



**CRISTIANE RODRIGUES DA SILVA**

**PROPOSIÇÃO E ANÁLISE DE ARTEFATO EM APOIO À  
CRIATIVIDADE PARA A AÇÃO EMPREENDEDORA DE  
VULNERÁVEIS**

**CAMPO LIMPO PAULISTA**

**2023**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO LIMPO PAULISTA**

**DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS**

**CRISTIANE RODRIGUES DA SILVA**

**Proposição e Análise de Artefato em Apoio à Criatividade para  
a Ação Empreendedora de Vulneráveis**

Tese de doutorado apresentada ao Programa de Doutorado em Administração das Micro e Pequenas Empresas do Centro Universitário Campo Limpo Paulista para obtenção do título de Doutora em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi

Linha de Pesquisa: Dinâmica das Micro e Pequenas Empresas

**CAMPO LIMPO PAULISTA  
(2023)**

## Ficha catalográfica

SILVA, Cristiane Rodrigues da.  
PROPOSIÇÃO E ANÁLISE DE ARTEFATO EM APOIO À  
CRIATIVIDADE PARA A AÇÃO EMPREENDEDORA DE  
VULNERÁVEIS/Cristiane Rodrigues da Silva; Campo Limpo Paulista-  
SP: UNIFACCAMP, 2023 (Tese para obtenção do título de Doutora  
em Administração)

1. Táticas criativas 2. Inovação 3. Empreendedores de  
Base da Pirâmide. 4. Vulneráveis. 5. Empreendedorismo

CDD: 658.406

**CAMPO LIMPO PAULISTA**

**CRISTIANE RODRIGUES DA SILVA**

**Proposição e Análise de Artefato em Apoio à Criatividade para a Ação  
Empreendedora de Vulneráveis**

Tese de Doutorado aprovada em 28/06/2023

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi  
Centro Universitário Campo Limpo Paulista – UNIFACCAMP

---

Prof. Dr. Manuel Antonio Meireles da Costa  
Centro Universitário Campo Limpo Paulista - UNIFACCAMP

---

Prof. Dr. Reed Elliot Nelson  
Centro Universitário Campo Limpo Paulista - UNIFACCAMP

---

Prof. Dr. Anderson de Souza Sant'Anna  
Fundação Getúlio Vargas - FGV

---

Prof. Dr. Antônio Isidro Filho  
Universidade de Brasília - UnB

## DEDICATÓRIA

Dedico este estudo à minha família, ao meu pai Aurino Rodrigues da Silva [*in memoriam*] pelo exemplo de ser humano que com todo esforço sempre buscou garantir a melhor de todas as heranças da vida aos seus herdeiros, uma sucessão de aprendizado de força, fé, amor, esperança e educação acima de tudo. Dedico, também, à minha mãe, Ana Maria Rodrigues da Silva, que sempre me acompanhou nesta trajetória, me incentivando nessa empreitada e doando seu tempo, amparo, apoio e paciência e pela compreensão diante das minhas longas horas de estudo.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, o Mestre dos mestres. Minha base. Meu fundamento. Meu catedrático e que sempre está comigo nas horas boas e ruins. E quem nunca teve problemas? Mas, Deus foi o diferencial e sempre esteve ao meu lado ensinando a ter paciência e, principalmente, resiliência, e aguardar o momento certo para cada acontecimento da minha vida. A palavra que resume todo o amor e confiança que sinto pela oportunidade que tenho em cada dia ser um pouco melhor é gratidão.

Quero dizer que este trabalho, cujos resultados estou tornando públicos, foi oriundo dos apoios que recebi e que não poderia deixar de lembrar, de algumas das várias pessoas que me ofereceram suas valiosas contribuições.

Ao Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi, meu orientador, detentor de vasto conhecimento, agradeço pelo apoio e encorajamento contínuos na pesquisa. Quando solicitado esteve sempre presente, me orientou de forma clara, rápida e objetiva, com seus conhecimentos e ensinamentos para a realização e conclusão deste estudo.

Aos professores que gentilmente aceitaram o convite para participar da banca de defesa desta tese, agradeço pelas suas valiosas observações e contribuições durante o Exame de Qualificação. São eles:

Prof. Dr. Anderson de Souza Sant' Anna, que com sua experiência e simplicidade, contribuiu com sugestões para este estudo.

Prof. Dr. Antonio Isidro Filho, que soube com sua competência, habilidade e atitude, proporcionar-me um aprimoramento intelectual, profissional e pessoal por meio de sua experiência e sugestões para o andamento e conclusão deste estudo.

Prof. Dr. Manuel Antonio Meireles da Costa, pelos conhecimentos transmitidos e valiosas sugestões.

Dr. Reed Elliot Nelson, agradeço pela análise crítica do projeto de tese e dicas de leitura que auxiliaram para o desenvolvimento desta reflexão.

Prof. Dr. Djair Picchiali [*in memoriam*], meu orientador no programa de Mestrado, que me incentivou a dar continuidade aos estudos no programa de Doutorado e que nos deixou subitamente.

Aos Professores do Programa de Mestrado e Doutorado Profissional em Administração da UNIFACCAMP, agradeço pelos ensinamentos prestados ao decorrer do curso, não somente durante as aulas, mas também em nossas agradáveis conversas informais. Conhecimento que serviu não apenas como alicerce para esta tese, mas que com certeza levarei para a vida toda.

À Secretaria Municipal de Promoção Social da Prefeitura Municipal de Poços de Caldas, em Minas Gerais - Programa de Desenvolvimento Social e Inclusão Produtiva, por meio do secretário Sr. Carlos Eduardo Almeida, agradeço por permitir a participação da Incubadora Social neste estudo.

À Patrícia Belchior de Ávila, Técnica de Referência da Incubadora Social, quero deixar registrada minha gratidão pela atenção que me dispensou, pela gentileza com que me recebeu e pelos dados que me forneceu, possibilitando minha atuação e imersão como pesquisadora junto aos empreendedores e a realização da pesquisa de campo desta tese.

À Sara Borges, Educadora Social da Incubadora Social, quero agradecer imensamente por me acompanhar na visita às feiras Expoart de Rua - Thermas e FEARPO, na Praça dos Macacos, bem como pelas fotos, filmagens e vídeos realizados.

Aos fotógrafos Bruno Silva Luís [China] e Robson Américo de Paula [Castor] da Incubadora Social, agradeço por terem me acompanhado nas visitas realizadas aos empreendedores/empreendimentos.

Aos empreendedores da Incubadora Social de Poços de Caldas, em Minas Gerais, que me receberam e contribuíram para minha reflexão sobre a realidade de seus trabalhos, e cujas existências possibilitaram o desenvolvimento deste estudo.

Aos artesãos que expõem seus produtos na Expo-arte de Rua, no entorno das Thermas Antonio Carlos, que gentilmente me receberam e que também contribuíram para a reflexão de seus trabalhos.

À Sandra de Oliveira [Sandra do Leite] e Celis Regina da Silva, da Associação Beneficente Amor e Vida, uma ONG que atua na região de São Bernardo do Campo – SP, que fazem o bem sem olhar a quem e que conseguem colaborar para a construção de seres humanos melhores, que me permitiram a realização do teste inicial do artefato.

À Rita Emílio Lopes, do Instituto Social São Francisco, uma ONG que atua na região de Diadema – SP, um ser humano incrível que com seu exemplo de humanidade, consegue levar um pouco de oportunidades para famílias carentes, onde eu também pude ser acolhida e entender um pouco melhor sobre o universo que cerceia essas pessoas vulneráveis.

Aos vulneráveis da Associação Beneficente Amor e Vida e do Instituto Social São Francisco, que me receberam e contribuíram para minha reflexão sobre a realidade de seus trabalhos, cujas experiências de vida ímpares, possibilitaram o desenvolvimento deste estudo e que também me transformou como ser humano.

Aos formadores Fernanda Zita Dos Santos e Noé Humberto Cazetta, da Incubadora Pública de Empreendimentos Populares e Solidários, localizada na região de Diadema – SP, agradeço por me autorizarem a participar dos cursos de formação junto aos vulneráveis, no Instituto Social São Francisco, onde eu pude compreender melhor como é realizada a sensibilização bem como a Introdução a Economia Solidária para este público.

Ao profissional Daniel Brito Alegre, agradeço pela condução na prestação de serviços de TI do artefato *IdeiasGeraRenda*.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior [CAPES] pelo eficaz acompanhamento e desenvolvimento dos programas *stricto-sensu* brasileiros. O processo de avaliação contínua mantido pela entidade é peça fundamental ao desenvolvimento dos grupos de pesquisa, bem como dos conhecimentos especializados no que se refere à Gestão das Micro e Pequenas Empresas, disponíveis nos programas de mestrado e doutorado em Administração da UNIFACCAMP.

Finalizando, agradeço a todos os colegas do mestrado e doutorado, bem como a todas as pessoas que, de alguma forma, direta ou indiretamente, ajudaram na elaboração e conclusão deste trabalho.

Gratidão pelo que já recebi.

Gratidão pelo que estou recebendo.

Gratidão pelo que vou receber.

A todos vocês, meu agradecimento e o meu muito obrigada!



## EPÍGRAFE

“Tua palavra é lâmpada para os meus pés, e luz para o meu caminho.

Eu jurei, e sustento: observar as tuas justas normas.

Estou por demais humilhado, Javé, faze-me viver, conforme a tua palavra.

Javé, aceita os votos que pronuncio, e ensina-me as tuas normas.

Minha vida está sempre em perigo, porém não me esqueço da tua vontade.

Os injustos estendem um laço para mim, porém não me desvio dos teus preceitos.

Teus testemunhos são a minha herança para sempre, a alegria do meu coração.

Aplico o meu coração a praticar os teus estatutos, essa é a minha recompensa para sempre”. [Salmos 119:105-112].

Todas as pessoas são empreendedoras, mas muitas não têm a oportunidade de descobrir isso [Muhammad Yunus].

# PROPOSIÇÃO E ANÁLISE DE ARTEFATO EM APOIO À CRIATIVIDADE PARA A AÇÃO EMPREENDEDORA DE VULNERÁVEIS

## RESUMO ESTRUTURADO

**Contextualização:** Inovar deixou de ser uma opção e passou a ser um critério para a sobrevivência das organizações independentemente do seu porte, segmento ou propósito. Nesse cenário incluem-se os vulneráveis.

**Objetivo:** Analisar o desenvolvimento e a inserção de um artefato em apoio à heurística na criação de produtos e serviços por vulneráveis.

**Abordagem metodológica:** A construção do artefato pautou-se em estágios e princípios conforme preceitos da abordagem *Action Design Research* [ADR], bem como em testes de campo com usuários finais, realizados com 30 vulneráveis.

**Resultados alcançados:** O artefato desenvolvido mostrou-se capaz de abordar diferentes formas de heurísticas associadas a atos criativos de maneira simples e fácil de ser compreendida pelos vulneráveis. Os testes de campo evidenciaram a facilidade de uso tecnológico, a compreensão dos conteúdos e, o principal, a capacidade de gerar *insights*.

**Implicações práticas:** O teste do artefato em campo evidenciou seu potencial para gerar *insights* criativos entre os vulneráveis, resultando na geração de novos produtos e serviços. A empolgação e a riqueza dos detalhes demonstraram a relevância social, notória pelo contexto de carência e necessidade do público-alvo do artefato, os vulneráveis. O artefato poderá ser acessado no endereço eletrônico [www.ideiasgerarenda.com.br](http://www.ideiasgerarenda.com.br).

**Implicações teóricas:** Houve a adaptação e complemento do *framework* “10 Types of Creative Reasoning” (De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto, 2022), utilizado para discussão da heurística aplicada como tática criativa em apoio ao desenvolvimento de produtos e serviços. Tal adaptação foi para o contexto dos

empreendedores vulneráveis da base da pirâmide, por intermédio da adição de uma nova tática criativa ao *framework*, a *Combinação*.

**Implicações tecnológicas:** Desenvolveu-se e testou um artefato tecnológico na forma de aplicação internet, tanto para celular quanto computadores pessoais, com o objetivo de apresentar a lógica das táticas criativas do *framework* “*10 Types of Creative Reasoning*” em um formato compreensível aos vulneráveis, com exemplos de casos deste ambiente, bem como com termos e linguagem apropriada para compreensão por este público.

**Implicações sociais:** Maior compreensão da realidade acerca do contexto dos vulneráveis e do seu entorno: dificuldades de acesso às ONGs e aos vulneráveis; temores dos vulneráveis em divulgar informações sobre recebimento de algum tipo de benefício; expectativa das ONGs em receber algum benefício para participar da pesquisa; e omissão pelos vulneráveis de atividades exercidas para geração de renda para sua própria sobrevivência.

**Contribuições teóricas:** Esta tese pode fornecer *insights* teóricos sobre como a criatividade pode ser estimulada e facilitada entre os vulneráveis, especialmente no contexto empreendedor. Isso pode envolver a identificação de fatores facilitadores ou barreiras à criatividade, bem como a compreensão de como diferentes heurísticas podem ser aplicadas na geração de ideias e soluções inovadoras.

**Palavras-Chave:** Táticas criativas; Inovação, Empreendedores de Base da Pirâmide; Vulneráveis; Empreendedorismo.

# PROPOSITION AND ANALYSIS OF AN ARTIFACT IN SUPPORT OF CREATIVITY FOR THE ENTREPRENEURIAL ACTION OF VULNERABLE PEOPLE

## STRUCTURED ABSTRACT

**Contextualization:** Innovating is no longer optional but a criterion for the survival of organizations, regardless of their size, segment, or purpose. Vulnerable individuals are included in this scenario.

**Objective:** To analyze the development and insertion of an artifact in support of the heuristic in the creation of products and services by vulnerable people.

**Methodological approach:** The construction of the artifact was based on meta-requirements and meta-designs, following the principles of the Action Design Science [ADS] approach, as well as field tests with end users conducted with 30 vulnerable people.

**Results achieved:** The developed artifact proved capable of addressing different forms of heuristics associated with creative acts in a simple and easy-to-understand way by vulnerable people. The field tests evidenced the ease of technological use, the understanding of the contents, and most importantly, the ability to generate insights.

**Practical implications:** Field testing of the artifact evidenced its potential to generate creative insights among the vulnerable, resulting in new products and services. The excitement and richness of detail demonstrated the social relevance, notably in the context of the needs of the artifact's target audience, vulnerable people. The artifact can be accessed at [www.ideiasgerarenda.com.br](http://www.ideiasgerarenda.com.br).

**Theoretical implications:** The framework “10 Types of Creative Reasoning” (De Sordi, Nelson, Meireles and Hashimoto, 2022), used to discuss heuristics applied as creative tactics to support the Development of products and services,

was adapted and supplemented. This was adapted to the context of vulnerable entrepreneurs at the base of the pyramid by adding a new creative tactic to the framework, Combination.

**Technological implications:** A technological artifact was developed and tested in the form of an internet application, both for cell phones and personal computers, with the aim of presenting the logic of the creative tactics of the “10 Types of Creative Reasoning” framework in a format that is understandable to the vulnerable, with examples of cases from this environment, as well as with terms and language appropriate for understanding by this audience.

**Social implications:** Greater understanding of the reality of the context of the vulnerable and their surroundings: difficulties in accessing NGOs and the vulnerable; fears on the part of the vulnerable about divulging information about receiving some kind of benefit; the expectation of NGOs to receive some benefit for taking part in the research; and the omission by the vulnerable of activities carried out to generate income for their own survival.

**Theoretical contributions:** This thesis can provide theoretical insights into how creativity can be stimulated and facilitated among vulnerable people, especially in the entrepreneurial context. This may involve facilitating identifying factors or barriers to creativity, as well as understanding how different heuristics can be applied in generating innovative ideas and solutions.

**Keywords:** Creative tactics; Innovation; Entrepreneurship at the Bottom of the Pyramid; Vulnerable; Entrepreneurship.

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 2.1	Modelo “ <i>10 Types of Creative Reasoning</i> ” .....	37
Figura 3.1	Abordagem ADR [estágios e princípios] .....	41
Figura 6.1	Modelo “ <i>10 Types of Creative Reasoning</i> ” adaptado a partir da experiência com os vulneráveis .....	90

## LISTA DE QUADROS

Quadro 2.1	Descrição das táticas criativas Combinação Criativa e Inversão .....	38
Quadro 3.1	Resumo das etapas e tarefas da pesquisa na construção e teste do artefato com os vulneráveis .....	44
Quadro 3.2	Resumo das rodadas de definição do artefato	47
Quadro 3.3	Combinação de categorias e inovação em termos de artefato .....	59
Quadro 3.4	Combinação de categorias e inovação em termos de experiência pregressa .....	61
Quadro 4.1	Táticas criativas .....	63
Quadro 4.2	Meta-requisitos e meta- <i>designs</i> resultantes do processo de construção do artefato .....	66
Quadro 5.1	Procedimentos realizados para coleta de dados referente a utilização do artefato pelos vulneráveis .....	75
Quadro 5.2	Geração de <i>insight</i> e maturidade da ideia dos vulneráveis que testaram o artefato .....	77
Quadro 5.3	Combinação de categorias e inovação em termos de artefato criado dos vulneráveis que testaram o artefato	78
Quadro 5.4	Resumo dos <i>insights</i> e da inovação em termos de artefato criado dos vulneráveis que testaram o artefato .....	79
Quadro 5.5	Combinação de categorias e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato .....	79
Quadro 5.6	Resumo dos <i>insights</i> e da inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato .....	81
Quadro 5.7	Análise dos <i>insights</i> referentes às ações criativas em termos de artefato criado e inovação em termos de experiência pregressa gerados pelos vulneráveis que testaram o artefato .....	82

	Resumo dos <i>insights</i> e da inovação em termos de artefato	
Quadro 5.8	criado e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato .....	85
	Resumo da inovação em termos de artefato criado,	
Quadro 5.9	inovação em termos de experiência pregressa e ação criativa dos vulneráveis que testaram o artefato .....	85
	Resumo das ações criativas geradas pelos vulneráveis	
Quadro 5.10	que testaram o artefato .....	86
Quadro 6.1	Combinação Criativa [Junção de produtos] .....	89
Quadro 6.2	Cópia [imitação ou mimética] .....	91
Quadro 6.3	Adaptação .....	93
Quadro 6.4	Aprimoramento [melhoria] .....	94
Quadro 6.5	Invenção .....	94
Quadro 6.6	Sob Medida .....	95
Quadro 6.7	Frugal [simplificação] .....	96
Quadro 6.8	Exaptação ou DNU .....	97
Quadro 6.9	<i>Nonaptation Spandrels</i> .....	98
	Resumo das táticas criativas utilizadas pelos vulneráveis	
Quadro 6.10	que testaram o artefato .....	98



**LISTA DE TABELAS**

Tabela 5.1	Perfil dos vulneráveis que testaram o artefato.....	74
------------	---	----

**LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

ANPROTEC	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores
BdP	Base da Pirâmide
DNP	Desenvolvimento de Novos Produtos
DNU	Desenvolvimento de Novos Usos
DSR	<i>Design Science Research</i>
EUA	Estados Unidos da América
IS	Incubadora Social
IS-PC	Incubadora Social de Poços de Caldas
ITCP/COPPE/UFRJ	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares do Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-Graduação e Pesquisa de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
OE	Objetivos Específicos
OECD	<i>Organisation for Economic Cooperation and Development</i>
ONG	Organização Não-Governamental
ONGs	Organizações Não-Governamentais
P&D	Produto e Desenvolvimento
P&S	Produtos e Serviços
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
TA/TS	Tecnologia Apropriada/Tecnologia Social
TI	Tecnologia da Informação

## SUMÁRIO

1 DESAFIOS DA GERAÇÃO DE RENDA PELOS VULNERÁVEIS .....	21
1.1 Justificativa .....	23
2 CONSTRUCTOS TEÓRICOS .....	25
2.1 Definição de Vulnerável .....	26
2.2 Vulnerabilidade .....	27
2.3 Empreendedorismo Social.....	28
2.3.1 Empreendedorismo Social e <i>Effectuation</i> .....	30
2.4 Tecnologia Apropriada ou Tecnologia Social [TA/TS].....	31
2.5 Incubadora.....	32
2.5.1 Incubadora Social.....	34
2.6 Artefato “10 Types of Creative Reasoning” .....	35
3 MÉTODO.....	39
3.1 Fases do modelo de processo ADR adotado por Sein .....	40
3.1.1 Formulação do problema .....	42
3.1.2 Construção, intervenção e avaliação .....	42
3.1.3 Reflexão e aprendizagem .....	42
3.1.4 Formalização da aprendizagem .....	43
3.2 Rodadas de definição do artefato .....	46
3.3 Definição do conteúdo do artefato .....	49
3.4 Validação de conteúdo das Táticas Criativas .....	49
3.5 Compreensão do perfil do vulnerável [interações na IS-PC] .....	50
3.6 Perfil dos vulneráveis que originou a validação do artefato .....	51
3.6.1 IS-PC.....	51
3.7 Validação de conteúdo para o artefato .....	52
3.8 Construção do artefato [ <i>software</i> ].....	53
3.9 Validação da primeira versão do artefato [teste do <i>software</i> ] .....	54
3.10 Compreensão do perfil dos vulneráveis que testaram o artefato .....	54

3.10.1 Associação Beneficente Amor e Vida .....	54
3.10.2 Coletivo Empreender Delas .....	55
3.10.3 Instituto Social São Francisco .....	56
3.11 Análise do retorno das falas dos vulneráveis [categorização] .....	56
3.12 Categorias temáticas associadas ao teste do artefato.....	57
4 DESENVOLVIMENTO DO ARTEFATO .....	62
4.1 Coleta de dados para conteúdo do artefato .....	62
4.2 Conteúdo para o artefato .....	63
4.3 Construção do conteúdo do artefato.....	65
4.4 Desenvolvimento tecnológico do artefato [ <i>software</i> ].....	69
4.5 Teste do artefato [ <i>software</i> ] .....	72
4.6 Categorização realizada após o teste do artefato.....	72
5 AVALIAÇÃO DO ARTEFATO.....	73
5.1 Teste do artefato pelos vulneráveis .....	73
5.2 Perfil dos vulneráveis que originou a validação do artefato – IS-PC .....	73
5.3 Perfil dos vulneráveis que testaram o artefato .....	73
5.4 Procedimentos realizados para coleta de dados referente à utilização do artefato pelos vulneráveis .....	75
5.5 Categorização empregada a partir da experiência com o artefato .....	81
6 APRENDIZAGEM.....	87
6.1 Contribuição Tecnológica .....	87
6.1.1 Evolução do <i>Framework</i> [tática criativa <i>COMBINAR</i> ].....	88
6.1.2 Adaptação do <i>Framework</i> para o contexto/realidade dos vulneráveis .....	91
6.1.2.1 Cópia [imitação ou mimética].....	91
6.1.2.2 Adaptação .....	92
6.1.2.3 Aprimoramento [melhoria] .....	93
6.1.2.4 Invenção .....	94
6.1.2.5 Sob medida .....	95
6.1.2.6 Frugal [simplificação] .....	95

6.1.2.7 Exaptação ou DNU .....	96
6.1.2.8 <i>Nonaptation Spandrels</i> .....	97
6.1.3 Entrega de uma ferramenta no contexto dos vulneráveis .....	99
6.2 Contribuição Social .....	99
7 CONCLUSÕES .....	105
7.1 Limitações da pesquisa .....	107
7.2 Continuidade da pesquisa .....	108
REFERÊNCIAS.....	110
APÊNDICES.....	119
ANEXOS .....	181

## 1 DESAFIOS DA GERAÇÃO DE RENDA PELOS VULNERÁVEIS

Historicamente, as Micro e Pequenas Empresas [MPEs] desempenharam um papel importante na inovação tecnológica, muitas vezes criando tecnologias que resultaram em mudanças de paradigma e na forma como as pessoas vivem (BAJWA *et al.*, 2021). Embora haja alguma sobreposição entre inovação e atividades típicas de pesquisa e desenvolvimento [P&D], as MPEs podem ser inovadoras sem necessariamente se envolverem com ações típicas de P&D (BERGSET, 2018).

Em países em desenvolvimento, as MPEs frequentemente enfrentam barreiras adicionais à inovação, incluindo falta de tecnologia e de políticas de infraestrutura, baixos níveis de inovação, localização desfavorável e limitações na escolha de nichos de mercado (OLIVEIRA; RODIL-MARZÁBAL, 2019). Essas MPEs operam permanentemente em nichos e mercados altamente específicos, sendo capazes de fornecer produtos e serviços [P&S] diferentes daqueles padronizados e oferecidos pelas grandes empresas (HAREL, 2021). Contudo, reconhece-se amplamente que seus recursos e suas capacidades são limitados para impulsionar a inovação ou a transformação (YUAN; HSIEH, 2018).

Economias em desenvolvimento estão adotando novos métodos de comunicação e tecnologias para incubar a aprendizagem e utilizar o conhecimento em redes para criar valor por meio da inovação (DEY *et al.*, 2019). Os autores reforçam que o papel das MPEs nas economias emergentes e sua contribuição para a criatividade são imensos. Na maioria dos países europeus, as MPEs são responsáveis por uma parcela significativa da geração de empregos e das atividades de inovação (DONATI, 2017).

O presente estudo explorou a apropriação de táticas criativas não convencionais no contexto de uma Incubadora Social [IS] voltada especificamente para empreendedores da Base da Pirâmide [BdP]. Esses empreendedores enfrentam as mesmas limitações das MPEs em relação à inovação no desenvolvimento do seu portfólio de P&S. Para explorar essa questão, De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) realizaram uma pesquisa participativa com docentes de inovação e consultores especializados

em criatividade em MPEs no Brasil e nos Estados Unidos da América [EUA]. Como resultado, esses autores desenvolveram o artefato [aplicativo] “*10 Types of Creative Reasoning*” que descreve os 10 tipos de raciocínios criativos: *cópia* ou *mimética*, *adaptação*, *aprimoramento* [ou *melhoria*], *invenção*, *sob medida*, *degradação*, *frugal* [simplificação], *exaptação* ou *desenvolvimento de novos usos* [DNU], *nonaptation spandrels* e *nonaptation junk*. Aplicando a ferramenta desenvolvida por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) para as MPEs, ao nosso contexto de interesse, - os vulneráveis -, a lógica das táticas criativas é explicitada por meio de imagens, vídeos, depoimentos e outras formas de comunicação geradas na localidade onde vive o público vulnerável.

A pesquisa foi conduzida em uma IS, dentro do contexto das dificuldades enfrentadas pelos vulneráveis para inovar. Entre julho e dezembro de 2021, foram realizados contatos com incubadoras denominadas sociais por meio de redes sociais e *sites* de *internet*. Os contatos foram realizados preferencialmente por ligações telefônicas, *e-mails*, *WhatsApp* e/ou formulários de mensagens, a fim de verificar a possibilidade da IS trabalhar com o artefato. Ao todo, foram contatadas 65 incubadoras que se autodenominavam IS. A Incubadora Social de Poços de Caldas [IS-PC] aceitou prontamente o convite, já indicando virtualmente o autor do artefato original e a pesquisadora [Anexo A]. Baseada na pesquisa De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), esta pesquisa objetivou desenvolver um novo artefato que auxilie na geração de ideias no contexto dos empreendedores vulneráveis.

A adaptação do artefato para a realidade dos empreendedores vulneráveis teve como objetivo incentivar tanto aqueles que já estão empreendendo quanto aqueles que pensam em empreender a desenvolverem novos P&S de forma simples, rápida e viável. O termo “viável” se explica pelo fato de boa parte das táticas criativas explorarem recursos já disponíveis aos vulneráveis [princípio de *effectuation*]. Isso atende à demanda desse público por soluções simples, baratas e rápidas.

Assim como a pesquisa mencionada acima, este estudo propôs um novo artefato adaptado à realidade dos empreendedores vulneráveis. Levando em conta que o artefato foi desenvolvido em conjunto por pesquisadores [docentes da área de inovação] e consultores de MPEs, considerou-se a possibilidade de

adaptar o artefato de táticas criativas para atender às necessidades específicas dos empreendedores vulneráveis.

O público-alvo para utilização do artefato são os vulneráveis que desenvolvem seus P&S. Espera-se que a utilização do artefato facilite o entendimento das táticas criativas que estão mais próximas de suas rotinas, e de novas táticas que surgiram ao longo do trabalho, bem como na inovação do portfólio de P&S desses vulneráveis.

A presente pesquisa aborda a seguinte oportunidade de pesquisa: É possível propor e desenvolver um artefato tecnológico que auxilie os vulneráveis e seus interlocutores na compreensão de diversas heurísticas, na forma de táticas criativas, a fim de impulsionar a criação de novos P&S? Para isto, esta pesquisa volta-se para o seguinte objetivo:

analisar o desenvolvimento e a inserção de um artefato em apoio à heurística na criação de produtos e serviços por vulneráveis.

## 1.1 Justificativa

A inovação tornou-se um elemento fundamental para o futuro das MPEs, pois compartilhar e vivenciar valores de inovação é essencial para que as organizações alcancem um alto impacto. Atualmente, inovar deixou de ser uma opção, se tornou uma necessidade para a sobrevivência, uma vez que todas as MPEs precisam se adaptar às novas tendências do mercado devido à grande concorrência, na qual aqueles que inovam mais rapidamente saem na frente. Nesse cenário, pode-se incluir as IS e os vulneráveis. Assim, a inovação e o desenvolvimento são importantes para o crescimento e a expansão do empreendedorismo em todos os empreendimentos sociais (EL-EBRASHI; EL-BATAWY, 2021).

De acordo com a *Organisation for Economic Cooperation and Development* [OECD], a inovação pode ocorrer por meio da implementação de novos processos, por métodos de *marketing* ou métodos organizacionais nas práticas empresariais, pela organização do local de trabalho ou por relações externas - (OECD, 2005). As MPEs são importantes motores de crescimento e inovação (OECD, 2015) e globalmente, representam 45% dos postos de



trabalho, controlam cerca de 80% do setor formal, e contribuem em média com 33% do PIB (OECD, 2017).

O empreendedorismo tem a capacidade de promover tanto a mudança social quanto a geração de renda por meio da produção de bens e serviços comercializáveis (AL-DAJANI *et al.*, 2015). Nesse sentido, essa pesquisa exploratória é sobre como explorar a apropriação de táticas criativas no contexto das IS, na promoção da adaptação do artefato desenvolvido por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022). Portanto, essa pesquisa possui grande relevância para todos os envolvidos nesse contexto, proporcionando uma reflexão sobre o vulnerável, e contribuindo para a inovação e o aprimoramento de seu portfólio de P&S.

De acordo com a bibliografia existente, as incubadoras são instrumentos que contribuem para a criação de empresas e empregos, porém sem conceber seu impacto social (SENTANA *et al.*, 2017). Fernández, Jimenez e Roura (2015) apontam que, nos últimos anos, não tem sido enfatizado o papel desempenhado pelas incubadoras, particularmente no desenvolvimento social, tem sido subvalorizado. No entanto, a incubação de empresas é um campo emergente de pesquisa que está ganhando importância, como uma ferramenta competitiva e inovadora de negócios altamente competitivos e inovadores. Considerando o segmento das MPEs, especialmente no contexto dos vulneráveis, existem muitas dificuldades para a criação e desenvolvimento de novos produtos [DNP] e serviços. O artefato desenvolvido nesta pesquisa, visou atender às necessidades deste público.

Os resultados da revisão sistemática da adaptação do artefato proposto, são fontes de informação valiosas para os vulneráveis e gestores das IS.

## 2 CONSTRUCTOS TEÓRICOS

O propósito do referencial teórico é fornecer um entendimento dos diversos temas centrais necessários para compreensão do conhecimento científico abordado nesta pesquisa. Para a construção do presente estudo, foi realizado um levantamento da literatura sobre a temática de IS e vulneráveis em periódicos, livros, dissertações e teses nas bases de dados EBSCO, ProQuest e *WOS [Web of Science]*. Nas bibliotecas eletrônicas foram utilizadas as seguintes palavras-chaves: Gestão de Empreendimentos Sociais, Gestão de Incubadoras, Gestão de Organizações Não-Governamentais [ONGs], inovação, Tecnologias Sociais e vulneráveis. O levantamento da literatura abrangeu o período entre 2005 e 2022.

Na primeira metade do século XX, [na região hoje conhecida como Vale do Silício [EUA] foram criados os primeiros modelos de incubadoras. Em 1959, devido ao grande número de desempregados e à disponibilidade de espaço, um empresário decidiu sublocar um galpão para empresas iniciantes, onde seriam compartilhados equipamentos e serviços, reduzindo os custos de operação. Foi assim que surgiu a sua atual nomenclatura das incubadoras [Agência USP de Inovação – AUSPIN] (BORGES, 2019).

Em 1984, o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico [CNPq], criou a primeira incubadora brasileira, denominada Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos [ParqTec], a fim de estimular o crescimento regional de São Carlos (BORGES, 2019).

Em 5 de janeiro de 1995, durante o Fórum de Ciência e Cultura da Universidade Federal do Rio de Janeiro [UFRJ], a Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares do Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-Graduação e Pesquisa de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro [ITCP/COPPE/UFRJ], apresentou uma proposta com objetivo de combinar a experiência bem-sucedida de incubação de empresas de tecnologias com uma alternativa viável de inclusão socioeconômica, dando origem às incubadoras de tecnologias sociais (ARANHA, 2008).

As incubadoras podem ser estruturadas como empresas privadas com ou sem fins lucrativos, com objetivo de desenvolver capacidades para auxiliar

empreendedores sociais a avançarem na formação de seus empreendimentos (VALERO; SAITGALINA; BLACK, 2021). O surgimento das incubadoras representou um grande avanço nos programas voltados para o desenvolvimento do empreendedorismo inovador tornando-se um modelo de preparação de novos empreendedores (SILVESTRE *et al.*, 2008).

Em suas pesquisas sobre incubadoras, Valero, Saitgalin e Black (2021) identificaram que 52% delas são organizações sem fins lucrativos, 27% estão afiliadas a universidades, 10% pertencem ao setor privado [com fins lucrativos], e os 10% restantes foram identificados como “outros”. Os autores salientam que esses resultados indicam que as incubadoras sem fins lucrativos diferem das do setor privado e de outros setores em termos dos serviços oferecidos, diversidade de recursos de receita, área geográfica de atuação, enfoque político e razões para sua criação.

## 2.1 Definição de Vulnerável

A palavra “vulnerável” é definida pelo DICIONÁRIO AURÉLIO (1995, p. 679) como o “lado fraco de um assunto ou de uma questão, ou do ponto pelo qual alguém pode ser atacado ou ferido”. Neste sentido, “a vulnerabilidade implica uma situação de risco; significa que pessoas e/ou comunidades estão numa situação de fragilidade e por isso estão mais vulneráveis ao que possa advir dessa exposição” (DICIONÁRIO DE DESENVOLVIMENTO, 2023).

A vulnerabilidade surge nos campos das ciências naturais, como a ciência de desastres, que é usada para descrever a exposição de um sistema a choques ou desastres externos. Posteriormente, esse conceito encontrou cada vez mais espaço nos campos das ciências sociais [como a vulnerabilidade do sistema social] e na economia do bem-estar (CHEN; LIANG; YANG, 2022, p. 2).

Em 2014, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento [PNUD] divulgou um relatório que constatou a vulnerabilidade e a segregação dos jovens entre os 15 e 24 anos em todo o mundo no mercado de trabalho. Essa situação ocorre principalmente devido à inexperiência em vários segmentos, como o profissional e, das redes sociais, ausência de recursos financeiros para a busca de emprego. Páunescu *et al.* (2018), corroboram o

entendimento do PNUD ao detectarem outros fatores, como incapacidades pessoais, baixa escolaridade, problemas familiares, inadequação das relações interpessoais e degradação dos ambientes de trabalho e de vida.

Em seus estudos sobre as oportunidades de Empreendedorismo Social por meio da socialização e da criação de valor social, Kamran *et al.* (2022), constataram que as comunidades mais vulneráveis são afetadas de maneira mais significativa por desastres, incluindo pandemias. Mesmo com todos os esforços para sua recuperação, várias dessas comunidades enfrentam inúmeros obstáculos que dificultam seu restabelecimento. Dentre as dificuldades enfrentadas por este público, a escassez de alimentos é uma das dimensões da vulnerabilidade que acarreta vários problemas de saúde para as famílias que lidam com sérias limitações econômicas (AKBARI, *et al.*, 2022). Na mesma linha, Wudil *et al.* (2022) observaram que pessoas vulneráveis em países pobres gastam a maior parte de sua renda com alimentos, o que contribui para a vulnerabilidade dessas populações diante de aumentos de preços.

Os vulneráveis vivenciam uma realidade similar à das MPEs, que em sua maioria não possuem um departamento especializado em P&D. Essas empresas eventualmente utilizam pesquisas sobre DNP e serviços, e sua sobrevivência a longo prazo depende de sua capacidade de desenvolver esses P&S.

## **2.2 Vulnerabilidade**

“Um dos problemas na gestão da inovação é a variação do que as pessoas entendem pelo termo, confundindo-o frequentemente com invenção” (TIDD; BRESSANT, 2021, p. 18). O ponto de vista desses autores é o de que a inovação é um processo que transforma as oportunidades em ideias novas com o propósito de colocá-las em prática de maneira generalizada. Ela é definida por SINGH; AGGARWAL (2021, p.1), como “a operacionalização do potencial criativo com um motivo comercial e/ou social por meio da implementação de novas soluções adaptativas que criam valor, aproveitam novas tecnologias ou invenção, contribuem para a vantagem competitiva e para o crescimento econômico”. Considerando que a inovação é para aquela pessoa

ou comunidade local, ela não precisa ser inédita, ou seja, para inovar o vulnerável não precisa inventar, ele pode utilizar a prática da heurística, como a *cópia*, que é a heurística mais comum e aplicada, *aprimoramento*, *frugal*, dentre as demais táticas criativas descritas no item 2.7 [Táticas Criativas [abordagens] empregadas na literatura].

O estudo “Estimativa da População em Situação de Rua no Brasil [2012-2022]”, divulgado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada [Ipea], em 2022, revela que a população em situação de rua no Brasil cresceu 38% entre 2019 e 2022, atingindo 281.472 pessoas. Este estudo estimou um crescimento de 38% desse segmento durante a pandemia de Covid-19. Além disso, em uma década [de 2012 a 2022], o crescimento desse segmento da população foi de 211%. Um levantamento realizado por pesquisadores da Universidade Federal de Minas Gerais [UFMG] mostrou que em 2022 havia 48.261 pessoas vivendo nas ruas em São Paulo, o maior já registrado na capital paulista que concentra 25% da população em situação de rua do Brasil. Isso significa que 4 em cada 10 pessoas em situação de rua no país vivem na capital de São Paulo (GLOBO.COM/G1, 2023).

### **2.3 Empreendedorismo Social**

O empreendedorismo social como um campo de estudo tem atraído cada vez mais a atenção dos estudiosos nas últimas duas décadas. Isso se deve ao potencial percebido pelos empreendedores sociais para resolver desafios globais por meio de estratégias inovadoras e soluções criativas (Azmat; Ferdous; Couchman, 2015). A contribuição desses empreendedores está no desenvolvimento de capacidades, na criação de capital social em nível comunitário e no desenvolvimento da capacidade dentro da empresa (SENGUPTA; SAHAY, 2018).

Os empreendedores de BdP geralmente possuem uma estratégia similar à das empresas ao lidarem com clientes, tecnologias e conhecimentos em seu domínio, buscando algo mais certo e próximo a fim de reduzir os riscos – *Exploitation* (GREVE, 2007). Inversamente, em diferentes contextos, esses mesmos empreendedores de BdP lidam com o novo e desconhecido, pois não conhecem os futuros consumidores, as tecnologias e as funções do novo P&S.

Nesse caso, eles aceitam correr menos riscos ao investirem no que já realizam da mesma maneira no que irão fazer – *Exploration* (GREVE, 2007).

Al-Dajani *et al.* (2015) estudaram as atividades empreendedoras de mulheres palestinas no Leste de Amã [Jordânia] e constataram que a produção caseira de artesanato tradicional feminino oferece uma solução pragmática para o desafio de empreender. Essas empreendedoras contam com o auxílio de intermediários, como MPEs, que utilizam o conhecimento e as redes locais para apoiá-las, fornecendo materiais para a produção e atuando como agentes para a comercialização e venda de suas mercadorias.

