



# JF Garden semeando o futuro

Karla Cristina Gomes de Carvalho

Joyce Fernanda e João Felipe são moradores da baixada fluminense desde que nasceram, estudaram em colégio público e se formaram no Ensino Médio empreendedor no Ciep 317 Aurelio Buarque de Hollanda. Atualmente, ambos têm 19 anos. Eram participativos nos projetos da escola onde tinha uma rádio no qual eles atuavam e então ficaram próximos. Em dezembro de 2020 começaram a namorar e já pensaram em ter algo próprio. João trabalhava em um horto de um conhecido da família dele desde que foi aberto e Joyce estava há um ano de término do ensino médio, com vários currículos entregues sem sucesso. João gostava de trabalhar no horto, mas as condições em que ele passava seus dias eram absurdas e tornavam o trabalho chato e estressante.

A JF Garden foi Empreendimento criado por Joyce Fernanda e João Felipe com incentivo especial de toda família. Com a ajuda da mãe de Joyce que tinha uma loja de cosméticos em uma estrada principal, tendo um bom fluxo de pessoas e carros, tiveram a ideia de trabalhar com algo prazeroso e que já tinham o básico de conhecimento para começar, plantinhas! Em março de 2021, em meio a pandemia e com 3 meses de namoro, decidiram dar início ao pequeno empreendimento. Compraram 30 sacos de terra adubada e colocaram na frente da loja de cosméticos.

Depois de algumas semanas venderam os sacos de terra, mantinham o pé no chão, pois ainda não tinham muito o que oferecer e ao público. Em abril, com dinheiro de seus trabalhos, conseguiram comprar R\$ 200,00 em mercadorias. Começaram a pensar na logomarca, pensaram no nome JF horto, mas

logo virou JF Garden e Joyce criou a logomarca pelo PicsArts, um app de edições pelo celular. Criaram suas redes sociais: WhatsApp, Instagram e outros para divulgação do novo empreendimento com fotos das poucas coisas que tinham. Colocaram ganchos na frente da loja inteira para pendurar e mesa com tábuas de prateleira para expor.

O fornecedor que tinham passava pela mediação do dono do horto em que o João trabalhava. Tinham pouquíssimos lugares para comprar e passaram alguns meses limitados para comprar mais coisas. Funcionavam de domingo a domingo nos primeiros meses. Como já estavam com a frente da loja ficando congestionada, decidiram abrir o portão de garagem. Personalizaram a logomarca no portão para tornar mais visível e criar a identidade visual. O investimento era somente o valor do que vendiam, ou seja, ainda não tinham lucro. Investiram 100% do valor e mais um pouco em mais mercadoria. Controlava a entrada e saída do caixa e mercadoria com um livro caixa (caderno).

Por volta de julho ou agosto decidiram abrir uma segunda loja, desta vez na garagem do falecido avô do João. Com o dinheiro que havia conseguido juntar durante esse tempo trabalhando, ele conseguiu comprar uma kombi, que ajudou nas reposições e nas mudanças que estávamos prestes a fazer. Começaram a preparar o novo espaço para inaugurar da nova loja. Em 02 de outubro de 2022, inauguraram nossa segunda loja. Mesmo sendo uma rua interna, fidelizaram muitos clientes indicados por amigos e familiares, conhecidos antigos e vários outros que



conseguiram com o engajamento nas redes sociais. A equipe é composta por Joyce, que hoje cursa administração, e João, que se dedica a melhorar as vendas, conseguir novos fornecedores, produtos, aprender novas técnicas e novas criações. Contam com familiares na entrega de mercadorias. Apesar das inúmeras dificuldades, nunca perderam a vontade de tornar o empreendimento em um sonho real.

## Notas de Ensino

- **Resumo:**

O Estudo de Caso, permitirá que os alunos aprendam o processo de criação e dificuldades de um empreendimento, como um horto no qual os empreendedores além do baixo custo de investimento tinham como obstáculo a pandemia, além da abertura da primeira loja tinham como objetivo uma filial com o estudo sobre a procura de mercadorias oferecida no horto e a falta de opções dos clientes no bairro onde se localizam as lojas. Tendo as redes sociais de forma gratuita e a propaganda corpo a corpo dos empreendedores, amigos e familiares.

