



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
SETOR PALOTINA

Departamento de Educação, Ensino e Ciências

Ficha 2 (variável)

Disciplina: EMPREENDEDORISMO		Código: DSH058						
Natureza: ( X ) Obrigatória ( ) Optativa		( X ) Semestral ( ) Anual ( ) Modular						
Pré-requisito:		Co-requisito:		Modalidade: (X) Presencial ( ) Totalmente EAD ( ) CH em EAD: 100%				
CH Total: 36 CH Semanal: 02	Prática como Componente Curricular (PCC):	Padrão (PD): 30	Laboratório (LB):	Campo (CP):	Estágio (ES):	Orientada (OR):	Prática Específica (PE):	Estágio de Formação Pedagógica (EFP):
Atividade Curricular de Extensão (ACE):								

**INÍCIO: 10/06/2022**

**Docente: Dr. Fábio Corbari**

**EMENTA**

Conceitos de empreendedorismo. Empreendedorismo no Brasil e no mundo. Desenvolvimento de atitudes empreendedoras. Finanças pessoais. Criatividade. Marketing pessoal. Plano de negócios. Patentes e Propriedade intelectual. Inovação. Cases de sucesso. Projeto empreendedor.

**PROGRAMA**

**PROGRAMAÇÃO DAS AULAS**

**Semana 1 (2h)**

- Apresentação do conteúdo programático.
- Apresentação das formas de avaliação da disciplina
- A importância do empreendedorismo para a formação do profissional

**Semana 2 - Conheça a carreira empreendedora (2h)**

Empreendedorismo: conceitos, atitudes/criatividade  
Atuação do empreendedorismo no Brasil e no mundo.

**Semana 3 - Explore o empreendedorismo (2h)**

Como lidar com o risco empresarial  
Desenvolver um comportamento empreendedor  
Empreendedorismo e inovação  
Desenvolver o conceito de negócio

#### **Semana 4 - O Perfil Empreendedor (2h)**

Características do empreendedor  
Forças e oportunidades do empreendedorismo  
A atuação empreendedora

#### **Semana 5 - Identifique e atenda às necessidades do mercado (2h)**

Reconhecer oportunidades  
Avaliar oportunidades  
Pesquisa de mercado  
Coletar e analisar dados

#### **Semana 6 - Definir metas financeiras e de custos (2h)**

Informações financeiras pessoais e da empresa  
Análise do conceito de negócio

#### **Semana 7 - Planeje o produto/serviço (2h)**

Definir o produto/serviço - Projeto empreendedor  
Proteger o produto/serviço (Patentes e Propriedade intelectual)  
Cumprir regulamentos normativos legais (governamentais)  
Iniciar um plano de negócio  
Canvas x Plano de Negócio

#### **Semana 8 - Desenvolvendo a criatividade (2h)**

Práticas de treinamento e criatividade  
Interação em grupos  
Estudos de caso no empreendedorismo

#### **Semana 9 - Conhecendo startups na sua área de graduação (2h)**

Ideias emergentes em empreendedorismo na área de graduação  
Empresas e ideias do mercado  
Demandas da sociedade para o empreendedorismo  
Atuações profissionais no empreendedorismo

#### **Módulo 10- Pesquisa e análise do mercado (4h)**

Analisar o mercado  
Perfil do setor  
Análise competitiva  
Definição de preços  
Plano de marketing

#### **Semana 11 - Atinja o mercado (4h)**

Criar uma marca  
Comunicar a marca  
Estratégias de marketing  
Desenvolver métodos do marketing

#### **Semana 12 - A criação de um projeto empreendedor (2h)**

Técnicas e ferramentas para empreender  
Elaborando um plano de negócios

#### **Semana 13 - Desenvolvendo um projeto de Empreendimento (2h)**

Sistematização de ideias  
Elaboração de Canvas Business Plan

#### **Semana 14- Apresentando a ideia de empreendimento (2h)**

Apresentação de Canvas Business Plan  
Planos de negócios e adequações

#### **Semana 15- Interações e conclusões (2h)**

Síntese sobre empreendedorismo  
A atuação profissional do empreendedor

#### **Semana 16 (2h)**

- Avaliação final da Disciplina

#### **Semana 17 (2h)**

- Atividades finais e encerramento de Empreendedorismo

### **OBJETIVO GERAL**

Aprofundar conhecimentos sobre sistema econômico, mercado, inovação e a sua relação com o empreendedorismo, visando assim, auxiliar a montagem do próprio negócio.