Complementando e expandindo o estudo supracitado, Lindvert, Patel e Wincent (2017) estudaram mulheres empreendedoras em Laore [a segunda maior cidade do Paquistão] e arredores. Esses autores observaram que essas mulheres também exerciam suas atividades empreendedoras em casa, mas, nesse caso, elas não eram contratadas por intermediários. No caso dessas empreendedoras, as mudanças em seus negócios artesanais eram realizadas por conveniência: ao inovarem, aplicarem novas ideias e assumirem a responsabilidade por seu trabalho, elas obtinham maiores benefícios (SÁNCHEZ-MEDINA, 2020).

O conceito de empreendedorismo social está em ascensão, e essa modalidade tem recebido apoio de várias incubadoras e organizações afins para promoção das empresas sociais e o empreendedorismo social (PAI; MORE, 2018). Além disso, existem bancos que dedicam especificamente a atender às diversas necessidades desses empreendedores sociais, atuando também como incubadoras de empresas (LEHNER, 2011).

O desenvolvimento de polos de inovação, políticas e incentivos governamentais vantajosos, incubadoras, parques tecnológicos e investimento empresarial, criam um ambiente positivo para o crescimento das empresas sociais (ARANTES, 2020). Esse ambiente é especialmente benéfico para as MPEs, onde uma abordagem dinâmica da capacidade de cooperação é essencial. Isso implica que os novos recursos internos e externos para promoção da inovação e cooperação são mais importantes do que os recursos existentes (SHAFI *et al.*, 2021). Apesar das numerosas iniciativas que têm sido tomadas e executadas buscando promover o desenvolvimento do

empreendedorismo e melhorar a condição socioeconômica, são poucos os exemplos que podem ser replicados (PARWEZ, 2017).

### 2.3.1 Empreendedorismo Social e *Effectuation*

A *effectuation* se baseia na teoria da tomada de decisão, que sugere que, se os tomadores de decisão acreditarem que estão lidando com fenômenos relativamente imprevisíveis, eles tentarão coletar informações sobre tendências futuras por meio do aprendizado experimental e iterativo (BERGLUND; BOUSFIHA; MANSOORI, 2020). Essa prática contribui para a detecção e o aproveitamento de oportunidades, reconfigurando a base de recursos em empresas sociais (BHARDWAJ; SRIVASTAVA, 2021). Esses autores realçam que o desenvolvimento da comunicação com os *stakeholders* e beneficiários é um fator significativo de *effectuation*.

Na lógica da *effectuation*, as ideias geralmente dizem respeito à utilização criativa de recursos para novos produtos, estabelecendo uma ponte entre recursos e objetivos (BERENDS *et al.*, 2014). Além disso, a *effectuation* visa criar valor com recursos disponíveis, por muito tempo limitados e que possam parecer escassos a partir de uma perspectiva externa (BAKER; NELSON, 2005). Os empreendedores que adotam esta abordagem concentram-se nos principais fatores do processo empreendedor já que esta teoria surgiu nos estudos empresariais (SARASVATHY, 2001). Assim, as ações surgem com o tempo, conforme os objetivos e anseios do empreendedor, que, por meio da imaginação desses objetivos possíveis, explora os recursos disponíveis utilizando os meios disponíveis.

Considerar uma ampla gama de meios e transformar recursos disponíveis em novos fins é um elemento-chave da estrutura da *effectuation*, especialmente para o princípio do “pássaro na mão” (HENSEL, VISSER, 2020). Esses autores relatam que esta abordagem sugere que os empreendedores comecem com uma aspiração geral e ambições de desenvolver e implementar uma estratégia empreendedora dentro de uma estrutura comercial específica. Estruturalmente, as circunstâncias indesejadas são consideradas uma fonte de informação e *feedback* para o [re]design de novos modelos de negócios.

Pesquisar o empreendedorismo em nível empresarial utilizando a *effectuation* como variável independente, enriqueceria muito o conhecimento deste fenômeno (RANDERSON, 2016). Essa autora sugere que outra linha de pesquisa diz respeito ao desenho organizacional, em que a *effectuation*, como uma ciência do artificial, considera os artefatos humanos como a interface entre o ambiente interno e externo, onde as organizações são entendidas como artefatos humanos.

A flexibilidade, a possibilidade de perdas e a experimentação da *effectuation* são essenciais para as MPEs que enfrentam escassez de recursos disponíveis. Essa teoria, que prospera em ambientes incertos, testa o papel da disponibilidade de recursos financeiros pouco sólidos do ponto de vista empresarial (AGGREY *et al.*, 2021).

#### **2.4 Tecnologia Apropriada ou Tecnologia Social [TA/TS]**

No Brasil, o movimento da Tecnologia Apropriada é conhecido como Tecnologia Social. (BRASIL, 2022). O termo Tecnologia Apropriada, [que mais tarde deu origem ao conceito de Tecnologia Social], surgiu na década de 60 como uma alternativa à tecnologia convencional, visando promover a inclusão social (DAGNINO, 2014). Pode ser considerado como qualquer produto, método, processo ou técnica concebido para solucionar algum tipo de problema social e que envolva simplicidade, baixo custo, e fácil aplicabilidade/reaplicabilidade com um impacto social comprovado (DAGNINO, 2014). A TA/TS é um conceito amplo que abrange produtos, técnicas e/ou metodologias reaplicáveis e transformadoras, desenvolvidas e/ou aplicadas na interação com a população [comunidade] e apropriadas por ela. Essas tecnologias representam soluções efetivas para transformação/inclusão social e melhoria das condições de vida (INSTITUTO DE TECNOLOGIA SOCIAL BRASIL [ITS BRASIL], 2007; FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL [FBB], 2018). Trata-se de uma tecnologia adequada ao contexto socioeconômico e geográfico, ambientalmente correta e que promove a autossuficiência do usuário (MOLINA-MATURANO; SPEELMAN; DE STEUR, 2020).

A TA/TS para projetos de base comunitária é direcionada às necessidades das pessoas da comunidade. Esses projetos são de pequena



escala, sustentáveis e passíveis de manutenção, envolvendo ativamente os membros da comunidade no seu desenvolvimento e implementação e causando um impacto positivo na comunidade (DEL-RÍO-CARAZO *et al.*, 2022). Esses autores enfatizam que essas tecnologias devem ser acessíveis, simples, adaptáveis e que façam uso de recursos locais.

O desenvolvimento e a difusão da TA/TS em mercados emergentes exige iniciativas para redefinir radicalmente a identidade da tecnologia, adaptando suas funções e estrutura técnica para atender às necessidades locais. Além disso, há a necessidade de inovação sinérgica na arquitetura e componentes visando melhorar a relação preço-desempenho, simplificação da tecnologia do produto por meio de *design* modular para permitir um modo de produção de baixo custo, capacitação dos empreendedores locais para permitir o uso *frugal* dos recursos e a promulgação de uma nova estrutura industrial para equilibrar a escala e as exigências locais (ZHOU; JIAO; LI, 2017).

## 2.5 Incubadora

O conceito de incubadora surgiu nos Estados Unidos no início da década de 1950. A primeira incubadora formal de negócios foi o *Batavia Industrial Center*, fundado em 1957 (BAJWA *et al.*, 2021). As incubadoras atuam como plataformas de lançamento para transformar ideias em projetos estabelecidos, apoiando os empreendedores desde o estágio inicial com treinamento, orientação e *networking* em questões técnicas e financeiras, além de auxiliarem com parcerias, modelos de negócios e captação de recursos (BAJWA *et al.*, 2021).

As incubadoras desempenham o importante papel de acompanhar empreendimentos que surgem de forma prematura e sem condições mínimas de extrair lucro e sobreviver no mercado em meio à ampla concorrência (GOMES, 2015). Dados da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores [ANPROTEC] (2015) mostram que 40% das incubadoras brasileiras são de base tecnológica, 18% são tradicionais, 18% são mistas, 2% são de base cultural, 7% são de base social, 7% são de setores agroindustriais e 8% são incubadoras de serviços.

A ANPROTEC (2017) classifica as incubadoras em quatro modalidades:

- [I] Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica: apoiam empreendimentos que utilizam tecnologias;
- [II] Incubadoras de Empresas dos Setores Tradicionais: oferecem suporte a empresas de setores tradicionais da economia;
- [III] Incubadoras Mistas: aceitam os dois setores anteriormente mencionados; e
- [IV] Incubadoras Sociais: direcionadas a cooperativas e associações populares.

De acordo com a ANPROTEC (2016) e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE] (2016), as contribuições dadas por incubadoras evidenciam sua importância para o desenvolvimento econômico, gerando renda e empregos no mercado local e nacional. Além disso, elas contribuem para a formação do ecossistema empresarial, impulsionando a competitividade das empresas por meio de programas de mentoria, capacitação e gestão e promovendo o desenvolvimento de empreendedores e empreendimentos mais sólidos e inovadores.

Com relação às novas abordagens da política de inovação, incluindo a incubação como uma ação-chave, é necessário adotar uma abordagem mais heterogênea dos elementos físicos e sociais da política de inovação. Isso implica envolver o maior número possível de residentes e comunidades de uma região, a fim de ampliar a esfera da inovação e proporcionar um desenvolvimento socioeconômico mais amplo possível (KAUTONEN; PUGH; RAUNIO, 2017). As empresas mais interligadas [*hub*] dentro de uma incubadora desempenham um papel central na via da inovação, desenvolvendo um maior número de projetos inovadores em parceria (DI FATTA; CAPUTO; DOMINICI, 2018).

A comunidade se posiciona como uma espécie de incubadora de inovação para o empreendimento, sendo capaz de proporcionar um ambiente favorável e apoio total ao empreendedor. As relações entre esses atores permitem a construção de um modelo de processo de incubação de inovação (GUERCINI; COVA, 2021). Assim, as incubadoras organizacionais inovadoras proporcionam uma infraestrutura importante para *startups* e MPEs e um espaço social no qual os empreendedores se encontram, se relacionam em rede e

formam relacionamentos (LIPPMANN; ALDRICH, 2016). O papel dessas incubadoras na facilitação da inovação tem sido destacado com propósito de colaboração aberta, formação de redes, aprendizagem e transferência de conhecimento, empreendedorismo e liderança em formas que dependem do contexto em termos de sua capacidade de criar impacto (NICOLOPOULOU *et al.*, 2017).

### **2.5.1 Incubadora Social**

As incubadoras que se concentram no apoio a empreendedores sociais são um fenômeno relativamente recente (SANSONE *et al.*, 2020). Incubadoras com foco em mudança social são uma tendência em crescimento, mas ainda há pouco conhecimento sobre suas atividades e se essas incubadoras sem fins lucrativos diferem das outras incubadoras do setor na forma como apoiam os empreendedores que iniciam organizações de mudança social (VALERO; SAITGALINA; BLACK, 2021). Esses tipos de incubadora têm como objetivo principal apoiar a criação de negócios gerenciados por trabalhadores de baixa renda e/ou excluídos do mercado formal de trabalho, bem como seu fortalecimento por meio de capacitação e assessorias técnica, comportamental e gerencial (GATTAI, 2014).

Existe uma lacuna no conhecimento sobre IS (SANSONE *et al.*, 2020). Dada a crescente importância das IS no estímulo ao empreendedorismo social, compreender o que são e o que fazem pode aumentar sua exposição ao apoio e financiamento necessários para o investimento social (VALERO; SAITGALINA; BLACK, 2021). Ao oferecerem estrutura física, acesso a informações, formação de redes de contato e outros benefícios, essas incubadoras contribuem imensamente para o desenvolvimento de novos negócios (SILVESTRE *et al.*, 2008). Na incubação tem-se a oportunidade de gerar inovação porque se trata de construção conjunta de soluções para a implementação e sustentabilidade de empreendimentos formados por pessoas de baixa ou nenhuma renda, excluídas do mercado formal de trabalho (MENDES; GOMES, 2015).

No Brasil, já existem incubadoras de cooperativas, culturais, sociais e de serviços incentivando as pessoas a empreenderem, e impulsionando o

empreendedorismo (SILVESTRE *et al.*, 2008). Assim, as IS devem estimular os empreendedores de BdP a trabalharem com a cultura/competências que eles possuem – [por meio da lógica empreendedora denominada por Sarasvathy (2001) de *effectuation*] – e explorarem o que já tem em mãos – [princípio do “Pássaro na Mão” ou *Bird-in-hand*], no qual a capacidade de incorporar os próprios talentos em um modelo de negócios é fundamental nesse princípio (HENSEL; VISSER, 2020) – para assim reduzir significativamente os riscos (PACHECO *et al.*, 2010). Além disso, é importante trabalhar com novas competências [*causation*], que retrata uma perspectiva mais tradicional e racional da tomada de decisão empreendedora (HENSEL; VISSER, 2020), a fim de ampliar as oportunidades.

O objetivo principal das incubadoras de empreendimentos populares e solidários é preparar, desenvolver e apoiar a criação de negócios geridos por trabalhadores de baixa renda e/ou excluídos do mercado formal de trabalho. Dessa forma, essas incubadoras fortalecem empreendedores populares, capacitando-os para administrar seus negócios de maneira sustentável e garantir sua sobrevivência em condições melhores do que aquelas na qual se encontravam antes de receberem suporte das incubadoras (GATTAI, 2014).

A sobrevivência de uma empresa social incluindo as IS, passa pelo estabelecimento de valores econômicos, e pela capacidade da empresa de ser competitiva e agressiva no mercado, mesmo com objetivos sociais (YAARI; BLIT-COHEN; SAVAYA, 2021). Apesar da distância geográfica da IS pesquisada, houve um amplo intercâmbio de informações e *brainstorming* com a ajuda de vários canais de comunicação, similarmente ao relatado por Joshi e Khare (2021) em sua pesquisa sobre as conexões locais de rede em uma empresa social na Índia.

## **2.6 Artefato “10 Types of Creative Reasoning”**

As táticas criativas propostas por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) são técnicas associadas à criatividade e inovação de P&S com objetivo de formar gestores, empreendedores, futuros empreendedores e outros profissionais ligados à inovação em MPEs. Esses autores desenvolveram, testaram e disponibilizaram um artefato [taxonomia] para

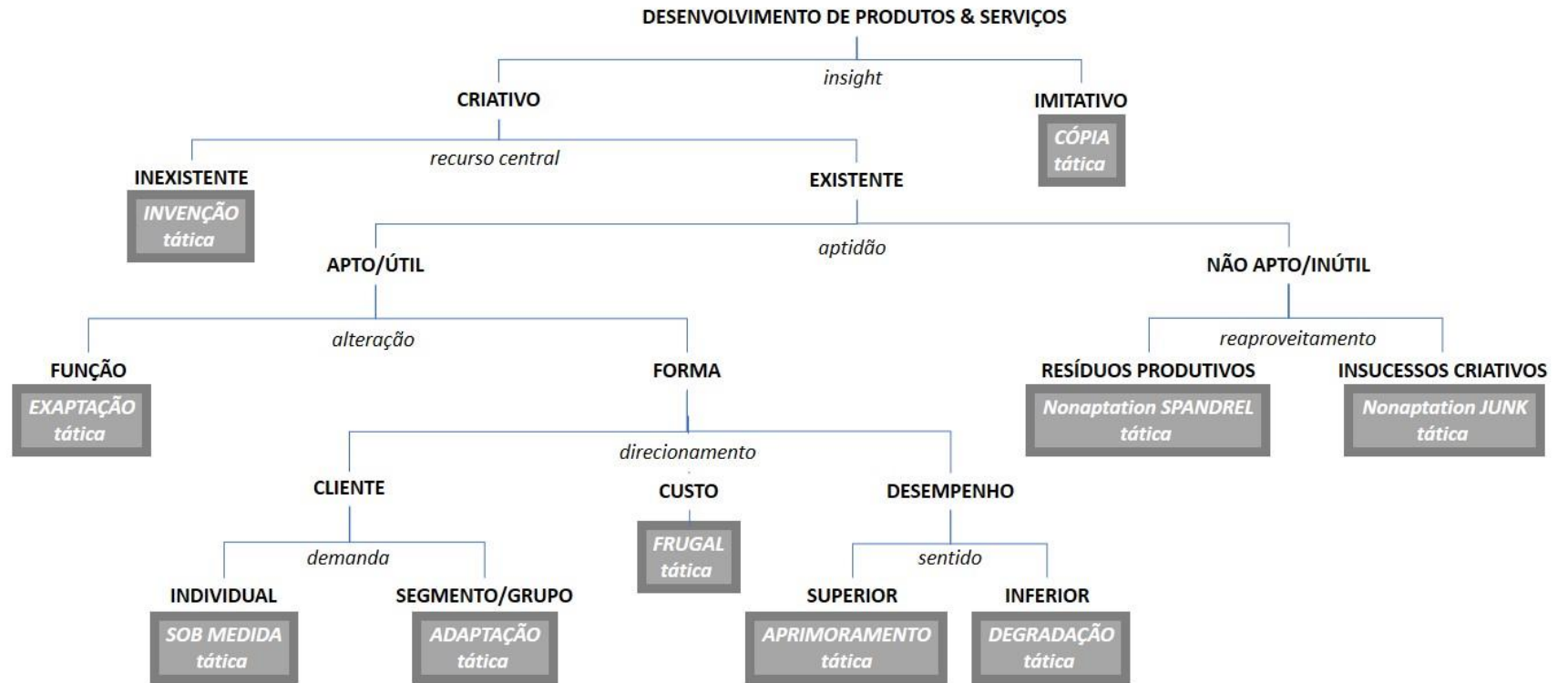
ajudar os profissionais envolvidos na formação de pessoas em lógica criativa, especialmente aqueles que trabalham na fase de preparação do processo criativo para P&S em MPEs e que consideram que a ênfase do artefato está na geração de ideias.

As táticas criativas encontradas por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) podem ser descritas da seguinte forma:

- [I] *cópia* [*imitação* ou *mimética*]: é o oposto de *invenção*;
- [II] *adaptação*: é o oposto de *exaptação* ou *DNU*, sendo considerada uma tática criativa adaptada;
- [III] *aprimoramento* [*melhoria*], considerada uma tática criativa adaptada;
- [IV] *invenção*: é o oposto de *cópia* [*imitação* ou *mimética*], sendo considerada uma tática criativa criada;
- [V] *sob medida*, considerada uma tática criativa criada;
- [VI] *degradação*;
- [VII] *frugal* [*simplificação*], considerada uma tática criativa adaptada;
- [VIII] *exaptação* ou *DNU*: é o oposto de *adaptação*;
- [IX] *nonaptation spandrels*; e
- [X] *nonaptation junk*.

No estudo longitudinal sobre métodos de criação utilizados por empreendedores para desenvolver novos P&S, De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2020) identificaram que os métodos de criação com altos níveis de conhecimento independentemente de o empreendedor os ter utilizado são *cópia* [*imitação* ou *mimética*], *adaptação*, *aprimoramento* [*melhoria*] e *invenção*. Os autores verificaram também que os métodos de criação com as maiores limitações em termos de domínio e conhecimento e que podem ser raros entre os empresários são *sob medida*, *degradação*, *frugal* [*simplificação*], *exaptação* ou *DNU*, *nonaptation spandrels* e *nonaptation junk*. De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) definiram um conjunto composto por dez táticas criativas, as quais são ilustradas na Figura 2.1.

Figura 2.1 Modelo “10 Types of Creative Reasoning”



Fonte: De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022, p. 31)

Os artefatos cumprem a função simples de promover mudanças graduais no mundo, aproximando o processo de *design* de seu estado final. Também podem funcionar como *andaimes* cognitivos, no qual o objetivo principal não é o de alterar o mundo, mas a maneira como as pessoas pensam (BERGLUND; BOUSFIHA; MANSORI, 2020). Fundamentados no artefato De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) e na revisão inicial da literatura, foi percebido que além da adaptação do artefato para o público de vulneráveis e outros públicos similares. Das 10 táticas criativas presentes no artefato inicial, duas novas táticas criativas foram propostas, sendo que uma delas foi incluída na nova versão do artefato, descritas no Quadro 2.1 e item 6.1 [implicações tecnológicas].

**Quadro 2.1** - Descrição das táticas criativas Combinação Criativa e Inversão

<b>Tática</b>	<b>Definição</b>
<b>Combinação Criativa</b>	Villani <i>et al.</i> (2007) sugeriram uma nova combinação de uma subclasse do DNP, que pode ser incluída como uma nova tática criativa utilizada pelos vulneráveis e públicos similares. A ação empreendedora criativa praticada que está em sua origem caracteriza o desenvolvimento de algo a partir da combinação de P&S ou parte dos mesmos P&S.
<b>Inversão</b>	O "conjunto de heurísticas básicas [ou seja, procedimentos para a solução do problema]" de acordo com Savransky (2000, p. 13), é separado em dez grupos, sendo que a <i>inversão</i> [modo contrário] que é uma reversão de funções, formas e posição mútua dos elementos e do sistema como um todo, pode ser utilizada por empreendedores vulneráveis e públicos similares. Essas heurísticas são sugestões de possíveis soluções para um determinado problema (CARVALHO, BACK, 2001).

**Fonte:** Elaboração própria (2023)

Em relação à tática criativa *INVERSÃO* encontrada na literatura, esperava-se vivenciá-la no ambiente analisado em campo. No entanto, ao longo da pesquisa com os vulneráveis não surgiu nenhum exemplo que pudesse ser incluído no artefato proposto.

### 3 MÉTODO

Para alcançar o objetivo proposto, foi necessário especificar conceitualmente o artefato, projetá-lo e desenvolvê-lo tecnologicamente, e testá-lo junto aos usuários finais, os vulneráveis. Tendo essa perspectiva pragmática, optou-se naturalmente por um paradigma de pesquisa pragmático (Creswell, 2010, p. 29), que surge das ações, das situações e condições antecedentes (CRESWELL, 2010, p. 34). “Trata-se de uma pesquisa centrada na prática do mundo real em termos de resolver problemas conhecidos” (DE SORDI, 2017, p. 66), visando compreender as táticas criativas empregadas pelos vulneráveis.

O artefato deve ser uma solução para um problema até então não solucionado” (DE SORDI; AZEVEDO; MEIRELES, 2015, p. 169), ou seja, “construir um artefato que funcione bem para uma classe específica de problemas [auxiliar os vulneráveis na geração de *insights* para o desenvolvimento de produtos ou serviços]” (HEVNER *et al.*, 2004, p. 89) e “pode constituir-se numa expansão da base do conhecimento ou a aplicação de conhecimento existente sob uma ótica inovadora” (DE SORDI; MEIRELES; SANCHES, 2011, p. 21). De um modo geral, Gregor e Hevner (2013) referem-se ao termo artefato como sendo uma coisa que tem ou pode ser transformada em uma existência material como um objeto feito artificialmente.

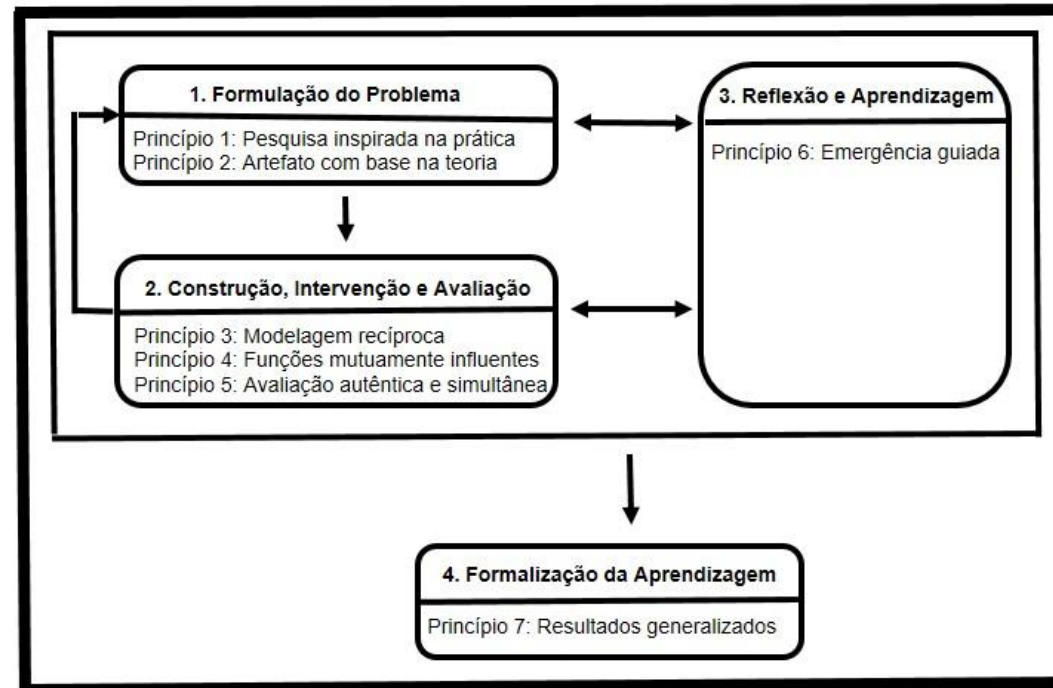
Considerando que o pensamento da DSR adota uma visão tecnológica do artefato de TI, dando pouca atenção ao envolvimento dos usuários no planejamento e especificação do artefato, Sein e seus colegas (2011), propuseram a pesquisa ADR como uma nova abordagem para resolver esse problema. A abordagem ADR parte da premissa que os artefatos são conjuntos moldados pelo contexto organizacional durante o seu desenvolvimento/uso (SEIN *et al.*, 2011). Esta abordagem propõe maior diversidade e envolvimento de atores [pesquisadores, praticantes e usuários] durante o desenvolvimento e a avaliação do artefato que testaram o artefato. Desta forma, dialogamos com os gestores e os vulneráveis participantes da IS-PC de forma a coletar contribuições também para as fases iniciais do projeto do artefato, abrangendo o planejamento e concepção lógica do artefato.



### **3.1 Fases do modelo de processo ADR adotado por Sein**

Para execução da pesquisa, foi adotada a abordagem ADR, que combina teoria e prática, segundo o modelo proposto por Sein *et al.* (2011). Em seu *framework* detalhado deste método, eles propõem um processo com quatro etapas e sete princípios. As etapas específicas e os princípios desse método são ilustrados na Figura 3.1.

Figura 3.1 Abordagem ADR [etapas e princípios]



Fonte: Sein *et al.* (2011, p. 41)

### **3.1.1 Formulação do problema**

A primeira etapa da ADR envolve a definição do problema que o estudo está abordando, o qual já foi apresentado no capítulo 1 [Desafios da geração de renda pelos vulneráveis]. Esta etapa inclui dois princípios: pesquisa inspirada na prática; e artefato com base na teoria (SEIN *et al.*, 2011). Aqui, definimos o problema como a necessidade de desenvolver um artefato [aplicativo] com ideias para criar ou diversificar produtos ou serviços voltados para o público vulnerável.

### **3.1.2 Construção, intervenção e avaliação**

A etapa 2 da ADR utiliza o enquadramento do problema e as premissas teóricas adotadas na etapa 1, para fornecer uma plataforma para gerar o projeto inicial do artefato. Ela está descrita no capítulo 4 [Desenvolvimento do artefato] e no capítulo 5 [Avaliação do artefato]. A etapa 2 é iterativa, envolvendo ciclos de construção, intervenção e avaliação do artefato, e se baseia em três princípios: modelagem recíproca, funções mutuamente influentes e avaliação autêntica e simultânea (SEIN *et al.*, 2011). Esses princípios foram utilizados durante todos os *workshops* e ajudaram a moldar o artefato final, descritas no item 3.2 [Rodadas de definição do artefato].

### **3.1.3 Reflexão e aprendizagem**

A etapa 3 - Reflexão e aprendizagem inclui um princípio que é o da emergência guiada (SEIN *et al.*, 2011). É onde o pesquisador formula a lição aprendida, descrito no item 3.11 - Análise do retorno das falas dos vulneráveis [categorização]. Foi um processo contínuo ao longo de todas as atividades, por exemplo, durante cada uma das rodadas de definição do artefato, descritas em [3.2].

### 3.1.4 Formalização da aprendizagem

A etapa 4 - Formalização da aprendizagem o pesquisador faz uma reflexão sobre os resultados encontrados à luz da literatura anterior e inclui um princípio: resultados generalizados (SEIN *et al.*, 2011). Aqui, criamos as meta-especificações com as características necessárias e meta-*designs* com a descrição do projeto que atendam ao que o artefato deve fazer. Esse foi um processo estruturado resultante da construção, do desenvolvimento e do teste do artefato. Isto permitirá a outros não apenas compreenderem, mas evoluírem o produto tecnológico. O Quadro 3.1 detalha cada uma das quatro etapas e dos sete princípios da abordagem ADR (Sein, *et al.*, 2011) aplicado no contexto deste documento.

**Quadro 3.1** Resumo das etapas e tarefas da pesquisa na construção e teste do artefato com os vulneráveis

Etapas	Princípios de ADR	Descrição	Tarefas
Etapa 1: Formulação dos problemas	1. Pesquisa inspirada na prática	Os problemas de campo são considerados oportunidades para gerar conhecimento.	[1] Identificamos e conceituamos a oportunidade de pesquisa: a necessidade de auxiliar os vulneráveis a terem autonomia por intermédio da criação de produtos e serviços como fonte de geração de renda.
	2. Artefato com base na teoria	As teorias informam os artefatos criados e avaliados por meio da ADR.	[2] Formulamos a pergunta inicial da pesquisa: É possível propor e desenvolver um artefato tecnológico que permita aos vulneráveis e seus interlocutores compreender as diversas heurísticas criativas, na forma de táticas, a fim de impulsionar a criação de novos P&S? [3] Identificamos a classe de problemas: criação de produtos e serviços pelos vulneráveis. [4] Identificamos as bases teóricas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>10 Types of Creative Reasoning</i>” (De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto, 2022).</li> </ul> [5] Determinamos as funções e responsabilidades da pesquisadora: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interagir com vulneráveis e gestores, além de especificar, desenvolver e testar o artefato com os vulneráveis.</li> </ul>
Etapa 2; Construção, Intervenção, Avaliação	3. Modelagem recíproca	Ciclos recursivos na IS-PS e demais vulneráveis	[1] Projetamos o <i>Workshop</i> com base nas diretrizes <i>10 Types of Creative Reasoning</i> ” (De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto, 2022) informadas por nossos constructos teóricos. [2] Executamos três <i>Workshops</i> por meio do <i>Google Meet</i> . Discussão de Táticas Criativas de Baixo Investimento para o Desenvolvimento de Produtos & Serviços;
	4. Funções mutuamente influentes	As diferentes partes interessadas aprendem mutuamente umas com as outras [vulneráveis e pesquisadora]	[3] Coletamos dados por meio de reflexão dos vulneráveis, notas de observação e entrevistas por meio de <i>Google Meet</i> . [4] Projetamos o <i>site</i> <a href="http://www.ideiasgerarenda.com.br">www.ideiasgerarenda.com.br</a> com nas diretrizes do <i>10 Types of Creative Reasoning</i> ” (De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto, 2022) informadas por nossos constructos teóricos.
	5. Avaliação autêntica e simultânea	Avaliação do processo	[5] Executamos duas visitas de campo para coleta das experiências reais vivenciadas pelos empreendedores vulneráveis da IS-PC e uma visita de campo com demais públicos vulneráveis. [6] Realizamos os testes do artefato com 30 vulneráveis, sendo 15 presenciais e 15 via <i>Google Meet</i> .

Etapa 3: Reflexão e aprendizagem	6. Emergência guiada	Incorporação do <i>design</i> inicial e dos refinamentos emergentes no <i>design</i> final	[1] Analisamos os dados coletados. [2] Analisamos os resultados do <i>workshop</i> de acordo com as metas estabelecidas. [3] Avaliamos a eficácia do artefato <i>IdeiasGeraRenda</i> .
Etapa 4: Formalização da aprendizagem	7. Resultados generalizados	A conversão de resultados específicos e exclusivos em resultados genéricos e abstratos.	[1] Articulamos os resultados como diretrizes de <i>design</i> refinadas. [2] Articulamos o aprendizado à luz dos nossos constructos teóricos. [3] Criamos meta-requisitos e meta- <i>designs</i> resultantes do processo de construção do artefato que permitem a compreensão e evolução do artefato [ver quadro 4.2 – Meta-requisitos e meta- <i>designs</i> resultantes do processo de construção do artefato] que estão descritos na subseção 4.3 - Construção do conteúdo do artefato.

Fonte: Adaptado de Sein *et al.* (2011)

### **3.2 Rodadas de definição do artefato**

As rodadas de definição do artefato foram desenvolvidas em várias etapas que serão demonstradas no quadro a seguir:

Quadro 3.2 Resumo das rodadas de definição do artefato

Rodadas	Data [Período]	Atividade [Público]	Tarefas
1ª Rodada	14/09/2021	Gestoras da IS-PC	Validar a facilidade de compreensão do artefato com os nomes e táticas que são mais perceptíveis.
2ª Rodada	28/09/2021	Gestoras da IS-PC e o grupo de vulneráveis	Validar a compreensão do artefato com a mudança de alguns nomes onde foram apresentados alguns filmes [ <i>PowerPoint</i> ] para os vulneráveis assistirem e se apropriarem das táticas criativas.
	13/10/2021	Gestoras da IS-PC	
	14/10/2021	Gestoras da IS-PC	
	19/10/2021	Gestoras da IS-PC e o grupo de vulneráveis	
	09/11/2021	Gestoras da IS-PC e o grupo de vulneráveis	
3ª Rodada	16/11/2021	Gestora da IS-PC e vulnerável	Mapear as competências essenciais bem como conhecer melhor o histórico da família de produtos e serviços do vulnerável para poder trabalhar no artefato.
	17/11/2021	Gestora da IS-PC e vulnerável	
	18/11/2021	Gestora da IS-PC e vulnerável	
	23/11/2021	Gestora da IS-PC e vulnerável	
	30/11/2021	Gestora da IS-PC e vulnerável [individualmente]	
4ª Rodada	15/12/2021	Gestoras da IS-PC	<i>Feedback</i> dos <i>workshops</i> realizados com os vulneráveis e alinhamento para as visitas técnicas <i>in loco</i>
	05/01/2022	Gestoras da IS-PC	
5ª Rodada	23/03/2022	Vulnerável da IS-PC [individualmente]	Foi realizada visita técnica no local de trabalho do vulnerável [geralmente sua residência] para conhecer <i>in loco</i> as táticas empregadas utilizadas no desenvolvimento de seu produto ou serviço para poder adaptá-las ao artefato.
	24/03/2022	Vulnerável da IS-PC [individualmente]	
6ª Rodada	abril / outubro 2022	Pesquisadora	Os conteúdos do artefato está organizado em forma de apresentações das histórias [narrativas] apresentadas no formato <i>PowerPoint</i> [PPT], acompanhadas de legendas e com opção de <i>download</i> para uso em diversas plataformas.
7ª Rodada	22/10/2022	Vulnerável da IS-PC [individualmente]	Foi realizada visita técnica <i>in loco</i> na Expoart de Rua da Thermas e na Fearpo da Praça dos Macacos, ambas em Poços de Macacos, [MG], para conhecer como é comercializado o produto final que é desenvolvido pelo vulnerável.
	23/10/2022	Vulnerável da IS-PC [individualmente]	
	24/10/2022	Vulnerável de outra área [individualmente].	Foi realizada visita técnica <i>in loco</i> em um pequeno comércio de rua para conhecer como é feita a divulgação de um espaço ocioso em seu comércio.



<b>8ª Rodada</b>	dezembro 2022 / janeiro 2023	Pesquisadora e Profissional de TI	O <i>site</i> foi projetado pela pesquisadora e desenvolvido por um profissional de TI. Foi feito um pré-piloto até que fossem realizados todos os testes necessários, tais como navegabilidade, acessibilidade, <i>layout</i> , <i>download</i> , preenchimento de formulários, recebimento de <i>e-mails</i> e outros recursos disponíveis
<b>9ª Rodada</b>	janeiro 2023	Pesquisadora	Foi realizada a adaptação dos nomes e dos filmes onde foram incluídos botões de legendas nos filmes [botões de acessibilidade].
<b>10ª Rodada</b>	fevereiro 2023	Pesquisadora	Os filmes foram adaptados para outros públicos [outras comunidades].

**Fonte:** Elaboração própria (2023)

### 3.3 Definição do conteúdo do artefato

A motivação para o desenvolvimento do artefato para o público vulnerável começou com o artefato [aplicativo] “*10 Types of Creative Reasoning*” (DE SORDI, NELSON, MEIRELES e HASHIMOTO, 2022). Para isso, foi realizado um levantamento inicial em diversos periódicos para validação das táticas criativas. Por meio da revisão sistemática da literatura, foi realizada uma varredura metódica em periódicos, livros, dissertações e teses, entre outros estudos, com o propósito de encontrar outras táticas criativas.

Antes da implantação do artefato em si, foram realizadas etapas de entendimento do universo das IS e dos vulneráveis nos quais o artefato seria aplicado. A proposta do artefato é ser de aplicação ampla e genérica e que possa ser utilizado por todas as pessoas. Durante a pesquisa, a pesquisadora teve que intervir, aplicar o artefato, observar e coletar dados para as conclusões posteriores.

### 3.4 Validação de conteúdo das Táticas Criativas

Finalizado o levantamento inicial sobre táticas criativas na literatura, o passo seguinte foi validar essas táticas no contexto dos vulneráveis. Entre julho e dezembro de 2021, foram feitos contatos com as incubadoras denominadas sociais por meio de redes sociais e *sites de internet*. Os contatos foram realizados preferencialmente por ligações telefônicas, *e-mails*, *WhatsApp* e/ou formulário de mensagens, tiveram o objetivo de verificar a possibilidade de trabalhar com o artefato. Um total de 65 incubadoras autodenominadas IS, foram contatadas. A IS-PC aceitou prontamente o convite, já providenciando o autor do artefato original e a pesquisadora virtualmente por meio do *Google Meet*.

O conteúdo do artefato “*10 Types of Creative Reasoning*” para o contexto dos vulneráveis - pauta para o delineamento da pesquisa - foi apresentado aos empreendedores da IS-PC em três eventos realizados com o coletivo de vulneráveis. O autor do artefato original e a pesquisadora expuseram essas táticas criativas. Em seguida, foram realizadas entrevistas individuais com esses vulneráveis para compreender melhor o portfólio e a

carteira de P&S comercializados, com o propósito de verificar a presença das táticas criativas do artefato no dia a dia desse público, composto principalmente por empreendedores individuais e familiares com poucos recursos financeiros e pouca capacidade de investimento.

Após a inserção dessas táticas criativas com os vulneráveis da IS-PC, percebeu-se que o artefato atual não era compreensivo para o público vulnerável. Essa limitação era esperada, uma vez que o artefato foi originalmente desenvolvido para um público diferente, - docentes de inovação e consultores de MPEs -, apesar das limitações semelhantes que ambos os públicos possuem para inovar em seus P&S.

Diante desse cenário, considerou-se a possibilidade de se adaptar o artefato para a realidade desses vulneráveis, além de incorporar novas táticas criativas que surgiam durante a execução do trabalho. Entendeu-se que os resultados fornecem informações úteis para os vulneráveis e gestores das IS, com a perspectiva de direcionar o artefato para novos públicos além dos pesquisados. Dessa forma, a análise crítica e a evolução do artefato proposto por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022, p. 28-29) foram realizadas em conformidade com a produção de conhecimento oriundas na forma de *meta-especificações* [características necessárias] que foram formalizadas em *meta-requisitos* [o que o artefato deve fazer] e *meta-designs* [descrevendo as características do projeto que atendem a esses *meta-requisitos*] por meio de discussões com especialistas em vulneráveis, gestores da IS-PC e membros da banca, definiram-se as meta-especificações por meio de discussões com especialistas em ADR, como os que participaram da banca de qualificação, discutiram-se os meta-requisitos. As informações consolidadas resultaram no Anexo B a fim de auxiliar na evolução, melhoria e proposição de um novo artefato adaptado ao público vulnerável.

### **3.5 Compreensão do perfil do vulnerável [interações na IS-PC]**

Para a construção do artefato foram observadas algumas questões com cada um dos vulneráveis durante as visitas, de acordo com as táticas criativas propostas por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) [Apêndice A]. Entre setembro e novembro de 2021 foram realizados três eventos para

comunicar as táticas criativas descritas no artefato [aplicativo] “*10 Types of Creative Reasoning*” aos vulneráveis da IS-PC. A condução dos trabalhos foi realizada pelo autor do artefato e pela pesquisadora. Após conversas com o autor do artefato original e com a gestora da IS nesses eventos, ficou evidente para todos nós que o artefato atual não é compreensivo para o público de vulneráveis. Trata-se de um público bastante distinto dos vulneráveis atendidos pelas IS, o qual é composto por pessoas em situação de vulnerabilidade econômica e social, que pretendem aprender técnicas artesanais para geração de renda.

