



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CAMPUS ARARANGUÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS, TECNOLOGIAS E SAÚDE
CURSO DE TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO
PLANO DE ENSINO

SEMESTRE 2019.2

I. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	Nº DE HORAS-AULA SEMANAIS		TOTAL DE HORAS-AULA SEMESTRAIS
		TEÓRICAS	PRÁTICAS	
CIT7212	Empreendedorismo	4	-	72

HORÁRIO		MODALIDADE
TURMAS TEÓRICAS	TURMAS PRÁTICAS	Presencial
05652 - 2-18:30-2		4-10:10-2/LIVRE

II. PROFESSOR(ES) MINISTRANTE(S)

Prof. Simone Meister Sommer Bilessimo
Email: simone.bilessimo@ufsc.br

III. PRÉ-REQUISITO(S)

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA
	Esta disciplina não possui pré-requisitos

IV. CURSO(S) PARA O(S) QUAL(IS) A DISCIPLINA É OFERECIDA

Bacharelado em Tecnologias da Informação e Comunicação

V. JUSTIFICATIVA

Esta disciplina é necessária para uma complementação da formação do profissional de Tecnologia da Informação e Comunicação. Fornece conceitos e desenvolve trabalhos que buscam contextualizar a importância da ação empreendedora nos diversos campos de atuação do bacharel em TIC (com ênfase em sistemas de informação, negócios digitais ou aspectos ligados à educação e cultura digital). O profissional da área de TIC necessita preparar-se para aplicar seus conhecimentos e habilidades em negócios criativos, na convergência digital, que venham a disponibilizar soluções à sociedade e suas organizações, nas áreas de formação e especialização escolhidas.

VI. EMENTA

Empreendedorismo: fundamentos e conceitos. Perfil do empreendedor. Processo empreendedor. Ambientes da inovação: pré-incubadoras, incubadoras e parques tecnológicos. Geração de ideias e análise de oportunidades. Fundamentos e componentes do Plano de Negócios. Mecanismos e procedimentos para criação de empresas. Planejamento de um empreendimento a partir do Modelo Canvas.

VII. OBJETIVOS

Objetivo Geral:

Ao término do curso desta disciplina, os alunos deverão estar capacitados para lidar com os diversos elementos que estão inseridos em diferentes tipos de empreendimentos, nomeadamente os associados com: os Negócios Digitais, as Tecnologias Digitais e a Educação e Cultura Digital, assim como estimular a criatividade e o empreendedorismo dos alunos, dotando-os de espírito crítico, ético e social.

Objetivos Específicos:

- Apresentar uma visão ampla do empreendedorismo, do seu processo, da estruturação de novos projetos;

- Capacitar tecnicamente os alunos para atuar na criação, implantação, administração e revitalização de empreendimentos, antecipando-se aos fatos, implementando ideias, buscando oportunidades e assumindo riscos calculados de forma a gerar valor agregado e satisfazer as necessidades dos clientes.
- Aprofundar o desenvolvimento do espírito criativo e empreendedor dos alunos, estimulando-os a criar negócios próprios e inovadores.

Identificar um corpo de conhecimentos sistematizados, de modo a desenvolver uma compreensão crítica do empreendedorismo, sua evolução, seu significado para a sociedade e para as organizações e para o aprendizado das demais disciplinas, além de sua importância no cotidiano nas organizações.

VIII. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

UNIDADE 01: Fundamentos Conceituais

- 1.1. Empreendedorismo
- 1.2. Empreendedor
- 1.3. Empreendimento
- 1.4. Intraempreendedorismo
- 1.5. Perfil do Empreendedor
- 1.6. Processo Empreendedor

UNIDADE 02: Ambientes da Inovação

- 2.1. Inovação: conceitos
- 2.2. Tipos de Inovação
- 2.3. Inovação e Criatividade
- 2.4. Inovação e Espírito Empreendedor
- 2.5. Incubadoras
- 2.6. Parques Tecnológicos

UNIDADE 03: Identificação de Ideias de Negócios

- 3.1. Ideia x Oportunidade
- 3.2. Técnicas de Geração de Ideias
- 3.3. Avaliação de uma Oportunidade

UNIDADE 04: Plano de Negócios

- 4.1. Importância do Plano de Negócio
- 4.2. Estrutura do Plano de Negócio
- 4.3. Desenvolvimento de um Protótipo de Plano de Negócio

