



## PLANO DE ENSINO

### 1. IDENTIFICAÇÃO

Componente Curricular:	Empreendedorismo									
Unidade Ofertante:	Faculdade de Gestão e Negócios - FAGEN									
Código:	FAGEN39050		Período/Série:		2º		Turma:		EXTRA	
Carga Horária:						Natureza:				
Teórica:	60	Prática:	0	Total:	60	Obrigatória: (X)		Optativa: ( )		
Professor(A):	Dr. Frederico Rafael Vargas Rocha					Ano/Semestre:		2025/2		
Observações:										

### 2. EMENTA

Introdução ao empreendedorismo: origem, importância, características e tipos de empreendedores. Inovação, criatividade, ideia e oportunidades: conceitos, diferenças e inter-relações. Identificação de oportunidades. Plano de negócio: conceitos, objetivos e elementos do plano de negócio. Aspectos operacionais do negócio.

### 3. JUSTIFICATIVA

A importância desta disciplina no contexto do curso de Sistema de Informação se dá pela necessidade de oferecer ferramentas que auxiliem os futuros profissionais na criação e desenvolvimento de novos negócios, tornando-os sujeitos ativos tanto como empreendedores corporativos, sociais ou individuais.

### 4. OBJETIVO

Desenvolver a capacidade empreendedora do aluno, estimulando e fornecendo ferramentas para a criação de novos negócios. A disciplina objetiva, também, preparar os alunos na busca de novos negócios para as organizações que os empregarem, ou seja, preparando-os para assumirem o papel do empreendedor corporativo.

### 5. PROGRAMA

#### 1. Introdução

- 1.1 Origem e importância do empreendedorismo
- 1.2 O empreendedorismo no Brasil e no Mundo
- 1.3 Por que estudar empreendedorismo?
- 1.4 O processo empreendedor
- 1.5 Características e mitos do empreendedor
- 1.6 O empreendedorismo como opção de carreira
- 1.7 O empreendedor corporativo e o empreendedor social

#### 2 Inovação, criatividade, ideias e oportunidades

2.1 Criatividade, inovação e empreendedorismo

2.2 Estratégias e estágios da criatividade

2.3 A ideia e a criatividade

### **3 Fonte de novas ideias**

3.1 Métodos de geração de novas ideias

3.2 que é oportunidade de negócio

3.3 Conceitos e diferenças entre ideias e oportunidades

3.4 Identificando oportunidades

3.4.1 Oportunidades e modelos de negócios baseados em software e serviços

3.4.2 Oportunidades de internet

### **4 Plano de negócios**

4.1 Conceitos básicos / objetivos de um plano de negócios

4.2 Características e aspectos de um plano de negócio

4.3 Sumário executivo

4.4 O plano de marketing

4.5 O plano de organização e recursos humanos

4.6 O plano de produção ou operações

4.7 O plano econômico-financeiro

### **5 Estudos de casos**

**6 Depoimentos de empreendedores: alguns empreendedores serão convidados para relatarem sua experiência na área de negócios**

## **6. METODOLOGIA**

### **TÉCNICAS DE ENSINO, CARGA HORÁRIA E TECNOLÓGICAS DIGITAIS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO**

A disciplina será constituída de aulas expositivas, exposições dialogadas com a participação de discentes, seminários, casos e estudos de caso.

Recursos a serem utilizados: quadro, giz/pincel, projetor multimídia e Plataforma Microsoft Teams, a qual será utilizada para a disponibilização de materiais/informativos e entrega de atividades.

Os materiais da disciplina, com exceção dos textos de livros que possuem direitos autorais, serão disponibilizados via Plataforma Microsoft Teams.

Carga horária: 72 horas (56h/a Teóricas/práticas + 16h/a Atividades complementares de CH).

Aulas: Quartas-feiras: 20h50 às 22h30 e Quintas-feiras: 19h às 20h40. A assiduidade será computada durante as aulas.

A comunicação entre discente e docente, ocorrerá por meio da Plataforma Microsoft Teams ou pelo e-mail institucional (frederico.vargas@ufu.br).