### **3.6 Perfil dos vulneráveis que originou a validação do artefato**

A interação em campo ocorreu com os vulneráveis da IS-PC.

#### **3.6.1 IS-PC**

A IS-PC é um programa executado pela Associação Círculo de Arte com Ciência, em parceria com a Secretaria Municipal de Promoção Social. Trata-se de uma iniciativa de impacto social que promove espaços de acolhimento, capacitação e assessoria visando a inclusão produtiva, empreendedorismo, empoderamento, independência e autonomia pessoal e financeira do público atendido. Seu propósito é buscar fontes alternativas e/ou complementares de geração de renda, a partir de demandas locais, para pessoas em situação de risco, vulnerabilidade econômica e social. Essa iniciativa está alinhada ao Objetivo de Desenvolvimento Sustentável [ODS] Nº 8, [que é o de promover o crescimento econômico inclusivo e sustentável, emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todas e todos] (NAÇÕES UNIDAS BRASIL, 2022).

As atividades da IS-PC foram iniciadas em junho de 2005 com a realização de oficinas de convivência, onde foram confeccionados enfeites de Natal com material reciclável para a cidade. Em 2006, ela passou a oferecer oficinas em diversas linguagens artesanais e a fomentar a geração de renda. A partir de 2014 o projeto tomou a forma atual como IS, ampliando as oficinas para qualificação e formação profissional. Até o momento, mais de 2000 pessoas foram atendidas, dentre famílias cadastradas no Cadastro Único do

Governo Federal e beneficiários de programas sociais. A IS-PC foi premiada como instituição socialmente responsável em 2012/2013 e 2018/2019, recebendo o Selo “Assis Chateaubriand de Responsabilidade Social” [pela Universidade José do Rosário Veloso – UNIFENAS]. Em 2019, as ações da IS-PC foram descentralizadas com a abertura da primeira loja, ampliando a oferta de serviços e, conseqüentemente, maximizando os resultados.

O impacto que a IS-PC deseja e quer é a ampliação da geração de renda do público atendido pelo programa, por meio da comercialização de seus P&S. Para isso, são oferecidas oficinas de capacitação, qualificação e formação profissional em diversas áreas, além de assessoria técnica para aperfeiçoamento e gestão do trabalho. Além dos cursos e materiais, a IS-PC oferece suporte e espaço para que seus vulneráveis possam vender seus produtos e divulgar seus serviços, tanto em espaços físicos como em plataformas *online*. Também são realizados serviços de desenvolvimento de logomarca e *design* gráfico do P&S, orientação sobre formação de preço, controle de estoque, planejamento de produção, análise de mercado, *design* artesanal e *marketing*.

Além dos produtos confeccionados individualmente pelos artesãos da IS-PC que estão disponíveis na loja virtual, também são oferecidos a prestação de serviços em diversas áreas de artesanato. Esses serviços são desenvolvidos pelos coletivos de produção, nos quais os interessados podem encomendar produtos personalizados para suas casas ou empresa. Os grupos com maior *expertise* no assunto são organizados para desenvolver a encomenda de forma mais rápida e com qualidade.

O apoio aos pequenos negócios contribui para o fortalecimento da economia local, e para a autonomia financeira de quem os produziu. Na loja física e virtual, é possível encontrar catálogos de produtos feitos à mão com *design* exclusivo, como artigos para presentes, decoração e lembranças de Poços de Caldas. Assim, a loja física e virtual se torna um local de instrumento de benefício social.

### **3.7 Validação de conteúdo para o artefato**

Finalizados os eventos junto à IS-PC, o passo seguinte foi a inserção presencial da pesquisadora junto aos vulneráveis em seus locais de trabalho [que na maioria das vezes eram suas residências] e/ou na IS-PC a fim de coletar suas experiências para a construção da versão inicial do artefato. Em março de 2022, foram realizadas visitas individuais aos vulneráveis com o propósito de observar as ações realizadas por este público por meio do registro de fotos. Com isso, foi possível definir os meta-requisitos e *meta-designs* [Quadro 4.2] resultantes do processo de construção do artefato com os 17 vulneráveis e outros públicos. Após a coleta das experiências reais desse público, foi feita a separação do material que deu origem às táticas criativas adaptadas ao contexto dos vulneráveis. Essas táticas são demonstradas no artefato por meio de apresentações com legendas e narração.

A fim de buscar novas experiências reais nos locais de venda dos produtos ou serviços prestados pelos vulneráveis, em outubro de 2022, foi realizada nova inserção presencial da pesquisadora junto aos vulneráveis da IS-PC. Essa experiência possibilitou uma melhor compreensão do processo de trabalho desse público, desde o desenvolvimento do produto até sua venda, além de permitir a realização dos ajustes finais no artefato.

### **3.8 Construção do artefato [*software*]**

A pesquisa resultou na criação de um artefato em plataforma *web* denominado *IdeiasGeraRenda*, desenvolvido com abordagem ADR, com o objetivo de fornecer ideias para geração de renda por meio do desenvolvimento de novos P&S para o público vulnerável. A investigação, pesquisa de campo e formatação do artefato foram realizadas entre 2021 e 2023 nas cidades de Diadema e São Bernardo do Campo [São Paulo] e Poços de Caldas [Minas Gerais].

O artefato é composto por 11 apresentações direcionadas ao público de vulneráveis a fim de oferecer utilidade para as suas realidades. A criação do artefato teve o propósito de servir para qualquer pessoa. Trata-se, portanto, de um *software* leve, intuitivo e que pode ser acessado por qualquer dispositivo [computador, *tablet*, *notebook* ou celular] por meio de um endereço eletrônico criado exclusivamente para o artefato.

### **3.9 Validação da primeira versão do artefato [teste do software]**

Entre janeiro e maio de 2023, foram realizados contatos com ONGs, hortas comunitárias, catadores de materiais recicláveis e indivíduos vulneráveis não pertencentes a nenhum dos grupos elencados. Como canais de comunicação, foram utilizados as redes sociais e *sites* de *internet*, preferencialmente o *WhatsApp*, *e-mails* e ligações telefônicas, para verificar a possibilidade de realizar o teste do artefato. No total, foram contatados 183 vulneráveis. A Associação Beneficente Amor e Vida, o Coletivo Empreender Delas e o Instituto Social São Francisco aceitaram prontamente o convite, já com a inserção da pesquisadora presencialmente e/ou virtualmente.

Com esta ação, foi possível agendar visitas com algumas ONGs onde foi apresentado o propósito da interação do vulnerável com o artefato. Na primeira ONG onde o artefato foi testado, a intervenção ocorreu inicialmente em grupo, com a participação de 13 vulneráveis. Após a visualização do artefato, cada vulnerável foi chamado individualmente para conversar sobre sua experiência na utilização da ferramenta. Na ocasião, percebeu-se que o questionário precisava ser readequado e as entrevistas foram então descartadas. Foram realizadas 15 entrevistas presenciais e 15 entrevistas virtuais por meio do *Google Meet*. Primeiramente era explicado ao vulnerável o propósito do teste. Posteriormente, o vulnerável compartilhava seu histórico atual de geração de renda. Em seguida, o vulnerável era convidado a utilizar o artefato, e quando ele dava seu aval sobre o término do uso, procedia-se ao registro e as gravações das suas falas sobre o artefato.

### **3.10 Compreensão do perfil dos vulneráveis que testaram o artefato**

A interação em campo ocorreu com os vulneráveis da Associação Beneficente Amor e Vida, do Coletivo Empreender Delas e do Instituto Social São Francisco.

#### **3.10.1 Associação Beneficente Amor e Vida**

A Associação Beneficente Amor e Vida é uma Organização Não-Governamental [ONG] que atua em São Bernardo do Campo, SP, desde 2002. Sua atividade econômica principal é a defesa de direitos sociais por meio de associações. A associação atende mais de 1500 famílias, com o propósito de colaborar para a construção de seres humanos melhores, fazendo o bem sem olhar a quem.

Desde sua inauguração, a associação possui um projeto em parceria com o governo do Estado chamado Projeto Viva Leite. Para ter direito a esse benefício, é necessário se cadastrar no Cadastro Único para Programas Sociais [CadÚnico], localizado no Poupatempo da cidade, onde é gerado um Número de Inscrição Social [NIS]. Ademais, a associação realiza diversas ações sociais por meio de serviços prestados à comunidade, como empréstimo de equipamentos médicos [cadeira de rodas, cama hospitalar, muletas e andadores], bazar beneficente, campanhas de alimentos, arrecadação e doação de fraldas geriátricas. Outros serviços oferecidos incluem curso de dança e curso de variados tipos de artesanato. As professoras desses cursos são voluntárias e os cursistas só precisam comprar o material que será utilizado.

### **3.10.2 Coletivo Empreender Delas**

O Coletivo Empreender Delas é formado por mulheres empreendedoras de Diadema, SP, atuando desde 2022. O foco do grupo é oferecer serviços de beleza, vestuário, alimentação e artesanato às mulheres. O coletivo recebe acompanhamento da Incubadora Pública de Empreendimentos Populares Solidários [IPEPS] e tem parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Trabalho [SEDET], ambas sediadas em Diadema. Esse grupo iniciou suas atividades com algumas mulheres mães e empreendedoras em um evento de exposição de seus trabalhos realizado no salão de beleza de uma das parceiras. Atualmente, o coletivo conta com 18 mulheres envolvidas nas mais diversas atividades. Elas frequentam eventos públicos onde são fornecidas estruturas, como barracas, pontos de luz, transporte de equipamentos, entre outros.



### **3.10.3 Instituto Social São Francisco**

O Instituto Social São Francisco é uma ONG que atua em Diadema [SP] desde 2019. Sua principal atividade econômica principal é a defesa de direitos sociais por meio de associações. O instituto surgiu com a missão de apoiar as famílias em questões sociais, fortalecer seus vínculos junto à comunidade. Atualmente, o instituto atende a 56 famílias. Criado com o intuito e direção do olhar, amor e carinho pelas pessoas esquecidas e que vivem em conflito consigo mesmas, o instituto leva doações e oportunidades para famílias que vivem em situações de vulnerabilidade. Para arrecadar os recursos necessários para apoiar essas famílias, o instituto realiza diferentes projetos, como bazares, oficinas de artesanato, aulas de reforço escolar, palestras motivacionais, distribuição de cestas básicas e acompanhamento às famílias. O instituto conta com a contribuição e colaboração de voluntários.

### **3.11 Análise do retorno das falas dos vulneráveis [categorização]**

Finalizados os testes com o artefato, foi realizada a Análise de Conteúdo, definida por BARDIN (2011, p. 15) como “um conjunto de instrumentos metodológicos cada vez mais sutis em constante aperfeiçoamento, que se aplicam a “discursos” [conteúdos e continentes] extremamente diversificados”, condizentes com a realidade dos vulneráveis que realizaram o teste do artefato. Ao final da manipulação dos materiais oriundos do teste do artefato com os vulneráveis, os dados foram categorizados. As categorias geradas são apresentadas no capítulo 6 [Discussão], junto com os extratos das falas transcritas caracterizando as unidades de contexto. A totalidade das falas transcritas são fornecidas no Apêndice L e no Apêndice M.

As reflexões dos vulneráveis da IS-PC e da pesquisadora durante sua colaboração no projeto do artefato levaram a vários aprimoramentos no artefato e também em termos de aprendizado. O principal ponto a esse respeito foi a percepção do potencial do artefato para ajudar na discussão e na exposição de temas importantes diretamente associados às ações simples e de baixo custo que o vulnerável pode praticar para criar ou diversificar seus P&S, sendo que

essas criações partem sempre de coisas disponíveis àquele que cria e são configuradas como ações de baixo custo [não requer investimento] e de fácil criação [recursos conhecidos].

Outro ponto de aprendizado foi que o artefato desenvolvido mostrou-se capaz de abordar esses atos criativos de maneira simples e fácil de ser compreendida pelos vulneráveis com os testes de campo. As reflexões permitiram compreender as dificuldades desses vulneráveis na sua geração de renda. A empolgação e a riqueza dos detalhes demonstraram a relevância social, notória pelo contexto de carência e necessidade do público-alvo do artefato, os vulneráveis, com seus medos e temores em divulgar algum tipo de informação sobre recebimento de benefício, expectativa das ONGs em receber algum benefício para participar da pesquisa e os vulneráveis com informações omitidas para sua própria sobrevivência.

### **3.12 Categorias temáticas associadas ao teste do artefato**

A partir da leitura inicial das transcrições das falas dos vulneráveis em resposta às questões: “Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?”, “Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os 3 filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu ou deram alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda” e “Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor”, conforme descrito no Apêndice D.

A pré-análise do material foi feita por meio da leitura flutuante (BARDIN, 2011). Essa inferência inicial teve o propósito de deixar se impressionar com as informações e imaginar uma forma de estruturar para formar uma primeira impressão e criar categorias. Ao analisar as experiências de criação [*insights*] relatadas pelos vulneráveis, observou-se que alguns indivíduos copiaram exatamente as táticas apresentadas, em termos de materiais, formas e matéria-prima, enquanto outros extrapolaram para outros contextos criativos, utilizando outras táticas criativas, como: *adaptar, aproveitar, fazer sob medida, substituir, combinar, aprimorar, dar nova função e inventar*.

As categorias foram criadas com o objetivo de verificar se, por meio da experiência com o artefato, o vulnerável trabalhou com forma, matéria-prima

e/ou produto-mercado. De um modo geral, foram identificados exemplos de artefatos físicos e tangíveis desenvolvidos a partir de uma produção e com uma finalidade específica, como concreto, madeira, cimento e borracha. Abaixo, são descritas as três categorias derivadas das experiências vivenciadas pelos vulneráveis:

[1] Forma: Diz respeito ao aspecto físico do objeto, ou seja, sua feição, formato, geometria e física. Por exemplo, um sabonete em forma de coração ou uma toalha com bordado em forma de coração. Nesta categoria, analisa-se se o vulnerável trabalhou a questão forma, se esta foi exatamente igual à do exemplo apresentado no artefato ou se extrapolou para outras formas. Assim, temos três resultantes da análise dos textos referentes à matéria-prima: “totalmente inovadora”, quando difere de todas as matérias-primas empregadas em todas as apresentações; “parcialmente inovadora”, quando difere da empregada no exemplo da tática criativa em questão, mas é igual o exemplo de outra tática criativa; e “baixa” ou “copiada”, quando é exatamente igual a do exemplo apresentado para a tática criativa;

[2] Matéria-prima: Diz respeito à principal matéria utilizada na fabricação de algo, ou seja, é essencial para o desenvolvimento do produto. Por exemplo, o uso de vidro na produção de luminárias, ou madeira de construção na produção de bandejas e caixotinhos. Nesta categoria, analisa-se se o vulnerável trabalhou a questão da matéria-prima e se esta foi exatamente igual à presente no exemplo apresentado no artefato ou se extrapolou para outras formas. Assim, temos três resultantes da análise dos textos referentes à matéria-prima: “totalmente inovadora”, quando difere de todas as matérias-primas empregadas em todas as apresentações; “parcialmente inovadora”, quando difere da matéria-prima empregada no exemplo da tática criativa em questão, mas igual ao exemplo de outra tática criativa; e “baixa” ou “copiada”, quando é exatamente igual à matéria-prima do exemplo apresentado para a tática criativa observada no exemplo do artefato; e

[3] Produto-mercado: Diz respeito à família ou categoria do produto comercializado. Por exemplo, pode ser da linha de higiene [sabonete, bucha, toalha] ou de educação infantil [régua, lápis, estojo]. Também

pode estar relacionado ao resultado da produção, ou seja, algo produzido, família, segmento do produto, para ser comercializado. Nesta categoria analisa-se se o vulnerável trabalhou a questão do produto-mercado e se este foi exatamente igual ao exemplo apresentado no artefato ou se extrapolou para outras formas. Assim, temos três resultantes da análise dos textos referentes à matéria-prima: “totalmente inovadora”, quando difere de todas as matérias-primas empregadas em todas as apresentações; “parcialmente inovadora”, quando difere da empregada no exemplo da tática criativa em questão, mas é igual ao exemplo de outra tática criativa; “baixa” ou “copiada”, quando é exatamente igual ao exemplo apresentado para a tática criativa. O Quadro 3.3 descreve todas as combinações possíveis entre estas três categorias e a graduação quanto à inovação em termos de artefato criado adotado nesta pesquisa.

**Quadro 3.3** Combinação de categorias e inovação em termos de artefato criado

Inovação quanto à[ao]...			Inovação em termos de artefato criado
Forma	Matéria-prima	Produto-mercado	
0	0	0	Baixa ou copiada
0	0	1	Parcialmente inovadora
0	1	0	
0	1	1	
1	1	1	Totalmente inovadora
1	1	0	Parcialmente inovadora
1	0	1	
1	0	0	

**Fonte:** Elaboração própria (2023)

As categorias foram criadas com o objetivo de verificar se a experiência do vulnerável em seus trabalhos/funções egressos pode contribuir para um melhor entendimento sobre o processo de desenvolvimento de produtos ou serviços em termos de seu potencial inovador. Abaixo, são descritas as duas categorias derivadas das experiências vivenciadas pelos vulneráveis:

[1] Domínio de conhecimento da matéria-prima: Diz respeito ao conhecimento do material inicial para a produção de algo, ou seja, é a base para a produção de bens e serviços. Por exemplo, um pedreiro que constrói um muro precisa conhecer materiais que serão utilizados, como tijolos, areia, cimento, argamassa, pedra britada e barras de ferro. Nesta

categoria, analisa-se se o vulnerável possui experiência em seus trabalhos/funções egressos que evidencie o domínio de conhecimento da matéria-prima e se esta é exatamente igual ao exemplo apresentado no artefato ou em outras formas. Para isso, utilizou-se a análise dos textos referentes à questão: “Você possui algum histórico de geração de renda recente?”, com as opções “Sim” ou “Não”, conforme descrito no Apêndice D e no Apêndice G. Dessa forma, tem-se três resultantes da análise dos textos referente ao domínio de conhecimento da matéria-prima: “nenhum risco”, quando difere de todas as matérias-primas empregadas em todas as apresentações; “risco razoável”, quando difere da empregada no exemplo da tática criativa em questão, mas é igual ao exemplo de outra tática criativa; “risco alto”, quando é exatamente igual ao exemplo apresentado para a tática criativa; e

[2] Domínio de conhecimento do segmento de mercado: Diz respeito ao conhecimento sobre o segmento de consumidores de um mercado, à família ou categoria do produto comercializado. Por exemplo, no segmento de beleza [os produtos de pele, cabelo e maquiagem]. Nesta categoria analisa-se se o vulnerável possui experiência em seus trabalhos/funções egressos que demonstre o domínio de conhecimento do segmento de mercado e se este é exatamente igual ao exemplo apresentado no artefato ou em outras formas. Para isso, utilizou-se a análise dos textos referentes a questão: “Você possui algum histórico de geração de renda recente?”, com as opções “Sim” ou “Não”, conforme Apêndice D e Apêndice G. Dessa forma, tem-se três resultantes da análise dos textos referentes ao domínio de conhecimento do produto-mercado “nenhum risco”, quando difere de todos os segmentos de mercado empregados em todas as apresentações; “risco razoável”, quando difere do empregado no exemplo da tática criativa em questão, mas é igual ao exemplo de outra tática criativa; “risco alto”, quando é exatamente igual ao exemplo apresentado para a tática criativa.

Finalizado o processo de estruturação das categorias temáticas associadas ao teste do artefato, foi possível perceber que a experiência prévia do vulnerável com seus trabalhos e funções egressos podem contribuir para

sua compreensão das possibilidades de geração de renda. O Quadro 3.4 descreve todas as combinações possíveis entre as duas categorias e a graduação do nível de inovação em termos de experiência pregressa da matéria-prima e do segmento de mercado.

**Quadro 3.4** Combinação de categorias e inovação em termos de experiência pregressa

Conhecimento quanto à[ao]...		Inovação em termos de experiência pregressa
Matéria-prima	Produto-mercado	
0	0	Risco alto
0	1	Risco razoável
1	1	Nenhum risco
1	0	Risco razoável

Fonte: Elaboração própria (2023)

## 4 DESENVOLVIMENTO DO ARTEFATO

Foi realizada uma adaptação do artefato [aplicativo] “*10 Types of Creative Reasoning*” (De Sordi; Nelson; Meireles; Hashimoto, 2022) para a realidade dos vulneráveis, a fim de facilitar o entendimento das táticas criativas que estão mais próximas de suas rotinas.

### 4.1 Coleta de dados para conteúdo do artefato

A coleta das práticas heurísticas exercitadas pelos vulneráveis da IS-PC foi realizada presencialmente entre março e outubro de 2022. Foram capturados imagens, vídeos, depoimentos e outras formas de comunicação geradas na localidade do público vulnerável, na própria IS e nos locais de trabalho dos vulneráveis.

As técnicas utilizadas para a coleta de dados qualitativos foram a entrevista etnográfica, a observação participante e a pesquisa documental [captura de documentos, registros e artefatos] (DE SORDI, 2017). Durante o processo, foram realizados questionamentos para entender como cada vulnerável desenvolve o seu produto/serviço, incluindo o desenvolvimento inicial do produto, o passo-a-passo do processo, as habilidades e técnicas necessárias para preparação e as possíveis variações do produto ao longo do tempo de comercialização. Além disso, explorou-se a origem de cada produto ou serviço desenvolvido pelos vulneráveis, a fim de investigar a origem do ato criativo entre as táticas criativas.

Este projeto teve algumas limitações de execução diante do universo das IS. Para que o projeto fosse atestado por uma IS, ele necessitou de reuniões com os gestores para alinhamento do trabalho proposto e a participação dos vulneráveis. Para análise dos dados, foram coletados fotos e vídeos durante as oficinas dos vulneráveis. Nesse contexto, explorou-se a combinação das táticas criativas utilizadas por estes indivíduos ao longo de todo o processo de criação, de seus produtos ou serviços. Como fontes de dados, utilizaram-se extensas revisões de literatura, investigações documentais, observações diretas, questionários e entrevistas

semiestruturadas. Durante o processo de observação participante, foram realizadas entrevistas etnográficas com o objetivo de coletar dados qualitativos dos entrevistados em seus ambientes naturais [neste caso na IS-PC e/ou nos locais de trabalho de seus vulneráveis enquanto estes realizavam suas tarefas (DE SORDI, 2017)].

## 4.2 Conteúdo para o artefato

Como este trabalho adotou uma abordagem ADR, fundamentada em teorias epistemológicas, desenvolveu-se um *corpus* de conhecimento orientado pelas práticas de implementação e uso de artefatos (DE SORDI, MEIRELES e SANCHES, 2011). Para o desenvolvimento do modelo a ser adotado como artefato do trabalho, a autora considerou necessário ter uma formulação como guia para ajustar o *framework* diante das suas ações práticas.

O artefato foi projetado para atrair o maior número possível de pessoas, independentemente de sua familiaridade com a *internet*. Os conteúdos foram organizados em forma de apresentações das histórias [narrativas] apresentadas no formato *PowerPoint* [PPT], acompanhadas de legendas e com opção de *download* para uso em diversas plataformas.

Esse recurso de tecnologia da informação foi disponibilizado na *internet*, facilitando a publicação e o acesso dos vulneráveis, tornando-se uma ferramenta de apoio às suas atividades. Além da adaptação do artefato para o público vulnerável, os nomes científicos das táticas criativas também foram renomeados para atender a esse público, conforme descrito no Quadro 4.1.

**Quadro 4.1.** Táticas criativas

<b>Nome científico</b>	<b>Nome popular</b>
<i>Adaptação</i>	ADAPTAR [ <i>Adaptação do produto</i> ]
<i>Aprimoramento [melhoria]</i>	APRIMORAR [ <i>Melhoria do produto</i> ]
<i>Nonaptation spandrels</i>	APROVEITAR [ <i>Aproveitamento de resíduos</i> ]
<i>Combinação Criativa [junção de P&amp;S]</i>	COMBINAR [ <i>Junção de produtos</i> ]
<i>Cópia [imitação ou mimética]</i>	COPIAR [ <i>Cópia do Produto</i> ]
<i>Exaptação ou DNU</i>	DAR NOVA FUNÇÃO [ <i>Nova função do produto</i> ]
<i>Nonaptation spandrels</i>	DAR USO [ <i>Aproveitamento de espaços e/ou coisas até então sem uso</i> ]
<i>Frugal [simplificação]</i>	EXCLUIR [ <i>Exclusão de partes do produto</i> ]
<i>Sob medida</i>	FAZER SOB MEDIDA [ <i>Produto sob medida</i> ]
<i>Invenção ou DNP</i>	INVENTAR [ <i>Invenção de valor agregado ao produto</i> ]



Frugal [simplificação]	SUBSTITUIR [Substituição de partes do produto]
------------------------	--

Fonte: Elaboração própria (2023)

O público-alvo para a coleta de conteúdo para o artefato foram os indivíduos vulneráveis da IS-PC envolvidos no trabalho e que desenvolvem seus próprios P&S. No contato presencial realizado em março de 2022, foram realizadas visitas individuais aos vulneráveis com o objetivo de observar suas ações [as quais foram registradas por meio de fotos e vídeos, tais como:

[1] Família de P&S que geraram renda e que foram obtidos a partir de capacitação na IS:

[1.1.] Nome do produto ou serviço;

[1.2.] Ano de início da produção/prestação do serviço; e

[1.3.] Histórico da inspiração inicial [origem do produto/serviço]

Inicialmente foi realizado um levantamento com os vulneráveis da IS-PC, a fim de verificar o portfólio/carteira de P&S comercializados por cada incubado, com o propósito de conhecer melhor seu nicho de atuação. Os itens desse levantamento foram:

[1] Caracterização jurídica;

[2] Área de atuação;

[3] Público-alvo [clientela];

[4] Ano de início da produção/prestação de serviço;

[5] Quantidade de produtos/prestações comercializados mensalmente;

[6] Lucratividade [preço/custo];

[7] Principal habilidade técnica para a produção/prestação do serviço;

[8] Fotografia do produto/serviço.

Em um segundo momento, foi realizado um novo levantamento para cada um dos produtos/serviços comercializados, oportunidade em que foram solicitadas as seguintes informações:

[1] Nome do produto/serviço;

[2] Descrição da fonte de inspiração para o desenvolvimento inicial do produto/serviço;

[3] Variações [novas versões] do produto/serviço ao longo do tempo de comercialização;

[4] Se alguma das táticas criativas discutidas em grupo foi central para o lançamento do produto e suas versões subsequentes;

[5] Se, dentre as táticas criativas apresentadas na série de três palestras ao grupo, foi identificada alguma forma de diversificar o produto/serviço a fim de aumentar o portfólio de produtos/serviços;

[6] Descrição das habilidades técnicas necessárias para a produção ou prestação do serviço que podem ser utilizadas para gerar renda adicional, excluindo-se produto/serviço atualmente oferecido.

### 4.3 Construção do conteúdo do artefato

A finalidade do artefato é apresentar um serviço de informações que visa estimular todos os usuários, por meio de seus recursos disponíveis, a terem ideias que podem se tornar úteis no seu dia a dia, bem como sugestões sobre como gerar renda a partir do desenvolvimento de P&S.

Na página do artefato, são apresentadas soluções simples e de baixo custo que os vulneráveis podem adotar para criar ou diversificar seus P&S. Exemplos dessas soluções estão disponíveis em uma apresentação, onde é possível observar que as criações partem sempre de recursos disponíveis ao criador. Em função disso, essas criações podem ser consideradas ações de baixo custo, [pois não exigem investimentos] e de fácil criação, [uma vez que utilizam recursos conhecidos]. No canto esquerdo da página, logo no início, encontra-se um ícone que corresponde à barra de acessibilidade, contendo algumas opções para usuários que possam ter alguma dificuldade de navegação. Assim, após uma breve introdução, foram incluídas algumas experiências coletadas com os vulneráveis da IS-PC. Há duas opções de visualização, por meio de apresentações com narração e legendas ou após o usuário fazer o *download* de todas as 11 apresentações disponíveis.

Na apresentação do artefato, foi dada ênfase às informações visuais. A ideia é proporcionar ao usuário uma pequena apresentação sobre o conteúdo que será disponibilizado. Os demais conteúdos são todos visuais com apresentações curtas. Em todas as apresentações, foram trazidas experiências

reais compartilhadas por todos os envolvidos no projeto, contendo suas ações simples e criativas que podem gerar algum tipo de renda. Foram utilizados nomes de fácil compreensão e que geralmente estão presentes no dia a dia do público vulnerável.

No final da página, os usuários têm a opção de entrar em contato caso desejem colaborar com o projeto. Para isso, é disponibilizado um formulário para preenchimento, com opção para anexar arquivos. Ao enviar o formulário preenchido, as informações são enviadas diretamente para o endereço eletrônico criado especificamente para essa finalidade.

De acordo com as experiências relatadas pelos vulneráveis da IS-PC e a fim de auxiliar a evolução, melhora e proposição de um novo artefato adaptado para este público de vulneráveis, foi elaborado um quadro-resumo que descreve as características necessárias para a elaboração do artefato [Quadro 4.2]. Assim, esta estrutura foi elaborada para proporcionar um entendimento claro e acessível para todos.

**Quadro 4.2** Meta-requisitos e Meta-designs resultantes do processo de construção do artefato

<b>Meta-requisitos [O artefato deve...]</b>	<b>Meta-designs [para isso, o projeto deve ...]</b>	<b>Contextualização [assim, no processo de criação se...]</b>
1 Permitir a utilização do artefato em diversos tipos de dispositivos, como celular, <i>notebook</i> , <i>tablet</i> e/ou PC.	Utilizar uma tecnologia disponível na <i>internet</i> que permita a mesma experiência e compreensão ao usuário final independentemente da tecnologia utilizada.	Utilizou a ferramenta tecnológica <i>WordPress Elementor</i> que é um sistema de gerenciamento de conteúdo que administra o <i>site</i> de forma simples e prática.
2 Permitir a compreensão do artefato para o público que possui alguma dificuldade para ler, tornando-o acessível aos vulneráveis analfabetos.	Priorizar a comunicação simples e fácil de entender independentemente da possibilidade de leitura pelo usuário final.	Apresentou as ações criativas na forma de apresentações com áudio.
3 Permitir a compreensão do artefato para o público que possui alguma dificuldade para ouvir, tornando-o acessível aos vulneráveis com limitações auditivas.	Priorizar a comunicação simples e fácil de entender independentemente da capacidade de audição do usuário final.	Incluiu-se transcrições das falas em todas as 11 apresentações.
4 Permitir a compreensão do artefato para o público que possui alguma dificuldade para enxergar, tornando-o acessível.	Priorizar a comunicação simples e fácil de entender independentemente da capacidade de visão do usuário final.	Criou-se apresentações com narrações das táticas criativas.
5 Permitir o compartilhamento dos	Ter facilidades que permitam o <i>download</i>	Incluiu-se facilidades [botões] que permitem fazer o <i>download</i>

	conteúdos, independentemente da plataforma atual [software]	dos conteúdos.	[PowerpPoint, PPT] das apresentações.
6	Facilitar a percepção de pertinência com a realidade dos vulneráveis de forma a aumentar a atratividade e aceitação do artefato.	Trazer exemplos da vida real dos vulneráveis de forma a gerar identificação e empatia com os conteúdos.	Exibiu-se apresentações de casos reais da vida de vulneráveis em seus próprios ambientes de trabalho.
7	Evidenciar ao vulnerável que ele pode criar versões com custo mais acessível do seu produto a partir da substituição de materiais caros por outros mais baratos.	Trazer duas experiências reais de vulneráveis, uma de exclusão de partes opcionais do produto e outra de substituição de materiais mais caros por similares mais baratos.	Tem-se dois conjuntos de ações criativas no artefato, cada um deles com uma apresentação, denominadas <i>EXCLUIR</i> e <i>SUBSTITUIR</i> , representando respectivamente, o <i>frugal</i> de exclusão de função/parte e o <i>frugal</i> de substituição de materiais.
8	Utilizar termos tanto nas escritas quanto nas falas presentes que sejam de simples compreensão pelos vulneráveis.	Substituir os termos técnicos da heurística que inspirou as táticas criativas por palavras análogas que fazem parte do vernáculo dos vulneráveis.	Trocou-se os termos: <i>EXAPTAÇÃO</i> por <i>DAR NOVA FUNÇÃO</i> ; <i>FRUGAL DE EXCLUSÃO DE MATERIAL</i> por <i>EXCLUIR</i> ; <i>FRUGAL DE SUBSTITUIÇÃO DE MATERIAL</i> por <i>SUBSTITUIR</i> ; e <i>NONAPTATION SPANDRELS</i> por <i>DAR USO</i> .
9	Evidenciar ao vulnerável que ele pode alterar seu P&S para atender a outros públicos além dos clientes atuais.	Trazer a experiência da tática criativa <i>ADAPTAR</i> para o contexto dos vulneráveis.	Exibiu-se a apresentação <i>ADAPTAR</i> , na qual Dona Leigiane faz uma adaptação no seu salgado artesanal para datas comemorativas [salgado no formato de coração em homenagem ao Dia das Mães].
10	Evidenciar ao vulnerável que ele pode agir no sentido de aprimorar seu produto/serviço, agregando mais valor a ele.	Compartilhar experiência de algum vulnerável para o aprimoramento de um produto.	Exibiu-se a apresentação <i>APRIMORAR</i> , na qual Dona Cláudia realizou uma melhoria no seu sabonete em barra glicerinado, tornando-o [um [sabonete esfoliante após a inserção de sobras de pedaços das buchas vegetais que seriam descartadas].
11	Demonstrar capacidade de criação a partir de resíduos de produtos atuais.	Compartilhar experiência de algum vulnerável no aproveitamento de resíduos de um produto para a criação de um novo produto.	Exibiu-se a apresentação <i>APROVEITAR</i> , na qual Dona Valesca aproveitou resíduos [sobras] das linhas de crochê utilizadas para fazer seus amigurumis [bonecos em crochê] para criar chaveiros.
12	Evidenciar ao vulnerável que ele pode demonstrar sua capacidade de combinar alguns produtos na composição de kits de maior valor agregado.	Compartilhar a experiência de algum vulnerável na combinação de seus produtos para composição de um <i>kit</i> funcional.	Exibiu-se a apresentação <i>COMBINAR</i> , na qual Dona Cláudia realizou uma junção de três produtos de higiene compondo um <i>kit</i> para banho: sabonete, bucha e toalha para banho.
13	Evidenciar ao vulnerável	Compartilhar a	Exibiu-se a apresentação <i>DAR</i>

	que ele pode demonstrar sua capacidade em identificar uma nova função para produto ou serviço, utilizando tal descoberta como base para o desenvolvimento de um novo produto ou serviço.	experiência de algum vulnerável que ampliou o portfólio de produtos ou serviços a partir da ação de atribuição de nova função.	<i>NOVA FUNÇÃO</i> , na qual Dona Maria deu uma nova função ao produto porta-celular. Ela percebeu que os clientes estavam utilizando-o como porta-carteira e porta-cartão. Com pequenas adaptações no produto original ela lançou o produto porta-carteira.
14	Evidenciar ao vulnerável que ele pode demonstrar sua capacidade de aproveitar espaços ou recursos ociosos como fonte de geração de renda.	Compartilhar a experiência de algum vulnerável que deu uso a um espaço ou recurso ocioso transformando-o em fonte de geração de renda.	Exibiu-se a apresentação <i>DAR USO</i> , na qual Seu Antônio aproveitou as paredes laterais da sua banca de jornal como espaço para locação de anúncios e publicidade.
15	Evidenciar ao vulnerável que ele pode excluir partes de seu produto para deixá-lo com um valor mais acessível.	Trazer a experiência de algum vulnerável que realizou exclusão de material para deixar seu produto com preço mais acessível.	Exibiu-se a apresentação <i>EXCLUIR</i> , na qual Dona Maria precisou reduzir os custos da produção de seus panos de prato; para isso, ela deixou de pintar nos seus panos de pratos.
16	Evidenciar ao vulnerável que ele pode fazer produtos personalizados, conforme a demanda de sua clientela.	Trazer a experiência de algum vulnerável que passou a fazer produtos sob medida, a pedido de sua clientela.	Exibiu-se a apresentação <i>FAZER SOB MEDIDA</i> , na qual Dona Maria passou a fazer produtos sob medida após uma cliente pedir para ela fazer uma toalha personalizada com o nome da neta dela.
17	Evidenciar ao vulnerável que ele pode desenvolver invenções, mesmo que estas não sejam as de base tecnológica que dominam o imaginário coletivo.	Trazer a experiência de alguma invenção feita por um vulnerável em seu produto ou serviço, mesmo que não seja de base tecnológica.	Exibiu-se a apresentação <i>INVENTAR</i> , na qual Seu Manoel, para conquistar a clientela, faz uma explanação sobre os ditos benefícios de cada uma de suas bijuterias em função dos poderes associados a cada uma das pedras utilizadas na confecção de seus artesanatos.
18	Evidenciar ao vulnerável que ele pode fazer versões com custo mais acessível do seu produto a partir da substituição de materiais caros por outros mais baratos.	Trazer a experiência de algum vulnerável que substitui materiais do seu produto por outros de valor mais acessível.	Exibiu-se a apresentação <i>SUBSTITUIR</i> , na qual Seu Manoel substitui partes do produto ao trocar a madeira nobre por madeira descartada de obras.
19	Permitir a contribuição do usuário final para colaborar com o artefato por meio de sua experiência real.	Ter no próprio artefato um canal de comunicação entre vulneráveis e curadores do artefato.	Incluiu-se no artefato um formulário de contato para o envio de informações onde também é possível anexar arquivos.
20	Evidenciar ao vulnerável que a cópia também pode ser fonte de criação.	Trazer a experiência da tática criativa <i>CÓPIA</i> para o contexto dos vulneráveis.	Exibiu-se a apresentação <i>COPIAR</i> , na qual Dona Cláudia após ganhar uma bucha de banho de presente, fez uma cópia desta bucha para ela e depois passou a vendê-la para suas vizinhas.

Fonte: Elaboração própria (2023)

#### 4.4 Desenvolvimento tecnológico do artefato [software]

A ferramenta foi desenvolvida para o ambiente *web* por um programador de TI, que construiu o *software* com base nas especificações fornecidas pela pesquisadora para o projeto de construção inicial descrito no Quadro 4.2. O artefato foi desenvolvido na linguagem de programação *Hypertext Pre Processor* [PHP]. Ela é uma linguagem de *script open source* utilizada mundialmente, e considerada uma das mais adequadas para o desenvolvimento *web*, podendo ser embutida dentro do HTML, com interface para os principais navegadores de acesso a *internet* via computador, *smartphones* ou *tablets*. O site "*IdeiasGeraRenda*" foi construído utilizando diversas ferramentas e tecnologias. Algumas delas:

- *WordPress*: O site foi desenvolvido utilizando a plataforma *WordPress*, que é um sistema de gerenciamento de conteúdo amplamente utilizado na criação de *sites* e *blogs*;
- *Elementor*: Para criar as páginas e elementos do site, foi utilizada a ferramenta *Elementor*, que é um construtor de páginas visual e intuitivo que permite criar páginas complexas de forma simples e rápida; e
- *Jetpack*: Para melhorar a *performance* do site e protegê-lo contra possíveis ataques, foi instalado o *plugin Jetpack*, que oferece diversas funcionalidades, como otimização de imagens, *backups* automatizados, monitoramento de segurança, entre outras.

O artefato apresenta, de forma simplificada, algumas ações simples que geram dinheiro. O usuário tem a possibilidade, por meio dos ícones [botões], navegar pelos conteúdos do site. Os botões estão divididos em:

- *Apresentações*: apresentação das histórias [narrativas] apresentadas no formato *PowerPoint* [PPT], acompanhadas de legendas e com opção de *download* para uso em diversas plataformas; e
- *Contato*: formulário de preenchimento para o público externo.

O site foi projetado pela pesquisadora e desenvolvido por um profissional de TI. Foi feito um pré-piloto até que fossem realizados todos os testes necessários, tais como navegabilidade, acessibilidade, *layout*, *download*,

preenchimento de formulários, recebimento de *e-mails* e outros recursos disponíveis. Após os testes, o *site* foi definitivamente alocado em seu endereço oficial. As apresentações foram desenvolvidas e elaboradas pela pesquisadora em formato de apresentações das histórias [narrativas] apresentadas no formato *PowerPoint* [PPT], acompanhadas de legendas e com opção de *download* para uso em diversas plataformas.

