



Eixo 1 – Empreendedorismo na Biblioteconomia

MODELOS DE NEGÓCIO APLICADOS A SERVIÇOS INFORMACIONAIS Business Models Applied to Information Services

Daniela Spudeit - Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC) -
danielaspudeit@gmail.com

Genilson Geraldo - Universidade Federal do Paraná (UFPR) - genilsongeraldo@ufpr.br

Resumo: O presente trabalho tem como objetivo apresentar a aplicação do Modelo de Negócios Canvas na formação em Biblioteconomia e Gestão da Informação, destacando seu uso no ensino do empreendedorismo. Fundamenta-se teoricamente sobre modelos de negócios e inovação, com abordagem metodológica de relato de experiência. Os resultados evidenciam a diversidade de modelos informacionais desenvolvidos, demonstrando potencial inovador e interdisciplinar da área. Conclui-se que o Canvas é uma ferramenta eficaz para estimular o pensamento estratégico, a criatividade e a atuação empreendedora no campo da informação.

Palavras-chave: Modelos de negócios; Business Model Canvas; Empreendedorismo; Gestão da Informação; Biblioteconomia.

Abstract: This study aims to present the application of the Business Model Canvas in education within Library Science and Information Management, highlighting its use in teaching entrepreneurship. This work is based on theories from business model and innovation research, and uses an experience report as its method of study. The results reveal the diversity of informational models developed, demonstrating the innovative and interdisciplinary potential of the field. The Canvas proves to be a valuable resource for encouraging strategic thought, innovation, and entrepreneurial activity within the information sector.

Keywords: Business models; Business Model Canvas; Entrepreneurship; Information Management; Library Science.

1 INTRODUÇÃO

Esse trabalho apresenta modelos de negócios voltados a Gestão da Informação elaborados a partir do Modelo de Negócios *Business Model Canvas*. Esse modelo é usado para ensinar estudantes de Biblioteconomia e Gestão da Informação a modelar negócios para prestação de serviços informacionais visando atender diferentes



demandas em áreas diversas, demonstrando a atuação interdisciplinar dos profissionais formados nos cursos de Biblioteconomia e Gestão da Informação.

O Canvas é uma ferramenta visual utilizada para descrever, analisar e estruturar modelos de negócios de forma integrada. Desenvolvido por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, o modelo permite representar, em um único quadro, a lógica pela qual uma organização cria, entrega e captura valor (Osterwalder, Pigneur, 2010). No Brasil, é uma ferramenta amplamente difundida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) para criação de modelo de negócios,

O SEBRAE é entidade privada sem fins lucrativos que fomenta o empreendedorismo no Brasil, foi criado em 1990, o objetivo do SEBRAE é auxiliar o desenvolvimento de pequenos negócios, microempreendedores individuais e aspirantes a empreendedores por meio de capacitação, consultoria e cursos (SEBRAE, 2026). Por ser uma ferramenta muito usada com êxito nos cursos de formação de várias instituições ligadas ao fomento da cultura empreendedora, o Canvas também foi adotado nas disciplinas de Empreendedorismo em diferentes áreas do conhecimento. Pela eficiência da metodologia de ensino, também passou a ser usada nos cursos de Biblioteconomia para modelar negócios na área de Gestão da Informação conforme será relatado a seguir.

2 MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS

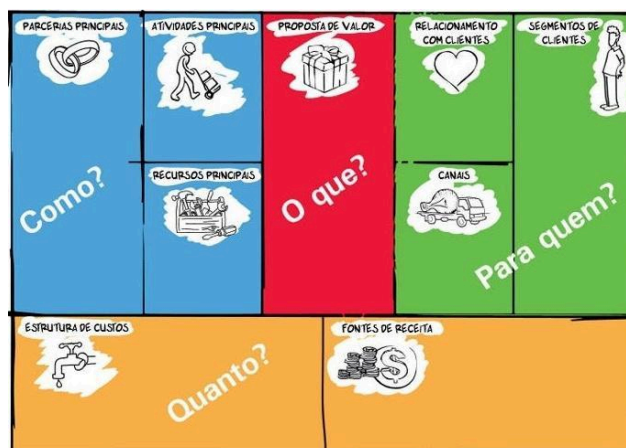
Osterwalder e Pigneur (2010) explicam que o Canvas é composto por nove blocos fundamentais: segmentos de clientes (usuários), proposta de valor, canais, relacionamento com clientes (usuários), fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias-chave e estrutura de custos. Esses elementos permitem compreender o funcionamento do negócio de maneira sistêmica, favorecendo o planejamento estratégico, a inovação e a comunicação entre equipes.



