



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Administração

Componente curricular: Cultura empreendedora e criatividade

Fase: 7ª Fase matutino

Ano/semestre: 2017.1

Número da turma: 16217

Número de créditos: 4

Carga horária (hora/aula): 72 h/a

Carga horária (hora/relógio): 60 h

Professor: Humberto Tonani Tosta / prof.tosta@gmail.com

Horário: Segunda-feira – 07h30-10h às 10h10-11h50

Atendimento ao aluno: Segunda-feira das 17h30 às 18h30, mediante agendamento prévio.

2. OBJETIVO GERAL DO CURSO

O Curso de Administração (linha de formação em pequenos empreendimentos e cooperativismo) da Universidade Federal da Fronteira Sul tem como objetivo formar o profissional-administrador dotado de capacidade analítica e empreendedora, com visão sistêmica da organização, para constituir-se em agente de mudança e transformação social tendo em vista a responsabilidade e ética coletiva, presente e futura, comprometidos ainda com os processos de cooperação voltados para o desenvolvimento econômico regional integrado e sustentado.

3. EMENTA

Atividade empreendedora. Empreendedorismo e discussão educacional. Empreendedorismo e o empreendedor. Vias empreendedoras. Características empreendedoras. Plano de negócios. Personagens do processo criativo. Entendendo a sua criatividade. Estratégias para a criatividade. O empreendedorismo como resposta ao novo conceito de empregabilidade. Desenvolvimento de atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras.

4. OBJETIVOS

4.1. GERAL

Desenvolver competências dos alunos para a criação, gestão e sobrevivência de novos empreendimentos.

4.2. ESPECIFICOS

- 0 Conhecer empreendedorismo e sua importância no contexto organizacional e social;
- 1 Desenvolver as atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras.

5. CRONOGRAMA E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

ENCONTRO	DATA	CONTEÚDO
1ª aula 07h30-11h50	20/03 Segunda	Apresentação do Plano ensino. Conhecendo os alunos. Atividade empreendedora.
2ª aula 07h30-11h50	27/03 Segunda	Empreendedorismo e discussão educacional. Ecosistema empreendedor; Empreendedorismo Social; Startups; Aceleradoras e incubadoras.
3ª aula 07h30-11h50	03/04 Segunda	Vias empreendedoras. Características empreendedoras. Empreendedorismo e o empreendedor. <u>Plano de Negócios</u>
4ª aula 07h30-11h50	10/04 Segunda	PALESTRA COM EMPRESÁRIO DA REGIÃO
5ª aula 07h30-11h50	17/04 Segunda	O empreendedorismo como resposta ao novo conceito de empregabilidade. Desenvolvimento de atitudes, capacidades e habilidades empreendedoras. <u>Plano de Negócios</u>
6ª aula 07h30-11h50	24/04 Segunda	Personagens do processo criativo. Entendendo a sua criatividade. Estratégias para a criatividade. APRESENTAÇÃO DOS LIVROS E ENTREGA DAS RESENHAS
7ª aula 07h30-11h50	08/05 Segunda	APRESENTAÇÃO DOS LIVROS E ENTREGA DAS RESENHAS
8ª aula 07h30-11h50	15/05 Segunda	Desenvolvimento de Modelo de Negócios – Solução de problemas sociais
9ª aula 07h30-11h50	22/05 Segunda	Desenvolvimento de Modelo de Negócios – Solução de problemas sociais
10ª aula 07h30-11h50	29/05 Segunda	Desenvolvimento de Modelo de Negócios – Solução de problemas sociais - PITCH
11ª aula 07h30-11h50	05/06 Segunda	PALESTRA COM EMPRESÁRIO DA REGIÃO OU PLANO DE NEGÓCIO
12ª aula	12/06	ENTREGA DE TODOS OS PLANOS DE NEGÓCIOS

07h30-11h50	Segunda	(apenas os alunos que só cursam a disciplina CEC)
13ª aula 07h30-11h50	19/06 Segunda	ENTREGA DE TODOS OS PLANOS DE NEGÓCIOS (apenas os alunos que só cursam a disciplina CEC e EM)
14ª aula 07h30-11h50	10/07 Segunda	ENTREGA DE TODOS OS PLANOS DE NEGÓCIOS E APRESENTAÇÃO (conjunta com as disciplinas de Planejamento Financeiro e Orçamentário e Estratégia Mercadológica)
15ª aula 07h30 -09h10	17/07 Segunda	Finalização da disciplina

OBSERVAÇÃO: Este cronograma poderá sofrer alterações, conforme necessidades do curso ou andamento e progressividade do conteúdo.

6. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Com o intuito de atingir os objetivos de aprendizagem definidos neste plano de ensino, a disciplina será conduzida de maneira a desenvolver nos alunos o senso crítico, mediante participação ativa nas aulas e nas atividades. Isso será realizado por meio das leituras prévia do material disponibilizado no moodle e livros indicados pelo Professor, realização de paper e/ou seminários. Neste sentido, ao professor caberá o papel de acompanhamento do aluno, auxiliando-os no processo de aprendizagem, incentivando-os a resolver problemas e à reflexão crítica.

7. AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO-APRENDIZAGEM

Os critérios de avaliação adotados nesta disciplina têm como objetivo verificar o alcance dos resultados esperados da aprendizagem, conforme detalhados anteriormente.