Elas foram incluídas dentro do *site* por meio de *links* que redirecionam para um canal no *YouTube* criado especificamente para o projeto *IdeiasGeraRenda*. Essas apresentações foram fornecidas pela pesquisadora ao programador de TI para que ele pudesse incluí-las no *site* que desenvolveu. Em campo, foi obtido conteúdo para as táticas criativas: *cópia*, *adaptação*, *aprimoramento* [*melhoria*], *invenção*, *sob medida*, *frugal* [*simplificação*], *exaptação* ou *DNU* e *nonaptation spandrels*. A partir do artefato original desenvolvido por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), foram criados conteúdos para as táticas criativas:

*Cópia* [com o nome popular *COPIAR*]: nessa apresentação, Dona Cláudia ganhou uma bucha de banho de presente, fez uma cópia desta bucha para si mesma e depois passou a vender para as vizinhas;

*Adaptação* [com o nome popular *ADAPTAR*]: nessa apresentação, Dona Leigiane faz uma adaptação no seu salgado artesanal para datas comemorativas [salgado no formato de coração em homenagem ao Dia das Mães];

*Aprimoramento* [ou *melhoria*] [com o nome popular *APRIMORAR*]: nessa apresentação, Dona Cláudia realizou uma melhoria de produto no seu sabonete em barra glicerinado, tornando-o um [sabonete esfoliante após a inserção de sobras de pedaços de buchas vegetais que seriam descartadas];

*Invenção* [com o nome popular *INVENTAR*], nessa apresentação, Seu Manoel, para conquistar a clientela, explana sobre os ditos benefícios de cada uma de suas bijuterias em função dos poderes associados a cada uma das pedras utilizadas na confecção de seus artesanatos;

*Sob medida* [com o nome popular *FAZER SOB MEDIDA*]: nessa apresentação, Dona Maria passou a fazer produtos sob medida após

uma cliente pedir para ela fazer uma toalha personalizada com o nome da neta dela;

*Frugal [simplificação]* [representando o *frugal* de exclusão de função/parte e com o nome popular *EXCLUIR*]: nessa apresentação, Dona Maria precisou reduzir os custos da produção de seus panos de prato, para isso ela deixou de pintar de figuras nos seus panos de pratos;

*Frugal [simplificação]* [representando o *frugal* de substituição de materiais e com o nome popular *SUBSTITUIR*]: nessa apresentação, Seu Manoel substituiu partes do produto ao trocar a madeira nobre por madeira descartada de obras;

*Exaptação* ou *DNU* [com o nome popular *DAR NOVA FUNÇÃO*]: nessa apresentação, Dona Maria deu uma nova função ao produto porta-celular. Ela percebeu que os clientes estavam utilizando-o como porta-carteira e porta-cartão. Com pequenas adaptações no produto original ela lançou o produto porta-carteira;

*Nonaptation spandrels* [com o nome popular *DAR USO*]: nessa apresentação, Seu Antônio aproveitou as paredes laterais de sua banca de jornal como espaço para locação de anúncios e publicidade;

*Nonaptation spandrels* [com o nome popular *APROVEITAR*]: nessa apresentação, Dona Valesca aproveitou os resíduos [sobras] das linhas de crochê que utiliza para fazer seus amigurumis [bonecos em crochê] para criar chaveiros.

Para as táticas criativas *degradação* e *nonaptation junk* não foram encontrados conteúdos, pois essas táticas estiveram mais distantes da realidade do público vulnerável pesquisado. Foram propostas pela autora duas novas táticas criativas: *Combinação Criativa* e *Inversão* [descritas nos itens 2.8 e 2.9, respectivamente]. Uma dessas táticas, a *Combinação Criativa*, foi incluída na nova versão do artefato com o nome popular *COMBINAR* [Junção de produtos]:

*Combinação Criativa* [com o nome popular *COMBINAR*]: nessa apresentação, Dona Cláudia realizou uma junção de três produtos de higiene, compondo um *kit* para banho contendo sabonete, bucha e toalha para banho. Para a tática criativa *Inversão*, não foi encontrado



conteúdo, pois essa tática foi mais distante da realidade do público vulnerável pesquisado.

#### **4.5 Teste do artefato [software]**

O teste do artefato envolveu a presença dos vulneráveis participantes da pesquisa e sua interação com o conteúdo desenvolvido para eles. Para isso, cada vulnerável foi convidado a acessar a página do artefato, podendo, a seu critério, visualizar ou não as apresentações. Após esse procedimento, a pesquisadora questionava se o vulnerável conseguiu visualizar ou não algum filme. Em caso positivo, foi solicitado o total de filmes vistos. Em caso negativo, a pesquisa era encerrada. Dando continuidade ao teste, o próximo passo era verificar o total de apresentações visualizadas pelo vulnerável e se essas o ajudaram a ter algum *insight* para o desenvolvimento de novos P&S. Em caso negativo, encerrava-se a pesquisa. Em caso positivo, o vulnerável era convidado a explicar a ideia do produto ou serviço a ser desenvolvido. Ao final da explicação da ideia pelo vulnerável, a entrevista era encerrada.

#### **4.6 Categorização realizada após o teste do artefato**

Finalizados os testes com o artefato, procedeu-se às categorizações temáticas para posterior discussão. Foram determinadas três categorias relacionadas à inovação em termos de artefato criado pelo vulnerável [forma, matéria-prima e produto-mercado] e duas categorias relacionadas à inovação em termos de experiência pregressa do vulnerável [matéria-prima e produto-mercado]. No que diz respeito à inovação em termos de artefato criado, o propósito dessa categorização foi o de verificar as múltiplas opções disponíveis para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços para o vulnerável que testou o artefato. Já para a inovação em termos de experiência pregressa, o propósito dessa categorização foi o de verificar se a inovação em termos de experiência pregressa prévia do vulnerável que testou o artefato poderia influenciar o desenvolvimento de um novo produto ou serviço como fonte de geração de renda.

## **5 AVALIAÇÃO DO ARTEFATO**

### **5.1 Teste do artefato pelos vulneráveis**

O teste do artefato foi realizado presencialmente e virtualmente entre janeiro e maio de 2023 na Associação Beneficente Amor e Vida [em São Bernardo do Campo, SP], no Coletivo Empreender Delas e no Instituto Social São Francisco [ambos em Diadema, SP] e demais públicos de vulneráveis. Primeiramente, cada participante foi informado sobre a origem e proposta do artefato. Posteriormente, foram realizados questionamentos para obter informações sobre o histórico atual de geração de renda do vulnerável. Em seguida, cada vulnerável foi convidado a acessar o *site* do artefato para visualizar as apresentações. Ao final de cada visualização, a entrevista entrava na parte final, na qual explorou-se o número de apresentações visualizadas e se alguma delas inspirou o participante a ter ideias para desenvolver novos produtos ou serviços. Em caso positivo, foi solicitada a descrição da ideia, com o objetivo de investigar a origem do ato criativo dentro das táticas criativas.

### **5.2 Perfil dos vulneráveis que originou a validação do artefato – IS-PC**

As entrevistas foram conduzidas de forma síncrona e foram gravadas com 17 vulneráveis e outros públicos [Apêndice B]. A idade média dos entrevistados foi de 50 anos, variando de 27 a 69 anos. Em média, as entrevistas duraram 45 minutos. No início de cada entrevista, foi solicitado o consentimento para a gravação da conversa em áudio, vídeo e fotos. Essas gravações visaram a posterior elaboração das táticas criativas observadas em campo e foram utilizadas em forma de apresentações para a construção do artefato. Esse processo resultou em 11 táticas criativas.

### **5.3 Perfil dos vulneráveis que testaram o artefato**

Foram convidados a participar da pesquisa e testar o artefato um total de 183 indivíduos vulneráveis que atuam em diversas áreas, como ONGs, hortas

comunitárias e catadores de materiais recicláveis. No entanto, apenas 43 vulneráveis da área de artesanato participaram da pesquisa. Desse total, 13 entrevistas foram descartadas devido à readequação do questionário [descrito no Apêndice F].

As entrevistas foram conduzidas de forma síncrona e gravadas com 30 vulneráveis. A idade média dos entrevistados foi 45 anos, variando de 18 a 73 anos. Em média, as entrevistas duraram 25 minutos. Quinze entrevistas foram realizadas presencialmente e 15 virtualmente. No início de cada entrevista, foi solicitado o consentimento para a gravação da conversa, o qual foi aceito em todos os casos. Os áudios das gravações foram transcritos utilizando-se o *software Reshape*, que auxilia na transcrição manual para texto no formato de documento do *Microsoft Word*. Em seguida, utilizou-se o *software* MaxQDA 2022 para a categorização dos textos. Esse processo resultou em categorias que foram agrupadas por assuntos semelhantes, levando em consideração o significado atribuído a cada uma delas. As categorias foram atribuídas à inovação em termos do artefato criado [descritos no Apêndice L] e inovação em termos de experiência pregressa [descritos no Apêndice M]. As entrevistas foram feitas até que a saturação teórica fosse alcançada, ou seja, quando os dados coletados não adicionavam novas informações às obtidas anteriormente. Dessa forma, buscou-se obter a maior heterogeneidade possível, com a realização de entrevistas com vulneráveis de diversos ramos de atuação, para que se obtivesse a maior generalidade. Os vulneráveis participaram de forma voluntária, sem qualquer promessa de benefícios, remuneração ou vantagens. Os nomes dos participantes foram mantidos em sigilo para preservar a confidencialidade das informações fornecidas. Assim, a avaliação do artefato considerou o parecer de 30 vulneráveis, cujo perfil está descrito na Tabela 1.

**Tabela 5.1.** Perfil dos vulneráveis que testaram o artefato

Escolaridade	Vulneráveis		Faixa Etária	Vulneráveis	
	Frequência	[%]		Frequência	[%]
Não alfabetizado	1	3	18-20	1	3
Ensino Fundamental I	5	17	21-30	1	3
Ensino Fundamental II	2	7	31-40	6	20
Ensino Médio Incompleto	1	3	41-50	7	23
Ensino Médio Completo	9	30	51-60	9	30
Ensino Superior Incompleto	1	3	61-70	4	14
Ensino Superior Completo	11	37	71-80	2	7
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

---

**Fonte:** Elaboração própria (2023)

A tabela indica uma significativa variação nas características sociodemográficas dos vulneráveis da IS-PC e dos demais vulneráveis com relação ao nível de escolaridade. Em relação aos vulneráveis da IS-PC, observou-se homogeneidade naqueles não alfabetizado e ensino médio completo com 3 pontos percentuais e 30 pontos percentuais respectivamente, considerável redução de 14 pontos percentuais de vulneráveis com níveis de escolaridade ensino fundamental I e 30 pontos percentuais de vulneráveis com níveis de escolaridade ensino superior completo. Por outro lado, houve um aumento significativo de 13 pontos percentuais na proporção de vulneráveis com ensino fundamental II e 20 pontos percentuais com ensino médio incompleto. É importante salientar que dentro do grupo de vulneráveis da IS-PC e dos demais grupos de vulneráveis existiam alguns deles que não possuíam nenhum tipo de educação formal.

#### **5.4 Procedimentos realizados para coleta de dados referente à utilização do artefato pelos vulneráveis**

Fundamentado na adoção do método DSRM proposto por Peffers *et al.* (2008), a quinta fase, “Avaliação do Artefato”, foi realizada para observar e medir a eficácia do artefato como solução para o problema identificado. Os testes de campo foram realizados com os usuários finais do artefato, ou seja, os vulneráveis interessados em gerar algum tipo de renda. Esses testes foram realizados com vulneráveis acessíveis em associações de moradores, instituto social, entre outras. O Quadro 5.1 descreve os nove procedimentos para a condução da avaliação do artefato com o público de vulneráveis nessas localidades.

**Quadro 5.1** Procedimentos realizados para coleta de dados referente a utilização do artefato pelos vulneráveis

<b>Procedimentos</b>		
<b>1</b>	<b>Identificação dos locais</b>	O contato foi estabelecido por meio de telefones fixos e celulares, <i>e-mail</i> , <i>WhatsApp</i> , além de visitas pessoais a várias entidades, como ONGs e associações assistenciais, com o objetivo de expor a ideia do serviço que se pretendia prestar aos assistidos. Durante as visitas, foi explicitado que essa interação precisaria ser

		presencial para que fosse realizada a coleta da maior quantidade possível de informações e sentimentos relacionados ao experimento. Em cada entidade visitada e após a coleta de informações, foram solicitadas aos gestores sugestões de outras entidades assistenciais para que o mesmo teste pudesse ser replicado, ou seja, aplicação da técnica bola de neve para fins exploratórios.
2	<b>Agendamento da apresentação aos vulneráveis</b>	Em conversas com os gestores de cada entidade, foram feitas sugestões para que fosse programada uma agenda de apresentação e disponibilização do artefato que pudesse envolver o maior número possível de vulneráveis assistidos. As agendas foram elaboradas levando em consideração a conveniência dos vulneráveis. Com o objetivo de garantir a participação e a interação de todos, solicitou-se aos participantes que, se possível, no dia do agendamento eles levassem consigo algum tipo de dispositivo móvel, como celulares e/ou <i>tablets</i> .
3	<b>Conversa com os vulneráveis</b>	A primeira parte da entrevista consistiu em verificar se cada vulnerável tinha algum histórico recente de geração de renda, seja por meio formal [carteira assinada] e/ou informal [casos em que o vulnerável tinha algum tipo de renda, porém sem comprovação]. Isso possibilitou uma melhor classificação das ideias apresentadas pelo vulnerável e permitiu compreender se o caso se tratava de uma tática de adaptação de algo que o vulnerável já fez ou faz. A classificação das ideias criativas [ <i>insights</i> ] foi feita considerando o contexto pré-existente de cada vulnerável.
4	<b>Interação inicial junto aos vulneráveis</b>	A segunda parte da entrevista ocorreu durante as sessões de uso do artefato pelos vulneráveis. Os trabalhos começavam com uma explicação sobre a utilidade e o propósito do artefato como um serviço digital a ser apresentado e utilizado por eles. Optou-se por um discurso simples e breve, aproximando-o da comunicação entre vulneráveis no dia a dia. O propósito disso era reduzir o impacto da pesquisadora na compreensão e capacidade de utilização do artefato pelo vulnerável. Foi fornecida uma explicação sobre o objetivo do estudo, a importância da participação de todos e uma breve apresentação da ideia do artefato, originada a partir do trabalho realizado em uma IS que atende o público de vulneráveis e grupos similares. Além disso, ao promover a participação de todos os presentes, foi explicado que seria realizado um teste com base na experiência vivenciada por esse público. Após a visualização das apresentações, foi pedido aos participantes, se possível, que opinassem com o propósito de melhorar o <i>site</i> por meio das sugestões recebidas.
5	<b>Permissão dos vulneráveis para gravação da entrevista e fotos e filmagens caso necessário</b>	Em cada sessão de uso, foi solicitada aos vulneráveis permissão para gravar a entrevista e, caso necessário, gravar vídeos e tirar fotografias do acesso ao <i>site</i> .
6	<b>Instruções para uso do artefato</b>	Nos locais onde havia recursos audiovisuais, as orientações para acessar o artefato foram realizadas por meio de projeção de tela, garantindo visualização e acompanhamento de todos os presentes. Durante essa apresentação, foram exibidas as telas básicas do artefato, bem como as instruções básicas de operação. Nos locais onde não havia recursos audiovisuais, a apresentação do artefato foi feita de modo impresso. Cada participante recebeu uma cópia e foram explicados os procedimentos para interação com o artefato.
7	<b>Uso do artefato</b>	O uso do artefato pelos vulneráveis foi acompanhado com o objetivo de verificar se alguém estava com alguma dificuldade

		tecnológica. Foi realizada a certificação e assegurado que todos os participantes conseguissem acessar e utilizar o artefato. Foi solicitado aos vulneráveis que, a partir do menu inicial do <i>site</i> <a href="http://www.ideiasgerarenda.com.br">www.ideiasgerarenda.com.br</a> , acessassem uma das alternativas por vez, clicando em um ícone por vez [Apêndice C]. Os vulneráveis foram encorajados a assistir os diversos conteúdos sobre as táticas criativas disponíveis, a saber: <i>ADAPTAR, APRIMORAR, APROVEITAR, COMBINAR, COPIAR, DAR USO, EXCLUIR, INVENTAR, NOVA FUNÇÃO, SOB MEDIDA e SUBSTITUIR</i> .
8	<b>Acompanhamento do uso do artefato pelos vulneráveis</b>	A visualização das apresentações foi realizada conforme o ritmo de cada um dos vulneráveis. Para garantir que os vulneráveis se sentissem à vontade durante a visualização das apresentações, primeiro utilizou-se a observação natural informada (De Sordi, 2017). O objetivo era verificar a interação dos participantes com o aplicativo, observando se conseguiam assistir às apresentações e registrando o tempo utilizado do início ao término do uso do aplicativo, por meio de registro de anotações. Posteriormente, todos os vulneráveis presentes foram convidados a participar de entrevistas individuais semiestruturadas. O instrumento para registro desses aspectos sobre o uso do artefato está descrito no Apêndice D, Apêndice E Apêndice F.
9	<b>Coleta de percepções dos vulneráveis após o uso do artefato</b>	Após a utilização do artefato pelos vulneráveis, foi perguntado se eles haviam compreendido ou se tinham alguma dúvida sobre a mensagem transmitida pelas histórias apresentadas no que diz respeito aos recursos que eles já tinham em mãos. Foi feito o uso da técnica de coleta de dados por meio de entrevistas centradas no problema. As entrevistas foram realizadas individualmente, e à medida que cada vulnerável terminava de utilizar o artefato, era realizada uma entrevista final com as seguintes perguntas: “Após os diversos conteúdos assistidos por você, gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de produtos ou serviços para aumentar a sua renda? Em caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], em ordem de maior interesse para o menor, que lhe deu ou deram alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda? Explique rapidamente cada uma das ideias”. Ao mesmo tempo, as principais informações relatadas por cada participante foram anotadas em uma folha contendo as perguntas mencionadas acima e as respostas iam sendo coletadas.

Fonte: Elaboração própria (2023)

O Quadro 5.2 apresenta um resumo dos *insights* e maturidade da ideia dos 30 vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.2** Geração de *insight* e maturidade da ideia dos vulneráveis que testaram o artefato

Gerou <i>insight</i> e maturidade da ideia			
SIM		NÃO	
24	80%	6	20%
<b>Total de vulneráveis</b>		<b>30</b>	
<b>Total [%]</b>		<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração própria (2023)

Dos 30 vulneráveis que participaram do teste do artefato, 24 [80% dos casos analisados] tiveram algum tipo de *insight* para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços enquanto 6 [20% dos casos analisados] não tiveram nenhum *insight*. O Quadro 5.3 descreve a análise da observação em campo com base nas três categorias: forma, matéria-prima e produto-mercado, e a graduação da inovação adotada nesta pesquisa em termos de artefato criado.

**Quadro 5.3** Combinação de categorias e inovação em termos de artefato criado dos vulneráveis que testaram o artefato

Vulnerável	Teve <i>Insight</i>	Inovação quanto à[ao]...			Inovação em termos de artefato criado
		Forma	Matéria-prima	Produto-mercado	
V003	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V003	Sim	1	0	1	Parcialmente inovadora
V005	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V005	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V011	Não				
V013	Não				
V014	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V015	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V018	Sim	1	0	1	Parcialmente inovadora
V019	Sim	1	0	0	Parcialmente inovadora
V020	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V020	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V021	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V021	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V023	Sim	1	1	1	Totalmente inovadora
V024	Não				
V025	Sim	1	1	1	Totalmente inovadora
V027	Sim	0	1	0	Parcialmente inovadora
V027	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V028	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V029	Sim	0	0	1	Parcialmente inovadora
V030	Não				
V031	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V032	Sim	1	1	1	Totalmente inovadora
V032	Sim	1	1	1	Totalmente inovadora
V033	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V034	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V035	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada
V036	Sim	0	1	0	Parcialmente inovadora
V037	Sim	0	1	1	Parcialmente inovadora
V038	Sim	0	0	1	Parcialmente inovadora
V038	Sim	0	0	1	Parcialmente inovadora
V039	Não				
V040	Não				
V041	Sim	0	0	1	Parcialmente inovadora
V042	Sim	0	0	0	Baixa ou copiada

V043	Sim	1	0	1	Parcialmente inovadora
V043	Sim	1	1	1	Totalmente inovadora

Fonte: Elaboração própria (2023)

Considerando a inovação em termos de artefato criado e as análises das unidades de contexto oriundas das experiências de criação relatadas pelos vulneráveis, dos 32 *insights* gerados, 11 [34% dos casos] copiaram exatamente o exemplo apresentado na tática criativa, resultando em uma inovação considerada “baixa” ou “copiada”, sem a capacidade de se aplicar em outros contextos criativos. Portanto, é importante evidenciar ao vulnerável que a *cópia* também pode ser uma fonte de criação. Em relação à inovação “parcialmente inovadora”, 16 *insights* [50% dos casos] decorreram de um exemplo diferente da tática criativa apresentada, mas igual ao exemplo de outra tática criativa. Já em relação à inovação “totalmente inovadora”, 5 *insights* [16% dos casos] não utilizaram nenhum dos exemplos fornecidos nas apresentações, demonstrando o potencial desse público para extrapolar para outros contextos criativos. O Quadro 5.4 apresenta um resumo dos *insights* e da inovação em termos de artefato criado dos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.4** Resumo dos *insights* e da inovação em termos de artefato criado dos vulneráveis que testaram o artefato

Inovação em termos de artefato criado		
Totalmente inovadora	5	16%
Parcialmente inovadora	16	50%
Baixa ou copiada	11	34%
<b>Total de <i>insights</i></b>	<b>32</b>	
<b>Total [%]</b>	<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração própria (2023)

O Quadro 5.5 descreve a análise da observação em campo das categorias “matéria-prima” e “produto-mercado” e a graduação da inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.5** Combinação de categorias e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato

Vulnerável	Conhecimento quanto à[ao]...		Inovação em termos de experiência pregressa
	Matéria-prima	Produto-mercado	
V003	0	0	Risco Alto
V003	1	1	Nenhum Risco
V005	1	0	Risco Razoável
V005	1	1	Nenhum Risco



V011	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V013	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V014	0	0	Risco Alto
V015	1	0	Risco Razoável
V018	0	0	Risco Alto
V019	1	0	Risco Razoável
V020	0	0	Risco Alto
V020	0	0	Risco Alto
V021	0	0	Risco Alto
V021	0	0	Risco Alto
V023	0	0	Risco Alto
V024	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V025	1	1	Nenhum Risco
V027	0	0	Risco Alto
V027	0	0	Risco Alto
V028	1	0	Risco Razoável
V029	1	1	Nenhum Risco
V030	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V031	1	0	Risco Razoável
V032	1	1	Nenhum Risco
V032	1	1	Nenhum Risco
V033	1	0	Risco Razoável
V034	1	0	Risco Razoável
V035	1	1	Nenhum Risco
V036	1	1	Nenhum Risco
V037	1	1	Nenhum Risco
V038	1	1	Nenhum Risco
V038	1	1	Nenhum Risco
V039	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V040	-	-	Não teve/não informou nenhuma ideia
V041	1	0	Risco Razoável
V042	1	0	Risco Razoável
V043	1	0	Risco Razoável
V043	0	0	Risco Alto

Fonte: Elaboração própria (2023)

Considerando a inovação em termos de experiência progressa e as análises das unidades de contexto oriundas das experiências de trabalhos/funções egressos relatados pelos vulneráveis, dos 32 *insights* gerados, 11 [34% dos casos] não utilizaram nenhum dos exemplos empregados em todas as apresentações, demonstrando uma inovação em termos de experiência progressa sem “nenhum risco”. Esse público de vulneráveis conseguiu extrapolar para outros contextos de experiências egressas. Para a inovação em termos de experiência progressa com “risco razoável”, 10 *insights* [32% dos casos] utilizaram um exemplo diferente do empregado na tática criativa apresentada, mas igual ao exemplo de outra tática criativa. Já para a inovação em termos de experiência progressa com “risco

alto”, 11 *insights* [34% dos casos] utilizaram o exemplo exatamente igual ou similar ao da tática criativa. Esses achados revelam uma homogeneidade, com 11 vulneráveis [34% dos casos analisados] apresentando dois níveis extremos de inovação em termos de experiência pregressa [“nenhum risco” e “risco alto”]. Além disso, os trabalhos/funções egressos contribuíram para um melhor entendimento da diversidade de táticas criativas como fonte de geração de renda para esse público. O Quadro 5.6 apresenta um resumo dos *insights* e da inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.6** Resumo dos *insights* e da inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato

<b>Inovação em termos de experiência pregressa</b>		
Risco alto	11	34%
Risco razoável	10	32%
Nenhum risco	11	34%
<b>Total de <i>insights</i></b>	<b>32</b>	
<b>Total [%]</b>	<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração própria (2023)

## 5.5 Categorização empregada a partir da experiência com o artefato

Neste tópico, são apresentadas as análises dos resultados da pesquisa, incluindo a identificação e definição dos temas encontrados e desenvolvidos a partir das técnicas apresentadas na seção “Método”. Essas análises contribuíram para o desenvolvimento da taxonomia gerada a partir das táticas criativas de Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), adaptadas para o artefato em questão. A partir da combinação das categorias de inovação em termos de artefato criado e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis, foi realizado um levantamento das ações criativas relacionadas ao artefato criado e à inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato [Quadro 5.7].

**Quadro 5.7** Análise dos *insights* referentes quanto às ações criativas em termos de artefato criado/ inovação em termos de experiência pregressa gerados pelos vulneráveis que testaram o artefato

Nível de Inovação	Risco	Vulnerável	Inovação em termos de artefato criado	Inovação em termos de experiência pregressa	Insights	[%]	Ação criativa
ALTO	ALTO	V023	Totalmente inovadora	Risco alto	2	40	<b>INSIGHT ALTAMENTE CRIATIVO</b>
		V043	Totalmente inovadora	Risco alto			
	NENHUM	V025	Totalmente inovadora	Nenhum risco	3	60	<b>INSIGHT CRIATIVO</b>
		V032	Totalmente inovadora	Nenhum risco			
		V032	Totalmente inovadora	Nenhum risco			
<b>Total parcial</b>					<b>16</b>	<b>100</b>	
REGULAR	ALTO	V018	Parcialmente inovadora	Risco alto	4	25	<b>INSIGHT ALTAMENTE CRIATIVO</b>
		V029	Parcialmente inovadora	Risco alto			
		V027	Parcialmente inovadora	Risco alto			
		V027	Parcialmente inovadora	Risco alto			
	RAZOÁVEL	V005	Parcialmente inovadora	Risco razoável	6	38	<b>INSIGHT CRIATIVO</b>
		V019	Parcialmente inovadora	Risco razoável			
		V028	Parcialmente inovadora	Risco razoável			
		V031	Parcialmente inovadora	Risco razoável			
		V041	Parcialmente inovadora	Risco razoável			
	NENHUM	V043	Parcialmente inovadora	Risco razoável			
		V003	Parcialmente inovadora	Nenhum risco	6	38	<b>INSIGHT POUCO CRIATIVO</b>
		V029	Parcialmente inovadora	Nenhum risco			
		V036	Parcialmente inovadora	Nenhum risco			
		V037	Parcialmente inovadora	Nenhum risco			
		V038	Parcialmente inovadora	Nenhum risco			
V038	Parcialmente inovadora	Nenhum risco					
<b>Total parcial</b>					<b>16</b>	<b>100</b>	

<b>BAIXA</b>	<b>ALTO</b>	V003	Baixa ou copiada	Risco alto	6	55	<b>INSIGHT CRIATIVO</b>
		V014	Baixa ou copiada	Risco alto			
		V020	Baixa ou copiada	Risco alto			
		V020	Baixa ou copiada	Risco alto			
		V021	Baixa ou copiada	Risco alto			
		V021	Baixa ou copiada	Risco alto			
	<b>RAZOÁVEL</b>	V015	Baixa ou copiada	Risco razoável	4	36	<b>INSIGHT POUCO CRIATIVO</b>
		V033	Baixa ou copiada	Risco razoável			
		V034	Baixa ou copiada	Risco razoável			
V042		Baixa ou copiada	Risco razoável				
<b>NENHUM</b>	V035	Baixa ou copiada	Nenhum risco	1	9	<b>SEM INSIGHT</b>	
<b>Total parcial</b>					<b>11</b>	<b>100%</b>	
<b>NÃO TEVE/NÃO INFORMOU NENHUMA IDEIA</b>	V011	Não teve/não informou nenhuma ideia					
	V013	Não teve/não informou nenhuma ideia					
	V024	Não teve/não informou nenhuma ideia					
	V030	Não teve/não informou nenhuma ideia					
	V039	Não teve/não informou nenhuma ideia					
	V040	Não teve/não informou nenhuma ideia					
<b>Total de vulneráveis</b>		<b>30</b>	<b>Total de insights</b>		<b>32</b>		

Fonte: Elaboração própria (2023)

Nas análises das unidades de contexto das experiências de criação relatadas e das experiências de trabalhos/funções egressos dos vulneráveis, observou-se uma homogeneidade em três ações criativas, envolvendo um total de seis vulneráveis [19% dos casos]. Essas três ações criativas representaram 57% dos casos analisados e são descritas da seguinte forma:

[1] Ação criativa “baixa ou copiada/risco alto”: os vulneráveis copiaram exatamente o exemplo apresentado no artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram idênticos ao exemplo apresentado para a tática criativa.

[2] Ação criativa “parcialmente inovadora/risco razoável”: os vulneráveis utilizaram um exemplo diferente do apresentado no artefato, porém utilizaram outro exemplo de tática criativa do artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram diferentes do empregado no exemplo da tática criativa em questão, mas iguais ao exemplo de outra tática criativa.

[3] Ação criativa “parcialmente inovadora/nenhum risco”: os vulneráveis utilizaram um exemplo diferente do apresentado no artefato, porém utilizaram outro exemplo de tática criativa do artefato. Seus trabalhos/funções egressos são diferentes dos apresentados para a tática criativa.

Observou-se uma homogeneidade em duas ações criativas, envolvendo um total de quatro vulneráveis [13% dos casos]. Essas duas ações criativas representaram um 26% dos casos analisados e são descritas da seguinte forma:

[1] Ação criativa “baixa ou copiada/risco razoável”: os vulneráveis copiaram exatamente o exemplo apresentado no artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram diferentes do empregado no exemplo da tática criativa em questão, mas iguais ao exemplo de outra tática criativa.

[2] Ação criativa “parcialmente inovadora/risco alto”: os vulneráveis utilizaram um exemplo diferente do apresentado no artefato, porém utilizaram outro exemplo de tática criativa do artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram idênticos ao do exemplo apresentado para a tática criativa.

Para a ação criativa “totalmente inovadora/nenhum risco”, observou-se que três vulneráveis [8% dos casos] não utilizaram nenhum dos exemplos do artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram diferentes dos apresentados para a tática criativa. Para a ação criativa “totalmente inovadora/risco alto”, observou-se que dois vulneráveis [6% dos casos] não utilizaram nenhum dos exemplos do artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram idênticos ao do exemplo apresentado para a tática criativa. Para a ação criativa “baixa ou copiada/nenhum risco”, observou-se que um vulnerável [3% dos casos] copiou exatamente o exemplo apresentado no artefato. Seus trabalhos/funções egressos foram diferentes dos apresentados para a tática criativa. Por fim, para a ação criativa “totalmente inovadora/risco razoável”, não foi observado nenhum vulnerável dentre os casos analisados. O Quadro 5.8 apresenta um resumo dos *insights* e da inovação em termos de artefato criado e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.8** Resumo dos *insights* e da inovação em termos de artefato criado e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis que testaram o artefato

Inovação em termos de artefato criado			Inovação em termos de experiência pregressa		
Totalmente inovadora	Parcialmente inovadora	Baixa ou copiada	Risco alto	Risco razoável	Nenhum risco
5	16	11	11	10	11
<b>Total de <i>insights</i></b>		<b>32</b>	<b>Total de <i>insights</i></b>		<b>32</b>
16%	50%	34%	34%	32%	34%
<b>Percentual Total [%]</b>		<b>100%</b>	<b>Percentual Total [%]</b>		<b>100%</b>

Fonte: Elaboração própria (2023)

O Quadro 5.9 apresenta um resumo da inovação em termos de artefato criado e inovação em termos de experiência pregressa dos vulneráveis e que resultaram em ações criativas geradas pelos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.9** Resumo da inovação em termos de artefato criado, inovação em termos de experiência pregressa e ação criativa dos vulneráveis que testaram o artefato

Inovação em termos de artefato criado	Inovação em termos de experiência pregressa	Ação criativa
Totalmente inovadora	Risco alto	<i>Insight</i> altamente criativo
	Risco razoável	<i>Insight</i> criativo
	Nenhum risco	<i>Insight</i> pouco criativo

Parcialmente inovadora	Risco alto	<i>Insight</i> altamente criativo
	Risco razoável	<i>Insight</i> criativo
	Nenhum risco	<i>Insight</i> pouco criativo
Baixa ou copiada	Risco alto	<i>Insight</i> criativo
	Risco razoável	<i>Insight</i> pouco criativo
	Nenhum risco	Sem <i>insight</i>

Fonte: Elaboração própria (2023)

Dos 32 *insights* gerados pelos vulneráveis que testaram o artefato, quinze deles [47% dos casos] originaram “*INSIGHTS CRIATIVOS*”. Portanto, essa ação criativa foi a mais difundida entre os vulneráveis. Dez vulneráveis [31% dos casos] tiveram suas ações criativas originando “*INSIGHTS POUCO CRIATIVOS*”. Seis vulneráveis [19% dos casos] tiveram suas ações criativas originando “*INSIGHTS ALTAMENTE CRIATIVOS*”. Por fim, um vulnerável [3% dos casos] não manifestou ações criativas, sendo classificado como “*SEM INSIGHT*”. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que a *cópia* também pode ser fonte de criação. Independentemente das ações criativas geradas pelos vulneráveis, as táticas criativas presentes no artefato serviram como estímulo para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços para geração de renda no contexto dos vulneráveis. O Quadro 5.10 apresenta um resumo das ações criativas geradas pelos vulneráveis que testaram o artefato.

**Quadro 5.10** Resumo das ações criativas geradas pelos vulneráveis que testaram o artefato

Ação criativa		
<i>Insight</i> altamente criativo	6	19%
<i>Insight</i> criativo	15	47%
<i>Insight</i> pouco criativo	10	31%
Sem <i>insight</i>	1	3%
<b>Total de <i>insights</i></b>	<b>32</b>	
<b>Percentual Total [%]</b>	<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração própria (2023)

## 6 APRENDIZAGEM

Este capítulo apresenta a aprendizagem que é o principal capítulo em termos de descobertas segundo a abordagem ADR, que concilia as práticas de Pesquisa-Ação [PA] e *Design Science Research* [DSR]. A construção do artefato baseou-se em meta-requisitos e meta-*designs*, de acordo com os preceitos da abordagem DSR. Esses preceitos resultaram da interação com 17 indivíduos vulneráveis de IS e outros públicos, bem como de testes de campo com a utilização do artefato pelos usuários finais, mais especificamente, 30 vulneráveis. Neste capítulo, são apresentadas as aprendizagens decorrentes dessa interação. O capítulo encontra-se dividido em duas subseções, onde são descritas as contribuições de base tecnológica e as contribuições sociais.

### 6.1 Contribuição Tecnológica

O artefato “*IdeiasGeraRenda*”, proposto nesta pesquisa é caracterizado por conhecimentos resultantes da interação com empreendedores vulneráveis da área de artesanato. Essa ferramenta serve para apoiar ideias para geração de renda por meio de P&S. Sua origem está fundamentada no *framework* desenvolvido por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) em colaboração com docentes de inovação e consultores de MPEs. Como esperado, observou-se a inadequação de uso direto deste *framework* pelos vulneráveis. O que até certo ponto já era esperado, considerando que a proposta dele era de uso por consultores e pesquisadores voltados ao apoio de profissionais autônomos e pequenas empresas. Apesar das similaridades de limitações que ambos os públicos possuem para inovar seus P&S, foi necessário adaptar o artefato à realidade dos vulneráveis. Essa adaptação envolveu a utilização da abordagem ADR.

Fundamentados na proposta dos autores supracitados, observa-se que esta pesquisa proporcionou um avanço ao *framework* de De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) ao incluir uma nova tática criativa observada em campo. Esse aprimoramento do *framework* se deu em função da identificação da tática criativa *COMBINAR*, relatada no item 6.1.1 – Evolução do *Framework*



[tática criativa *COMBINAR*]. Essa tática criativa está embasada no texto de Savransky (2000), onde ressalta que os recursos de espaço, tempo, material e energia frequentemente estão indisponíveis, Savransky (2000) sendo necessário utilizar combinações desses recursos e ultrapassar suas limitações e preciso estar atento não apenas aos recursos simples, mas também às suas combinações entre seus pares, podendo dar origem a combinações triplas ou mesmo mais complexas. Por exemplo, uma combinação única ou múltipla de uma caneta e um lápis em lados opostos do mesmo suporte cria certas propriedades que não estão presentes em nenhum dos itens isoladamente (KIVENSON, 1982).

### **6.1.1 Evolução do *Framework* [tática criativa *COMBINAR*]**

A partir do desenvolvimento da taxonomia gerada por meio das táticas criativas propostas por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022) à realidade dos vulneráveis, houve uma evolução dessa produção tecnológica. Assim, foi identificada e proposta pela autora desta pesquisa a tática criativa de *COMBINAÇÃO CRIATIVA*, na qual os indivíduos vulneráveis demonstraram sua capacidade de combinar diferentes produtos na composição de *kits* de maior valor agregado. Assim, foi compartilhada uma experiência de combinação de produtos para a composição de um *kit* funcional para banho, no qual sabonete, bucha e touca de secar cabelo foram juntados em um combo [*kit* higiene].

Com o nome popular *COMBINAR* [Junção de produtos], essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo a partir da combinação de P&S ou parte de P&S. Ao analisar as análises das unidades de contexto, observou-se que um vulnerável [V019; correspondendo a 3% da amostra] planeja dar continuidade no desenvolvimento de seu produto ou serviço atual, juntando alguns de seus produtos para formar um combo 3 em 1 para venda. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode demonstrar sua capacidade de combinar alguns produtos na composição de *kits* de maior valor agregado. O Quadro 6.1 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

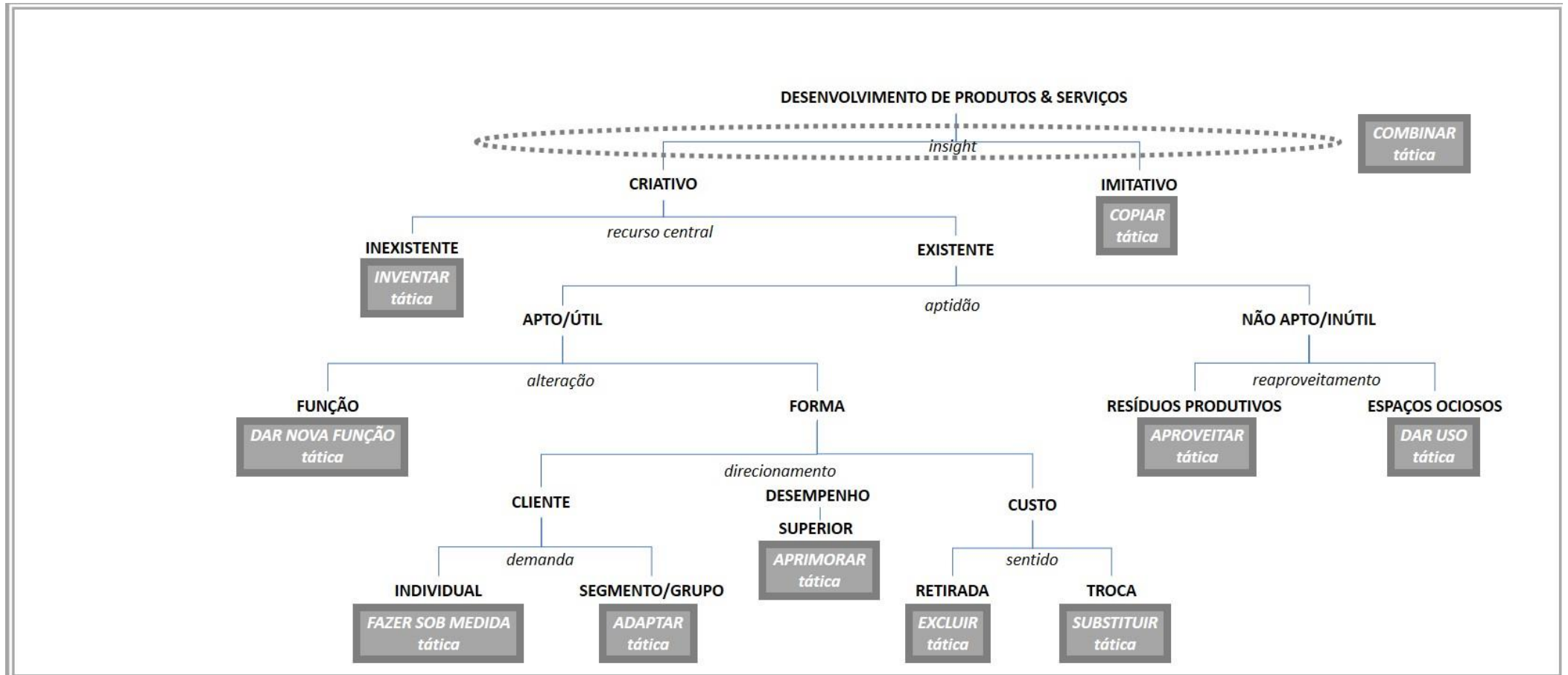
**Quadro 6.1** Combinação Criativa [Junção de produtos]

Tática criativa	Combinação Criativa
Vulnerável	Extrato de Texto
V019	[...] <i>A partir do momento que eu vi o filme, me deu a ideia de estar fazendo com os panos de pratos. Eu faço pano de prato e vendo eles individualmente. <b>Seria um combo com o pano de prato, o avental e a luva.</b> Basta ter a base da costura. Mas é uma peça assim que você tem que ter o conhecimento básico da costura reta pra você poder desenvolver. O conhecimento básico da costura reta.</i>

**Fonte:** Elaboração própria (2023)

Ao observarmos isso em campo, junto aos vulneráveis, procedeu-se à atualização do *framework* proposto por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), conforme destacado na Figura 2.1 [Modelo “10 Types of Creative Reasoning”], na qual se destaca a inserção da tática criativa *COMBINAR*. Essa tática engloba a composição de produtos e/ou serviços gerados pelo empreendedor a partir de todas as outras táticas, conforme ilustrado na Figura 6.1. Obviamente, essa tática não se trata de uma abordagem de entrada no ambiente transacional de negócios, mas sim de um estágio subsequente, no qual o empreendedor já deve possuir pelo menos dois ou mais produtos ou serviços.

