



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CAMPUS ARARANGUÁ - ARA

PLANO DE ENSINO

SEMESTRE 2020-1

I. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	Nº DE HORAS-AULA SEMANAIS		TOTAL DE HORAS-AULA SEMESTRAIS
		TEÓRICAS	PRÁTICAS	
CIT 7226	Plano de Negócios	4		72

HORÁRIO		MÓDULO
TURMAS TEÓRICAS	TURMAS PRÁTICAS	Não presencial
06652 – 4.1830-2 e 5.1330-Livre		

II. PROFESSOR(ES) MINISTRANTE(S)

Prof. Paulo C. L. Esteves – Paulo.esteves@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 do Plano de Negócios nos diversos campos de atuação do bacharel em TIC.

VI. EMENTA

Conceito de Plano de Negócios. Benefícios. Aplicações. Estrutura. Sumário executivo. Descrição da empresa e características do empreendimento. Funções fundamentais do negócio. Planejamento estratégico. Análise do mercado e fatores de competitividade. Produtos e serviços. Estratégias competitivas. Marketing. Gestão e estrutura organizacional. Plano operacional. Plano financeiro de custeio e de investimentos. Fontes de financiamento.

VII. OBJETIVOS

Objetivo Geral:

- Capacitar o aluno para conhecer as diversas abordagens e perspectivas acerca da necessidade, aplicação, utilidade e benefícios da elaboração de um Plano de Negócios a partir da apreensão dos conceitos e fundamentos básicos de caracterização da empresa e do empreendimento, assim como de uma análise estratégica do mercado, das fontes de financiamento e dos fatores de competitividade.

Objetivos Específicos:

- Desenvolver uma visão ampla da aplicação e benefícios da elaboração de um Plano de Negócios, do seu processo de caracterização da empresa, do empreendimento, estratégia e financiamento;
- Identificar um corpo de conhecimentos sistematizados, de modo a desenvolver uma compreensão crítica da elaboração de um Plano de Negócios, sua utilidade, seu significado para a empresa e para o aprendizado das demais disciplinas, além de sua importância no cotidiano da administração nas organizações;
- Conhecer a evolução estratégica do mercado e das fontes de financiamento e, à luz dos enfoques, ter a capacidade de diferenciar e identificar as diversas correntes e a importância de cada uma, compreendendo e distinguindo os fatores de competitividade.

VIII. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

UNIDADE 01: Apresentação de Plano de Ensino e Planos de Aulas
UNIDADE 02: Introdução. Oportunidades e Tendências
UNIDADE 03: Conceitos e Aplicações dos Planos de Negócios.
UNIDADE 04: Estrutura de um Plano de Negócios.
UNIDADE 05: Descrição da empresa e características do empreendimento.
UNIDADE 06: Funções fundamentais do negócio.
UNIDADE 07: Planejamento estratégico.
UNIDADE 08: Avaliação da formulação dos Planos.
UNIDADE 09: Análise do mercado e fatores de competitividade.
UNIDADE 10: Produtos e serviços.
UNIDADE 11: Estratégias competitivas.
UNIDADE 12: Marketing.
UNIDADE 13: Gestão e estrutura organizacional.
UNIDADE 14: Plano operacional.
UNIDADE 15: Plano financeiro de custeio e de investimentos.
UNIDADE 16: Fontes de financiamento. Avaliação da formulação dos Planos
UNIDADE 17: Apresentações e entrega dos trabalhos.
UNIDADE 18: Apresentações e entrega dos trabalhos e das notas.

IX. METODOLOGIA DE ENSINO / DESENVOLVIMENTO DO PROGRAMA

1. Aulas não presenciais, assíncronas, com uso de material disponibilizado no Moodle.
2. Desenvolvimento de um Plano de Negócio, a partir de um roteiro definido, de caráter técnico/científico aplicando os conceitos apresentados sob a forma de textos, slides, vídeos e outros materiais didáticos pertinentes, sempre disponibilizados no Moodle.
3. Desenvolvimento de atividades didáticas síncronas, primordialmente, por meio de chats

