



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CAMPUS ARARANGUÁ - ARA
CURSO DE TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO
PLANO DE ENSINO

SEMESTRE 2019.1

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
01652 - 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:

- Para pedido de segunda avaliação somente em casos em que o aluno, por motivo de força maior e plenamente justificado, deixar de realizar avaliações previstas no plano de ensino, deverá formalizar pedido de avaliação à coordenação do curso dentro do prazo de 3 dias úteis apresentando comprovação.

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	11/03/19 a 16/03/19	Apresentação do Plano de Ensino III Semana de Recepção Integrada aos calouros 2019-1 CTS
2	18/03/19 a 23/03/19	UNIDADE 01: Fundamentos Conceituais 1.1. Empreendedorismo 1.2. Empreendedor 1.3. Empreendimento 1.4. Intraempreendedorismo
3	25/03/19 a 30/03/19	UNIDADE 01: Fundamentos Conceituais 1.6. Perfil do Empreendedor 1.7. Processo Empreendedor 1.8. Dinâmica de Empreendedorismo SEATIC
4	01/04/19 a 06/04/19	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	08/04/19 a 13/04/19	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	15/04/19 a 20/04/19	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	22/04/19 a 27/04/19	Apresentação das Ideias de Negócios (Equipes)
8	29/04/19 a 04/05/19	Apresentação das Ideias de Negócios (Equipes)
9	06/05/19 a 11/05/19	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
10	13/05/19 a 18/05/19	UNIDADE 04: Plano de Negócios: Desenvolvimento de um Protótipo de Plano de Negócio e identidade visual.
11	20/05/19 a 25/05/19	Atividade Prática
12	27/05/19 a 01/06/19	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
13	03/06/19 a 08/06/19	PROVA
14	10/06/19 a 15/06/19	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	17/06/19 a 22/06/19	Organização e gravação em vídeo apresentando a ideia de negócio
16	24/06/19 a 29/06/19	Apresentação dos vídeos
17	01/07/19 a 06/07/19	PROVA EM ÉPOCA ESPECIAL
18	08/07/19 a 13/07/19	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 2019.1:

DATA	
03/04/19	Aniversário da Cidade (Araranguá)
19/04/19	Sexta-feira Santa
20/04/19	Dia não letivo
21/04/19	Tiradentes/Páscoa
01/05/19	Dia do Trabalhador
04/05/19	Dia da Padroeira da Cidade (Araranguá)
20/06/19	Corpus Christi
21 e 22/06	Dias não letivos

XIII. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BIZZOTTO, Carlos Eduardo N. **Plano de Negócios para Empreendimentos Inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. reimpr.. Sao Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 440 p.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Empreendedorismo**: bibliografia universitária. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

XIV. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CARVALHO Mary; LAURINDO Fernando. **Estratégia para competitividade**. São Paulo: Futura, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

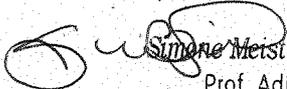
DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática**: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

HASHIMOTO, M. **Espírito empreendedor nas organizações**: aumentando a competitividade através do intra-empresarialismo. São Paulo: Saraiva, 2006.

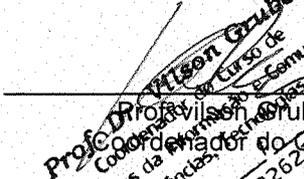
MARCONDES, R. C.; BERNARDES, C. **Criando empresas para o sucesso**: Empreendedorismo na prática. São Paulo: Saraiva, 2004.

MONTIBELLER FILHO. G.; MACEDO M.; FIALHO. F. A. P. **Empreendedorismo na era do conhecimento**. Florianópolis: Visual Books, 2006.

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.


Prof. Adjunto/SIAPE 1932382
Prof.^a: Simone Meister Sommer Biléssimo
URSC - Campus Araranguá

Aprovado na Reunião do Colegiado do Curso 26/02/19


Prof. Dr. Wilson Cruz
Coordenador do Curso de
Tecnologias da Informação e Comunicação
Centro de Ciências, Letras e Artes - CCLA
Port. nº SIAPE: 192624
URSC - Campus Araranguá