**Figura 6.1** Modelo “10 Types of Creative Reasoning” adaptado a partir da experiência com os vulneráveis



**Fonte:** Adaptado de De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022, p. 31)

## 6.1.2 Adaptação do *Framework* para o contexto/realidade dos vulneráveis

Após o desenvolvimento da taxonomia baseada nas táticas criativas propostas por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), algumas dessas táticas serviram de inspiração e foram utilizadas pelos vulneráveis a partir da experiência com o artefato. Além disso, houve adaptação dos nomes científicos para os nomes populares dessas táticas. Das 10 táticas criativas presentes no artefato inicial, apenas as táticas criativas *degradação* e *nonaptation junk* não foram encontrados conteúdos, pois essas táticas estiveram mais distantes da realidade do público vulnerável pesquisado.

### 6.1.2.1 Cópia [imitação ou mimética]

Com o nome popular *COPIAR*, a ação empreendedora criativa praticada tem sua inspiração e origem na cópia de outro P&S disponível no mercado, podendo ocorrer de diferentes maneiras, pois é rápida, eficaz e barata (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Esse tipo de inovação imitativa, que é aplicada da mesma forma em outras organizações, é mais comum em países desfavorecidos [empobrecidos], pois os riscos, os custos, a natureza cumulativa da inovação e o nível de educação dificultam a adoção do modelo tradicional de inovação, conhecido como DNP (ARAQUE-PADILLA; MONTERO-SIMON, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que dez vulneráveis [V003, V014, V018, V020, V021, V021, V027, V033, V042 e V043; correspondendo a 32% da amostra] pensam em iniciar o desenvolvimento de um novo produto ou serviço por meio da *cópia*, que foi a tática mais difundida entre esses usuários finais. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que a cópia também pode ser fonte de criação. O Quadro 6.2 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

Quadro 6.2 Cópia [imitação ou mimética]

Tática criativa	Cópia [imitação ou mimética]
Vulnerável	Extratos de Textos
V003	[...] <i>Então me deu a ideia de fazer no formato de coraçãozinho, a sobra, né? E sempre sobra pra dar de lembrancinha, né? Fazer umas lembrancinhas</i>

	<i>no formato de coração, Dia das Mães, dia dos namorados. Fazer mini sabonetes</i>
V014	<i>[...] Eu sempre tive curiosidade em puxar até no google, para tentar fazer esses sabonetes glicerizados, <b>a princípio iria continuar fazendo do mesmo jeito e posteriormente tentar criar outro jeito de fazer o sabonete.</b></i>
V015	<i>[...] Eu iria fazer toalhinha de boca de criança, toalha de banho, né? Com bordado com nome. É, até mais, até lençóis, né? Paninhos de boca, até mesmo pano de prato, né?</i>
V018	<i>[...] Eu sempre, assim, tive vontade, assim, de fazer essas coisas, né? <b>É um produto [coxinha] fácil de fazer, uma coisa fácil. Tipo assim, você não precisa só fazer no mesmo formato. Pode fazer tipo bichinho, né? Para as crianças, encantar, e é legal isso aí, né?</b></i>
V021	<i>[...] É... Tipo assim, os bicos, né? <b>Fazer uns bicos, assim, nos panos de prato pra chamar atenção da clientela.</b></i>
V021	<i>[...] Eu achei muito interessante fazer o nome. Porque tem pessoas às vezes até que perguntam, né? Se a gente faz... Porque a gente conhece muitas pessoas que perguntam, né? Eu vendo, mas é de desenho. <b>Sabe umas toalhinhas que tem de criança?</b> Tem com os personagens, aí às vezes eles [os clientes] pedem e eu trago. Eu pretendo fazer os nomes com o bordado e passar a vender.</i>
V027	<i>[...] Assim, eu tava pensando fazer alguma coisa com sabão. Só que aí, por exemplo, agregar essa parte da aromaterapia no sabonete, mas tipo, pensando com a parte medicinal. <b>Então, vou utilizar a lavanda e o Ylang-Ylang com sabonete pro banho, que vai ser um banho relaxante, a pessoa vai reduzir a pressão arterial e vai ficar cheirosa.</b></i>
V033	<i>[...] <b>Eu ia, eu ia, fazer esse da dona Maria. Ah, um desenhinho, umas flores. Ah, eu, pensei, pô, também, às vezes, o nome da pessoa.</b></i>
V042	<i>[...] Atualmente eu faço os panos de pratos com pintura, bordado e ponto-cruz. <b>Eu pensei em fazer igual... tirar tudo do que eu faço e deixar os panos de pratos apenas com barrados.</b></i>
V043	<i>[...] <b>Uma vez eu ganhei uma toalhinha</b> que dava para colocar pasta de dente, escova, enrolava, pra você botar na bolsa. <b>Aí eu falei assim, eu acho que vou fazer esta toalhinha pra vender.</b> Pega uma toalha e coloca como se fosse um bolso, com um zíper que fecha, aí fica assim tipo um bolsinho na toalha. Eu pretendo comprar pronta mas posso fazer pesquisa de preço do pano atalhado.</i>

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.2 Adaptação

Com o nome popular *ADAPTAR*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo a partir da adaptação de P&S disponíveis no mercado. Na adaptação, ocorre uma modificação na forma, mas preserva-se a função, ou seja, a nova forma desempenha a mesma função que a forma original (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que oito ideias de vulneráveis [V005, V005, V025, V028, V029, V031, V038 e V041; correspondendo a 25% da amostra] planejam dar continuidade ao desenvolvimento de seus produtos ou serviços atuais, adaptando-os. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que

ele pode alterar seu P&S para atender a outros públicos além dos clientes atuais. O Quadro 6.3 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

**Quadro 6.3** Adaptação

Tática criativa	Adaptação
Vulnerável	Extratos de Textos
V005	[...] <b>Dá pra fazer bolo no formato de coraçõzinho.</b>
V005	[...] Para o Dia das Mães, <b>pode fazer guirlanda no formato de coração, né? Com chocolate.</b>
V025	[...] Olha, dentro do que eu faço hoje, que são os pães, na verdade, o que eu faria, acho que não é um produto novo, mas sim uma receita própria. Desenvolver a minha própria receita. [...] Seria um processo assim, desenvolver uma receita própria, pegar uma receita lá da antiga da vovó e assim adaptar pra hoje, é muita coisa que vai, dependendo da receita. Eu ia adaptar uma receita antiga num formato novo. [...] <b>Eu faria uma receita nova, dava um nome para esse pão que eu iria desenvolver. E ia ter uma história. E aí eu iria procurar fazer um formato de uma modelagem diferente, pra ter uma característica própria minha.</b>
V028	[...] <b>Seria praticamente quase igual o dela, pegar e fazer tipo para datas comemorativas mais, entendeu? Fazer salgados e doces.</b>
V029	[...] <b>Eu já faço porta-moedas e aí eu pensei em fazer em formato de coração.</b>
V031	[...] Eu faria também algum produto, por exemplo, vai, tipo, eu vendo brigadeiro para a Páscoa, vou fazer ovo de Páscoa. Depende, né, tipo, por exemplo, na data comemorativa, tentar achar algum formato, alguma coisa que desse menção àquela data, né? <b>De repente, no Dia das Mães, uma rosa, dia dos namorados, um coração, sempre na linha de chocolate.</b>
V038	[...] <b>Eu pretendo fazer salgados vegetarianos [coxinhas] para pessoas que não gostam de carne.</b> Fazer assim, coxinha de cenoura com mandioquinha, coxinha de abobrinha com salpicão, de brócolis, coxinha de espinafre com creme de ricota, coxinha de alho-poró.
V041	[...] <b>Eu iria fazer cupcakes [mini-bolos] com a decoração da parte superior em pedaços de chocolates em formato de coração para datas especiais como o Dia das Mães.</b>

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.3 Aprimoramento [melhoria]

Com o nome popular *APRIMORAR*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo a partir do aprimoramento de P&S ou da melhoria de P&S disponíveis no mercado. O aprimoramento de um produto envolve a substituição de insumos e/ou o processo de produção com a inclusão de funções/qualidades ao produto ou serviço, passando a atender consumidores com exigências adicionais e que estão dispostos a pagar mais por isso (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que um vulnerável [V032;

correspondendo a 3% da amostra] planeja dar continuidade ao desenvolvimento de seus produtos ou serviços atuais, buscando aprimorá-lo. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode agir no sentido de aprimorar seu produto/serviço, agregando mais valor a ele. O Quadro 6.4 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

**Quadro 6.4** Aprimoramento [melhoria]

<b>Tática criativa</b>	<b><i>Aprimoramento [melhoria]</i></b>
<b>Vulnerável</b>	<b>Extrato de Texto</b>
<b>V032</b>	<i>[...] Aí, eu pensaria em adaptar, assim, por exemplo, uma das bolsas que eu faço colocar algo mais para, uma divisória para separar o celular ou um porta-batom, alguma coisa nesse sentido que ajudasse a agregar.</i>

Fonte: Elaboração própria (2023)

#### 6.1.2.4 Invenção

Com o nome popular *INVENTAR*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo inovador para o empreendedor de BdP e para o mercado, ou seja, a prática de DNP ou invenção. A invenção está associada ao “novo/desconhecido”, não necessariamente algo novo para o mercado e para o mundo, mas sim em algo novo pelo menos para aquele que o desenvolve (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Conforme evidenciado na pesquisa realizada por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), o DNP relatado por nossa amostra está associado a inovações realizadas dentro do contexto do próprio negócio do vulnerável, onde o produto é uma inovação apenas para este e não necessariamente para o mercado em que ele concorre. Ao analisar as análises das unidades de contexto, observou-se que um vulnerável [V036; correspondendo a 3% da amostra] planeja iniciar o desenvolvimento de um novo produto ou serviço por meio da invenção, agregando valor ao produto. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode desenvolver invenções, mesmo que estas não sejam as de base tecnológica que dominam o imaginário coletivo. O Quadro 6.5 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

**Quadro 6.5** Invenção

<b>Tática criativa</b>	<b><i>Invenção</i></b>
------------------------	------------------------

Vulnerável	Extrato de Texto
V036	[...] <b><i>Eu iria fazer os pingentes e colocar dentro das garrafinhas pedras de signos, runas [pedras que contém os símbolos, cada um tem uma simbologia, tipo um tarô]. Então, você coloca uma pedrinha dessa dentro dessa garrafinha, alguma coisa nesse estilo. Ou de repente com alguma ervazinha, uma pimenta seca, alguma coisa. Na hora surge algumas ideias diferentes, assim, né?</i></b>

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.5 Sob medida

Com o nome popular *FAZER SOB MEDIDA*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de P&S customizados para atender a necessidade específica ou sob medida de um cliente. Essa abordagem envolve a criação de um produto ou serviço especificamente para uma pessoa ou organização, com o produto sendo feito na medida exata, com baixa produtividade, alta qualidade, menor volume e maior valor agregado (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que dois vulneráveis [V015 e V020; correspondendo a 6% da amostra] planejam dar continuidade no desenvolvimento de seus produtos ou serviços atuais fazendo produtos sob medida. Portanto deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode fazer produtos personalizados, conforme a demanda de sua clientela. O Quadro 6.6 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

Quadro 6.6 Sob Medida

Tática criativa	<i>Sob Medida</i>
Vulnerável	Extratos de Textos
V015	[...] <b><i>Eu iria fazer toalhinha de boca de criança, toalha de banho, né? Com bordado, com nome. É, até mais, até lençóis, né? Paninhos de boca, até mesmo pano de prato, né?</i></b>
V020	[...] <b><i>Seria relacionado a bordar o pano de prato igual ela fez com as toalhinhas para uma cliente que ela queria comprar com as letras dela.</i></b>

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.6 Frugal [simplificação]

Com os nomes populares *EXCLUIR* e *SUBSTITUIR*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo a partir da



substituição de partes do produto. Isso envolve a substituição de insumos ou o processo de produção, resultando na exclusão de funções/qualidades do produto ou serviço e na redução do custo em relação ao produto original [fonte]. A exclusão ou substituição do produto ou serviço passa a atender a consumidores de menor renda, que estão dispostos a pagar menos por isso (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que um total de dois vulneráveis [V027 e V38; correspondendo a 6% da amostra] planejam dar continuidade ao desenvolvimento de seus produtos ou serviços atuais, substituindo partes dos produtos, como substituição de matéria-prima nobre por material descartado. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode excluir partes de seu produto para deixá-lo com um valor mais acessível ou criar versões com custo mais acessível do seu produto a partir da substituição de materiais caros por outros mais baratos. O Quadro 6.7 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

Quadro 6.7 Frugal [simplificação]

Tática criativa	Frugal [simplificação]
Vulnerável	Extratos de Textos
V027	[...] <i>Eu até comprei pra colocar as minhas coisinhas na última feira que eu participei. Eu fui numa loja MDF e comprei umas caixinhas, né? E aí eu pensei, poxa, <b>poderia procurar pra agregar no meu trabalho essas coisas de madeira de demolição.</b> Ao mesmo tempo é sustentável e reduz custo. <b>Aí eu ia fazer as caixinhas para colocar os produtos.</b></i>
V038	[...] <i>Eu pensei em fazer <b>marchetaria [madeira desenhada] trabalhada no corte e depois faz a montagem.</b> Espelhado na parede, o espelho é a moldura como se fosse um porta-retrato. Igual tipo aquelas salas de jantar que tem aquele espelho na parede. O espelho é desenhado. É um quadro com espelho desenhado e também dá para fazer bandeja. A madeira é colada uma a uma, como se fosse um mosaico. [...] <b>A madeira eu acho em caçambas que eu cato.</b></i>

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.7 Exaptação ou DNU

Com o nome popular *DAR NOVA FUNÇÃO*, essa ação empreendedora criativa praticada consiste no desenvolvimento de algo a partir da atribuição de uma *nova função* ou *uso* para um produto/competência ou parte de um produto/competência do próprio empreendedor de BdP. Nesse processo, a *nova função* ou *uso* desempenha a forma antiga, ou seja, o

produto/competência adquire uma *nova função ou uso*, mas mantém a mesma forma para um novo público ou segmento (DE SORDI; NELSON; MEIRELES; HASHIMOTO, 2022). Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que um vulnerável [V043; correspondendo a 3% da amostra] planeja iniciar o desenvolvimento de um novo produto ou serviço, atribuindo-lhe uma nova função. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode demonstrar sua capacidade em identificar uma nova função para produto ou serviço, utilizando tal descoberta como plataforma para um novo produto ou serviço, utilizando tal descoberta como base para o desenvolvimento de um novo produto ou serviço. O Quadro 6.8 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

**Quadro 6.8** Exaptação ou DNU

Tática criativa	<i>Exaptação ou DNU</i>
Vulnerável	Extrato de Texto
V043	[...] Então, eu faço também umas ecobags daquele tecido cru. E ela vira uma carteira. A parte que vira carteira, que é tipo um bolsinho pelo lado de for a. [...] <b>Eu iria fazer um porta-guardanapos</b> que eu vi [no Pinterest] de tricoline com elásticos na ponta, fica um quadradinho abertinho com um botãozinho em cima e dá para colocar os guardanapos dentro... ele iria ter a função do guardanapo. Fica como se fosse um envelope de carta, que depois poderá ter outra função além desta.

Fonte: Elaboração própria (2023)

### 6.1.2.8 *Nonaptation Spandrels*

Com os nomes populares *DAR USO* e *APROVEITAR*, essa ação empreendedora criativa consiste no desenvolvimento de algo a partir do reaproveitamento de resíduos produtivos ou do aproveitamento de espaços ou recursos ociosos. Ao analisar as unidades de contexto, observou-se que um total de seis vulneráveis [V003, V023, V032, V034, V035 e V037; correspondendo a 19% da amostra] planejam dar continuidade ao desenvolvimento de seus produtos ou serviços atuais realizando o aproveitamento de resíduos. Portanto, deve-se evidenciar ao vulnerável que ele pode demonstrar sua capacidade de criação a partir de resíduos de produtos atuais ou do aproveitamento de espaços ou recursos ociosos como fonte de geração de renda. O Quadro 6.9 apresenta um resumo dos resultados encontrados.

Quadro 6.9 Nonaptation Spandrels

Tática criativa	Nonaptation Spandrels
Vulnerável	Extratos de Textos
V003	[...] <i>Dá pra fazer também, reaproveitar, né? Tipo, eu também gosto de mexer muito com MDF também, às vezes sobra as lasquinhas de MDF. Também dá pra fazer tipo caixotinhos, as lasquinhas das madeiras também. Tem o fato também de chamar a atenção do povo, né? Mostrar. Tipo, uma lembrancinha legal. Gosto muito de mexer com ele. Ter uma lembrancinha.</i>
V023	[...] <i>Cozinha o bagaço da cana, depois mistura com cola, vai virar uma massa. Então eu tenho esse desejo de fazer isso ainda, porque depois eu vou, lógico, em cima desse trabalho da fruteira, com o bagaço da cana, cozida com cola, aí eu vou moldar e depois eu vou pintar, vou fazer uma decoupage, vou amarrar um cordãozinho, um barbante, um cordão de rami. [...] Eu encontrei essa ideia do bagaço na internet.</i>
V032	[...] <i>No caso aqui, eu poderia usar os retalhos dos meus tecidos para fazer as bolsas de retalho.</i>
V034	[...] <i>Até agora mesmo tem uma senhora que mandou mensagem pra mim que ela quer que eu faça chaveiro no formato de florzinha. Aí eu vou aproveitar bastante linha, né? Que eu tenho guardada, enfim. Vou aproveitar ela. Então, até eu tava procurando ideia no YouTube pra poder ver se eu consigo achar mais ou menos do tipo que ela quer.</i>
V035	[...] <i>Eu tava jogando fora as sobras de linhas. Eu faço o enchimento dos amigurumis com manta acrílica. [...] E dependendo do tamanho da sobra da linha de barbante, dá para colocar dentro dos amigurumis.</i>
V037	[...] <i>Aí eu estava olhando essa semana. Falei, nossa, sobra tanto do retalho. O que eu vou fazer com ele? Eu vou comprar tiaras porque os retalhos eu já tenho. Eu vou forrar essas tiaras com esses retalhos, porque eu posso por lacinho, eu posso por flor, vai da criatividade.</i>

Fonte: Elaboração própria (2023)

O Quadro 6.10 resume as táticas criativas utilizadas pelos vulneráveis que testaram o artefato.

Quadro 6.10 Resumo das táticas criativas utilizadas pelos vulneráveis que testaram o artefato

Táticas criativas			
Nome científico	Nome popular	Insights	%
Cópia [imitação ou mimética]	ADAPTAR [Adaptação do produto]	10	32%
Adaptação	APRIMORAR [Melhoria do produto]	8	25%
Aprimoramento [melhoria]	APROVEITAR [Aproveitamento de resíduos]	1	3%
Invenção	COMBINAR [Junção de produtos]	1	3%
Sob Medida	COPIAR [Cópia do Produto]	2	6%
Frugal [simplificação]	DAR NOVA FUNÇÃO [Nova função do produto]	2	6%
Exaptação ou DNU	DAR USO [Aproveitamento de espaços e/ou coisas até então sem uso]	1	3%
Nonaptation Spandrels	EXCLUIR [Exclusão de partes do produto]	6	19%
Combinação Criativa	FAZER SOB MEDIDA [Produto sob medida]	1	3%
<b>Total de insights</b>		<b>32</b>	
<b>Percentual Total [%]</b>		<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração própria (2023)

Dos 32 *insights* gerados pelos vulneráveis que testaram o artefato, dez deles [32% dos casos] se basearam na tática criativa “CÓPIA [IMITAÇÃO OU MIMÉTICA]”. Portanto, essa tática criativa foi a mais difundida entre os vulneráveis. Oito vulneráveis [25% dos casos] se basearam na tática criativa “ADAPTAÇÃO”. Seis vulneráveis [19% dos casos] se basearam na tática criativa “NONAPTATION SPANDRELS”. Observou-se uma homogeneidade em quatro táticas criativas com um vulnerável em cada uma delas [equivalente a 3% dos casos] sendo elas “APRIMORAMENTO [MELHORIA]”, “INVENÇÃO”, “EXAPTAÇÃO OU DNU” e “COMBINAÇÃO CRIATIVA”. Essas quatro táticas criativas representaram 12% dos casos analisados. Observou-se também uma homogeneidade em duas táticas criativas, com dois vulneráveis em cada uma delas [equivalente a 6% dos casos], sendo elas “SOB MEDIDA” e “FRUGAL [SIMPLIFICAÇÃO]”. Essas duas táticas criativas representaram 12% dos casos analisados.

### **6.1.3 Entrega de uma ferramenta no contexto dos vulneráveis**

O trabalho realizado com o público vulnerável resultou na criação da ferramenta tecnológica *IdeiasGeraRenda* acessível na internet pelo *site* de fácil utilização: [www.ideiasgerarenda.com.br](http://www.ideiasgerarenda.com.br). O propósito desse *site* é servir a um amplo espectro de usuários, abrangendo tanto os vulneráveis como os profissionais que os assistem, independentemente de sua familiaridade com a internet.

O conteúdo dessa ferramenta está organizado em forma de apresentações das histórias [narrativas] apresentadas no formato *PowerPoint* [PPT], acompanhadas de legendas e com opção de *download* para uso em diversas plataformas.

## **6.2 Contribuição Social**

Encontrar as incubadoras sociais foi uma tarefa bastante desafiadora, embora seu número seja expressivo. Isso se deveu ao contexto em que o mundo se encontrava, na metade de uma pandemia, o que levou à interrupção

de todas as atividades, com a retomada ocorrendo de forma gradual. Inicialmente, foram realizados contatos com as incubadoras autodenominadas sociais da região metropolitana de São Paulo e, posteriormente do interior. A abrangência foi ampliada para o nível nacional, utilizando as redes sociais e *sites* da *internet*. Os contatos foram realizados preferencialmente por ligações telefônicas, *e-mails*, *WhatsApp* e/ou formulário de mensagens, com o objetivo de verificar a possibilidade de propor e desenvolver o artefato para o público vulnerável.

A busca por participantes vulneráveis para o teste do artefato teve início com o contato inicial realizado pela pesquisadora com um gestor que atua em uma ONG de materiais recicláveis. Inicialmente estava planejada a reunião de um grupo de vinte vulneráveis dessa área para participar do teste. Contudo, essa reunião não pôde ser concretizada. Apesar disso, o referido gestor forneceu os contatos de mais 12 ONGs e 3 vulneráveis atuantes na área de artesanato. Nesse contexto, foram realizados contatos por meio telefônico e/ou redes sociais [*WhatsApp*]. A cada contato realizado com um vulnerável ou com uma ONG, foram solicitadas sugestões de outros vulneráveis e/ou outras ONGs, associações de moradores e hortas comunitárias. Em resumo, buscou-se envolver todos os segmentos possíveis, com a aplicação da técnica “bola de neve”, visando atrair o maior número possível de vulneráveis de diversos segmentos.

Com o objetivo de aumentar a abrangência da pesquisa na parte prática de teste do artefato, foram realizadas novas tentativas. Dessa vez, buscou-se envolver uma cooperada que organiza e trabalha em uma cooperativa de horta comunitária com mais 47 cooperadas. No entanto, essas cooperadas não quiseram participar do teste, pois o único recurso que sabiam utilizar era o *WhatsApp* [apenas áudio], e muitas delas sequer conseguem acessar a internet. O próximo passo foi visitar um projeto de uma prefeitura. Esse projeto atualmente beneficia 16 pessoas em situação de vulnerabilidade econômica e social, proporcionando-lhes a oportunidade de aprender técnicas de tapeçaria por meio da restauração de sofás descartados pela população. Essa iniciativa visa qualificá-las profissionalmente e promover uma fonte de geração de renda. Na ocasião, o gestor apresentou todos os detalhes do projeto. No entanto, a devolutiva quanto ao teste do artefato foi negativa, pois os vulneráveis não se

sentiriam confortáveis em realizar o teste do artefato, uma vez que muitos deles possuem dificuldades para acessar a internet.

Uma nova tentativa foi realizada para o teste do artefato com uma fundação que possui parceria com uma prefeitura para promover cursos profissionalizantes na área de serviços/construção civil [elétrica básica residencial]. No entanto, a pesquisadora só poderia ter uma conversa com o gestor da fundação depois de três meses devido à agenda lotada da fundação devido a outros compromissos. Outra tentativa de contato foi feita com a Universidade Aberta à Economia Solidária [UAES] da Universidade Federal de São Paulo [UNIFESP]. Através dessa universidade, foi possível obter o contato de alguns vulneráveis. Uma nova tentativa de contato foi feita com dois formadores de uma incubadora pública de empreendimentos populares e solidários ligada a uma prefeitura. Esses formadores disponibilizaram o contato do grupo de um coletivo de 18 mulheres empreendedoras. Algumas dessas mulheres concordaram em participar do teste do artefato.

Na parte prática do teste do artefato, como pesquisadora independente, o número de vulneráveis que utilizaram o artefato não foi mais expressivo devido às dificuldades encontradas para estabelecer contato com o público-alvo que se tornaram mais evidentes nessa etapa. Como alternativa, foram procurados outros grupos nos quais houvesse uma pessoa que pudesse intermediar o contato com os vulneráveis, como ONGs, hortas comunitárias, catadores de materiais recicláveis e vulneráveis não pertencentes a nenhum desses grupos. Assim, foi estabelecido o contato com um instituto social que atua na periferia de uma região metropolitana promovendo trabalho de assistência social e oficinas artesanais. Atualmente, esse instituto presta assistência a 56 famílias, possibilitando à pesquisadora realizar o teste do artefato presencialmente com alguns desses vulneráveis.

No total, foram convidados a participar da pesquisa e testar o artefato 183 vulneráveis de diversos segmentos, a saber: 12 gestores de ONGs, 18 vulneráveis pertencentes a um coletivo de mulheres empreendedoras, 56 vulneráveis pertencentes a um instituto social, 13 vulneráveis pertencentes a uma associação de moradores, 48 vulneráveis pertencentes a uma cooperativa de horta comunitária, 16 vulneráveis pertencentes a um projeto de tapeçaria e 20 vulneráveis pertencentes a uma ONG de materiais recicláveis.

Entre as poucas ONGs que a pesquisadora teve acesso, e entre esses vulneráveis, houve ainda um segundo nível de dificuldade. Além da dificuldade de acesso às ONGs, soma-se a dificuldade individual imposta por temores em divulgar informações sobre o recebimento de algum tipo de renda, como programa de auxílio do governo [por exemplo, o Bolsa Família] e a aposentadoria por invalidez, ou seja, são mais vulneráveis recebendo algum tipo de benefício do que efetivamente exercendo alguma atividade remuneratória com ou sem carteira assinada. Em várias situações, especialmente em casos de extrema vulnerabilidade econômica e social, alguns vulneráveis participaram do teste do artefato devido à necessidade de comparecer à ONG que estão vinculados para receber cestas básicas e/ou entregar encomendas de seus produtos vendidos, ou até mesmo por acreditarem que se tratava de uma proposta de emprego. Diante disso, muitas informações foram omitidas por alguns vulneráveis, como seu nível de escolaridade e atividades que realizam para geração de renda, algumas das quais podem ser consideradas ilícitas, mas são realizadas para garantir renda para sua sobrevivência. Além disso, foi constatado que todos os vulneráveis que recebiam benefícios do governo federal [descritos no Apêndice G] estavam envolvidos em alguma atividade para geração de renda, mesmo que não seja declarada, conforme informado pela responsável da ONG.

No teste do artefato realizado presencialmente, muitos vulneráveis relataram dificuldades em navegar na *internet* e que só sabiam utilizar o *WhatsApp*. Um grupo de vulneráveis só aceitou participar da entrevista sob a condição de receber uma compensação financeira, o que também ocorreu com algumas ONGs, indo na contramão de sua finalidade principal, que é exercer um papel de fundamental importância para a sociedade. Essas organizações atuam para suprir as ausências do poder público em várias áreas e setores, com um trabalho que ajuda diretamente na qualidade de vida de pessoas em vulnerabilidade econômica e social, proporcionando uma nova realidade e perspectiva de futuro (RÁDIO WEB UFPA, 2019). Apesar de terem sido fornecidos lembretes com antecedência sobre o horário das entrevistas presenciais e virtuais, muitas delas precisaram ser reagendadas várias vezes devido a diferentes circunstâncias, como o não comparecimento do vulnerável.

O artefato desenvolvido mostrou-se capaz de abordar diferentes formas heurísticas associadas a atos criativos, de forma simples e facilmente compreensível pelos vulneráveis. Os testes de campo evidenciaram a facilidade de uso tecnológico, compreensão dos conteúdos e, o principal, geração de *insights*. Os vulneráveis acabam utilizando os recursos disponíveis no momento para promover a inovação. No entanto, falta uma estrutura de acolhimento para promover iniciativas empreendedoras para esse público. As ONGs onde o artefato foi testado incentivam todos ao promover oficinas profissionalizantes gratuitas, visando proporcionar ao vulnerável uma nova opção de geração de renda. Contudo, são inúmeras as situações em que o vulnerável não possui recursos para comprar o material básico, e ele acaba faltando e/ou desistindo das oficinas por conta desse impedimento financeiro.

Partindo-se dessa análise, entende-se que as soluções simples e de baixo custo propostas no artefato trouxeram contribuições ao vulnerável que empreende ou que deseja empreender, permitindo que ele crie ou diversifique P&S com ações de baixo custo e de fácil criação. Observou-se que a maioria dos vulneráveis gerou algum tipo de *insight* para o desenvolvimento de novos produtos ou serviços. A forma de inovar poder ser a mais simples como a *cópia* e, independentemente da complexidade da tática criativa utilizada, ficou evidente que os *insights* gerados pelos vulneráveis foram legítimos, em função da riqueza de detalhes na descrição das ideias para novos produtos ou serviços.

O teste do artefato em campo evidenciou seu potencial de gerar *insights* criativos entre os vulneráveis, impulsionando a geração de novos P&S. A empolgação e a riqueza dos detalhes expressos evidenciaram sua relevância social no contexto do público-alvo, os vulneráveis. Considerando que o teste do artefato *IdeiasGeraRenda* envolveu poucos testes de campo, abrangendo predominantemente inovações na área de artesanato por vulneráveis do gênero feminino, fica evidente a possibilidade de aprimoramento do artefato para atender a outros públicos e vulneráveis, não contemplados nesta pesquisa.

Ficou evidente também que o artefato proporcionou *insights* mais significativos para os vulneráveis que possuem experiência prévia de trabalhos, principalmente relacionada aos exemplos do artefato [descrito no Quadro 5.4]



Para aqueles que veem o empreendedorismo como possível solução para o desemprego e outras dificuldades, especialmente os vulneráveis, o artefato *IdeiasGeraRenda* será extremamente valioso para aprofundar discussões sobre políticas voltadas aos desafios da ação empreendedora para esse público, pois o vulnerável deseja ser assistido. Pensando nessa situação, as pesquisas com o presente artefato poderão continuar com outros públicos, e envolver equipes especializadas, com o objetivo de fornecer oportunidades para que o vulnerável possa desenvolver alguma atividade para sua própria geração de renda.

## 7 CONCLUSÕES

O principal objetivo deste estudo foi o de adaptar o artefato “*10 Types of Creative Reasoning*” proposto por De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto (2022), à realidade dos vulneráveis utilizando a abordagem ADR. Para desenvolver o *software*, foram utilizadas táticas criativas encontradas na literatura. Após a concepção do *software*, um teste inicial foi realizado com 13 vulneráveis, porém, suas respostas foram descartadas devido à necessidade de readequação do questionário inicial para a aplicação do teste do artefato.

O artefato foi testado com 30 vulneráveis da área de artesanato, levando em consideração a legitimidade dos dados obtidos e alinhando-se com as táticas criativas desenvolvidas pelos próprios vulneráveis da IS-PC e outros públicos. A versão final do *IdeiasGeraRenda* está disponível na *internet* por meio de um *site* e fácil acesso e utilização, projetado de forma intuitiva para atender a qualquer usuário com acesso à *internet*. O artefato criado deve suprir e auxiliar os vulneráveis a dar continuidade ou até mesmo iniciar algum empreendimento que possa lhe auxiliar a gerar renda no desenvolvimento de seu produto ou serviço.

A pesquisa contribui e está diretamente ligada aos vulneráveis, pois são estes que vivenciam no seu dia a dia as dificuldades enfrentadas para sua geração de renda. Este trabalho oferece a oportunidade de conhecer detalhadamente as ideias para o desenvolvimento de novos P&S. O conhecimento gerado por esta pesquisa pode ser utilizado para auxiliar e apoiar esse público vulnerável, além de servir como estímulo para uma melhor compreensão do problema e para buscar ajuda de outras instâncias na sociedade.

Esta pesquisa pode ajudar a integrar e aplicar conceitos e teorias já existentes em áreas como criatividade, empreendedorismo, inovação e *design*, contribuindo para a consolidação e ampliação do conhecimento teórico nessas áreas. Sua abordagem específica visa apoiar a ação empreendedora de pessoas vulneráveis. Além disso, esta pesquisa pode auxiliar a explorar o papel das tecnologias e artefatos específicos no apoio à criatividade empreendedora dos vulneráveis. Isso inclui o desenvolvimento e a análise

crítica de artefatos tecnológicos, como aplicativos, plataformas *online* e dispositivos, para capacitar e impulsionar ações empreendedoras de vulneráveis.

Com base nos resultados e descobertas da pesquisa, propõem-se *frameworks* ou modelos teóricos que descrevam os processos envolvidos na criação de um ambiente favorável à criatividade empreendedora dos vulneráveis. Esses modelos podem fornecer diretrizes práticas e conceituais para pesquisadores, profissionais e instituições interessadas em apoiar empreendedores vulneráveis. Além disso, esses modelos podem fornecer uma compreensão aprofundada das necessidades, desafios e oportunidades específicas enfrentadas por esses empreendedores vulneráveis. Isso contribuirá para a literatura existente sobre empreendedorismo social e inclusivo, permitindo que teóricos e pesquisadores desenvolvam estratégias mais eficazes para apoiar e capacitar esse grupo.

Com base nos resultados já abordados ao longo deste documento, temos que os principais conhecimentos científicos e tecnológicos gerados formam:

[1] adaptação do artefato: o estudo propôs adaptar e complementar o *framework* “*10 Types of Creative Reasoning*” (De Sordi, Nelson, Meireles e Hashimoto, 2022), utilizado para discussão da heurística aplicada como tática criativa em apoio ao desenvolvimento de P&S, para o contexto dos empreendedores vulneráveis da BdP. O complemento se deu se deu por intermédio da adição de uma nova tática criativa ao *framework*, *COMBINAR*;

[2] teste do artefato: A construção do artefato pautou-se em estágios e princípios conforme preceitos da abordagem ADR, bem como em testes de campo com usuários finais, realizados com 30 vulneráveis;

[3] disponibilidade e acessibilidade do artefato: a versão final do artefato, denominado *IdeiasGeraRenda*, está disponível na *internet* por meio de um *site* de fácil acesso e utilização: [www.ideiasgerarenda.com.br](http://www.ideiasgerarenda.com.br). Isso demonstra que o artefato foi projetado de forma intuitiva, visando atender a qualquer usuário com acesso à internet, incluindo os vulneráveis.

[4] contribuição aos vulneráveis: a pesquisa está diretamente ligada aos vulneráveis, uma vez que busca entender e solucionar as dificuldades enfrentadas por eles na geração de renda. A disponibilidade do *IdeiasGeraRenda* oferece a oportunidade de conhecer detalhadamente as ideias para o desenvolvimento de novos P&S, auxiliando e apoiando o público vulnerável em suas iniciativas empreendedoras;

[5] maior compreensão da realidade acerca do contexto dos vulneráveis e do seu entorno: dificuldades de acesso às ONGs e aos vulneráveis; temores dos vulneráveis em divulgar informações sobre recebimento de algum tipo de benefício, expectativa das ONGs em receber algum benefício para participar da pesquisa; e omissão pelos vulneráveis de atividades exercidas para geração de renda para sua própria sobrevivência;

[6] contribuição teórica: a pesquisa pode fornecer *insights* teóricos sobre como a criatividade pode ser estimulada e facilitada entre os vulneráveis, especialmente no contexto empreendedor. Isso pode envolver a identificação de fatores facilitadores ou barreiras à criatividade, bem como a compreensão de como diferentes heurísticas podem ser aplicadas na geração de ideias e soluções inovadoras.

Com base nesses resultados, atendemos ao objetivo proposto de desenvolver um artefato tecnológico adaptado à realidade dos vulneráveis, proporcionando uma ferramenta útil para a geração de renda por meio do desenvolvimento de P&S. A disponibilidade do artefato na *internet* e seu potencial de apoio aos vulneráveis reforçam a contribuição prática e social da pesquisa.

## **7.1 Limitações da pesquisa**

Esta investigação abordou a aplicabilidade e eficácia do constructo artificial no universo do estudo, levando em consideração análises e coleta de dados e limitações geográficas. Também enfrentou alto grau de dificuldade de participação do grupo pesquisado [vulneráveis] no teste do artefato.

A pesquisa possui algumas limitações. A primeira é que os casos foram limitados ao público de vulneráveis da área de artesanato e um vulnerável da área de comércio de revistaria [banca de jornal]. Outra limitação da pesquisa foi a participação reduzida do gênero masculino em comparação ao gênero feminino. Entretanto, esta é uma constatação empírica do cenário de mercado atual de vulneráveis, corroborando em estudos anteriores (HEUËR, 2017; UKANWA, XIONG e ANDERSON, 2018; ROSCA, AGARWAL e BREM, 2020). Em relação à tática criativa de *INVERSÃO* identificada na literatura sobre heurística, esperava-se vivenciá-la no ambiente analisado. No entanto, ao longo da pesquisa com os vulneráveis da IS-PC não surgiram exemplos que pudessem ser incluídos no artefato proposto. Contudo, essas limitações não inviabilizaram a materialização do constructo, validando-o como uma ferramenta tecnológica de fácil utilização e grande contribuição para a sociedade.