	Item	Peso	Data de entrega
NP1	Presença e participação em sala de aula e atividades no Moodle	10%	Até o final do semestre
NP2	Apresentação e entrega Resenha do Livro	20%	24/04 ou 08/05
NP3	Modelo de Negócio – apresentação e entrega	20%	29/05
NP4	Entrega e Apresentação do Plano de negócios	50%	12/06 ou 19/06

8. RECUPERAÇÃO: NOVAS OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

Recuperação: NP 1 e/ou NP2 e/ou NP3 – Consistirá na entrega de uma análise crítica de um texto a ser indicado pelo professor avaliação parcial ou a recuperação será uma prova, em ambos os casos terá peso de 50% no cálculo da nota final, onde os outros 50% será a nota original do aluno. Será opcional para os alunos que obtiveram nota 6,0

NP-4 – Não haverá recuperação uma vez que o Plano de negócios é um trabalho desenvolvido ao longo do semestre e não é possível sua recuperação em tempo hábil.

Detalhamento da avaliação

§ Presença e participação nas discussões em sala de aula e atividades no Moodle (papers e outras atividades solicitadas). A falta na aula afeta a nota final e, mais importante, a experiência do aluno e do grupo. Se for necessário faltar, será responsabilidade do aluno verificar junto aos colegas o que foi discutido e que trabalhos adicionais foram solicitados. A chamada é realizada preferencialmente no início da aula. Caso o aluno chegar atrasado, converse comigo no final da aula. Aqui também entram as notas referentes a atividades realizadas em sala, o acompanhamento das leituras indicadas e a participação nas atividades propostas no Moodle.

§ Apresentação Resenha do livro indicado. Os alunos, em grupos de até 3, deverão ler o livro indicado pelo professor e fazer uma resenha de, no mínimo 7 páginas, espaçamento simples. Compõe esta atividade também a apresentação, que corresponde a 50% da atividade. Será sorteado o aluno responsável pela apresentação, os demais poderão fazer contribuições.

§ Modelo de Negócios: Os alunos, em grupos de até 3, deverão definir um problema social nacional ou região, encontrar o modelo de negócios e descrevê-lo. Essa atividade será realizada inteiramente em sala de aula, assim, os alunos devem trazer seus notebooks. Inclui ainda a apresentação da ideia perante uma banca, Neste momento os alunos deverão comprovar que o negócio é viável.

§ Plano de negócios: Os alunos, grupos de até 4, deverão elaborar um plano de negócios para a abertura de uma empresa. Tal plano seguirá modelo apresentado pelo Professor. Compõe esta atividade também a apresentação, que corresponde a 30% da atividade.

Observação:

- 2 Trabalhos atrasados perderão um ponto por dia até o dia que forem recebidos.

9. REFERÊNCIAS

9.1 BÁSICAS:

- BERNARDI, L. A. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo, SP: Atlas, 2003.
- CECCONELO, A. R.; AJZENTAL, A. A construção do plano de negócios. 1ª ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- DEGEN, R. O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial. 8 ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- DRUCKER, P. F. Inovação e Espírito Empreendedor. São Paulo: Pioneira, 1986.
- SOUZA, Eda Lucas de Castro; GUIMARÃES, Tomás de Aquino (org.). Empreendedorismo Além do Plano de Negócios. São Paulo: Atlas, 2005.
- WOOD JR., T. et al. Indústrias Criativas no Brasil. São Paulo: Atlas, 2009.

9.2 COMPLEMENTAR:

- BARRETO, Roberto Menna. Criatividade no trabalho e na vida. 3.ed. São Paulo: Summus, 2009.
- BOM ANGELO, Eduardo. Empreendedor Corporativo: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Campus, 2003



CHEESE, Perter; THOMAS, Robert J. CRAIG, Elizabeth. A empresa movida pelo talento: uma visão estratégica e holística da gestão de equipes de alta performance na era da globalização. Rio de Janeiro, 2010.

CLEMENTE, A. Planejamento do Negócio: como transformar ideias em realizações. Rio de Janeiro: Lucerna, 2004.

DEGEN, R. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. Revista de Administração, v. 34, n. 2, p. 05-28, abril/julho, 1999

DOLABELA, F. O Segredo de Luísa – Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura, 1999.

FILION, L. J. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. Revista de administração de empresas, FGV, São Paulo, jul/set, pag.31(3): 63-71.

HARVARD BUSINESS REVIEW. Empreendedorismo e Estratégia. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

HISRICH, Robert D., PETERS, Michael P. Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2004

INSTITUTO EUVALDO LODI. Empreendedorismo: ciência, técnica e arte. Brasília: IEL, 2000.

PELISSON, C. et al. Comportamento Gerencial, Gênero e Empreendedorismo. ENANPAD, 2001.

SCHUMPETER, J. A. Teoria do Desenvolvimento Econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982 [1934].

KHANNA, T. Bilhões de empreendedores. 1ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2009.



Humberto Tonani Tosta
Professor



MOACIR FRANCISCO DEIMLING
Moacir Deimling
Sala 2052356
Coordenador do Curso de Administração
Universidade Federal da Fronteira Sul-UFFS
Campus Chapecó-SC