### **Cronograma das Atividades:**

<b>SEMANA</b>	<b>MÓDULOS</b>	<b>ATIVIDADES PREVISTAS</b>	<b>CARGA-HORÁRIA</b>
1ª Semana 22/10/25	0. Apresentação do professor e da disciplina	Apresentação do plano de ensino, atividades avaliativas, atividades complementares de carga horária da	2 horas

		disciplina, formação de equipes e introdução à disciplina	
1ª Semana 23/10/25	1. Introdução	Aula teórica	2 horas
2ª Semana 29/10/25	1. Introdução	Aula teórica	2 horas
2ª Semana 30/10/25	1. Introdução	Aula teórica	2 horas
3ª Semana 05/11/25	1. Introdução	Aula teórica	2 horas
3ª Semana 06/11/25	5. Estudos de casos 6. Depoimento de empreendedores	Atividade prática 1	2 horas
		Fechamento da Atividade prática 1 (Atividade complementar de CH)	2 horas
4ª Semana 12/11/25	2. Inovação, criatividade, ideias e oportunidades 5. Estudos de casos	Atividade prática 2 / Participação em Congresso	2 horas
4ª Semana 13/11/25	2. Inovação, criatividade, ideias e oportunidades 5. Estudos de casos	Atividade prática 2 / Participação em Congresso	2 horas
		Fechamento da Atividade prática 2 (Atividade complementar de CH)	
5ª Semana 19/11/25	2. Inovação, criatividade, ideias e oportunidades	Aula teórica	2 horas
			2 horas
6ª Semana 26/11/25	2. Inovação, criatividade, ideias e oportunidades	Aula teórica	2 horas
6ª Semana 27/11/25	3. Fonte de novas ideias	Aula teórica	2 horas
7ª Semana 03/12/25	3. Fonte de novas ideias 5. Estudos de casos	Aula teórica	2 horas
			2 horas
7ª Semana 04/12/25	4. Plano de negócios	Aula teórica	2 horas
8ª Semana 10/12/25	4. Plano de negócios	Atividade prática 3	2 horas
8ª Semana 11/12/25	4. Plano de negócios	Continuação da Atividade prática 3	2 horas
		Fechamento da Atividade prática 3 (Atividade complementar de CH)	2 horas
9ª Semana 17/12/25	4. Plano de negócios	Atividade prática 4	2 horas
9ª Semana 18/12/25	4. Plano de negócios	Continuação da Atividade prática 4	2 horas
		Fechamento da Atividade prática 4 (Atividade complementar de CH)	2 horas
10ª Semana 04/02/26	4. Plano de negócios	Atividade prática 5	2 horas
10ª Semana 05/02/26	4. Plano de negócios	Continuação da Atividade prática 5	2 horas
		Fechamento da Atividade prática 5 (Atividade complementar de CH)	2 horas

11ª Semana 11/02/26	4. Plano de negócios	Atividade prática 6	2 horas
11ª Semana 12/02/26	4. Plano de negócios	Continuação da Atividade prática 6 Fechamento da Atividade prática 6 (Atividade complementar de CH)	2 horas 2 horas
12ª Semana 25/02/26	4. Plano de negócios	Atividade prática 7	2 horas
12ª Semana 26/02/26	4. Plano de negócios	Continuação da Atividade prática 7 Fechamento da Atividade prática 7 (Atividade complementar de CH)	2 horas 2 horas
13ª Semana 04/03/26	4. Plano de negócios	Aula teórica	2 horas
13ª Semana 05/03/26	4. Plano de negócios	Atividade prática 8 Fechamento da Atividade prática 8 (Atividade complementar de CH)	2 horas 2 horas
14ª Semana 11/03/26	4. Plano de negócios	Apresentação dos Planos de negócios (Parte I)	2 horas
14ª Semana 12/03/26	4. Plano de negócios	Apresentação dos Planos de negócios (Parte II)	2 horas
15ª Semana 18/03/26	Prova de recuperação e entrega de resultados	Recuperação de Aprendizagem - Com intuito de atender o art. 141 da Resolução CONGRAD 46/2022 o estudante que não obtiver o rendimento mínimo para aprovação e com frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) na disciplina poderá realizar uma prova.	2 horas
<b>Total</b>			72 horas

### **Importante:**

1. A aprovação está condicionada à frequência igual ou superior a 75% da carga horária da disciplina.
2. A frequência será computada por meio de chamada oral (em aulas presenciais). Quando de atividades complementar de carga horária, a frequência será computada com base na entrega de atividades dentro do prazo estipulado conforme cronograma destas.
3. Todas as atividades deverão ser entregues via Plataforma Microsoft Teams.
4. Atividades realizadas em sala de aula somente poderão ser entregues pelos discentes presentes em aula. Quando ausentes, mesmo em caso de entrega da atividade, não será computada para nota.