Outra limitação da pesquisa foi o fato de que o artefato possui uma barra de acessibilidade que contempla apenas algumas funções, como aumentar/reduzir texto, escala de cinza, aumentar/diminuir contraste, fundo claro, *links* sublinhados e fundo legível. Um ponto a ser destacado é que grande parte dos vulneráveis, público-alvo desta ferramenta, acessa a *internet* apenas por meio de *smartphones*, o que pode gerar dificuldades de navegação devido à indisponibilidade de *internet* e à falta de familiaridade com o uso da *web*.

## 7.2 Continuidade da pesquisa

É essencial monitorar o uso da ferramenta por um período de tempo no futuro, visando novas avaliações e redirecionamento das ações, se necessário, indicando que essa atividade deve ser realizada para garantir uma análise contínua dos resultados e permitir ajustes e melhorias caso sejam identificadas deficiências ou necessidades ao longo do tempo. Algumas sugestões adicionais para novos estudos podem ser:

- **Ampliação da amostra e diversidade:** Considerando que a pesquisa foi limitada ao público de vulneráveis da área de artesanato e apresentou uma participação reduzida do gênero masculino, sugere-se

ampliar a amostra para incluir outros grupos de vulneráveis e setores de atividade. Isso permitirá uma visão mais abrangente e representativa do universo dos vulneráveis, considerando diferentes contextos e características demográficas;

- Exploração de outras táticas criativas: Dado que a tática criativa de inversão não foi identificada durante a pesquisa com os vulneráveis da IS-PC, seria importante realizar estudos adicionais para explorar outras táticas criativas relevantes. Esses estudos poderiam envolver uma revisão da literatura sobre heurísticas criativas e a realização de pesquisas empíricas para identificar exemplos e aplicabilidade dessas táticas no contexto dos vulneráveis;
- Aprofundamento da acessibilidade do artefato: Dado que o artefato desenvolvido apresentou uma barra de acessibilidade com funções limitadas, sugere-se aprofundar a pesquisa e o desenvolvimento nessa área. Isso envolveria uma análise mais detalhada das necessidades de acessibilidade dos vulneráveis, considerando diferentes dispositivos e tecnologias utilizadas por eles, a fim de tornar o artefato mais inclusivo e adequado às suas necessidades específicas;
- Exploração de estratégias de mitigação das limitações geográficas: Considerando as limitações geográficas mencionadas na pesquisa, sugere-se explorar estratégias para superar essas limitações, como a utilização de tecnologias de comunicação remota, plataformas *online* ou parcerias com organizações locais para facilitar a participação dos vulneráveis em estudos futuros. Isso permitiria a inclusão de uma variedade mais ampla de participantes e a expansão da pesquisa para diferentes regiões geográficas;
- Avaliação longitudinal do impacto do artefato: Para avaliar o impacto a longo prazo do artefato proposto, sugere-se realizar estudos de acompanhamento em que os vulneráveis que utilizaram o artefato sejam monitorados ao longo do tempo. Isso permitiria avaliar se o uso contínuo do artefato realmente contribui para a geração de novos P&S, além de identificar quaisquer desafios ou benefícios adicionais que possam surgir ao longo do tempo.

## REFERÊNCIAS

AGGREY, O. K. *et al.* "Dodging the bullet": are effectual managers better off in a crisis? A case of Ghanaian agricultural SMEs. **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy**, United Kingdom, v. 15, n. 5, p. 755-772, 2021. DOI: 10.1108/JEC-02-2021-0021.

AKBARI *et al.* The evolution of food security: where are we now, here should we go next? **Sustainability**, Switzerland, v. 14, n. 6, p. 1-27, 2022. DOI: 10.3390/su14063634.

AL-DAJANI, H. *et al.* Entrepreneurship among the displaced and dispossessed: exploring the limits of emancipatory entrepreneuring. **British Journal of Management**, United Kingdom, v. 26, p. 713-730, 2015. DOI: 10.1111/1467-8551.12119.

ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. **Perguntas frequentes**. Brasília: ANPROTEC, s.d. Disponível em: <https://anprotec.org.br/site/sobre/incubadoras-e-parques/perguntas-frequentes/>. Acesso em: 02 jan. 2022.

ANPROTEC. **Estudo de impacto econômico**: segmento de incubadoras de empresas do Brasil. Brasília: ANPROTEC; SEBRAE, 2016. *E-book*. Disponível em: [https://anprotec.org.br/site/wp-content/uploads/2020/06/18072016-Estudo\\_ANPROTEC\\_v6.pdf](https://anprotec.org.br/site/wp-content/uploads/2020/06/18072016-Estudo_ANPROTEC_v6.pdf). Acesso em: 02 fev. 2022.

ARANHA, J. A. S. Incubadoras. *In*: PAROLIN, S. R. H.; VOLPATO, M. (org.). **Faces do empreendedorismo inovador**. Curitiba: SENAI/SESI/IEL, 2008. p. 37-68. Disponível em: <https://docplayer.com.br/4434231-Colecao-faces-do-empreendedorismo-inovador-volume-iii-volume-ii.html>. Acesso em: 02 de jan. 2022.

ARANTES, V. Transforming or complying? The rise of social enterprises in Shanghai. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, v. 13, n. 2, p. 143-163, 2020. DOI: 10.1080/19420676.2020.1758195.

ARAQUE-PADILLA, R. A.; MONTERO-SIMO, M. J. The dynamics behind the likelihood of adopting inclusive agrarian innovations in disadvantaged central. **Agriculture**, Switzerland, v. 12, n. 1, p. 85, 2022. DOI: 10.3390/agriculture12010085.

AZMAT, F.; FERDOUS, A. S.; COUCHMAN, P. Understanding the dynamics between social entrepreneurship and inclusive growth in subsistence marketplaces. **Journal of Public Policy & Marketing**, United Kingdom, v. 34, n. 2, p. 252-271, 2015. DOI: 10.1509/jppm.14.150.

BAJWA, S. *et al.* Co-producing knowledge innovation through thematic incubators for disaster risk reduction and sustainable development in India.

**Sustainability**, Switzerland, v. 13, n. 4, p. 2044, 2021. DOI: 10.3390/su13042044.

BAKER, T.; NELSON, R. E. Creating something from nothing: resource construction through entrepreneurial bricolage. **Administrative Science Quarterly**, United Kingdom, v. 50, n. 3, p. 329-366, 2005. DOI: 10.2189/asqu.2005.50.3.329.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Tradução: Luís Antero Reto, Augusto Pinheiro. São Paulo: Edições 70, 2011.

BERENDS, H. *et al.* Product innovation processes in small firms: combining entrepreneurial effectuation and managerial causation. **Journal of Product Innovation Management**, United States, v. 31, n. 3, p. 616-635, 2014. DOI: 10.1111/jpim.12117.

BERGLUND, H.; BOUSFIHA, M.; MANSOORI, Y. Opportunities as artifacts and entrepreneurship as design. **Academy of Management Review**, United States, v. 45, n. 4, p. 825-846, 2020. DOI: 10.5465/amr.2018.0285.

BERGSET, L. Green start-up finance - where do particular challenges lie? **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, United Kingdom, v. 24, n. 2, p. 451-475, 2018. DOI: 10.1108/IJEBR-11-2015-0260.

BHARDWAJ, R.; SRIVASTAVA, S. Dynamic capabilities of social enterprises: a qualitative meta-synthesis and future agenda. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, p. 1-29, 2021. DOI: 10.1080/19420676.2021.1972030.

BORGES, G. O que significa incubadora? **Agência USP de Inovação**. São Paulo, 27 ago. 2019. Disponível em: <http://www.inovacao.usp.br/o-que-significa-incubadora/#:~:text=Na%20defini%C3%A7%C3%A3o%20de%20S%C3%A9rgio%20Wigberto,e%20v%C3%A1%20para%20o%20mercado.%E2%80%9D>. Acesso em: 02 fev. 2022.

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações. **O que é tecnologia social?** Brasília, DF: 2022. Disponível em: [https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/ciencia/politica\\_nacional/\\_social/Tecnologia\\_Social.html#:~:text=Tecnologia%20Social%20%C3%A9%20entendida%20como,Debate%20%2D%20Tecnologia%20Social%20no%20Brasil](https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/ciencia/politica_nacional/_social/Tecnologia_Social.html#:~:text=Tecnologia%20Social%20%C3%A9%20entendida%20como,Debate%20%2D%20Tecnologia%20Social%20no%20Brasil). Acesso em: 03 mar. 2022.

CARVALHO, M. A.; BACK, N. Uso dos conceitos fundamentais da TRIZ e do método dos princípios inventivos no desenvolvimento de produtos. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE GESTÃO DE DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO, 3, 2001. Florianópolis. Disponível em: <http://www.decarvalho.eng.br/macartigoiiicbgdp.pdf>. Acesso em: 02 out. 2022.



CHEN, S.; LIANG, M.; YANG, W. Does digital financial inclusion reduce China's rural household vulnerability to poverty: An empirical analysis from the perspective of household entrepreneurship. **SAGE Open**, United States, v. 12, n. 2, p. 215824402211024, 2022. DOI: 10.1177/21582440221102423.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Porto Alegre: Artmed, 2010.

DAGNINO, R. **Tecnologia Social: contribuições conceituais e metodológicas** [online]. Campina Grande: EDUEPB, 2014. ISBN 978-85-7879-327-2.

DEL-RÍO-CARAZO, L. *et al.* Appropriate technology for access to universal basic services: a case study on basic electricity service provision to remote communities in the Napo River Basin. **Sustainability**, Switzerland, v. 14, n. 1, p. 132, 2022. DOI: 10.3390/su14010132.

DE SORDI, J. O. **Desenvolvimento de projeto de pesquisa**. São Paulo: Saraiva, 2017.

DE SORDI, J. O.; AZEVEDO, M. C.; MEIRELES, M. A pesquisa *Design Science* no Brasil segundo as publicações em Administração da Informação. **Journal of Information Systems and Technology Management**, Brazil, v. 12, n. 1, p. 165-186, 2015. DOI: 10.4301/S1807-17752015000100009.

DE SORDI, J. O.; MEIRELES, M.; SANCHES, C. *Design science* aplicada às pesquisas em administração: reflexões a partir do recente histórico de publicações internacionais. **RAI – Revista de Administração e Inovação**, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 10-36, 2011. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79201>. Acesso em: 31 ago. 2021.

DE SORDI, J. O.; NELSON, R. E.; MEIRELES, M. HASHIMOTO, M. A longitudinal study of the creation methods used by entrepreneurs to develop new products and services. **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, United Kingdom, v. 24, n. 6, p. 482-502, 2020. DOI: 10.1504/ijeim.2020.110097.

DE SORDI, J.; NELSON, R. E.; MEIRELES, M.; HASHIMOTO, M. Development of products and services in small enterprises: proposition of an artifact to discuss creative logics. **Journal of Small Business Enterprise Development**, United Kingdom, v. 29, n. 1, p. 18-46, 2022. DOI: 10.1108/JSBED-09-2020-0327.

DE SORDI, J. O.; NELSON, R. E.; MEIRELES, M.; HASHIMOTO, M. “**10 Types of creative reasoning**”. 2020. Executável de apresentação powerpoint pps [Versão 4]. Disponível em: <https://tentypescreation.com/>. Acesso em: 01.06.2021.

DEY, B. *et al.* Social media led co-creation of knowledge in developing societies: SME's roles in the adoption, use and appropriation of smartphones in

South Asia. **Production Planning & Control**, United Kingdom, v. 30, n. 10-12, p. 1019-1031, 2019. DOI: 10.1080/09537287.2019.1582106.

DICIONÁRIO DE DESENVOLVIMENTO. **Vulnerabilidade**. Disponível em: <https://ddesenvolvimento.com/portfolio/vulnerabilidade/>. Acesso em: 04 mar. 2023.

DI FATTA, D.; CAPUTO, F.; DOMINICI, G. A relational view of start-up firms inside an incubator: the case of the ARCA consortium. **European Journal of Innovation Management**, United Kingdom, v. 21, n. 4, p. 601-619, 2018. DOI: 10.1108/EJIM-08-2017-0110.

DONATI, C. Service industries, growth dynamics and financial constraints. **The Service Industries Journal**, United Kingdom, v. 37, n. 3-4, p. 190-205, 2017. DOI: 10.1080/02642069.2017.1304927.

EL EBRASHI; EL-BATAWY. Dependence and resourcefulness: A typology of social impact scaling strategies. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, p. 1-41, 2021. DOI: 10.1080/19420676.2021.1968937.

FERNÁNDEZ, M. T.; JIMÉNEZ, F. J. B.; ROURA, J. R. C. Business incubation: innovative services in an entrepreneurship ecosystem. **The Service Industries Journal**, United Kingdom, v. 35, n. 14, p. 783-800, 2015. DOI: 10.1080/02642069.2015.1080243.

FERREIRA, A. B. H. **Dicionário Aurélio básico da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL. **Caminhos e perspectivas para a tecnologia social**. Brasília: Fundação Banco do Brasil, Instituto de Tecnologia Social, 2018. ISBN: 978-85-64537-30-9.

GATTAI, S. **As competências dos empreendedores solidários**: estudo com catadores em cooperativas de coleta e tratamento de resíduos sólidos em São Bernardo do Campo. 2014. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014. DOI: 10.11606/T.12.2014.tde-06112014-115710.

G1. Número de pessoas em situação de rua na cidade de SP ultrapassa 48 mil e bate recorde em 2022, diz pesquisa. Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/sao-paulo/noticia/2023/01/26/numero-de-pessoas-em-situacao-de-rua-na-cidade-de-sp-ultrapassa-48-mil-e-bate-recorde-em-2022-diz-pesquisa.ghtml>. Acesso em: 02 jun. 2023.

GOMES, D. S. K. Método de incubação. *In*: GOMES, D. S. K.; MENDES, R.; LOPES, C. P. (org.). **Metodologia de incubação**: experiências de economia solidária em São Bernardo do Campo. São Bernardo do Campo: Universidade Metodista de São Paulo, 2015. p. 77-80. Disponível em: <http://editora.metodista.br/publicacoes/metodologia-de-incubacao>. Acesso em: 01 out. 2022.

GREGOR, S.; HEVNER, A. R. Positioning and presenting design science research for maximum impact. **MIS Quarterly**, United States, v. 37, n. 2, p. 337-355, 2013. DOI: 10.25300/MISQ/2013/37.2.01.

GREVE, H. Exploration and exploitation in product innovation. **Industrial and Corporate Change**, United Kingdom, v. 16, n. 5, p. 945-975, 2007. DOI: 10.1093/icc/dtm013.

GUERCINI, S.; COVA, B. How innovation nurtures well-being enthusiast communities. **Innovation**, United Kingdom, v. 24, n. 4, p. 522-551, 2021. DOI: 10.1080/14479338.2021.1971991.

HAREL, R. The Impact of COVID-19 on small businesses' performance and innovation. **Global Business Review**, India, p. 097215092110391, 2021. DOI: 10.1177/09721509211039145.

HENSEL, R.; VISSER, R. Does personality influence effectual behaviour? **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, United Kingdom, v. 26, n. 3, p. 467-484, 2020. DOI: 10.1108/IJEBR-06-2019-0343.

HEUËR, A. Women-to-women entrepreneurial energy networks: A pathway to green energy uptake at the base of pyramid. **Sustainable Energy Technologies and Assessments**, Netherlands, v. 22, p. 116-123, 2017. DOI: 10.1016/j.seta.2017.02.020.

HEVNER, A. R. *et al.* Design science in information systems research. **MIS Quarterly**, United States, v. 28, n. 1, p. 75-105, 2004.

IPEA. **População em situação de rua supera 281,4 mil pessoas no Brasil**: Estimativa divulgada pelo Ipea aponta crescimento de 38% desse segmento, durante a pandemia de Covid-19. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/categorias/45-todas-as-noticias/noticias/13457-populacao-em-situacao-de-rua-supera-281-4-mil-pessoas-no-brasil>. Acesso em: 02 jun. 2023.

INSTITUTO DE TECNOLOGIA SOCIAL BRASIL [ITS BRASIL]. **Série conhecimento e cidadania 1**: tecnologia social. São Paulo: Instituto de Tecnologia Social, 2007. Disponível em: [https://docs.wixstatic.com/ugd/85fd89\\_5dbe395e82e142caad9baa12765461bb.pdf](https://docs.wixstatic.com/ugd/85fd89_5dbe395e82e142caad9baa12765461bb.pdf). Acesso em 06 dez. 2021.

JOSHI, K.; KHARE, P. The role of local connections in network configuration: A case of social enterprise in India. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, 2021. DOI: 10.1080/19420676.2021.1900340.

KAMRAN, S. M. *et al.* Social entrepreneurship opportunities via distant socialization and social value creation. **Sustainability**, Switzerland, v. 14, n. 6, p. 3170, 2022. DOI: 10.3390/su14063170.

KAUTONEN, M.; PUGH, R.; RAUNIO, M. Transformation of regional innovation policies: from 'traditional' to 'next generation' models of incubation. **European Planning Studies**, European Planning Studies, v. 25, n. 4, p. 620-637, 2017. DOI: 10.1080/09654313.2017.1281228.

KIVENSON, G. **The art and science of inventing**. 2. ed. New York: Van Nostrand Reinhold Company, 1982.

LEHNER, O. M. The phenomenon of social enterprise in Austria: A triangulated descriptive study. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, v. 2, n. 1, p. 53-78, 2011. DOI: 10.1080/19420676.2011.555775.

LINDVERT, M.; PATEL, P. C.; WINCENT, J. Struggling with social capital: Pakistani women micro entrepreneurs' challenges in acquiring resources. **Entrepreneurship & Regional Development**, United Kingdom, v. 29, n. 7-8, p. 759-790, 2017. DOI: 10.1080/08985626.2017.1349190.

LIPPMANN, S.; ALDRICH, H. E. A rolling stone gathers momentum: generational units, collective memory, and entrepreneurship. **Academy of Management Review**, United States, v. 41, n. 4, p. 658-675, 2016. DOI: 10.5465/amr.2014.0139.

MAXQDA. **Software para análise de dados qualitativos**. Disponível em: <https://www.maxqda.com>. Acesso em: 19 jan. 2023.

MENDES, R.; GOMES, D. S. K. Inovação. *In*: GOMES, D. S. K.; MENDES, R.; LOPES, C. P. (org.). **Metodologia de incubação**: experiências de economia solidária em São Bernardo do Campo. São Bernardo do Campo: Universidade Metodista de São Paulo, 2015. p. 146-164. Disponível em: <http://editora.metodista.br/publicacoes/metodologia-de-incubacao>. Acesso em: 01 out. 2022.

MOLINA-MATURANO, J.; SPEELMAN, S.; DE STEUR; H. Constraint-based innovations in agriculture and sustainable development: a scoping review. **Journal of Cleaner Production**, Netherlands, v. 246, p. 119001, 2020. DOI: 10.1016/j.jclepro.2019.119001.

NAÇÕES UNIDAS BRASIL. **Objetivos de desenvolvimento sustentável no Brasil - ODS 8**: Trabalho decente e crescimento econômico - Promover o crescimento econômico sustentado, inclusivo e sustentável, emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todas e todos. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs/8>. Acesso em: 16 nov. 2021.

NICOLOPOULOU, K. *et al.* An incubation perspective on social innovation: the London Hub - a social incubator. **R&D Management**, United Kingdom, v. 47, n. 3, p. 368-384, 2017. DOI: 10.1111/radm.12179.

OLIVEIRA, F.; RODIL-MARZÁBAL, O. Structural characteristics and organizational determinants as obstacles to innovation in small developing

countries. **Technological Forecasting and Social Change**, United States, v. 140, p. 306-314, 2019. DOI: 10.1016/j.techfore.2018.12.021.

OECD. **Oslo manual**: Guidelines for collecting and interpreting technological innovation data. The measurement of scientific and technological activities. 3. ed. Paris: OECD Publishing, 2005. DOI: 10.1787/9789264013100-en.

OECD. **OECD science, technology and industry scoreboard 2015**: innovation for growth and society. Paris: OECD Publishing, 2015. DOI: 10.1787/sti\_scoreboard-2015-en.

OECD. **Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy**. Paris: OECD Publishing, 2017. Disponível em: <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf>. Acesso em: 31 out. 2021.

PACHECO, D. F. *et al.* The coevolution of institutional entrepreneurship: A tale of two theories. **Journal of Management**, United States, v. 36, n. 4, p. 974-1010, 2010. DOI: 10.1177/0149206309360280.

PAI, R. J.; MORE, B. Sustaining social entrepreneurship through networks in Dubai, United Arab Emirates. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, v. 9, n. 3, p. 215-233, 2018. DOI: 10.1080/19420676.2018.1498376.

PARWEZ, S. Community-based entrepreneurship: Evidences from a retail case study. **Journal of Innovation and Entrepreneurship**, Germany, v. 6, n. 1, p. 14, 2017. DOI: 10.1186/s13731-017-0074-z.

PĂUNESCU, C. *et al.* Entrepreneurship perception among vulnerable population groups in Romania. **Proceedings of the International Conference on Business Excellence**, Romania, v. 12, n. 1, pp. 718-727, 2018. DOI: 10.2478/picbe-2018-0064.

PEFFERS, K. *et al.* A design science research methodology for information systems research. **Journal of Management Information Systems**, United States, v. 24, n. 3, p. 45-77, 2008. DOI: 10.2753/MIS0742-1222240302.

PNUD. **Relatório de desenvolvimento humano 2014**: Sustentar o progresso humano: Reduzir as vulnerabilidades e reforçar a resiliência. Nova Iorque: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, 2014. Disponível em: <https://hdr.undp.org/content/human-development-report-2014>. Acesso em: 04 mar. 2023.

RÁDIO WEB UFPA: O papel e a importância das ONGs no Brasil. Entrevistador: Fabrício Queiroz. Entrevistados: Jose Maria Amorim Dias, Osmar Pancera, Elisety Veiga Maia e Antônia Salgado. [S. l.]: UFPA Debate, 16 dez. 2019. Disponível em: [radio.ufpa.br/index.php/ufpa-debate/o-papel-e-a-importancia-das-ongs-no-brasil/#:~:text=Exercendo%20papel%20de%20fundamental%20importância,realidade%20e%20perspectiva%20de%20futuro](http://radio.ufpa.br/index.php/ufpa-debate/o-papel-e-a-importancia-das-ongs-no-brasil/#:~:text=Exercendo%20papel%20de%20fundamental%20importância,realidade%20e%20perspectiva%20de%20futuro). Acesso em: 15 jul. 2023.

RANDERSON, K. Entrepreneurial orientation: Do we actually know as much as we think we do? **Entrepreneurship & Regional Development**, United Kingdom, v. 28, n. 7-8, p. 580-600, 2016. DOI: 10.1080/08985626.2016.1221230.

RESHAPE. **Plataforma online para transcrição de áudio e legendagem**. Disponível em: <https://www.reshape.com.br/>. Acesso em: 19 jan. 2023.

ROSCA, E.; AGARWAL, N.; BREM, A. Women entrepreneurs as agents of change: A comparative analysis of social entrepreneurship processes in emerging markets. **Technological Forecasting and Social Change**, United States, v. 157, p. 120067, 2020. DOI: 10.1016/j.techfore.2020.120067.

SÁNCHEZ-MEDINA, P. S. Organizational capability for change and performance in artisanal businesses in Mexico. **Journal of Organizational Change Management**, United Kingdom, v. 33, n. 2, p. 415-431, 2020. DOI: 10.1108/JOCM-06-2018-0157.

SANSONE, G. *et al.* Are social incubators different from other incubators? Evidence from Italy. **Technological Forecasting and Social Change**, United States, v. 158, p. 120132, 2020. DOI: 10.1016/j.techfore.2020.120132.

SARASVATHY, S. D. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**, United States, v. 26, n. 2, p. 243-263, 2001. DOI: 10.5465/amr.2001.4378020.

SAVRANSKY, S. D. **Engineering of creativity: Introduction to TRIZ methodology of inventive problem solving**. Boca Raton: CRC Press, 2000.

SEIN, M. K. *et al.* Action design research. **MIS Quarterly**, United States, v. 35, n. 1, p. 37-56, 2011. DOI: 10.2307/23043488.

SENGUPTA, S.; SAHAY, A. Social enterprises in the Indian context: Conceptualizing through qualitative lens. **Journal of Global Entrepreneurship Research**, Germany, v. 8, n. 1, p. 1-19, 2018. DOI: 10.1186/s40497-018-0087-5.

SENTANA, E. *et al.* The social profitability of business incubators: a measurement proposal. **Entrepreneurship & Regional Development**, United Kingdom, v. 29, n. 1-2, p. 116-136, 2017. DOI: 10.1080/08985626.2016.1255436.

SHAFI, M. *et al.* Co-operative behavior of handicraft, low-and high-tech micro-firms: Where do they differ? **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy**, United Kingdom, v. 16, n. 5, p. 699-721, 2021. DOI: 10.1108/JEC-08-2020-0158.

SILVESTRE, R. G. M. *et al.* Empreendedorismo inovador: perfil atual do empreendedorismo brasileiro segundo o Global Entrepreneurship Monitor. *In*:

- PAROLIN, S. R. H.; VOLPATO, M. (org.). **Faces do empreendedorismo inovador**. Curitiba: SENAI/SESI/IEL, 2008. p. 13-36. Disponível em: <https://docplayer.com.br/4434231-Colecao-faces-do-empreendedorismo-inovador-volume-iii-volume-ii.html>. Acesso em: 20 set. 2021.
- SINGH, S.; AGGARWAL, Y. In search of a consensus definition of innovation: a qualitative synthesis of 208 definitions using grounded theory approach. **Innovation: The European Journal of Social Sciences**, United Kingdom, v. 35, n. 2, p. 177-195, 2021. DOI: 10.1080/13511610.2021.1925526.
- TIDD, J.; BESSANT, J. **Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change**. 7. ed. Hoboken: Wiley, 2021.
- UKANWA, I.; XIONG, L.; ANDERSON, A. Experiencing microfinance: effects on poor women entrepreneurs' livelihood strategies. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, United Kingdom, v. 25, n. 3, p. 428-446, 2018. DOI: 10.1108/JSBED-02-2017-0043.
- VALERO, J. N.; SAITGALINA, M; BLACK, R. A. Understanding the nature of non-profit incubators with other sector incubators in the founding of social change organisations by social entrepreneurs. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, p. 1-20, 2021. DOI: 10.1080/19420676.2021.1977975.
- VILLANI, M. *et al.* An agent-based model of exaptive processes. **European Management Review**, United Kingdom, v. 4, n. 3, p. 141-151, 2007. DOI: 10.1057/palgrave.emr.1500085.
- WUDIL, A. H. *et al.* Reversing years for global food security: A review of the food security situation in Sub-Saharan Africa (SSA). **International Journal of Environmental Research and Public Health**, Switzerland, v. 19, n. 22, p. 14836, 2022. DOI: 10.3390/ijerph192214836.
- YAARI, M.; BLIT-COHEN, E.; SAVAYA, R. Hybrid organizational culture: the case of social enterprises. **Journal of Social Entrepreneurship**, United Kingdom, v. 12, n. 2, p. 291-393, 2021. DOI: 10.1080/19420676.2019.1702581.
- YUAN, S-T. D.; HSIEH, C-F. An impactful crowdsourcing intermediary design - a case of a service imagery crowdsourcing system. **Information Systems Frontiers**, Netherlands, v. 20, n. 4, p. 841-862, 2018. DOI: 10.1007/s10796-016-9700-8.
- ZHOU, J.; JIAO, H.; LI, J. Providing appropriate technology for emerging markets: case study on China's solar thermal industry. **Sustainability**, Switzerland, v. 9, n. 2, p. 178, 2017. DOI: 10.3390/su9020178.

## **APÊNDICES**

APÊNDICE A – Formulário para coleta de dados com os vulneráveis da IS-PC

APÊNDICE B – Dados dos vulneráveis entrevistados da IS-PC e demais públicos

APÊNDICE C – Artefato desenvolvido para os vulneráveis

APÊNDICE D – Roteiro de entrevista junto aos vulneráveis que testaram o artefato

APÊNDICE E – Questionários aplicados nos casos selecionados

APÊNDICE F – Dados dos vulneráveis entrevistados para teste do artefato

APÊNDICE G – Trabalhos/funções egressos dos vulneráveis que testaram o artefato

APÊNDICE H – Análise das táticas criativas presentes nos vulneráveis que testaram o artefato

APÊNDICE I – Análise das táticas criativas presentes nos vulneráveis que testaram o artefato – inovação em termos de artefato criado

APÊNDICE J – Análise das táticas criativas presentes nos vulneráveis que testaram o artefato – inovação em termos de experiência pregressa

APÊNDICE L - Extratos de categorização dos textos das entrevistas dos vulneráveis que testaram o artefato – inovação em termos de artefato criado

APÊNDICE M - Extratos de categorização dos textos das entrevistas dos vulneráveis que testaram o artefato – inovação em termos de experiência pregressa



## APÊNDICE A – FORMULÁRIO PARA COLETA DE DADOS COM OS VULNERÁVEIS DA IS-PC

[1] Família de P&S que geraram renda e que foram obtidos a partir de capacitação na IS.

Nome do produto ou serviço: \_\_\_\_\_

Ano início produção/prestação: \_\_\_\_\_

Histórico da inspiração inicial [assinale o tipo de ação do Empreendedor que está na origem desse produto/serviço]:

[ ]	Copiar P&S de terceiros [ <i>mimética ou cópia</i> ]
[ ]	Adaptar P&S [ <i>adaptação</i> ]
[ ]	Aprimorar P&S [nova versão +] [ <i>aprimoramento de P&amp;S ou melhoria</i> ]
[ ]	Desenvolver P&S [ <i>DNP ou invenção</i> ]
[ ]	Compor P&S e/ou partes [ <i>combinação criativa – customizado – custom-made - sob medida</i> ]
[ ]	Compor P&S e/ou partes [ <i>degradação</i> ]
[ ]	Simplificar P&S [nova versão -] [ <i>inovação frugal</i> ]
[ ]	Aplicar P&S atuais em nova função [ <i>DNU – nova função - exaptação</i> ]
[ ]	Aproveitar sobras da produção/prestação de serviços [ <i>reaproveitamento de recursos ociosos - nonaption spandrels</i> ]
[ ]	Aproveitar lixo de ações de DNP frustradas [ <i>tecnologia inapta – criações desastrosas – reaproveitamento de insucesso criativo – reaproveitamento de resíduos da produção/prestação de serviços - nonaption junk</i> ]
[ ]	Aproveitar oportunidade pontual que gerou novo produto ou serviço [ <i>Improviso – Bricolagem</i> ]
[ ]	Utilizar recursos limitados para gerar novo produto ou serviço [ <i>gambiarra ou jeitinho - Jugaad</i> ]
[ ]	Desenvolver P&S [ <i>mero lance de sorte [raro] – Serendipidade</i> ]

[2] Buscar exemplos de ações realizados pelo vulnerável [registrar com fotos e/ou vídeos e/ou com o próprio artefato]:

[2.1] Há alguma ação criativa praticada que foi inspirada em **cópia [mimética]** de outro P&S disponível no mercado? \_\_\_\_\_

[2.2] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir da **adaptação** de P&S disponível no mercado? Adaptação para o português; Adaptação para a temática Poços de Caldas; Adaptação para canhotos; Adaptação para adolescente.

[2.3] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir do **aprimoramento de P&S ou melhoria de P&S** disponível no mercado? \_\_\_\_\_

[2.4] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo realmente **inovador** para o vulnerável e para o mercado, ou seja, a prática de **DNP** ou invenção? \_\_\_\_\_

[2.5] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de P&S **customizado para a necessidade específica de um cliente** ou **sob medida**?

---

[2.6] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir da **combinação** de P&S ou parte de P&S? \_\_\_\_\_

[2.7] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir da **simplificação [material/funcional de P&S - inovação frugal]** disponível no mercado?

---

[2.8.] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir da atribuição de uma **nova função** ou **uso [inovação por exaptação]** para um produto/competência ou parte de um produto/competência sua? \_\_\_\_\_

[2.9] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir do **reaproveitamento de resíduos produtivos** ou de **recursos ociosos [nonaption spandrels]**?

---

[2.10] Há alguma ação criativa praticada que caracterize o desenvolvimento de algo a partir do **reaproveitamento de “lixos” gerados por ações criativas [resíduos produtivos]** ou **tecnologia inapta** ou **criações desastrosas** ou **reaproveitamento de insucesso criativo** ou **reaproveitamento de resíduos da produção/prestação de serviços [nonaption junk]** que não deram certo? \_\_\_\_\_

[2.11] Há alguma ação criativa em que você simplesmente passou a usar o recurso em uma **nova função**, sem nenhuma alteração de **design**? \_\_\_\_\_

[2.12] Há alguma criação desenvolvida a partir de uma ação não criativa, mas de **improviso [bricolagem]** para contornar um problema ou aproveitar uma **oportunidade pontual**, que acabou por gerar um novo produto ou serviço? \_\_\_\_\_

[2.13] Há alguma ação criativa desenvolvida a partir de uma **gambiarra** ou **jeitinho [inovação jugaad]**, que acabou por gerar um novo produto ou serviço? \_\_\_\_\_

[2.14] Há alguma ação criativa desenvolvida a partir de um **mero lance de sorte [raro] – serendipidade** ao se observar algo ou um evento ordinário [sem intenção de criar algo] praticada que caracterize o desenvolvimento de algo? \_\_\_\_\_

## APÊNDICE B – DADOS DOS VULNERÁVEIS ENTREVISTADOS DA IS-PC E DEMAIS PÚBLICOS

Vulnerável	Data da Entrevista	Local	Ambiente [Presencial ou Virtual]	Idade	Gênero	Escolaridade do Vulnerável
V001	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	36	F	Ensino Médio Completo
V002	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	54	F	Ensino Médio Completo
V003	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	41	F	Ensino Médio Completo
V004	23/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	53	F	Ensino Fundamental II Incompleto
V005	23/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	60	M	Não Alfabetizado
V006	23/03/2023	Poços de Caldas	Presencial	39	F	Ensino Médio Completo
V007	23/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	57	F	Ensino Médio Completo
V008	23/10/2022	Poços de Caldas	Presencial	64	F	Ensino Médio Completo
V009	23/10/2022	Poços de Caldas	Presencial	69	F	Ensino Fundamental I
V010	23/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	52	F	Ensino Médio Completo
V011	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	27	F	Ensino Médio Completo
V012	23/10/2022	Poços de Caldas	Presencial	58	F	Superior Completo
V013	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	37	F	Superior Completo
V014	23/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	49	F	Ensino Médio Completo
V015	24/03/2022	Poços de Caldas	Presencial	39	F	Ensino Superior Completo
V016	23/10/2022	Poços de Caldas	Presencial	58	F	Ensino Fundamental II
V017	24/10/2022	São Bernardo do Campo	Presencial	63	M	Ensino Superior Incompleto

## APÊNDICE C

## ARTEFATO DESENVOLVIDO PARA OS VULNERÁVEIS



The image shows a screenshot of a website with a bright orange background. At the top, there is a navigation bar with a logo that says "IDEIA GERA RENDA" next to a lightbulb and a money bag icon. Below the logo, the text "IDEIA GERA RENDA" is repeated in a larger font. The main visual is a pink piggy bank wearing blue sunglasses, sitting on a pile of stacks of Brazilian 100 Real banknotes. The text "SIMPLES QUE GERAM DINHEIRO" is written in large, bold letters across the middle. Below this, a red banner contains white text explaining the website's purpose: "Apresentamos nesta página algumas soluções simples e de baixo custo que você pode praticar para criar ou diversificar seus produtos e serviços. Observe nos exemplos abaixo, disponíveis tanto em vídeo quanto em apresentação, que as criações partem sempre de coisas disponíveis àquele que cria. Em função disso, configura-se como ações de baixo custo (não requer investimento) e de fácil criação (recursos conhecidos)." At the bottom of the page, there is a navigation menu with links for "Home", "Apresentações", "Vídeos", and "Contato".

IDEIA GERA RENDA

IDEIA GERA RENDA

SIMPLES QUE GERAM DINHEIRO

Apresentamos nesta página algumas soluções simples e de baixo custo que você pode praticar para criar ou diversificar seus produtos e serviços. Observe nos exemplos abaixo, disponíveis tanto em vídeo quanto em apresentação, que as criações partem sempre de coisas disponíveis àquele que cria. Em função disso, configura-se como ações de baixo custo (não requer investimento) e de fácil criação (recursos conhecidos).