UNIDADE 05: Mecanismos e Procedimentos para a Criação de Empresas

- 5.1. Etapas para a Criação de Empresas
- 5.2. Tributos
- 5.3. Marcas e Patentes
- 5.4. Gestão do Empreendimento

UNIDADE 06: Planejamento de um empreendimento a partir do Modelo Canvas

- 6.1. Estrutura do Modelo Canvas
- 6.2. Visão do Modelo de Negócio
- 6.3. Desenvolvimento de um Canvas para um empreendimento

IX. METODOLOGIA DE ENSINO / DESENVOLVIMENTO DO PROGRAMA

Requisitos de infraestrutura necessários para ministrar as aulas:

1. Aulas expositivas intercaladas com discussões.
2. Material de apoio postado no Moodle.
3. Desenvolvimento de trabalhos e exercícios;
4. Aulas à distância com uso de material e tarefas disponibilizados no Moodle;
5. Desenvolvimento de um protótipo de Plano de Negócio aplicando os conceitos desenvolvidos nas aulas expositivas.

Requisitos de infraestrutura necessários para ministrar as aulas:

Para ministrar as aulas é necessário:

- Equipamento de projetor (Datashow) provido de cabo USB.
- Quadro para projetar a imagem gerada.
- Acesso à internet.
- Ambiente Virtual de Aprendizagem – Moodle.

X. METODOLOGIA E INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO

- A verificação do rendimento escolar compreenderá **frequência e aproveitamento** nos estudos, os quais deverão ser atingidos conjuntamente. Será obrigatória a frequência às atividades correspondentes a disciplina, com no mínimo 75% das aulas (Frequência Suficiente - FS), ficando reprovado o aluno com mais de 25% de faltas (Frequência Insuficiente - FI).
 - Será realizada uma Prova Escrita (PE) referente aos conteúdos das Unidades 1 a 10.
 - A nota da Prova Escrita (PE) terá peso 4 (quatro) para cálculo da média final da disciplina.
- A média dos trabalhos (MT) terá peso 3 (três) para cálculo da média final da disciplina.
- O protótipo de Plano de Negócio (PN) desenvolvido terá peso 3 (três) para cálculo da média final da disciplina. Esta nota (PN) resultará da média aritmética de três notas: Apresentação da Ideia do Negócio; Entrega do Canvas para o negócio proposto e Apresentação Final da Ideia do Negócio proposto.
- Média Final (MF) = 0,4. PE + 0,3. MT + 0,3. PN
- A nota mínima para aprovação na disciplina será MF >= 6,0 (seis) e Frequência Suficiente (FS). (Art. 69 e 72 da Res. nº 17/CUn/1997).

O aluno com Frequência Suficiente (FS) e média das notas de avaliações do semestre MF entre 3,0 e 5,5 terá direito a uma nova avaliação no final do semestre (REC), exceto as atividades constantes no art.70, § 2º. A Nota Final (NF) será calculada por meio da média aritmética entre a média das notas das avaliações parciais (MF) e a nota obtida na nova avaliação (REC). (Art. 70 e 71 da Res. nº 17/CUn/1997).

$$NF = \frac{(MF + REC)}{2}$$

- Ao aluno que não comparecer às avaliações ou não apresentar trabalhos no prazo estabelecido será atribuída nota 0 (zero). (Art. 70, § 4º da Res. nº 17/CUn/1997)

Observações:

Avaliação de segunda chamada:

- O aluno, que por motivo de força maior e plenamente justificado, deixar de realizar atividades avaliativas previstas no plano de ensino, deverá fazer o pedido à Chefia do Departamento que oferece a disciplina, dentro do prazo de 3 (três) dias úteis, apresentando documentação comprobatória. O pedido de Nova Avaliação deve ser formalizado na Secretaria Integrada de Departamentos (SID).

Horário de atendimento ao aluno:

Quartas-feiras das 14h às 16h na Unidade Mato Alto – sala do RexLab – sala 106

XI. CRONOGRAMA TEÓRICO/PRÁTICO

AULA (semana)	DATA	ASSUNTO
1	05/08/19 a 10/08/19	Apresentação do Plano de Ensino III Semana de Recepção Integrada aos calouros 2019-2 CTS
2	12/08/19 a 17/08/19	UNIDADE 01: Fundamentos Conceituais 1.1. Empreendedorismo 1.2. Empreendedor 1.3. Empreendimento 1.4. Intraempreendedorismo
3	19/08/19 a 24/08/19	UNIDADE 01: Fundamentos Conceituais 1.6. Perfil do Empreendedor 1.7. Processo Empreendedor 1.8. Dinâmica de Empreendedorismo
4	26/08/19 a 31/08/19	UNIDADE 02: Ambientes da Inovação 2.0. Inovação: conceitos 2.1. Tipos de Inovação