### **7. AVALIAÇÃO**

A seguir, Quadro especificando: as datas, horários, critérios para a realização e correção das atividades avaliativas ou outras produções, que deverão ocorrer nos prazos estipulados pelo período letivo da disciplina.

<b>INSTRUMENTO</b>	<b>PONTUAÇÃO</b>	<b>FORMATO</b>	<b>DATA</b>
Atividade prática 1	10,0	Equipe	06/11/25
Atividade prática 2	10,0	Equipe	13/11/25
Atividade prática 3	10,0	Equipe	11/12/25
Atividade prática 4	10,0	Equipe	18/12/25
Atividade prática 5	10,0	Equipe	05/02/26
Atividade prática 6	10,0	Equipe	12/02/26
Atividade prática 7	10,0	Equipe	26/02/26

Atividade prática 8	10,0	Equipe	05/03/26
Apresentação dos Planos de Negócios (Parte I)	20,0	Equipe	11/03/26
Apresentação dos Planos de Negócios (Parte II)			12/03/26
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>		
Prova de recuperação	100,0	Individual	18/03/26

Os trabalhos em equipe serão avaliados ao longo da disciplina, compreendendo atividades relacionadas a cada temática dos módulos. Os pontos serão distribuídos da seguinte forma:

§ 80 pontos: realização de oito Atividades práticas em equipes, as quais deverão ser aplicadas ao longo das 15 semanas de aula. A presença é obrigatória nos dias agendados dessas atividades;

§ 20 pontos: apresentação avaliativa final dos Planos de Negócios, a qual irá compreender todos os módulos estudados ao longo das 15 semanas de aula;

**Crêterios de avaliaçãõ dos trabalhos:** coerência das respostas e capacidade de relacionar o conteúdo da disciplina com o que foi solicitado na atividade, não ocorrência de plágio, citação das fontes utilizadas, quando for pertinente. Em atividades que exijam apresentação oral também serão avaliados os seguintes itens: participação dos integrantes do grupo, qualidade da apresentação, abordagem dos pontos-chave da atividade e respeito ao tempo de apresentação quando estipulado.

**Avaliação de recuperação de aprendizagem:** para os alunos que apresentarem frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) na disciplina, mas nota inferior à média necessária para sua aprovação, será incluída uma atividade de recuperação, com intuito de atender o art. 141 da Resolução CONGRAD 46/2022. O aluno poderá fazer uma prova ao final do semestre incluindo todo o conteúdo programático da disciplina, com o valor de 100,0, na qual deverá obter o mínimo de 60,0 pontos para sua aprovação.

## 8. BIBLIOGRAFIA

### Básica

BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo:** uma visão do processo. São Paulo: Cengage Learning. 2007.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

FERRARI, R. **Empreendedorismo para computaçãõ:** criando negócios de tecnologia. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

### Complementar

BESSANT, J.; TIDD, J. **Inovaçãõ e empreendedorismo.** Porto Alegre: Bookman, 2009.

DEGEN, R. J. **Empreendedor:** empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, J. C. A. **Planos de negócios que dão certo.** Rio de Janeiro: Campus. 2008.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. (org.). **Empreendedorismo estratégico:** criação e gestão de pequenas empresas. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FERREIRA, M. P.; SANTOS, J. C.; SERRA, F. A. R. **Ser empreendedor:** pensar, criar e moldar a nova empresa. São Paulo: Saraiva, 2010.

## 9. APROVAÇÃO

Aprovado em reunião do Colegiado realizada em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Coordenação do Curso de Graduação: \_\_\_\_\_



Documento assinado eletronicamente por **Frederico Rafael Vargas Rocha, Professor(a) do Magistério Superior**, em 25/10/2025, às 18:51, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://www.sei.ufu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **6802357** e o código CRC **1A10FEF6**.