Home Apresentações Vídeos Contato

# APRESENTAÇÕES

**ADAPTAR**



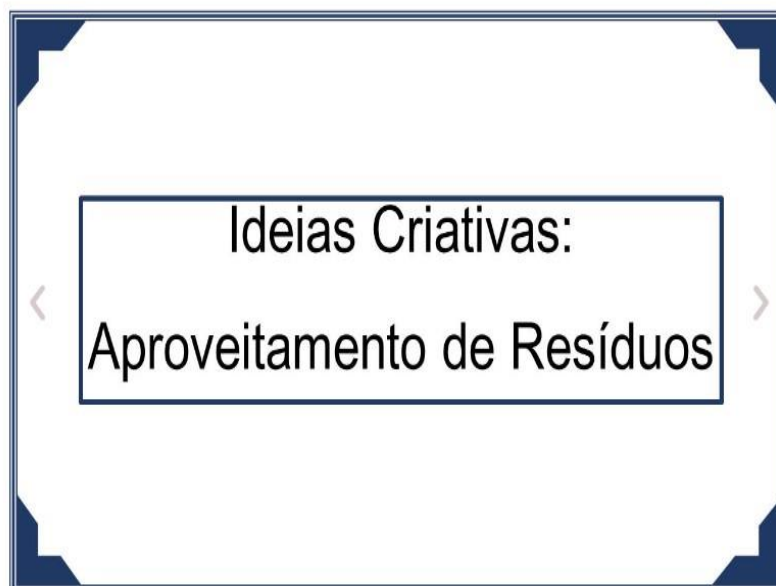
Baixar Apresentação

**APRIMORAR**



Baixar Apresentação

**APROVEITAR**



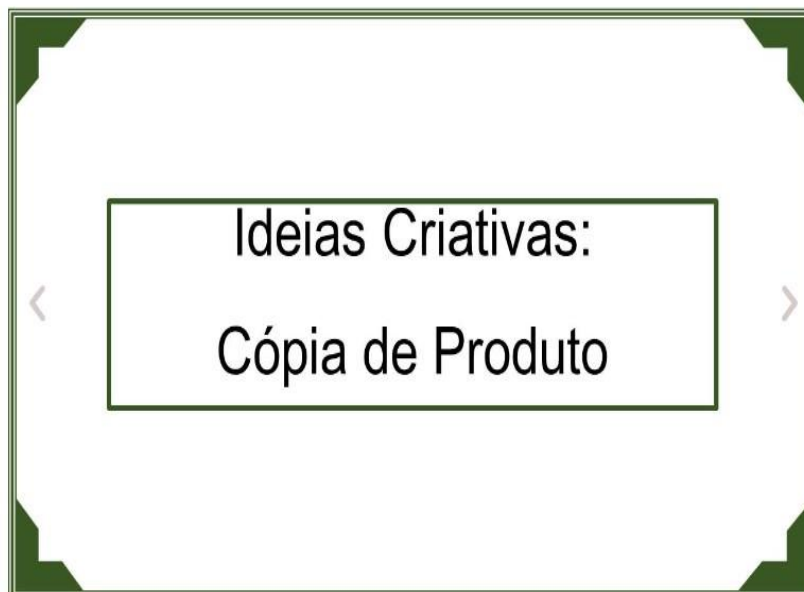
Baixar Apresentação

**COMBINAR**



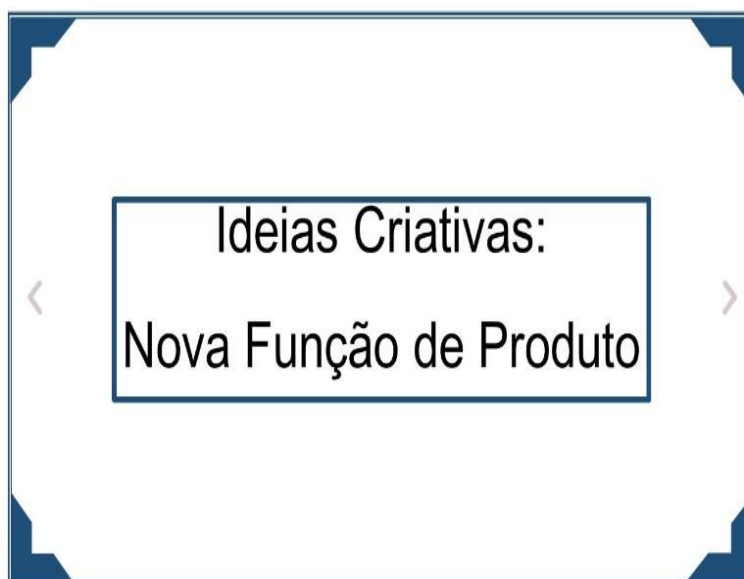
Baixar Apresentação

**COPIAR**



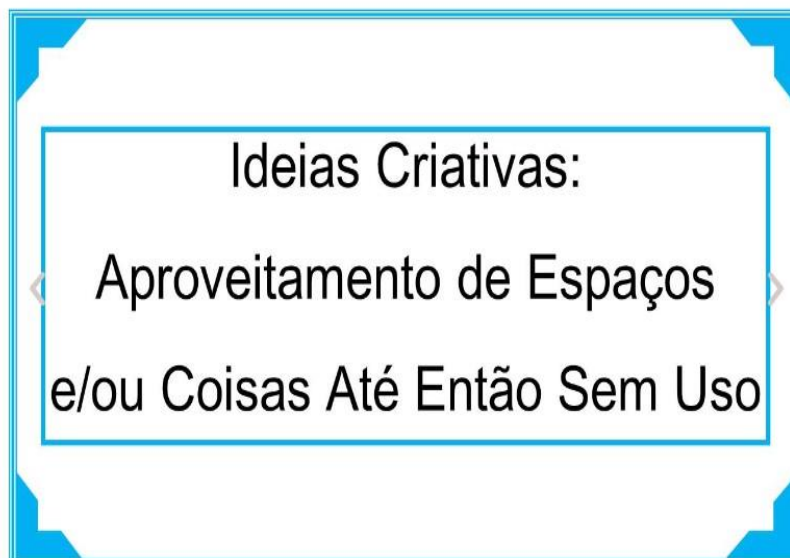
Baixar Apresentação

**DAR NOVA FUNÇÃO**



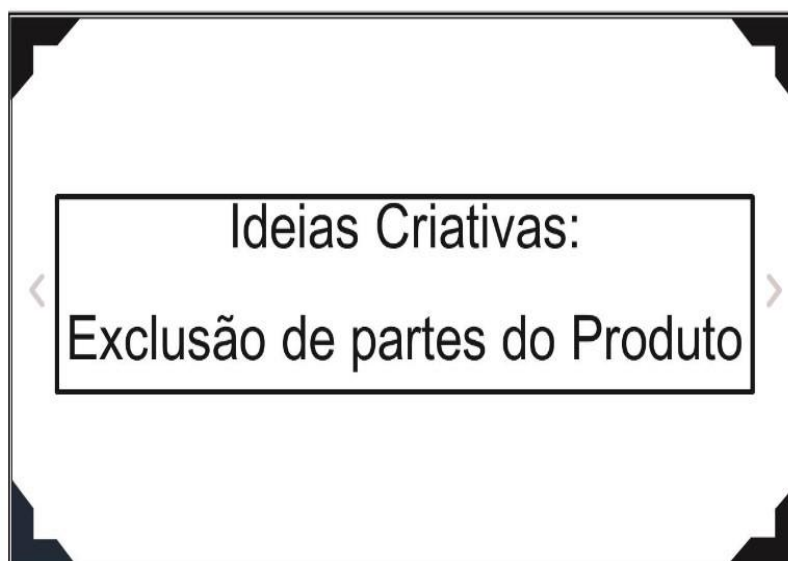
Baixar Apresentação

**DAR USO**



Baixar Apresentação

**EXCLUIR**



Baixar Apresentação

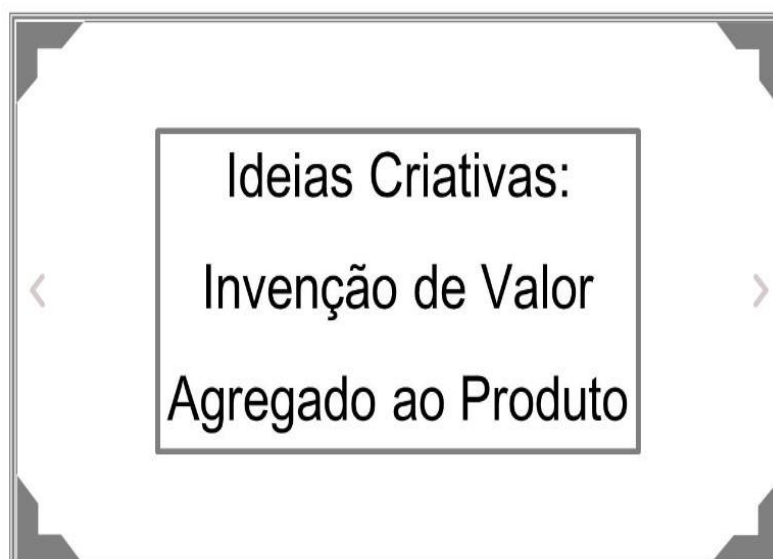


**FAZER SOB MEDIDA**



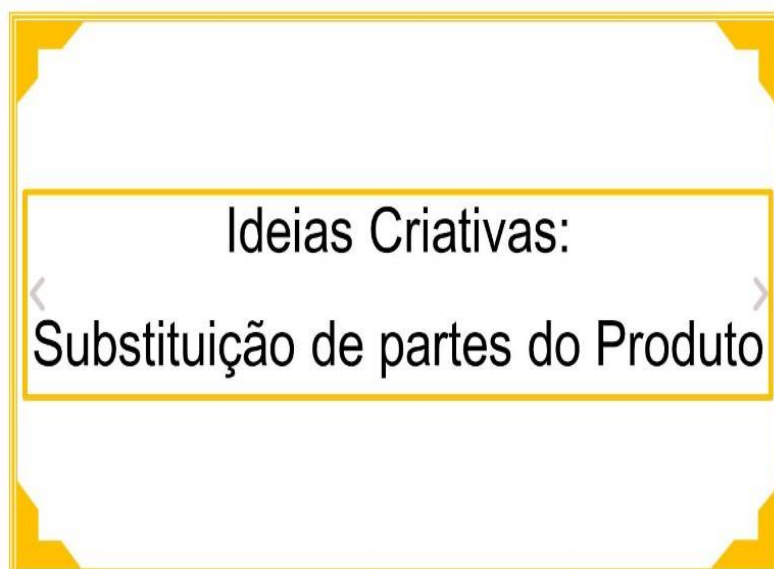
Baixar Apresentação

**INVENTAR**



Baixar Apresentação

**SUBSTITUIR**



Baixar Apresentação

**Entre em Contato**  
**Se você quiser colaborar com este projeto, mande seu vídeo preenchendo o formulário abaixo.**

Nome

Telefone

Email

Mensagem

Enviar Anexo

Nenhum arquivo escolhido

ENVIAR

## APÊNDICE D

### ROTEIRO DE ENTREVISTA JUNTO AOS VULNERÁVEIS QUE TESTARAM O ARTEFATO

#### Testes iniciais do artefato

Inicialmente foi informado que a finalidade do trabalho seria a de apresentar um serviço de informações para estimular a todos com seus recursos disponíveis, a terem ideias que podem se tornar úteis no seu dia-a-dia bem como sugestões sobre como gerar renda a partir do desenvolvimento de P&S, onde as entrevistas foram realizadas em ambiente presencial e/ou virtual. Na ocasião, foi informado que no *site* seriam apresentadas algumas soluções simples e de baixo custo que podem ser praticadas para criar ou diversificar esses P&S. O roteiro de entrevista para a condução da avaliação do artefato “*IdeiasGeraRenda*” junto aos vulneráveis são descritos:

- I. Dados da Pesquisa  
Questionário destinado aos vulneráveis
- II. Dados do Vulnerável  
Nome Abreviado \_\_\_\_\_  
Idade \_\_\_\_\_  
Gênero  Feminino       Masculino  
Escolaridade do Vulnerável  
 Não Alfabetizado  
 Fundamental I [1º ao 5º ano]  
 Fundamental II [6º ao 9º ano]  
 Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]  
 Ensino Médio Incompleto  
 Superior Completo  
 Superior Incompleto  
Local e Data da Coleta \_\_\_\_\_

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

- Sim, com carteira assinada  
 Sim, sem carteira assinada  
 Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito? \_\_\_\_\_

Posteriormente, foi solicitado ao vulnerável que entrasse na *internet* no *site*: [www.ideiasgerarenda.com.br](http://www.ideiasgerarenda.com.br) onde haviam alguns exemplos, disponíveis tanto em apresentação e que ele poderia utilizar o tempo necessário bem como ficar à vontade para visualização das histórias. Após o vulnerável relatar que havia terminado de visualizar as histórias no *site*, procedeu-se a continuidade da entrevista conforme roteiro:

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

- nenhum  
 1 – 2 filmes  
 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes  
 9 – 10 filmes  
 todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

- SIM  
 NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1]** ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**[3.1.2]** APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3]** APROVEITAR [amigurumis – sobras linhas de crochê]

**[3.1.4]** COMBINAR [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

**[3.1.5]** COPIAR [bucha de banho]

**[3.1.6]** DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

**[3.1.7]** DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8]** EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

**[3.1.9]** INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

**[3.1.10]** SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

**[3.1.11]** SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

A partir das informações geradas após o *feedback* dos participantes, foi feita a análise dos aspectos relevantes para o artefato como um todo. Com essas devolutivas, foram identificados pontos de melhorias no artefato onde o que não é relevante para este, provavelmente será eliminado para aumentar o potencial de acesso aos conteúdos do referido artefato. O próximo passo é a manutenção bem como a atualização do artefato.

## APÊNDICE E

### QUESTIONÁRIOS APLICADOS NOS CASOS SELECIONADOS

**Nome do Vulnerável:** SADS – V003

**Idade:** 36

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

**Ensino Médio Incompleto**

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Associação Amor e Vida

**Data Coleta:** 19/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou professora voluntária das técnicas de feltro, EVA e MDF na Associação e também faço diversos produtos artesanais utilizando estes materiais onde divulgo por meio das redes sociais e entre pessoas conhecidas.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

**1 – 2 filmes**

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

**[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]**

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**Descrição da ideia:** Então me deu a ideia de fazer no formato de coraçãozinho, a sobra, né? E sempre sobra pra dar de lembrancinha, né? Fazer umas lembrancinhas no formato de coração, Dia das Mães, dia dos namorados. Fazer mini sabonetes.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]**

**Descrição da ideia:** Dá pra fazer também, reaproveitar, né? Tipo, eu também gosto de mexer muito com MDF também, às vezes sobra as lasquinhas de MDF. Também dá pra fazer tipo caixotinhos, as lasquinhas das madeiras também. Tem o fato também de chamar a atenção do povo, né? Mostrar. Tipo, uma lembrancinha legal. Gosto muito de mexer com ele [MDF]. Ter uma lembrancinha.

**Potencial para realização da ideia Segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** WDSG – V005**Idade:** 73**Gênero:**  Feminino Masculino**Escolaridade do Vulnerável:** Não Alfabetizado **Fundamental I [ao 5º ano]** Fundamental II [6º ao 9º ano] Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano] Ensino Médio Incompleto Superior Completo Superior Incompleto**Local da Coleta:** Associação Amor e Vida**Data Coleta:** 19/01/2023**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente? **Sim, com carteira assinada [viúva]** **Sim, sem carteira assinada** Não**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou beneficiária do INSS e recebo pensão por morte previdenciária. Eu faço bastante coisinhas. Eu faço pipoca *gourmet*, aquela caramelizada, *brownie*, pão de mel, guirlanda de Natal toda de chocolate, mas só por encomenda.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes? nenhum **1 – 2 filmes** 3 – 4 filmes 5 – 6 filmes 7 – 8 filmes 9 – 10 filmes todos os 11 filmes**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda? **SIM** NÃO**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

- [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] **SUBSTITUIR** [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Dá pra fazer bolo no formato de coraçãozinho.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Para o Dia das Mães, pode fazer guirlanda no formato de coração, né? Com chocolate.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** DNS – V011

**Idade:** 62

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Associação Amor e Vida

**Data Coleta:** 19/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

**Sim, com carteira assinada [aposentadoria por tempo de serviço]**

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou aposentada, e vira e mexe eu faço algumas diárias quando aparece.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

**1 – 2 filmes**

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

[...] todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MNRS – V013

**Idade:** 66

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Associação Amor e Vida

**Data Coleta:** 19/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

[...] todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]



- [3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]  
 [3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]  
 [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** LHF – V014

**Idade:** 47

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 27/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

**[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]**

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

- [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

[3.2] Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

**Descrição da ideia:** Eu sempre tive curiosidade em puxar até no *Google*, para tentar fazer esses sabonetes glicerizados, a princípio iria continuar fazendo do mesmo jeito e posteriormente tentar criar outro jeito de fazer o sabonete.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** RGDS – V015

**Idade:** 34

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

**Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 27/01/2023

[1] Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada [recebe o Benefício de Prestação Continuada [BPC] da Lei Orgânica da Assistência Social [LOAS] Deficiente**

Não

[1.1] Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu vendo produtos de beleza, né? Que é Boticário, Natura e Avon. Vendo *lingeries* em consignação. Eu tenho a maquininha do *PagBank*, né? Mas débito e crédito, aceita, parcela. Dá pra tirar um trocadinho, entendeu?

[2] Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

**9 – 10 filmes**

todos os 11 filmes

[3] Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

[3.1] Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

- [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
**[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

**Descrição da ideia:** Eu iria fazer toalhinha de boca de criança, toalha de banho, né? Com bordado com nome. É, até mais, até lençóis, né? Paninhos de boca, até mesmo pano de prato, né?

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

**[difícil]**

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** HAR – V018

**Idade:** 57

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 28/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada [recebe Bolsa Família do governo federal]**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu trabalho, eu faço, quando aparece diária, eu não penso duas vezes. Eu vou, faço minhas diárias, ganho meu dinheirinho. Mas eu já tô de idade, e já não estou aguentando mais, sabe? Eu tenho uma idealização de vida e eu gosto muito de vender coisas, sabe? Eu acho que eu tenho, eu tenho tino por isso. Então, eu estou montando assim, tipo um bazar de roupas usadas. Vestidos de festa, essas coisas. Só que ainda não tá montado porque eu estou sem condições de colocar minhas prateleiras.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

**9 – 10 filmes**

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Eu sempre, assim, tive vontade, assim, de fazer essas coisas, né? É um produto [cozinha] fácil de fazer, uma coisa fácil. Tipo assim, você não precisa só fazer no mesmo formato. Pode fazer tipo bichinho, né? Para as crianças, encantar, e é legal isso aí, né?

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

**[muito fácil]**

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MLDJDS – V019

**Idade:** 58

Professora Voluntária de Pet Aplique [sobreposição de tecido estampado com tecido liso]

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 28/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

**[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]**

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]**

**Descrição da ideia:** A partir do momento que eu vi o filme, me deu a ideia de estar fazendo com os panos de pratos. Eu faço pano de prato, avental e a luva térmica e vendo eles individualmente. Seria um combo com o pano de prato, o avental e a luva térmica. Basta ter a base da costura. Mas é uma peça assim que você tem que ter o conhecimento básico da costura reta pra você poder desenvolver. O conhecimento básico da costura reta.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

**[muito fácil]**

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** VVDSS – V020

**Idade:** 18

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto [estuda em universidade particular com bolsa 100% integral – Prouni]

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 28/01/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

**[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]**

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

**[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

**Descrição da ideia:** Seria relacionado a bordar o pano de prato igual ela fez com as toalhinhas para uma cliente que ela queria comprar com as letras dela.

**Potencial para realização da ideia:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

**Descrição da ideia:** Seria um produto que não tomasse tanto tempo. E, que reduzisse tempo, por conta de uma... poderia ter uma demanda maior de quando surgisse um novo produto. Seria, na verdade, um pano de prato mais simples, só com a borda. Ou toalhinhas para crianças, só com a bordinha. Porque tem gente que gosta muito de coisas simples.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** IBDS – V021

**Idade:** 55

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 02/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada [recebe Bolsa Família do governo federal]**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Sou revendedora de panos de pratos. Eu compro os panos de prato prontos.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

- 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes  
 **9 – 10 filmes**  
 todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

- SIM**  
 **NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

- [3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]  
 [3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]  
 [3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]  
 [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

**[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]**

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

**[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

**Descrição da ideia:** É... Tipo assim, os bicos, né? Fazer uns bicos, assim, nos panos de prato pra chamar atenção da clientela.

**Potencial para realização da ideia:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

**Descrição da ideia:** Eu achei muito interessante fazer o nome. Porque tem pessoas às vezes até que perguntam, né? Se a gente faz... Porque a gente conhece muitas pessoas que perguntam, né? Eu vendo, mas é de desenho. Sabe umas toalhinhas que tem de criança? Tem com os personagens, aí às vezes eles [os clientes] pedem e eu trago. Eu pretendo fazer os nomes com o bordado e passar a vender.

**Potencial para realização da ideia segundo o vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

**[difícil]**

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MPS – V023

**Idade:** 56

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

**Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Google Meet

**Data Coleta:** 18/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada [ainda possui o auxílio do governo]**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Sou empreendedora no ramo do artesanato há mais de trinta anos onde produzo móveis, guirlandas de maternidade, peso de porta e lembrancinhas em geral. A minha renda no momento é o auxílio do governo, mas eu sempre estou investindo em materiais de artesanato pra mim, poder sempre estar criando peças pra vender, porque é a minha profissão no momento. Participo de feiras e eventos esporádicos. Eu vendo, eu faço bem feitinho meus trabalhos, mas assim, pra viver de artesanato literalmente, a gente precisa investir um pouquinho em várias coisas pra poder a gente ser vista, pra ser convidada a participar de eventos que realmente sejam mais lucrativos.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

**todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1]** ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**[3.1.2]** APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**[3.1.4]** COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

**[3.1.5]** COPIAR [bucha de banho]

**[3.1.6]** DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

**[3.1.7]** DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8]** EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

**[3.1.9]** INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

**[3.1.10]** SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

**[3.1.11]** SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** Aproveitamento de material de descarte. Cozinha o bagaço da cana, depois mistura com cola, vai virar uma massa. Dessa massa você vai moldar o que você quiser. Então você põe dentro de uma tigela, vai virar uma fruteira. Se você colocar dentro de uma caixa, vai virar um *cachepô*. E o bagaço da cana, você vai numa feira livre, você pega um saco enorme cheio. Então eu tenho esse desejo de fazer isso ainda, porque depois eu vou, lógico, em cima desse trabalho da fruteira, feita com o bagaço da cana, cozida com cola, aí eu vou moldar e depois eu vou pintar, vou fazer uma *decoupage*, vou amarrar um cordãozinho, um barbante, um cordão de rami. Eu encontrei essa ideia do bagaço na *internet*.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MRDS – V024

**Idade:** 61

**Gênero:**  **Feminino**

**Masculino**



**Escolaridade do Vulnerável:**

- Não Alfabetizado  
 Fundamental I [1º ao 5º ano]  
 Fundamental II [6º ao 9º ano]  
 Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]  
 Ensino Médio Incompleto

**[X] Superior Completo**

- Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 18/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

**[X] Sim, com carteira assinada**

- Sim, sem carteira assinada  
 Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Sou Educadora Social em uma ONG, trabalho na mentoria de crianças e adolescentes aprendizes em situação de vulnerabilidade, e como voluntária na coordenadoria dos voluntários da ONG.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

- nenhum  
 1 – 2 filmes  
 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes  
 9 – 10 filmes

**[X] todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

- SIM

**[X] NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

- [3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]  
 [3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]  
 [3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]  
 [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

- [muito fácil]  
 [fácil]  
 [difícil]  
 [muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** DG – V025

**Idade:** 48

**Gênero:** **[X] Feminino**

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

- Não Alfabetizado  
 Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

**Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 18/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Trabalho com pães artesanais, sou consultora da Tupperware, da De Millus, trabalho com feiras da Economia Solidária, faço parte do Coletivo Empreender Delas, faço eventos da prefeitura, entrego os panfletos aos clientes.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

**todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Olha, dentro do que eu faço hoje, que são os pães, na verdade, o que eu faria, acho que não é um produto novo, mas sim uma receita própria. Desenvolver a minha própria receita. Seria um processo assim, desenvolver uma receita própria, pegar uma receita lá da antiga da vovó e assim adaptar pra hoje. Porque pegar essa receita bem antigamente, a quantidade de fermento que vai na receita em relação a hoje, é muita coisa que vai, dependendo da receita. Eu ia adaptar uma receita antiga num formato novo. Eu faria uma receita nova, dava um nome pra esse pão que eu iria desenvolver. E ia ter uma história. E aí eu iria procurar fazer um formato de uma modelagem diferente, pra ter uma característica própria minha.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** RPMS – V027**Idade:** 38**Gênero:**  Feminino Masculino**Escolaridade do Vulnerável:**

- Não Alfabetizado  
 Fundamental I [1º ao 5º ano]  
 Fundamental II [6º ao 9º ano]  
 Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]  
 Ensino Médio Incompleto

 **Superior Completo** Superior Incompleto**Local da Coleta:** Google Meet**Data Coleta:** 19/02/2023**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

- Sim, com carteira assinada  
 Sim, sem carteira assinada

 **Não****[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

- nenhum  
 1 – 2 filmes  
 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes  
 9 – 10 filmes

 **todos os 11 filmes****[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda? **SIM** **NÃO****[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:**[3.1.1]** ADAPTAR [salgado em formato de coração]**[3.1.2]** APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**[3.1.3]** APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**[3.1.4]** COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]**[3.1.5]** COPIAR [bucha de banho]**[3.1.6]** DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]**[3.1.7]** DAR USO [banca de jornal]**[3.1.8]** EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**[3.1.9]** INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]**[3.1.10]** SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**[3.1.11]** SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:**Nome filme gerador da ideia:** APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**Descrição da ideia:** Assim, eu tava pensando fazer alguma coisa com sabão. Só que aí, por exemplo, agregar essa parte da aromaterapia no sabonete, mas tipo, pensando com a parte medicinal. Então, vou utilizar a lavanda e o *Ylang-Ylang* com sabonete pro banho, que vai ser um banho relaxante, a pessoa vai reduzir a pressão arterial e vai ficar cheirosa.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

 **[fácil]** [difícil] [muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]**

**Descrição da ideia:** Eu até comprei pra colocar as minhas coisinhas na última feira que eu participei. Eu fui numa loja MDF e comprei umas caixinhas, né? E aí eu pensei, poxa, poderia procurar pra agregar no meu trabalho essas coisas de madeira de demolição. Ao mesmo tempo é sustentável e reduz custo, Aí eu ia fazer as caixinhas para colocar os produtos.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MJK – V028

**Idade:** 31

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

**Superior Completo**

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 19/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Faço bolos, salgados, trufas, doces, de tudo um pouco. Na área da alimentação.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

**1 – 2 filmes**

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Seria praticamente quase igual o dela, pegar e fazer tipo para datas comemorativas mais, entendeu? Fazer salgados e doces.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** JMCB – V029

**Idade:** 32

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Google Meet

**Data Coleta:** 19/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu trabalho com uma loja *online* [redes sociais] de produtos para bordar com os mais variados tipos de produtos artesanais sendo todos feitos em tecido. E tô participando das feiras em escola também. Às vezes faço por fora, que são os produtos de artesanato já pronto. Eu participo das feiras, dos projetos aqui da cidade. Eu vendo toalhinha já bordada, pano de prato, bolsas, tudo.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajude a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

- [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Eu já faço porta-moedas e aí eu pensei em fazer em formato de coração.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** BJ – V030

**Idade:** 49

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 20/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Sou consultora na área de sustentabilidade.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[ ] muito fácil

[ ] fácil

[ ] difícil

[ ] muito difícil

**Nome do Vulnerável:** JS – V031

**Idade:** 41

**Gênero:**  Feminino

[ ] Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

[ ] Não Alfabetizado

[ ] Fundamental I [1º ao 5º ano]

[ ] Fundamental II [6º ao 9º ano]

[ ] Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

[ ] Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

[ ] Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Google Meet

**Data Coleta:** 22/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

[ ] Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

[ ] Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu faço doces [brigadeiros, beijinhos] por encomenda e a pronta entrega e divulgo nas redes sociais. Mais uma ajuda aí pra ajudar aqui na renda de casa.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

[ ] nenhum

[ ] 1 – 2 filmes

[ ] 3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

[ ] 7 – 8 filmes

[ ] 9 – 10 filmes

[ ] todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

[ ] NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**Descrição da ideia:** Eu faria também algum produto, por exemplo, vai, tipo, eu vendo brigadeiro para a Páscoa, vou fazer ovo de Páscoa. Depende, né, tipo, por exemplo, na data comemorativa, tentar achar algum formato, alguma coisa que desse menção àquela data, né? De repente, no Dia das Mães, uma rosa, dia dos namorados, um coração, sempre na linha de chocolate.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** BRDESP – V032

**Idade:** 36

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 22/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

Sim, sem carteira assinada

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu vendo vários modelos de bolsas, mas não são só as térmicas. Eu tenho bolsa de praia, uma lancheirinha térmica, tenho agora as bolsas que chamam *shoulders*, que são umas *bagzinhas*, mas faço outras coisas também. Bolo, salgado, essas coisas também faço.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]



[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

**Descrição da ideia:** Aí, eu pensaria em adaptar, assim, por exemplo, uma das bolsas que eu faço colocar algo mais para, uma divisória para separar o celular ou um porta-batom, alguma coisa nesse sentido que ajudasse a agregar.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** No caso aqui, eu poderia usar os retalhos dos meus tecidos para fazer as bolsas de retalho

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** FHB – V033

**Idade:** 40

**Gênero:**  Feminino

**[X] Masculino**

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

**[X] Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 22/02/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**[X] Sim, sem carteira assinada [aposentadoria por invalidez]**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou beneficiário do INSS e recebo pensão por aposentadoria por invalidez. Estou iniciando no ramo de artesanato aprendendo a fazer pintura em tecidos com os panos de pratos. Por enquanto eu faço pra mim, para o meu próprio uso.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

**[X] 1 – 2 filmes**

3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**[X] SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

- [3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]  
 [3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]  
 [3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]  
 [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
**[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**  
 [3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

**Descrição da ideia:** Eu ia, eu ia, fazer esse da dona Maria. Ah, um desenhinho, umas flores. Ah, eu, pensei, pô, também, às vezes, o nome da pessoa.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

**[difícil]**

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** DCRS – V034

**Idade:** 51

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

**Fundamental II [6º ao 9º ano]**

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 01/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu tenho um espaço na minha casa onde eu faço amigurumis [bonecos de crochê], panos de prato, tapete de barbante e bonecas de tecido e de feltro, roupas para bebê [saída de maternidade, macacãozinho, sapatinho] e mais pra frente pretendo utilizar este espaço para vender meus produtos. Eu vendo para pessoas conhecidas. Eu também exponho meus produtos em feiras de artesanato na região.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

[...] 1 – 2 filmes

**3 – 4 filmes**

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** Até agora mesmo tem uma senhora que mandou mensagem pra mim que ela quer que eu faça chaveiro no formato de florzinha. Aí eu vou aproveitar bastante linha, né? Que eu tenho guardada, enfim. Vou aproveitar ela. Então, até eu tava procurando ideia no *YouTube* pra poder ver se eu consigo achar mais ou menos do tipo que ela quer.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** CS – V035

**Idade:** 36

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 01/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu faço tudo que é relacionado a área de crochê [jogo de banheiro, caminho de mesa, roupa de criança, sapatinho, roupa de adulto [apenas sob encomenda] e amigurumis [bonecos de crochê]. Eu também faço laços de fitas de cetim que vai de brinde junto com o sapatinho de bebê. Alguns produtos eu deixo a pronta entrega, mas eu comecei mais por encomenda, né? Aí como foi tendo pedido, aí eu fui deixando pronta entrega. Eu aprendi vendo minha mãe fazer. Mas assim, pra vender faz uns quatro anos.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

[...] 1 – 2 filmes

**[X] 3 – 4 filmes**

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** Eu tava jogando fora as sobras de linhas. Eu faço o enchimento dos amigurumis com manta acrílica. E dependendo do tamanho da sobra da linha de barbante, dá para colocar dentro dos amigurumis.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** SCDC – V036

**Idade:** 52

**Gênero:**  **Feminino**

**Masculino**

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

[...] Fundamental II [6º ao 9º ano]

**Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

[...] Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 01/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada

**Sim, sem carteira assinada [autônoma]**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu faço vasos de concreto, também compro os vasos de barro e pinto também, faço imãs de geladeiras com toquinhos [bolachinhas de madeira, MDF, *biscuit*]. Divulgo meus produtos nas redes sociais e participo de feiras de artesanato. Deixo os produtos a pronta entrega, faço sob encomenda, e os vasos eu deixo em consignação em algumas lojas de artesanato e decoração. Também faço colares *hippies* de *biscuit* e madeira. O meu marido ajuda na parte do concreto [cimento]. Sou autodidata, minha mãe é artesã também, faz amigurumis.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

[...] 1 – 2 filmes

[...] 3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

- 7 – 8 filmes  
 9 – 10 filmes  
 **todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

- SIM**  
 **NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

- [3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]  
 [3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]  
 [3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]  
 [3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]  
 [3.1.5] COPIAR [bucha de banho]  
 [3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]  
 [3.1.7] DAR USO [banca de jornal]  
 [3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]  
**[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]**  
 [3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]  
 [3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]**

**Descrição da ideia:** Eu iria fazer os pingentes e colocar dentro das garrafinhas pedras de signos, runas [pedras que contém os símbolos, cada um tem uma simbologia, tipo um tarô]. Então, você coloca uma pedrinha dessa dentro dessa garrafinha, alguma coisa nesse estilo. Ou de repente com alguma ervazinha, uma pimenta seca, alguma coisa. Na hora surge algumas ideias diferentes, assim, né?

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

- [muito fácil]  
**[fácil]**  
 [difícil]  
 [muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** RC – V037

**Idade:** 59

**Gênero:**  **Feminino**

**Masculino**

**Escolaridade do Vulnerável:**

- Não Alfabetizado  
 Fundamental I [1º ao 5º ano]  
 [...] Fundamental II [6º ao 9º ano]  
 Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]  
 Ensino Médio Incompleto

**Superior Completo**

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** *Google Meet*

**Data Coleta:** 03/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

**Sim, com carteira assinada [aposentadoria por tempo de serviço]**

**Sim, sem carteira assinada**

[...] Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Faz 1 ano e meio que eu entrei na área de artesanato afro. Eu faço produtos da moda afro feminino utilizando tecidos afros com estampas africanas adquiridos de revendedores, tais como turbante, colar, faixinha de cabelo, brincos, todos com tecidos e pretendo ampliar para crianças futuramente, mas aceito encomenda para este público. Participo de feiras em diversas cidades.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

- nenhum  
 1 – 2 filmes  
 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes

**9 – 10 filmes**

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** Ai eu estava olhando essa semana. Falei, nossa, sobra tanto do retalho. O que eu vou fazer com ele? Eu vou comprar tiaras porque os retalhos eu já tenho. Eu vou forrar essas tiaras com esses retalhos, porque eu posso por lacinho, eu posso por flor, vai da criatividade.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** MAAV – V038

**Idade:** 49

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I [1º ao 5º ano]

Fundamental II [6º ao 9º ano]

**Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Google Meet

**Data Coleta:** 04/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

**Sim, com carteira assinada [empregada doméstica]**

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu comecei vendendo salgados que eu mesma produzia e também eu já fiz algumas peças para vender na área da marcenaria tais como tábuas de carne, adegas, suporte de vela, e

alguns panos de prato. Eu divulgo meus produtos na rede social e também faço sob encomenda. Eu pretendo me tornar MEI.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

- nenhum  
 1 – 2 filmes  
 3 – 4 filmes  
 5 – 6 filmes  
 7 – 8 filmes  
 9 – 10 filmes

**todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]**

**[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]**

**[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]**

**[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]**

**[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]**

**[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

**[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]**

**[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]**

**[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]**

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]**

**Descrição da ideia:** Eu pensei em fazer marchetaria [madeira desenhada] trabalhada no corte e depois faz a montagem. Espelhado na parede, o espelho é a moldura como se fosse um porta-retrato. Igual tipo aquelas salas de jantar que tem aquele espelho na parede. O espelho é desenhado. É um quadro com espelho desenhado e também dá para fazer bandeja. A madeira é colada uma a uma, como se fosse um mosaico. A madeira eu acho em caçambas que eu cato.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Eu pretendo fazer salgados vegetarianos [coxinhas] para pessoas que não gostam de carne. Fazer assim, coxinha de cenoura com mandioquinha, coxinha de abobrinha com salpicão, de brócolis, coxinha de espinafre com creme de ricota, coxinha de alho-poró.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

**[difícil]**

[muito difícil]

**Nome do Vulnerável:** EAR – V039

**Idade:** 46

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

- Fundamental I [1º ao 5º ano]  
 Fundamental II [6º ao 9º ano]  
 **Ensino Médio Completo [1º ao 3º ano]**

- Ensino Médio Incompleto  
 Superior Completo  
 Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 25/03/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

- Sim, com carteira assinada [cuidadora de idoso]

**Sim, sem carteira assinada**

- Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou diarista tem 11 anos, pago aluguel, eu tenho três dias de serviço fixo na semana [a cada 15 dias, mais ou menos] ou conforme as pessoas vão chamando. Eu faço geleia, licor com frutas, marmitas e também sou cuidadora de idosos.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

**nenhum**

- 1 – 2 filmes

- 3 – 4 filmes

- 5 – 6 filmes

- 7 – 8 filmes

- 9 – 10 filmes

- todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

- SIM

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome Vulnerável:** SPDSS – V040

**Idade:** 28

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I (1º ao 5º ano)



[...] Fundamental II (6º ao 9º ano)

**Ensino Médio Completo (1º ao 3º ano)**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 11/05/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim, com carteira assinada [cuidadora de idoso]

**Sim, sem carteira assinada [recebe Bolsa Família do governo federal]**

[...] Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Atualmente eu estou desempregada e a minha única fonte de renda é o Bolsa Família do governo federal.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

[...] 3 – 4 filmes

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

**todos os 11 filmes**

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

SIM

**NÃO**

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1]** ADAPTAR [salgado em formato de coração]

**[3.1.2]** APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

**[3.1.3]** APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

**[3.1.4]** COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

**[3.1.5]** COPIAR [bucha de banho]

**[3.1.6]** DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

**[3.1.7]** DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8]** EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

**[3.1.9]** INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

**[3.1.10]** SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

**[3.1.11]** SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** \_\_\_\_\_

**Descrição da ideia:** \_\_\_\_\_

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome Vulnerável:** FC – V041

**Idade:** 44

**Gênero:**  Feminino

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Não Alfabetizado

Fundamental I (1º ao 5º ano)

[...] Fundamental II (6º ao 9º ano)

Ensino Médio Completo (1º ao 3º ano)

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

**Superior Incompleto**

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 11/05/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu faço bolos, chocolates, pães, salgados, tapiocas para venda por encomenda, além de tranças em cabelos.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

**3 – 4 filmes**

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

**[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: ADAPTAR [salgado em formato de coração]**

**Descrição da ideia:** Eu iria fazer *cupcakes* [mini-bolos] com a decoração da parte superior em pedaços de chocolates em formato de coração para datas especiais como o Dia das Mães.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome Vulnerável:** REL – V042

**Idade:** 60

**Gênero:**  **Feminino**

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Fundamental I (1º ao 5º ano)

Fundamental II (6º ao 9º ano)

Ensino Médio Completo (1º ao 3º ano)

Ensino Médio Incompleto

**Superior Completo**

Superior Incompleto

**Local da Coleta:** Instituto Social São Francisco

**Data Coleta:** 11/05/2023

**[1]** Você possui algum histórico de geração de renda recente?

Sim

**Sim, sem carteira assinada**

Não

**[1.1]** Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu faço doces e salgados por encomenda, mas como o custo ficou alto, eu deixei de fazer. Eu tenho os artesanatos [panos de pratos] a pronta entrega e por encomendas.

**[2]** Você assistiu a quantos filmes?

nenhum

1 – 2 filmes

**3 – 4 filmes**

5 – 6 filmes

7 – 8 filmes

9 – 10 filmes

todos os 11 filmes

**[3]** Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

**SIM**

NÃO

**[3.1]** Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] COPIAR [bucha de banho]

[3.1.6] DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

**[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

**[3.2]** Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia:** **EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]**

**Descrição da ideia:** Atualmente eu faço os panos de pratos com pintura, bordado e ponto-cruz. Eu pensei em fazer igual... tirar tudo do que eu faço e deixar os panos de pratos apenas com barrados.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

**[fácil]**

[difícil]

[muito difícil]

**Nome Vulnerável:** JM – V043

**Idade:** 61

**Gênero:**  **Feminino**

Masculino

**Escolaridade do Vulnerável:**

Fundamental I (1º ao 5º ano)

Fundamental II (6º ao 9º ano)

**Ensino Médio Completo (1º ao 3º ano)**

Ensino Médio Incompleto

Superior Completo

[ ] Superior Incompleto

Local da Coleta: *Google Meet*

Data Coleta: 16/05/2023

[1] Você possui algum histórico de geração de renda recente?

[X] **Sim [aposentadoria por tempo de serviço]**

[X] **Sim, sem carteira assinada**

[...] Não

[1.1] Caso afirmativo, gostaria de saber como é feito?

Eu sou beneficiária do INSS onde eu recebo aposentadoria por tempo de serviço e atualmente tenho um complemento de renda originada do artesanato que eu faço na área de pet-aplique [sobreposição de tecido estampado com tecido liso]. Eu faço pano de prato, puxa-saco, cobre-lanche, *ecobag* de tecido cru que vira carteira [tipo bolsinho pro lado de fora], porta-panetone. Eu também exponho meus produtos em feiras de artesanato. Eu criei as minhas etiquetas que vão nos meus produtos, vendo a pronta entrega, por encomenda e também pelas redes sociais.

[2] Você assistiu a quantos filmes?

[ ] nenhum

[ ] 1 – 2 filmes

[ ] 3 – 4 filmes

[X] **5 – 6 filmes**

[ ] 7 – 8 filmes

[ ] 9 – 10 filmes

[ ] todos os 11 filmes

[3] Gostaria de saber se os filmes vistos lhe ajudaram a ter alguma ideia de novos produtos ou serviços que lhe ajudem a aumentar a sua renda?

[X] **SIM**

[ ] NÃO

[3.1] Caso afirmativo, indique qual ou quais foram os filmes [até 3 filmes no máximo], que lhe deu alguma ideia de algum novo jeito para gerar renda:

[3.1.1] ADAPTAR [salgado em formato de coração]

[3.1.2] APRIMORAR [sabonete esfoliante bucha]

[3.1.3] APROVEITAR [amigurumis - sobras linhas de crochê]

[3.1.4] COMBINAR, [juntou sabonete, touca de secar cabelo e bucha em um combo]

[3.1.5] **COPIAR [bucha de banho]**

[3.1.6] **DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]**

[3.1.7] DAR USO [banca de jornal]

[3.1.8] EXCLUIR [pano de prato sem a pintura]

[3.1.9] INVENTAR [chaveiro como meio de proteção]

[3.1.10] SOB MEDIDA [toalhas infantis personalizadas]

[3.1.11] SUBSTITUIR [substituição de madeira nobre por madeira descartada]

[3.2] Explique rapidamente as ideias geradas, em ordem de maior interesse para o menor:

**Nome filme gerador da ideia: COPIAR [bucha de banho]**

**Descrição da ideia:** Uma vez eu ganhei uma toalhinha que dava para colocar pasta de dente, escova, enrolava, pra você botar na bolsa. Aí eu falei assim, eu acho que vou fazer esta toalhinha pra vender. Pega uma toalha e coloca como se fosse um bolso, com um zíper que fecha, aí fica assim tipo um bolsinho na toalha. Eu pretendo comprar a toalha pronta mas posso fazer pesquisa de preço do pano atoalhado.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]

**Nome filme gerador da ideia: DAR NOVA FUNÇÃO [porta-celular que serve como carteira de mão]**

**Descrição da ideia:** Então, eu faço umas *ecobags* daquele tecido cru. E ela vira uma carteira. A parte que vira carteira, que é tipo um bolsinho pelo lado de fora. Eu iria fazer um portaguardanapo que eu vi [no Pinterest] de tricoline com elásticos na ponta, fica um quadradinho abertinho com um botãozinho em cima e dá para colocar os guardanapos dentro... ele iria ter a função do guardanapo. Fica como se fosse um envelope de carta, que depois poderá ter outra função além desta.