Além de sua função descritiva, o modelo é amplamente utilizado em contextos de empreendedorismo e inovação por facilitar a formulação e a validação de hipóteses sobre a criação de valor. Nesse sentido, o Canvas tornou-se uma ferramenta central para o desenvolvimento e a adaptação de modelos de negócios em contextos organizacionais (Teece, 2010). Na prática, o Modelo de Negócios Canvas é utilizado como um instrumento visual e colaborativo para estruturar, analisar ou redesenhar um negócio, serviços e/ou produtos de forma rápida e integrada. Seu uso ocorre normalmente em reuniões estratégicas ou processos de planejamento organizacional. No Brasil, o SEBRAE (2013) difunde amplamente esse modelo nos cursos e eventos voltados a modelagem de negócios.

O primeiro passo consiste em definir claramente o objetivo da análise, como criar um novo serviço, melhorar um serviço existente ou revisar a estratégia organizacional. Em seguida, utiliza-se o quadro do Canvas físico ou digital (Figura 1) para preencher progressivamente os nove blocos do modelo.

Figura 1 – Modelo de negócios Canvas



Fonte: Sebrae (s.d.)

Descrição da imagem: Apresenta nove blocos coloridos relacionados a cada uma das áreas do modelo de negócio canvas.

Antes de iniciar o preenchimento o profissional deve ter uma boa ideia para poder fazer estudos e pesquisas para conhecer o tipo de negócio, mercado,



**V FÓRUM
DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO NA BIBLIOTECONOMIA**

EMPREENDEDORISMO FEMININO NA ERA DIGITAL
14 E 15 DE MAIO DE 2026 MANAUS | AMAZONAS



concorrentes, fornecedores, ver diferenciais do negócio, custos, despesas, investimentos, entre outras informações relevantes. A partir disso deve colocar as informações em nove blocos estratégicos em *post-its* pois facilita a mudança e organização das ideias, focando inicialmente no cliente e na proposta de valor pois é o “coração do negócio”. Ao preencher, Sebrae (2013) orienta a começar da direita (cliente) para a esquerda (estrutura), revisando constantemente para garantir que todos os blocos se conectam, criando uma visão geral clara e dinâmica do negócio.

No bloco segmentos de clientes deve-se fazer a seguinte pergunta: Para quem estou criando valor? Assim é possível definir o público-alvo, perfil, idade, localização. Deve-se definir claramente a proposta de valor: qual problema resolvo, por que o cliente deve escolher a empresa em vez da concorrência e como agregar valor além do produto. O terceiro bloco envolve os canais de venda, então precisa descobrir como o cliente compra ou recebe o serviço (se é loja física, site, redes sociais, *WhatsApp* etc.) pois isso interfere no tipo de cliente segmentado (primeiro bloco) e no valor (segundo bloco). O quarto bloco foca no relacionamento com o cliente. Como conquistar e manter ele, como fazer um atendimento personalizado, se será via automação, redes sociais, entre outros.

O quinto bloco se relaciona às atividades que serão desenvolvidas para prestar o serviço e o negócio funcionar, isso pode envolver a produção, marketing, desenvolvimento de software, entre outros. O sexto bloco se direciona às parcerias chaves e fornecedores essenciais que viabilizam o negócio. O sétimo bloco volta-se aos recursos que necessários para o negócio ser desenvolvido (Pessoas, máquinas, tecnologia, capital, marca, materiais, estrutura física, etc). O oitavo e nono bloco são direcionados à parte financeira do negócio, sejam as fontes de receitas (como o negócio vai gerar renda (Venda direta, assinaturas, licenciamento, produtos, etc) e aqui também deve estar claro o valor (preço) que o cliente pagará e as formas de pagamento (Pix,



cartão, dinheiro) e também envolve a estrutura de custos para operacionalizar o negócio (aluguel, salários, energia, taxas, internet).

A seguir apresenta-se procedimentos metodológicos para aplicação do Modelo Canvas no ensino de empreendedorismo.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Por ser um relato de experiência, não foi realizada uma pesquisa científica para descrever a prática de ensino do Modelo Canvas para modelagem de negócios, porém, resgatou-se alguns cases na plataforma de ensino e aprendizagem *Moodle* da disciplina de Empreendedorismo ministrada no curso de Biblioteconomia na Universidade do Estado de Santa Catarina para relatar o uso e aplicação do modelo e alguns que foram publicados em livros da área.

4 RESULTADOS

Existem muitos modelos de negócios já criados que foram usados o Canvas como base pois é uma prática na formação dos cursos do SEBRAE. Na área da Biblioteconomia a modelagem de negócios é algo recente, o único livro publicado com cases nos últimos 15 anos foi o livro “Empreendedorismo na Biblioteconomia” (2016), no qual a segunda parte da obra apresenta cinco modelos de negócios elaborados por pessoas bibliotecárias com base no Canvas:

- a) Marchelly Porto apresenta um serviço de informação em memória empresarial que fornece soluções completas na gestão da memória e do patrimônio documental de empresas e instituições como pesquisas históricas, de memória oral e produção de conteúdo, gestão dos documentos, consultoria e capacitação.
- b) Fernanda Silva e Suzinara Feijó elaboraram um modelo de negócio para criação de uma empresa da área de gestão de documentos físicos institucionais focados na guarda, curadoria, organização, segurança, preservação e digitalização.