### **OBJETIVO ESPECÍFICO**

- Avaliar as características de um empreendedor;
- Desenvolver habilidades empreendedoras
- Aprofundar conhecimentos sobre as habilidades, atitudes e fatores de sucesso para os empreendedores
- Construir cenários e avaliar nichos; Avaliar as regas para aprender a empreender

### PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS

Os procedimentos didáticos utilizados serão, resumidamente, os seguintes:

- Aulas expositivas e dialogadas, de forma presencial
- Atividades de interação e resolução de situação-problema pelos alunos
- Apresentação de Seminários e trabalhos em grupos
- Discussões e interações sobre temas referentes à disciplina.
- Metodologias ativas de planejamento e desenvolvimento
- Semanalmente os alunos serão avaliados de distintas formas, através de trabalhos, questionamentos orais e respostas a formulários didáticos para fixação e compreensão dos temas

Quando for necessário enviar trabalhos e materiais de apoio e quando couber atividades à distância, as mesmas serão realizadas da seguinte forma:

a) sistema de comunicação: será por meio do Microsoft Teams e AVA – Moodle, utilizando-se de fóruns de comunicação, avisos e mensagens individualizadas, também serão abertos chats para tirar dúvidas decorrentes do processo de estudo.

b) material didático específico: os materiais didáticos utilizados no AVA serão produzidos pelo docente, utilizando-se de recursos do próprio moodle

como páginas, fóruns de interação entre docente e graduandos, além da produção de vídeos informativos e de divulgação científica. Também serão

disponibilizados artigos e livros para leitura publicados em periódicos nacionais e que estejam disponíveis online. As atividades propostas serão

diversificadas e utilizarão ferramentas do moodle.

- Identificação do controle de frequência das atividades: Será realizado o controle de frequência dos alunos e atividades semanalmente.

### FORMAS DE AVALIAÇÃO

TP – Trabalhos, Relatórios e Questionários em aula (Peso 60).

AF – Avaliação final (Peso 30).

PA - Participação em aula (Peso 10)

#### COMPOSIÇÃO DA NOTA:

**NOTA FINAL(NF) = TP** ((nTP/n) x 0,60) + **AF** (Avaliação final x 0,30) + **PA** (Participação em aula x 0,10)

O aluno será aprovado quando obtiver uma nota superior ou igual a 70 (setenta) na média final.

O aluno que não atingir a média final de aprovação poderá fazer o exame final, desde que tenha a frequência mínima exigida e não tenha médiainferior a 40.

- "Art. 96. No exame final serão aprovados na disciplina os que obtiverem grau numérico igual ou superior a cinquenta (50) na média aritmética entre o

grau do exame final e a média do conjunto das avaliações realizadas" (RESOLUÇÃO Nº 37/97 - CEPE)

### BIBLIOGRAFIA BÁSICA

DRUCKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

MAXIMIANO, A. C. A. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Prentice-Hall, 2006.

ISBN 9788576050889

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades dos empreendedores de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BERNARDI, L. A. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2003. 314 p. ISBN 9788522433384.

CARDOSO, O. de O.; BARINI FILHO, U. A abordagem cognitiva na formação da competência empreendedora: o caso da Odebrecht. RPA : Revista de Práticas Administrativas. Maringá - PR , v. 1, n. 1, p. 05-11,, ago. 2004.

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor . São Paulo: Saraiva, 2005. 277 p. ISBN 850204513X.

DOLABELA, F. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 2008.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2005. 299 p. ISBN 8535207716.

LEMES JÚNIOR, A. B.; PISA, B. J. Administrando micro e pequenas empresas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010 223 p. ISBN 9788535236989



---

Documento assinado eletronicamente por **FABIO CORBARI, Usuário Externo**, em 31/03/2022, às 14:30, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.

---



A autenticidade do documento pode ser conferida [aqui](#) informando o código verificador **4380300** e o código CRC **CD84045F**.

---