**Potencial para realização da ideia segundo o Vulnerável:**

[muito fácil]

[fácil]

[difícil]

[muito difícil]



V027	19/02/2023	Virtual	21:57'	38	F	6	11					2					2
V028	19/02/2023	Virtual	26:67'	31	F	6	2	2									
V029	19/02/2023	Virtual	26:18'	32	F	6	4	2									
V030	20/02/2023	Virtual	12:44'	49	F	6	2										
V031	22/02/2023	Virtual	25:31'	41	F	6	6	2									
V032	22/02/2023	Presencial	30:22'	36	F	6	11		2	2							
V033	28/02/2023	Virtual	21:29'	40	M	4	2					3					
V034	01/03/2023	Virtual	26:29'	51	F	2	4			2							
V035	01/03/2023	Virtual	27:03'	36	F	4	4			2							
V036	01/03/2023	Virtual	21:24'	52	F	4	11										2
V037	03/03/2023	Virtual	32:01'	59	F	6	10			2							
V038	04/03/2023	Virtual	33:04'	49	F	4	11			2							3
V039	25/03/2023	Presencial	11:58'	46	F	4	0										
V040	11/05/2023	Presencial	14:02'	28	F	4	11										
V041	11/05/2023	Presencial	23:44	44	F	6	4	2									
V042	11/05/2023	Presencial	22:45'	60	F	6	4					2					
V043	16/05/2023	Virtual	34:47'	61	F	6	6					2	2				

Legenda:

Gênero	F	Feminino
	M	Masculino

Escolaridade do vulnerável	0	Não alfabetizado
	1	Fundamental I
	2	Fundamental II
	3	Ensino Médio Incompleto
	4	Ensino Médio Completo
	5	Superior Incompleto
	6	Superior Completo

Potencial realização da ideia segundo o vulnerável	1	Muito fácil
	2	Fácil
	3	Difícil
	4	Muito difícil

## APÊNDICE G

### TRABALHOS/FUNÇÕES EGRESSOS DOS VULNERÁVEIS QUE TESTARAM O ARTEFATO

Vulnerável	Teve <i>insight</i>	Recebe algum tipo de benefício	Trabalhos/funções egressos
V003	Sim	Não	É professora voluntária das técnicas de feltro, EVA e MDF em uma Associação de Moradores e também faz diversos produtos artesanais utilizando estes materiais.
V005	Sim	INSS: pensão por morte previdenciária	Faz doces artesanais [pipoca <i>gourmet</i> , <i>brownie</i> , pão de mel e guirlanda de chocolate], mas apenas por encomenda.
V011	Não	INSS: pensão por aposentadoria por tempo de serviço	Para complementar a renda, vira e mexe faz algumas diárias quando aparecem.
V013	Não	Não	Sem histórico recente de geração de renda.
V014	Sim	Não	Sem histórico recente de geração de renda.
V015	Sim	BPC LOAS Deficiente	Vende produtos de beleza [Avon, Boticário e Natura e <i>lingeries</i> em consignação.
V018	Sim	Governo Federal: Bolsa Família	Trabalha como diarista. Está montando um brechó de roupas para festas.
V019	Sim	Não	Sem histórico recente de geração de renda. É professora voluntária da técnica Pet Aplique [sobreposição de tecido estampado com tecido liso] em um Instituto.
V020	Sim	Não	Sem histórico recente de geração de renda. Atualmente está fazendo graduação em universidade particular com bolsa 100% integral [Prouni].
V021	Sim	Governo Federal: Bolsa Família	Trabalha como revendedora de panos de pratos.
V023	Sim	Governo Federal: Bolsa Família	É empreendedora no ramo do artesanato há mais de trinta anos, onde produz móveis, guirlandas de maternidade, peso de porta e lembrancinhas em geral.
V024	Não	Não	É Educadora Social em uma ONG, trabalha na mentoria de crianças e adolescentes aprendizes em situação de vulnerabilidade, e como voluntária na coordenadoria dos voluntários da ONG.
V025	Sim	Não	É consultora da De Millus e <i>Tupperware</i> e também trabalha com a produção/venda de pães artesanais.
V027	Sim	Não	Sem histórico recente de geração de renda.
V028	Sim	Não	Trabalha com a área de alimentação onde faz salgados e doces variados.
V029	Sim	Não	Tem loja <i>online</i> [redes sociais] de produtos para bordar com os mais variados tipos de produtos artesanais sendo todos feitos em tecido.
V030	Não	Não	É consultora na área de sustentabilidade.



<b>V031</b>	Sim	Não	Faz doces artesanais [brigadeiros e beijinhos] a pronta entrega e sob encomenda.
<b>V032</b>	Sim	Não	Faz bolsas e lancheiras térmicas, bem como bolsas de praia de variados modelos, sendo todos os produtos artesanais.
<b>V033</b>	Sim	INSS: pensão por aposentadoria por invalidez	Está iniciando no ramo de artesanato aprendendo a fazer pintura em tecidos com os panos de pratos e por enquanto faz para o próprio uso.
<b>V034</b>	Sim	Não	Tem um espaço na sua residência onde faz amigurumis [bonecos de crochê], panos de prato, tapete de barbante e bonecas de tecido e de feltro, roupas para bebê [saída de maternidade, macacãozinho, sapatinho] e mais pra frente pretende utilizar este mesmo espaço para vender seus produtos. Realiza a venda de seus produtos para pessoas conhecidas e participa de feiras de artesanato na região.
<b>V035</b>	Sim	Não	Aprendeu a fazer crochê com a mãe e começou a vender tem 4 anos. Faz tudo que é relacionado a área de crochê [jogo de banheiro, caminho de mesa, roupa de criança, sapatinho, roupa de adulto [apenas sob encomenda] e amigurumis [bonecos de crochê]. Também faz laços de fitas de cetim que vão de brinde junto com o sapatinho de bebê. Começou fazendo seus produtos sob encomenda e atualmente também faz para pronta entrega.
<b>V036</b>	Sim	Não	O artesanato vem de família; a mãe faz amigurumis [bonecos de crochê]. Faz vasos de concreto e também compra os vasos de barro e pinta eles, faz imãs de geladeiras com toquinhos [bolachinhas de madeira, MDF, <i>biscuit</i> ]. Divulga seus produtos nas redes sociais e participa de feiras de artesanato. Faz os produtos sob encomenda e também tem eles a pronta entrega. Alguns de seus vasos deixa em consignação em algumas lojas de artesanato e decoração da cidade, faz sob encomenda, e os vasos deixa em consignação em algumas lojas de artesanato e decoração. Também faz colares <i>hippies</i> de <i>biscuit</i> e madeira.
<b>V037</b>	Sim	INSS: pensão por aposentadoria por tempo de serviço	Faz 1 ano e meio que entrou na área de artesanato afro. Faz produtos da moda afro feminino utilizando tecidos afros com estampas africanas adquiridos de revendedores, tais como turbante, colar, faixinha de cabelo, brincos, todos com tecidos e pretende ampliar para crianças futuramente, mas aceita encomenda para este público. Participa de feiras em diversas cidades.
<b>V038</b>	Sim	Sim	Trabalha como empregada doméstica. Começou vendendo salgados que ela mesma produzia e também já fez algumas peças para vender na área da marcenaria tais como tábuas de carne, adega, suporte de vela, e alguns panos de prato. Atualmente faz seus produtos sob encomenda e faz a divulgação na rede social.
<b>V039</b>	Não	Não	Trabalha como diarista há 11 anos, tem três dias de serviço fixo na semana [a cada 15 dias, mais ou menos] ou conforme as pessoas vão chamando,

			paga aluguel, faz geleia, licor com frutas, marmitas e também é cuidadora de idosos.
<b>V040</b>	Não	Governo Federal: Bolsa Família	Sem histórico recente de geração de renda.
<b>V041</b>	Sim	Não	Faz bolos, chocolates, pães, salgados, tapiocas para venda por encomenda, além de tranças em cabelos.
<b>V042</b>	Sim	Sim	Faz doces e salgados por encomenda, mas como o custo ficou alto, parou de fazer. Ficou só com os artesanatos [panos de pratos] a pronta entrega e por encomendas.
<b>V043</b>	Sim	INSS: pensão por aposentadoria por tempo de serviço	Complementa sua renda com a venda de artesanato com a técnica de pet-aplique [sobreposição de tecido estampado com tecido liso a pronta entrega e por encomendas.

## APÊNDICE H

**ANÁLISE DAS TÁTICAS CRIATIVAS PRESENTES NOS VULNERÁVEIS  
QUE TESTARAM O ARTEFATO**

Vulnerável	Táticas criativas											
	Adaptar	Aprimorar	Aproveitar	Combinar	Copiar	Dar Nova Função	Dar Uso	Excluir	Fazer Sob Medida	Inventar	Substituir	Total parcial táticas
V003			X		X							2
V005	X											1
V005	X											1
V011												0
V013												0
V014					X							1
V015									X			1
V018					X							1
V019				X								1
V020					X				X			2
V021					X							1
V021					X							1
V023			X									1
V024												0
V025	X											1
V027					X						X	2
V028	X											1
V029	X											1
V030												0
V031	X											1
V032		X	X									2
V033					X							1
V034			X									1
V035			X									1
V036									X			1
V037			X									1
V038	X										X	2
V039												0
V040												0
V041	X											1
V042					X							1
V043					X	X						2
<b>Total parcial de táticas</b>	8	1	6	1	10	1	0	0	2	1	2	
<b>Total geral de táticas</b>												32
<b>Percentual [%]</b>	25	3	19	3	32	3	0	0	6	3	6	100%

## APÊNDICE I

**ANÁLISE DAS TÁTICAS CRIATIVAS PRESENTES NOS VULNERÁVEIS  
QUE TESTARAM O ARTEFATO – INOVAÇÃO EM TERMOS DE ARTEFATO  
CRIADO**

Vulnerável	Insight	Inovação quanto à[ao]...			Inovação em termos de artefato criado		
		Forma	Matéria-prima	Produto-mercado	Baixa ou copiada	Parcialmente inovadora	Totalmente inovadora
V003	X				X		
V003	X	X		X		X	
V005	X	X		X		X	
V005	X		X	X		X	
V011							
V013							
V014	X				X		
V015	X				X		
V018	X	X		X		X	
V019	X	X				X	
V020	X				X		
V020	X				X		
V021	X				X		
V021	X				X		
V023	X	X	X	X			X
V024							
V025	X	X	X	X			X
V027	X		X			X	
V027	X		X	X		X	
V028	X		X	X		X	
V029	X			X		X	
V030							
V031	X		X	X		X	
V032	X	X	X	X			X
V032	X	X	X	X			X
V033	X				X		
V034	X				X		
V035	X				X		
V036	X		X			X	

V037	X		X	X		X	
V038	X			X		X	
V038	X			X		X	
V039							
V040							
V041	X			X		X	
V042	X				X		
V043	X	X		X		X	
V043	X	X	X	X			X

## APÊNDICE J

**ANÁLISE DAS TÁTICAS CRIATIVAS PRESENTES NOS VULNERÁVEIS  
QUE TESTAM O ARTEFATO – INOVAÇÃO EM TERMOS DE EXPERIÊNCIA  
PREGRESSA**

Vulnerável	Conhecimento quanto à[ao]...		Inovação em termos de experiência pregressa			
	Matéria-prima	Produto-mercado	Nenhum risco	Risco razoável	Risco alto	Não teve/não informou nenhuma ideia
V003					X	
V003	X	X	X			
V005	X			X		
V005	X	X	X			
V011						X
V013						X
V014					X	
V015	X			X		
V018					X	
V019	X			X		
V020					X	
V020					X	
V021					X	
V021					X	
V023					X	
V024						X
V025	X	X	X			
V027					X	
V027					X	
V028	X			X		
V029	X	X	X			
V030						X
V031	X			X		
V032	X	X	X			
V032	X	X	X			
V033	X			X		
V034	X			X		

V035	X	X	X			
V036	X	X	X			
V037	X	X	X			
V038	X	X	X			
V038	X	X	X			
V039						X
V040						X
V041	X			X		
V042	X			X		
V043	X			X		
V043					X	

**APÊNDICE L – EXTRATO DE CATEGORIZAÇÃO DOS TEXTOS DAS ENTREVISTAS DOS VULNERÁVEIS QUE TESTARAM O ARTEFATO – INOVAÇÃO EM TERMOS DE ARTEFATO CRIADO**

Inovação em termos de artefato criado	Vulnerável	Extrato de Texto
<b>TOTALMENTE INOVADORA</b>	V023	[...] Cozinha o bagaço da cana, depois mistura com cola, vai virar uma massa. Então eu tenho esse desejo de fazer isso ainda, porque depois eu vou, lógico, <b>em cima desse trabalho da fruteira, feita com o bagaço da cana, cozida com cola, aí eu vou moldar e depois eu vou pintar</b> , vou fazer uma decoupage, vou amarrar um cordãozinho, um barbante, um cordão de rami. [...] Eu encontrei essa ideia do bagaço na internet.
	V025	[...] Olha, dentro do que eu faço hoje, que são os pães, na verdade, o que eu faria, acho que não é um produto novo, mas sim uma receita própria. Desenvolver a minha própria receita. [...] Seria um processo assim, desenvolver uma receita própria, pegar uma receita lá da antiga da vovó e assim adaptar pra hoje, é muita coisa que vai, dependendo da receita. Eu ia adaptar uma receita antiga num formato novo. [...] <b>Eu faria uma receita nova, dava um nome para esse pão que eu iria desenvolver. E ia ter uma história. E aí eu iria procurar fazer um formato de uma modelagem diferente, pra ter uma característica própria minha.</b>
	V032	[...] Aí, eu pensaria em adaptar, assim, por exemplo, <b>uma das bolsas que eu faço colocar algo mais para, uma divisória para separar o celular ou um porta-batom, alguma coisa nesse sentido que ajudasse a agregar.</b>
	V032	[...] No caso aqui, eu poderia <b>usar os retalhos dos meus tecidos para fazer as bolsas de retalho.</b>
	V043	[...] Então, eu faço também umas ecobags daquele tecido cru. E ela vira uma carteira. A parte que vira carteira, que é tipo um bolsinho pelo lado de fora. [...] <b>Eu iria fazer um porta-guardanapos que eu vi [no Pinterest] de tricoline com elásticos na ponta, fica um quadradinho abertinho com um botãozinho em cima e dá para colocar os guardanapos dentro... ele iria ter a função do guardanapo. Fica como se fosse um envelope de carta, que depois poderá ter outra função além desta.</b>
<b>PARCIALMENTE INOVADORA</b>	V003	[...] Dá pra fazer também, reaproveitar, né? Tipo, eu também gosto de mexer muito com MDF também, às vezes <b>sobra as lasquinhas de MDF. Também dá pra fazer tipo caixotinhos, as lasquinhas das madeiras também. Tem o fato também de chamar a atenção do povo, né? Mostrar. Tipo, uma lembrancinha legal. Gosto muito de mexer com ele. Ter uma lembrancinha.</b>
	V005	[...] <b>Dá pra fazer bolo no formato de coraçãozinho.</b>
	V005	[...] Para o Dia das Mães, <b>pode fazer guirlanda no formato de coração, né? Com chocolate.</b>
	V018	[...] Eu sempre, assim, tive vontade, assim, de fazer essas coisas, né? <b>É um produto [coxinha] fácil de fazer, uma coisa fácil. Tipo assim, você não precisa só fazer no mesmo formato. Pode fazer tipo bichinho, né? Para as crianças, encantar, e é legal isso aí, né?</b>
	V019	[...] A partir do momento que eu vi o filme, me deu a ideia de estar fazendo com os panos de pratos. Eu faço pano de prato e vendo eles individualmente. <b>Seria um combo com o pano de prato, o</b>



	<b>avental e a luva.</b> Basta ter a base da costura. Mas é uma peça assim que você tem que ter o conhecimento básico da costura reta pra você poder desenvolver. O conhecimento básico da costura reta.
V027	[...] Assim, eu tava pensando fazer alguma coisa com sabão. Só que aí, por exemplo, agregar essa parte da aromaterapia no sabonete, mas tipo, pensando com a parte medicinal. <b>Então, vou utilizar a lavanda e o Ylang-Ylang com sabonete pro banho, que vai ser um banho relaxante,</b> a pessoa vai reduzir a pressão arterial e vai ficar cheirosa.
V027	[...] Eu até comprei pra colocar as minhas coisinhas na última feira que eu participei. Eu fui numa loja MDF e comprei umas caixinhas, né? E aí eu pensei, poxa, <b>poderia procurar pra agregar no meu trabalho essas coisas de madeira de demolição.</b> Ao mesmo tempo é sustentável e reduz custo. <b>Aí eu ia fazer as caixinhas para colocar os produtos.</b>
V028	[...] <b>Seria praticamente quase igual o dela,</b> pegar e fazer tipo para datas comemorativas mais, entendeu? <b>Fazer salgados e doces.</b>
V029	[...] <b>Eu já faço porta-moedas e aí eu pensei em fazer em formato de coração.</b>
V031	[...] Eu faria também algum produto, por exemplo, vai, tipo, eu vendo brigadeiro para a Páscoa, vou fazer ovo de Páscoa. Depende, né, tipo, por exemplo, na data comemorativa, tentar achar algum formato, alguma coisa que desse menção àquela data, né? <b>De repente, no Dia das Mães, uma rosa, dia dos namorados, um coração, sempre na linha de chocolate.</b>
V036	[...] <b>Eu iria fazer os pingentes e colocar dentro das garrafinhas pedras de signos, runas [pedras que contêm os símbolos, cada um tem uma simbologia, tipo um tarô].</b> Então, você coloca uma pedrinha dessa dentro dessa garrafinha, alguma coisa nesse estilo. Ou de repente com alguma ervazinha, uma pimenta seca, alguma coisa. Na hora surge algumas ideias diferentes, assim, né?
V037	[...] Aí eu estava olhando essa semana. Falei, nossa, sobra tanto do retalho. O que eu vou fazer com ele? Eu vou comprar tiaras porque os retalhos eu já tenho. <b>Eu vou forrar essas tiaras com esses retalhos, porque eu posso por lacinho, eu posso por flor, vai da criatividade.</b>
V038	[...] <b>Eu pretendo fazer salgados vegetarianos [coxinhas] para pessoas que não gostam de carne.</b> Fazer assim, coxinha de cenoura com mandioquinha, coxinha de abobrinha com salpicão, de brócolis, coxinha de espinafre com creme de ricota, coxinha de alho-poró.
V038	[...] <b>Eu pensei em fazer marchetaria [madeira desenhada] trabalhada no corte e depois faz a montagem.</b> Espelhado na parede, o espelho é a moldura como se fosse um porta-retrato. Igual tipo aquelas salas de jantar que tem aquele espelho na parede. O espelho é desenhado. É um quadro com espelho desenhado e também dá para fazer bandeja. A madeira é colada uma a uma, como se fosse um mosaico. [...] <b>A madeira eu acho em caçambas que eu cato.</b>
V041	[...] <b>Eu iria fazer cupcakes [mini-bolos] com a decoração da parte superior em pedaços de chocolates em formato de coração</b> para datas especiais como o Dia das Mães.
V043	[...] <b>Uma vez eu ganhei uma toalhinha</b> que dava para colocar pasta de dente, escova, enrolava, pra você botar na bolsa. <b>Aí eu falei assim, eu acho que vou fazer esta toalhinha pra vender.</b> Pega uma toalha e coloca como se fosse um bolso, com um zíper que fecha, aí fica assim tipo um bolsinho na toalha. Eu pretendo


		comprar a toalha pronta mas posso fazer pesquisa de preço do pano atalhado.
BAIXA OU COPIADA	V003	[...] <b>Então me deu a ideia de fazer no formato de coraçãozinho</b> , a sobra, né? E sempre sobra pra dar de lembrancinha, né? Fazer umas lembrancinhas no formato de coração, Dia das Mães, dia dos namorados. <b>Fazer mini sabonetes.</b>
	V014	[...] Eu sempre tive curiosidade em puxar até no google, para tentar fazer esses sabonetes glicerizados, <b>a princípio iria continuar fazendo do mesmo jeito e posteriormente tentar criar outro jeito de fazer o sabonete.</b>
	V015	[...] <b>Eu iria fazer toalhinha de boca de criança, toalha de banho, né? Com bordado com nome. É, até mais, até lençóis, né? Paninhos de boca, até mesmo pano de prato, né?</b>
	V020	[...] Seria relacionado a <b>bordar o pano de prato</b> igual ela fez com as toalhinhas para uma cliente que ela queria comprar <b>com as letras dela.</b>
	V020	[...] Seria um produto que não tomasse tanto tempo. E, que reduzisse tempo, por conta de uma... poderia ter uma demanda maior de quando surgisse um novo produto. <b>Seria, na verdade, um pano de prato mais simples, só com a borda. Ou toalhinhas para crianças, só com a bordinha.</b> Porque tem gente que gosta muito de coisas simples.
	V021	[...] É... Tipo assim, os bicos, né? <b>Fazer uns bicos, assim, nos panos de prato pra chamar atenção da clientela.</b>
	V021	[...] Eu achei muito interessante fazer o nome. Porque tem pessoas às vezes até que perguntam, né? Se a gente faz... Porque a gente conhece muitas pessoas que perguntam, né? Eu vendo, mas é de desenho. <b>Sabe umas toalhinhas que tem de criança? Tem com os personagens, aí às vezes eles [os clientes] pedem e eu trago. Eu pretendo fazer os nomes com o bordado e passar a vender.</b>
	V033	[...] <b>Eu ia, eu ia, fazer esse da dona Maria.</b> Ah, um desenhinho, umas flores. <b>Ah, eu, pensei, pô, também, às vezes, o nome da pessoa.</b>
	V034	[...] Até agora mesmo <b>tem uma senhora que mandou mensagem pra mim que ela quer que eu faça chaveiro no formato de florzinha. Aí eu vou aproveitar bastante linha, né? Que eu tenho guardada, enfim.</b> Vou aproveitar ela. Então, até eu tava procurando ideia no YouTube pra poder ver se eu consigo achar mais ou menos do tipo que ela quer.
	V035	[...] Eu tava jogando fora as sobras de linhas. Eu faço o enchimento dos amigurumis com manta acrílica. [...] <b>E dependendo do tamanho da sobra da linha de barbante, dá para colocar dentro dos amigurumis.</b>
V042	[...] Atualmente eu faço os panos de pratos com pintura, bordado e ponto-cruz. <b>Eu pensei em fazer igual... tirar tudo do que eu faço e deixar os panos de pratos apenas com barrados.</b>	

**APÊNDICE M – EXTRATO DE CATEGORIZAÇÃO DOS TEXTOS DAS ENTREVISTAS DOS VULNERÁVEIS QUE TESTARAM O ARTEFATO – INOVAÇÃO EM TERMOS DE EXPERIÊNCIA PREGRESSA**

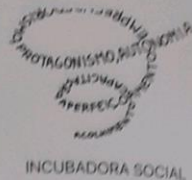
Inovação em termos de experiência pregressa	Vulnerável	Extrato de Texto
<b>RISCO ALTO</b>	V003	[...] <b>Então me deu a ideia de fazer no formato de coraçãozinho, a sobra, né? E sempre sobra pra dar de lembrancinha, né? Fazer umas lembrancinhas no formato de coração, Dia das Mães, dia dos namorados. Fazer mini sabonetes.</b>
	V014	[...] <b>Eu sempre tive curiosidade em puxar até no google, para tentar fazer esses sabonetes glicerizados, a princípio iria continuar fazendo do mesmo jeito e posteriormente tentar criar outro jeito de fazer o sabonete.</b>
	V018	[...] <b>Eu sempre, assim, tive vontade, assim, de fazer essas coisas, né? É um produto [coxinha] fácil de fazer, uma coisa fácil. Tipo assim, você não precisa só fazer no mesmo formato. Pode fazer tipo bichinho, né? Para as crianças, encantar, e é legal isso aí, né?</b>
	V020	[...] <b>Seria relacionado a bordar o pano de prato igual ela fez com as toalhinhas para uma cliente que ela queria comprar com as letras dela.</b>
	V020	[...] <b>Seria um produto que não tomasse tanto tempo. E, que reduzisse tempo, por conta de uma... poderia ter uma demanda maior de quando surgisse um novo produto. Seria, na verdade, um pano de prato mais simples, só com a borda. Ou toalhinhas para crianças, só com a bordinha. Porque tem gente que gosta muito de coisas simples.</b>
	V021	[...] <b>É... Tipo assim, os bicos, né? Fazer uns bicos, assim, nos panos de prato pra chamar atenção da clientela.</b>
	V021	[...] <b>Eu achei muito interessante fazer o nome. Porque tem pessoas às vezes até que perguntam, né? Se a gente faz... Porque a gente conhece muitas pessoas que perguntam, né? Eu vendo, mas é de desenho. Sabe umas toalhinhas que tem de criança? Tem com os personagens, aí às vezes eles [os clientes] pedem e eu trago. Eu pretendo fazer os nomes com o bordado e passar a vender.</b>
	V023	[...] <b>Cozinha o bagaço da cana, depois mistura com cola, vai virar uma massa. Então eu tenho esse desejo de fazer isso ainda, porque depois eu vou, lógico, em cima desse trabalho da fruteira, feita com o bagaço da cana, cozida com cola, aí eu vou moldar e depois eu vou pintar, vou fazer uma decoupage, vou amarrar um cordãozinho, um barbante, um cordão de rami.</b> [...] <b>Eu encontrei essa ideia do bagaço na internet.</b>
	V027	[...] <b>Assim, eu tava pensando fazer alguma coisa com sabão. Só que aí, por exemplo, agregar essa parte da aromaterapia no sabonete, mas tipo, pensando com a parte medicinal. Então, vou utilizar a lavanda e o Ylang-Ylang com sabonete pro banho, que vai ser um banho relaxante, a pessoa vai reduzir a pressão arterial e vai ficar cheirosa.</b>
	V027	[...] <b>Eu até comprei pra colocar as minhas coisinhas na última feira que eu participei. Eu fui numa loja MDF e comprei umas caixinhas, né? E aí eu pensei, poxa, poderia procurar pra</b>

		<b>agregar no meu trabalho essas coisas de madeira de demolição. Ao mesmo tempo é sustentável e reduz custo. Aí eu ia fazer as caixinhas para colocar os produtos.</b>
	V043	[...] Então, eu faço também umas ecobags daquele tecido cru. E ela vira uma carteira. A parte que vira carteira, que é tipo um bolsinho pelo lado de fora. [...] <b>Eu iria fazer um portaguardanapos</b> que eu vi [no Pinterest] de tricoline com elásticos na ponta, fica um quadradinho abertinho com um botãozinho em cima e dá para colocar os guardanapos dentro... ele iria ter a função do guardanapo. <b>Fica como se fosse um envelope de carta, que depois poderá ter outra função além desta.</b>
RISCO RAZOÁVEL	V005	[...] <b>Dá pra fazer bolo no formato de coraçãozinho.</b>
	V015	[...] <b>Eu iria fazer</b> toalhinha de boca de criança, toalha de banho, né? Com bordado com nome. É, até mais, até lençóis, né? <b>Paninhos de boca, até mesmo pano de prato, né?</b>
	V019	[...] A partir do momento que eu vi o filme, me deu a ideia de estar fazendo com os panos de pratos. Eu faço pano de prato e vendo eles individualmente. <b>Seria um combo com o pano de prato, o avental e a luva.</b> Basta ter a base da costura. Mas é uma peça assim que você tem que ter o conhecimento básico da costura reta pra você poder desenvolver. O conhecimento básico da costura reta.
	V028	[...] <b>Seria praticamente quase igual o dela,</b> pegar e fazer tipo para datas comemorativas mais, entendeu? <b>Fazer salgados e doces.</b>
	V031	[...] Eu faria também algum produto, por exemplo, vai, tipo, eu vendo brigadeiro para a Páscoa, vou fazer ovo de Páscoa. Depende, né, tipo, por exemplo, na data comemorativa, tentar achar algum formato, alguma coisa que desse menção àquela data, né? <b>De repente, no Dia das Mães, uma rosa, dia dos namorados, um coração, sempre na linha de chocolate.</b>
	V033	[...] <b>Eu ia, eu ia, fazer esse da dona Maria.</b> Ah, um desenhinho, umas flores. <b>Ah, eu, pensei, pô, também, às vezes, o nome da pessoa.</b>
	V034	[...] Até agora mesmo <b>tem uma senhora</b> que mandou mensagem pra mim <b>que ela quer que eu faça chaveiro no formato de florzinha. Aí eu vou aproveitar bastante linha, né? Que eu tenho guardada,</b> enfim. Vou aproveitar ela. Então, até eu tava procurando ideia no YouTube pra poder ver se eu consigo achar mais ou menos do tipo que ela quer.
	V041	[...] <b>Eu iria fazer cupcakes [mini-bolos] com a decoração da parte superior em pedaços de chocolates em formato de coração</b> para datas especiais como o Dia das Mães.
	V042	[...] Atualmente eu faço os panos de pratos com pintura, bordado e ponto-cruz. <b>Eu pensei em fazer igual... tirar tudo do que eu faço e deixar os panos de pratos apenas com barrados.</b>
	V043	[...] <b>Uma vez eu ganhei uma toalhinha</b> que dava para colocar pasta de dente, escova, enrolava, pra você botar na bolsa. <b>Aí eu falei assim, eu acho que vou fazer esta toalhinha pra vender.</b> Pega uma toalha e coloca como se fosse um bolso, com um zíper que fecha, aí fica assim tipo um bolsinho na toalha. Eu pretendo comprar a toalha pronta mas posso fazer pesquisa de preço do pano atoalhado.

NENHUM RISCO	V003	[...] <i>Dá pra fazer também, reaproveitar, né? Tipo, eu também gosto de mexer muito com MDF também, às vezes sobra as lasquinhas de MDF. Também dá pra fazer tipo caixotinhos, as lasquinhas das madeiras também. Tem o fato também de chamar a atenção do povo, né? Mostrar. Tipo, uma lembrancinha legal. Gosto muito de mexer com ele. Ter uma lembrancinha.</i>
	V005	[...] <i>Para o Dia das Mães, pode fazer guirlanda no formato de coração, né? Com chocolate.</i>
	V025	[...] <i>Olha, dentro do que eu faço hoje, que são os pães, na verdade, o que eu faria, acho que não é um produto novo, mas sim uma receita própria. Desenvolver a minha própria receita. [...] Seria um processo assim, desenvolver uma receita própria, pegar uma receita lá da antiga da vovó e assim adaptar pra hoje, é muita coisa que vai, dependendo da receita. Eu ia adaptar uma receita antiga num formato novo. [...] <b>Eu faria uma receita nova, dava um nome para esse pão que eu iria desenvolver. E ia ter uma história. E aí eu iria procurar fazer um formato de uma modelagem diferente, pra ter uma característica própria minha.</b></i>
	V029	[...] <i><b>Eu já faço porta-moedas e aí eu pensei em fazer em formato de coração.</b></i>
	V032	[...] <i>Aí, eu pensaria em adaptar, assim, por exemplo, <b>uma das bolsas que eu faço colocar algo mais para, uma divisória para separar o celular ou um porta-batom, alguma coisa nesse sentido que ajudasse a agregar.</b></i>
	V032	[...] <i>No caso aqui, eu poderia <b>usar os retalhos dos meus tecidos para fazer as bolsas de retalho.</b></i>
	V035	[...] <i>Eu tava jogando fora as sobras de linhas. Eu faço o enchimento dos amigurumis com manta acrílica. [...] <b>E dependendo do tamanho da sobra da linha de barbante, dá para colocar dentro dos amigurumis.</b></i>
	V036	[...] <i><b>Eu iria fazer os pingentes e colocar dentro das garrafinhas pedras de signos, runas [pedras que contêm os símbolos, cada um tem uma simbologia, tipo um tarô].</b> Então, você coloca uma pedrinha dessa dentro dessa garrafinha, alguma coisa nesse estilo. Ou de repente com alguma ervazinha, uma pimenta seca, alguma coisa. Na hora surge algumas ideias diferentes, assim, né?</i>
	V037	[...] <i>Aí eu estava olhando essa semana. Falei, nossa, sobra tanto do retalho. O que eu vou fazer com ele? Eu vou comprar tiaras porque os retalhos eu já tenho. <b>Eu vou forrar essas tiaras com esses retalhos, porque eu posso por lacinho, eu posso por flor, vai da criatividade.</b></i>
	V038	[...] <i><b>Eu pretendo fazer salgados vegetarianos [coxinhas] para pessoas que não gostam de carne.</b> Fazer assim, coxinha de cenoura com mandioquinha, coxinha de abobrinha com salpicão, de brócolis, coxinha de espinafre com creme de ricota, coxinha de alho-poró.</i>
	V038	[...] <i><b>Eu pensei em fazer marchetaria [madeira desenhada] trabalhada no corte e depois faz a montagem.</b> Espelhado na parede, o espelho é a moldura como se fosse um porta-retrato. Igual tipo aquelas salas de jantar que tem aquele espelho na parede. O espelho é desenhado. É um quadro com espelho desenhado e também dá para fazer bandeja. A madeira é colada uma a uma, como se fosse um mosaico. [...] <b>A madeira eu acho em caçambas que eu cato.</b></i>

**ANEXOS****ANEXO A – DECLARAÇÃO E AUTORIZAÇÃO PARA PESQUISA NA IS-PC**

PREFEITURA MUNICIPAL DE POÇOS DE CALDAS  
SECRETARIA MUNICIPAL DE PROMOÇÃO SOCIAL

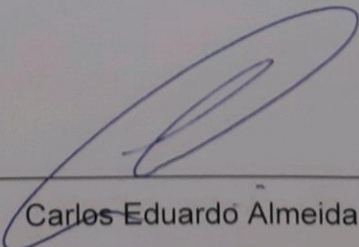


INCUBADORA SOCIAL –  
Programa de Desenvolvimento Social e Inclusão Produtiva

**DECLARAÇÃO E AUTORIZAÇÃO**

Declaro que eu, CARLOS EDUARDO ALMEIDA, Secretário Municipal de Promoção Social, estou ciente e de acordo com a participação da **Incubadora Social**, localizada à Avenida Mansur Frayha, S/N - Jd Elizabete, Poços de Caldas - MG, 37704-355, no Projeto de Pesquisa da Cristiane Rodrigues da Silva, intitulado “**Táticas Criativas de Baixo Investimento no Contexto das Incubadoras Sociais**”, desenvolvido sob a orientação do Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi. Essa autorização está vinculada a coleta de dados junto aos empreendedores atendidos pela Incubadora Social, assegurando o sigilo das informações coletadas e garantindo a preservação da identidade e da privacidade das instituições e dos profissionais entrevistados.

Atenciosamente,



---

Carlos Eduardo Almeida  
Secretário Municipal de Promoção Social

**ANEXO B – META-REQUISITOS E META-DESIGNS RESULTANTES DO  
PROCESSO DE COLABORAÇÃO**

	<b>Meta-requisitos [O artefato deve ...]</b>	<b>Meta-designs [para isso, o projeto deve ...]</b>	<b>Contextualização [assim, no processo de criação se...]</b>
1	Evidenciar que se pode criar a partir da adaptação não somente da forma, mas também da função de um produto ou serviço.	Trazer para o <i>display</i> central do artefato uma dicotomia centrada no assunto "alteração", sendo uma das opções a "forma" e a outra a "função".	Dicotomia do assunto "útil", distinguindo a tática "exaptação" ou DNU de outras cinco, localizadas abaixo da hierarquia de assunto "alteração da forma".
2	Evidenciar que ao trabalhar a renovação deve se considerar não apenas as coisas consideradas úteis, mas também as coisas menos desejáveis, consideradas como inúteis pela organização.	Trazer para o <i>display</i> central do artefato uma dicotomia centrada no assunto "aptidão [do recurso existente]", sendo uma das opções "útil" e a outra "inútil".	Dicotomia entre as duas táticas associadas ao "inútil" [resíduo/subproduto e falha criativa] e as outras táticas associadas ao "útil".
3	Evidenciar que a alteração de forma de um produto ou serviço pode ter diferentes objetivos: alterar performance, reduzir custo, deixar mais adaptável às necessidades do usuário final.	Trazer para o <i>display</i> central do artefato uma tricotomia centrada no assunto "orientação [da alteração da forma]", que indique as opções "custo", "performance" e "cliente".	Tricotomia que apresenta cinco táticas criativas associadas a alteração da forma: <i>customizada, adaptação, frugal, melhoria e degradação</i> .
4	Evidenciar que a alteração de <i>performance</i> de um produto ou serviço nem sempre é no sentido de sua elevação, podendo ocorrer também no sentido inverso, da sua redução.	Trazer para o <i>display</i> central do artefato uma dicotomia centrada no assunto "direção [da alteração da performance]", que indique as opções "superior" e "inferior".	Dicotomia entre a tática de "melhoria" e a tática de "degradação".
5	Observar que os textos sobre criatividade são oriundos de diferentes áreas da ciência. Assim, ater-se aos desafios ontológicos para descrição de termos e conceitos procedentes de áreas bastante distintas daquelas de formação dos praticantes.	Incluir definições completas com referências [caso necessitem de informações adicionais], apresentando exemplos significativos, ou seja, o mais próximo da realidade dos praticantes.	No desenvolvimento do artefato, trabalhamos com muitos termos oriundos da biologia que demandaram a busca de exemplos específicos na área de inovação.
6	Utilizar uma estrutura de apresentação de conteúdos que facilite a sua compreensão e que motive a utilização do artefato.	Estruturar o conteúdo central da diversidade das táticas criativas a partir de uma figura simples de entender.	Utilizamos uma árvore taxonômica bastante simples e difundida, a taxonomia popular (Miles e Huberman, 1994).
7	Facilitar a identificação dos aspectos comuns e dos aspectos diferenciais entre	Selecionar um tipo de <i>display</i> que facilite a percepção de heranças de características	Adaptamos a taxonomia popular com a inclusão de rótulos referentes aos

	as diversas táticas criativas abordadas.	comuns, bem como de divergências.	assuntos diferenciadores, presentes na parte superior de cada dicotomia e tricotomia da árvore taxonômica.
8	Incentivar e facilitar a utilização do artefato, fazendo com que as primeiras ações para compreensão do artefato informacional envolvam conteúdos de maior conhecimento e domínio pelos praticantes.	Priorizar a tática criativa da <i>Cópia</i> como meio de explicar as demais, pois é a mais difundida entre os praticantes e usuários finais.	Iniciamos a nossa árvore taxonômica com a tática criativa <i>Cópia</i> posicionada na parte mais alta da árvore taxonômica, primeira parte a ser lida.
9	Agregar funcionalidades ao artefato que permitam não apenas melhor compreensão e domínio das táticas criativas, mas também maior utilidade, valor percebido e intenção de uso pelos praticantes.	Incorporar ao artefato conteúdos sobre tensões criativas auxiliando a explicar a estrutura da árvore taxonômica [as dicotomias e as tricotomias]. Isso ressalta a importância das táticas criativas e permite aos praticantes explorarem temas importantes para as suas atividades junto aos usuários finais.	Incluimos no artefato conteúdos referentes às tensões criativas: <i>effectuation versus causation</i> , e <i>exploitation versus exploration</i> .
10	Evidenciar e tratar de forma adequada as complexidades e as variações, de cada uma das táticas criativas.	Explicitar as ações centrais quando houver mais de uma estratégia de implementação para a tática criativa.	Além de deixar claro na definição da tática, apresentamos um exemplo para cada ação, isso ocorreu para três táticas criativas: <i>degradação</i> , <i>frugal</i> e <i>nonaption spandrels</i> .
11	Trabalhar as definições o quanto necessário para se evitar má compreensão quanto aos conteúdos do artefato pelos praticantes.	Utilizar tabelas de contraste [ou recursos similares] que permitam evidenciar as semelhanças e diferenças entre as táticas criativas que estejam gerando má compreensão dos praticantes.	Criamos uma tabela de contraste para duas táticas criativas: <i>Degradação</i> e <i>Frugal</i> .
12	Evidenciar que há uma grande diversidade de táticas criativas além da tática DNP, táticas mais aderentes à realidade das pequenas empresas.	Apresentar na estrutura informacional da árvore taxonômica do artefato o quanto antes [na parte mais alta possível da estrutura] a diferença entre a inovação e a renovação, ou seja, entre a inovação radical e a inovação a partir do que já se tem em mãos.	Logo após a dicotomia do <i>insight</i> por <i>cópia</i> , já apresentamos a dicotomia do recurso central existente, ou seja, a partir de coisas já de posse do empreendedor ou do gestor da pequena empresa.