- **Palavras-chave:**

projeto intraempreendedor; processo empreendedor; viabilidade de projetos; redes sociais.

- **Objetivo de aprendizagem:**

O estudo de caso tem como objetivos que os alunos aprendam definir o projeto de Empreendimento bem como fazer uma análise de perspectivas e trajetórias: equipe, gerência, clientes, mercado e valores.

- **Utilização recomendada:**

O presente estudo de caso foi desenvolvido para ser usado durante o primeiro bimestre do terceiro ano do ensino médio, considerando a programação prevista na matriz curricular do Componente Empreendedorismo. Trata-se de uma excelente ferramenta para fechamento do tema: Definindo o Projeto de Empreendimento.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas com os empreendedores, on-line dia 12 de novembro de 2022. Além disso, as informações foram complementadas com dados secundários oriundos das seguintes fontes:

√ Semeando ideias, colhendo empreendedores. Disponível em: <<https://www.florajunior.com/hortas/jardins>>. Acesso: 12 de novembro de 2022.

√ Greenpeace: <<https://www.greenpeace.org/>>. acesso: 12 de novembro de 2022.

- **Relevância dos tópicos:**

A relevância do estudo de caso se faz por enfatizar opiniões sobre a definição do projeto empreendedor de jovens estudantes da mesma escola e do mesmo curso dos alunos. Contextualizando de maneira real e mostrando as possibilidades, dificuldades que um negócio pode



proporcionar, bem como o conhecimento dos conceitos sobre o empreendedorismo aprendido na escola de forma didática e prática.

- **Questões para discussão:**

O planejamento de negócios se faz importante para prever todos os aspectos necessários para o funcionamento da empresa. O empreendedor deve ser capaz de mobilizar esses recursos físicos, financeiro, tecnológico e criar estratégias para buscar novos recursos e com isso ganhar vantagens no mundo competitivo dos negócios. Portanto a discussão sobre a modelagem de negócios com os estudantes faz com que tenham uma visão ampla do conceito de planejamento. Podemos tomar como base a seguinte definição:

“A moral da história é que, para empreender, mais do que ter uma boa ideia, é fundamental identificar os recursos necessários para tirar o negócio do papel, identificando aqueles que já estão acessíveis e os que exigirão um esforço de mobilização”. (CUNHA et al., 2021, Cap. 4).

Este conceito é desdobrado no quadro a seguir:

O quadro a seguir sintetiza os recursos que podem ser estratégicos para diferentes modelos de negócio.

Quadro 4.1 - Recursos físicos, intelectuais, humanos e financeiros



Fonte: Elaboração própria com base em Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011).

## Como as fases do processo de modelagem de negócios foram desenvolvidas neste caso?

Os alunos preencheram a modelo de planejamento Canvas e discutimos sobre o que pode melhorar ou mudar para o alcance do sucesso. Tirar a ideia do papel não foi uma tarefa fácil. São necessários recursos, físicos, intelectuais, humanos e/ou financeiros, para colocar em prática. Com a modelagem de negócios somos capazes de perceber cada etapa e a estrutura de empresa e sua proposta de



valor. O exemplo trabalhado aqui (Horto) dependeu de um recurso físico, a loja, relevante para a execução do projeto.

### REFERÊNCIAS

CUNHA, R. M.; MARIANO, S. R. H.; CAVALLO, C. **Criatividade e Atitude empreendedora**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 3)

CUNHA, R. M.; MANCEBO, R. C. **Modelagem de negócio**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 5)

ROCHA, S. B.; CUNHA, R. M. **Elaboração de Produto Tecnológico Educacional**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 8)

CAVALLO, C.; LUCK, E. H. O método de caso de ensino. In: **Design e ofícios artesanais na educação**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 9).