- c) Ana Carolina Martins e Luhilda Silveira apresentam um modelo mais genérico voltado a serviços diversos na área de gestão da informação como mapeamento de processos, diagnóstico organizacional, organização documental, digitalização e implementação de infraestrutura de tecnologia da informação.
- d) Alessa Santos e Noeli Viapiana criaram um modelo de cooperativa para bibliotecários empreendedores que prestam serviços na área de biblioterapia, restauração e preservação de livros, documentos e fotografias, organização de bibliotecas particulares, gestão documental.
- e) Vânia Ribeiro e Vanessa Ribeiro modelaram uma empresa de captação de recursos para projetos culturais no qual apresentam uma proposta de negócio para atender pessoas de diversos nichos culturais que tenham interesse em participar de editais públicos e privados.

Também pode-se citar outros modelos de negócios criados por estudantes da Biblioteconomia com base no Canvas na disciplina de Empreendedorismo ministrada no curso de Biblioteconomia da Udesc em 2025:

- a) O estudante Alexsandro Ferreira criou um modelo de negócio baseado num ecossistema cultural de literatura, ciência e tecnologia que reúne literatura, ciência, RPG, *design* e tecnologia. Tem como propósito criar e divulgar cultura nerd e científica acessível por meio da prestação de serviços como oferta de cursos de escrita, consultorias, revista digital e publicações independentes em forma de livro digital, organização de eventos, podcasts e videos educativos.
- b) Outro negócio seria a proposta de um negócio voltado à bibliotrilha proposta por Chayan Costa e Izabelle Vasconcelos que integra uma biblioteca comunitária, esporte e natureza no município de Garopaba, uma excelente opção de negócio que incentiva o hábito da leitura, o turismo sustentável, a cultura e o bem-estar.
- c) A criação de um podcast educacional criado por Anna Sarah Alves, Lucas Gomes, Pedro Alves, Owen Vieira de Souza também é um exemplo de modelo de negócio



voltado à divulgação da área de Biblioteconomia e Ciência da Informação, tanto para estudantes que estão no curso de graduação quanto para pessoas de fora da área que desconhecem o potencial de atuação social da pessoa bibliotecária e diferentes funções das bibliotecas contemporâneas.

- d) Também como proposta, tem o ConectArtes proposto por Ana Cláudia Andrade, Josias Santos, Pietra Trindade, Yana Passig e Yara Costa. Seria um modelo de negócio para prestar serviços para músicos independentes pois oferece mentorias, capacitação para elaboração do projetos culturais e orientação para captar recursos e participar de editais de fomento à cultura.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo evidenciou que a aplicação do Modelo de Negócios Canvas no contexto da Biblioteconomia e da Gestão da Informação se mostra uma estratégia didática eficaz para aproximar teoria e prática, especialmente no ensino do empreendedorismo. Ao longo do trabalho, foi possível observar a fundamentação conceitual da ferramenta, sua estrutura baseada em nove blocos interdependentes e sua ampla difusão em contextos formativos, destacando seu potencial para organizar ideias e estruturar propostas de valor no campo informacional.

Desta forma, ressalta-se a relevância da aplicação do Canvas como ferramenta de estímulo ao pensamento estratégico, à criatividade e à construção de soluções alinhadas às demandas contemporâneas da sociedade. Sua utilização no ensino contribui para a formação de profissionais mais preparados para atuar de forma empreendedora, crítica e inovadora, fortalecendo o papel social da informação e ampliando as perspectivas de inserção e valorização da área no mercado e na sociedade.

REFERÊNCIAS

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business model generation**. Handbook for visionaries,



**V FÓRUM
DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO NA BIBLIOTECONOMIA**

EMPREENDEDORISMO FEMININO NA ERA DIGITAL
14 E 15 DE MAIO DE 2026 MANAUS | AMAZONAS



game changers, and challengers. Hoboken, New Jersey: Wiley; 1 ed., 2010. Disponível em:

<https://mymyeo.com/wp-content/uploads/2022/12/Business-model-generation--a-handbook-for-visionaries-game-changers-and-challengers-PDFDrive-1.pdf> . Acesso em 22 mar 2026.

SEBRAE. **Como elaborar plano de negócios**. Brasília; SEBRAE, 2023. Disponível em <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em 10 mar 2026.

SPUDEIT, D. (Org). **Empreendedorismo na Biblioteconomia**. Rio de Janeiro: Agência Biblío, 2016.

TEECE, D. J. **Business models, business strategy and innovation**. Long Range Planning, Oxford, v. 43, n. 2-3, p. 172-194, 2010. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S002463010900051X> . Acesso em 22 mar 2026