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). A verificação se fará pelo acesso aos conteúdos disponibilizados no moodle.
- Serão realizadas duas avaliações, cujos conteúdos devem ser enviados pelo moodle ou por e.mail até a data firmada no item XI.cronograma.
 - Avaliação 1 = P1 será realizada pela apresentação de um Plano de Negócio desenvolvido
 - Avaliação 2 = P2 será realizada pela apresentação de um CANVAS do Plano de Negócio desenvolvido.
 - A média das Avaliações (MP) será calculada da seguinte forma:
 - $MP = \frac{(A1+A2)}{2}$
 - A média das avaliações (MA) será a média final da disciplina.
 - A nota mínima para aprovação na disciplina será $MF \geq 6,0$ (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:

Nova avaliação

- 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).

XI. CRONOGRAMA		
AULA (semana)	DATA	ASSUNTO
1	04/03/2020 a 06/03/2020	UNIDADE 01: Apresentação do Plano de Ensino da Disciplina.
2	09/03/2020 a 13/03/2020	UNIDADE 02: Introdução. Oportunidades e Tendências
3	31/08/2020 a 04/08/2020	UNIDADE 03: Conceitos e Benefícios dos Planos de Negócios.
4	07/09/2020 a 11/09/2020	UNIDADE 04: Estrutura de um Plano de Negócios.
5	14/09/2020 a 18/09/2020	UNIDADE 05: Descrição da empresa e características do empreendimento.
6	21/09/2020 a 25/09/2020	UNIDADE 06: Funções fundamentais do negócio.
7	28/09/2020 a 02/10/2020	UNIDADE 07: Planejamento estratégico.
8	05/09/2020 a 09/09/2020	UNIDADE 08: Avaliação da Formulação dos Planos
9	12/10/2020 a 16/10/2020	UNIDADE 09: Análise do mercado e fatores de competitividade.
10	19/10/2020 a 23/10/2020	UNIDADE 10: Produtos e serviços.
11	26/10/2020 a 30/10/2020	UNIDADE 11: Estratégias competitivas.
12	02/11/2020 a 06/11/2020	UNIDADE 12: Marketing.
13	09/11/2020 a 13/11/2020	UNIDADE 13: Gestão e estrutura organizacional.
14	16/11/2020 a 20/11/2020	UNIDADE 14: Plano operacional.
15	23/11/2020 a 27/11/2020	UNIDADE 15: Plano financeiro de custeio e de investimentos.
16	30/11/2020 a 04/12/2020	UNIDADE 16: Fontes de Financiamento. Avaliação da formulação dos Planos
17	07/12/2020 a 11/12/2020	UNIDADE 17: Apresentações e envio dos trabalhos (moodle)
18	14/12/2020 a 18/12/2020	UNIDADE 18: Divulgação das Notas Finais

Feriados previstos para o semestre 2019.2:

DATA	
07.09.2020	Independência do Brasil
12.10.2020	Nossa Senhora Aparecida
28.10.2020	Dia do Servidor Público
02.11.2020	Finados
15.11.2020	Proclamação da República
24.12.2020	Natal
31.12.2020	Feriado Nacional.

XIII. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BIZOTTO, Carlos Eduardo Negrão - **Plano de Negócios para Empreendimentos Inovadores**. São Paulo: Atlas 2008.

OLIVEIRA, Djalma Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**. São Paulo: Atlas, 2018.

SAMPAIO, C. H. **Planejamento Estratégico para Pequenas Empresas**. Porto Alegre: SEBRAE/RS, 2014.

XIV. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

MATTOS, João Roberto Loureiro de; GUIMARÃES, Leonam dos Santos. **Gestão da Tecnologia e Inovação. Uma Abordagem Prática**. São Paulo: Saraiva, 2013.

SBRAGIA, Roberto (Coord.), ANDREASSI, Milton de Abreu Campanário Tales. **Inovação: Como vencer esse desafio empresarial**. São Paulo: Clio, 2006.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

BORDEAUX-REGO, R.; PAULO, G.P.; SPRITZER I.M.; ZOTES, L.P. **Viabilidade Econômico-Financeira de Projetos**. Rio de Janeiro: FGV, 2012

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.



Professor da Disciplina
Paulo C. L. Esteves

Aprovado pelo
departamento em

Aprovado pelo colegiado do curso de
graduação em