UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CENTRO DE CIÊNCIAS DA EDUCAÇÃO – CED
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA DA INFORMAÇÃO – CIN

PLANO DE ENSINO – 2019/2

1 IDENTIFICAÇÃO
DISCIPLINA: CIN7603 Empreendedorismo II
CARGA HORÁRIA: 72 h/a semestrais – (2 créditos teóricos e 2 créditos práticos)
PROFESSORA: Sonali Paula Molin Bedin, Msc. (**sonali.ufsc@gmail.com**)
Horário de atendimento – (ter. 10h10min - 12h) Sala 303 Prédio C - mediante agendamento por email
OFERTA: 6ª. fase dos Cursos de Graduação em Ciência da Informação e optativa para os cursos de Arquivologia, Biblioteconomia e áreas afins.
HORÁRIO: qui. – 18h30min – 22h
LOCAL: LABCON - Sala 204 Prédio D/CED

2 EMENTA
Plano de Negócios. Estudos de viabilidade. Startups. Negócios Digitais. Prospecção de negócios.

3 OBJETIVOS
3.1 GERAL
Fornecer conhecimentos e ferramentas para a gestão de projetos e novos empreendimentos.

3.2 ESPECÍFICOS
3.2.1 Desenvolver competências para gestão de negócios;
3.2.2 Conhecer técnicas para gestão de recursos e negócios;
3.2.2 Elaborar um Plano de Negócios.

4 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

4.1 Prospecção de Negócios
4.1.1 Análise de Mercado
4.1.2 Negócios Digitais
4.1.3 Ambientes Startups
4.1.4 Estudos de viabilidade
4.1.5 Técnicas e ferramentas

4.2 Plano de Negócios
4.2.1 Objetivos
4.2.2 Componentes
4.2.3 Prototipação do negócio
4.2.4 Proposta de valor
4.2.5 Projeção de resultados
4.2.6 Pitch do projeto
4.2.7 Desenvolvimento e aplicação

5 METODOLOGIA
Aulas expositivo-dialógicas. Apresentação de seminários. Leitura e estudo de textos. Debates. Atividades práticas extra-classe.

6 AVALIAÇÃO

Será realizada por meio de atividades individuais e em grupo, interação e participação nas aulas.

6.1 Atividades individuais:

ensaios e estudos de caso - 25%;

participação em aula: até 1 ponto que será somado à nota final das atividades em grupo.

6.2 Atividades em grupo:

seminários e discussão – 25%

plano de negócios – 50%

Observações:

a. 75% de frequência obrigatória (conforme Resolução 018/CUn de 09/02/90);
b. Para as faltas em dia de avaliação, apresentar justificativa e pedido formal à Chefia do Depto. de Ciência da Informação (CIN), no prazo de três (3) dias úteis.
c. Não serão aceitas entregas de atividades após a data definida.
d. Todas as atividades serão enviadas por email.

7 BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão. Plano de negócios para empreendimentos inovadores. São Paulo: Atlas, 2008.

CASAROTTO FILHO, Nelson. Elaboração de projetos empresariais: análise estratégica, estudo de viabilidade e plano de negócio. São Paulo: Atlas, 2009.

LUECKE, Richard. Ferramentas para empreendedores. 6. ed. Rio de Janeiro: Record, 2010.

7.1 BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CECCONELLO, Antonio Renato; AJZENTAL, Alberto. A construção do plano de negócio. São Paulo: Saraiva, 2007.

DEUTSCHER, José Arnaldo. Plano de negócios: um guia prático. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010.

SABBAG, Paulo Yazigi. Gerenciamento de projetos e empreendedorismo. São Paulo: Saraiva, 2009.

SALIM, Cesar Simões. Construindo planos de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. 3. ed. ver. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SALIM, Cesar Simões; SALIM, Helena Klienberger; FERREIRA, Carlos Frederico Corrêa. Implantando uma empresa: a partir do plano de empreendimento. São Paulo: Campus, 2010.

Obs.: Será disponibilizada ao longo do semestre bibliografia complementar conforme a necessidade. A professora indicará aos alunos o uso alternativo ou concomitante dos sistemas de apoio disponíveis na web: Fórum da Graduação (http://www.cagr.ufsc.br/forum/) e Moodle (http://moodle.ufsc.br/).

8 CRONOGRAMA DE PREVISÃO DAS ATIVIDADES

Conteúdo Programático	**Período**	**Observações****
Apresentação da disciplina e plano de ensino. Introdução ao conteúdo.	Ago: 8	Dinâmica
PROSPECÇÃO DE NEGÓCIOS Análise de mercado Negócios Digitais e Ambientes Startups Estudos de viabilidade Técnicas e ferramentas	 Ago: 15, 22 Ago: 29* Set: 5, 12, 19, 26*	Aula expositiva e debate Atividade em grupo*** *Atividade Individual 1: Ensaio – Ago 29 *Atividade Individual 2: Estudo de Caso – Set 26
PLANO DE NEGÓCIOS Objetivos e Componentes Prototipação do negócio e Proposta de valor Projeção de resultados Pitch do projeto Desenvolvimento e aplicação	 Out: 3 Out: 10, 17 Out: 24, 31 Nov: 7, 14 Nov: 21	Aula expositiva Atividade mediada Atividades em grupo*** Atividade prática
Apresentação dos Planos de Negócios Discussão e fechamento da disciplina	Nov: 28	Todos os grupos: Apresentação e entrega do plano de negócios.
	Dez: 5	Prova de recuperação

* As datas definidas para entrega das atividades extra classe não serão flexibilizadas.
* As atividades individuais serão entregues por email.
**Poderá ocorrer alguma alteração entre a data e a atividade programada, o que será previamente avisado.
**A carga horária será integralizada com atividades extra classe.
*** As atividades em grupo serão sobre a temática prevista para o dia.

*CRONOGRAMA DE ENTREGA DAS ATIVIDADES INDIVIDUAIS:

DATA DA ENTREGA	ATIVIDADE	CONTEÚDO
29 agosto	1 - Ensaio	Tema a ser distribuído em aula
26 setembro	2 - Estudo de Caso	Roteiro disponibilizado no moodle

***ATIVIDADES EM GRUPO: SEMINÁRIOS – PROSPECÇÃO DE NEGÓCIOS (ajustes das datas e grupos no início das aulas)

DATA	ATIVIDADE	CONTEÚDO
Ago: 15, 22	Apresentação prática Atividade Artigo Resumo do conteúdo para os colegas – 2 pg.	Análise de mercado
Ago: 29		Negócios Digitais e Ambientes Startups
Set: 5		Estudos de viabilidade
Set: 12, 19		Técnicas e ferramentas
Out: 3, 10		Plano de Negócios: Objetivos e Componentes
Out: 17		Plano de Negócios: Prototipação e Proposta de valor