		2.2. Inovação e Criatividade 2.3 Atividade para estimular a criatividade.
5	02/09/19 a 07/09/19	UNIDADE 02: Ambientes da Inovação 2.4. Inovação e Espírito Empreendedor 2.5. Incubadoras 2.6. Parques Tecnológicos 2.7 Discussão sobre cases de sucesso nascidos em incubadoras
6	09/09/19 a 14/09/19	UNIDADE 03: Identificação de Ideias de Negócios 3.0. Ideia x Oportunidade 3.1. Técnicas de Geração de Ideias 3.2. Avaliação de uma Oportunidade Apresentação das Ideias de Negócios (Equipes)
7	16/09/19 a 21/09/19	Apresentação das Ideias de Negócios (Equipes)
8	23/09/19 a 28/09/19	UNIDADE 04: Plano de Negócios 4.1. Importância do Plano de Negócio 4.2. Estrutura do Plano de Negócio 4.3. Atividade sobre Plano de Negócio
9	30/09/19 a 05/10/19	UNIDADE 04: Plano de Negócios: Desenvolvimento de um Protótipo de Plano de Negócio e identidade visual.
10	07/10/19 a 12/10/19	Atividade Prática
11	14/10/19 a 19/10/19	UNIDADE 05: Mecanismos e Procedimentos para a Criação de Empresas 5.1. Etapas para a Criação de Empresas 5.2. Tributos 5.3. Marcas e Patentes 5.4. Gestão do empreendimento 5.5. Debate sobre as necessidades para a criação empresas
12	21/10/19 a 26/10/19	PROVA
13	28/10/19 a 02/11/19	FERIADO
14	04/11/19 a 09/11/19	UNIDADE 06: Planejamento de um empreendimento a partir do Modelo Canvas 6.1. Estrutura do Modelo Canvas 6.2. Visão do Modelo de Negócio 6.3. Diferença entre Modelo de Negócios e Plano de Negócios 6.4. Desenvolvimento de um Canvas para um empreendimento 6.5 Atividade sobre Canvas
15	11/11/19 a 16/11/19	Organização e gravação em vídeo apresentando a ideia de negócio
16	18/11/19 a 23/11/19	Apresentação dos vídeos
17	25/11/19 a 30/11/19	PROVA EM ÉPOCA ESPECIAL
18	02/12/19 a 06/12/19	PROVA DE RECUPERAÇÃO

Obs: O calendário está sujeito a pequenos ajustes de acordo com as necessidades das atividades desenvolvidas.

XII. Feriados previstos para o semestre 2019.2:

DATA	
07/09/19	Independência do Brasil
12/10/19	Nossa Senhora Aparecida
28/10/19	Dia do Servidor Público
02/11/19	Finados
15/11/19	Proclamação da República
16/11/19	Dia não letivo

XIII. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

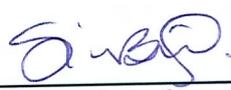
DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008
DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.
MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Empreendedorismo: bibliografia universitária**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

XIV. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

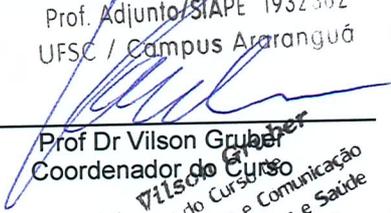
- BIZZOTTO, Carlos Eduardo N. **Plano de Negócios para Empreendimentos Inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.
- DORNELAS, J. et al. **Plano de Negócios com o Modelo Canvas**. Rio de Janeiro: LTC, 2015.
- HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intra-empresendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2010.
- MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores**. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2011.

Os livros acima citados constam na Biblioteca Universitária e Setorial de Araranguá. Algumas bibliografias também podem ser encontradas no acervo da disciplina, via sistema Moodle.

Aprovado na Reunião do Colegiado do Curso ___/___/___


Profª Dra Simone Meister Sommer Bilessimo

Prof. Adjunto/STAPE 1932382
UFSC / Campus Araranguá


Prof. Dr. Wilson Gruber
Coordenador do Curso

Tecnologias da Informação e Comunicação
Centro de Ciências, Tecnologias e Saúde
Port. nº ___/___/___ IGR
STAPE: 1926214

