



Serviço Público Federal
Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Tecnológico
Departamento de Engenharia do Conhecimento
PLANO DE ENSINO EGC5010

- I. **NOME DA DISCIPLINA:** Plano de Negócios em Informática
II. **PRÉ-REQUISITOS:** CAD5103, CAD5240, EGC5009
I. **CURSO(S) ATENDIDO(S):** Sistemas de Informação, outros
II. **CARGA HORÁRIA:** 36h

Carga horária total: 36 h/a	Carga horária semanal: 2	Carga horária teórica: 2	Carga horária prática: 0
Carga horária presencial: 36	Carga horária assíncrona:	Data início do semestre	Data fim do semestre

III. **PROFESSORES/AS:**

Fernando Álvaro Ostuni Gauthier	
---------------------------------	--

IV. **SEMESTRE:** 2

V. **ANO LETIVO:** 2025

VI. **EMENTA:**

Modelo de negócio. Análise de mercado. Projeto de produto/serviço. Componentes de um plano de negócios. Elaboração de um plano de negócios.

VII. **OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:**

Capacitar o estudante a estruturar, elaborar e defender um plano de negócios completo voltado a soluções de informática e software.

VIII. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Compreender o papel do plano de negócios no ciclo de vida de startups de TI.
- Aplicar ferramentas de análise de mercado e de concorrência para produtos/serviços de software.
- Desenvolver modelo de negócios (Business Model Canvas) adaptado ao setor de informática.
- Elaborar receitas, custos e projeções financeiras realistas para empresas de TI.
- Planejar estratégias de marketing digital e canais de distribuição para produtos de software.
- Identificar riscos legais e regulatórios em negócios de tecnologia.
- Preparar e apresentar pitch e documento executivo para potenciais investidores.

IX. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. **Introdução e Contextualização**
Apresentação da disciplina, conceitos de empreendedorismo em TI e importância do plano de negócios.
2. **Análise de Mercado e Clientes**
Pesquisa de mercado, análise SWOT, definição de público-alvo e segmentação.
3. **Proposta de Valor e Modelo de Negócios**
Identificação do valor para o cliente e construção do Business Model Canvas.
4. **Planejamento Organizacional e Técnico**
Estrutura organizacional, gestão de equipe, arquitetura de solução e roadmap de desenvolvimento.
5. **Aspectos Legais e Regulatórios**
Licenças, propriedade intelectual e obrigações legais em empreendimentos de TI.
6. **Planejamento Financeiro**
Tipos de receita, custos, projeções financeiras e indicadores de viabilidade (VPL, TIR, payback).
7. **Fontes de Financiamento e Gestão de Riscos**
Opções de captação (investidores, editais, crowdfunding) e elaboração de plano de contingência.

8. Comunicação e Apresentação

Técnicas de storytelling, preparação de pitch e defesa do plano de negócios.

X. Cronograma Geral de Atividades - CALENDÁRIO DA DISCIPLINA:

AULA	ATIVIDADES E/OU ATIVIDADES
1	Introdução à disciplina – Apresentação dos alunos e professor
2	Introdução ao Empreendedorismo em TI e importância do Plano de Negócios
3	Pesquisa de mercado e análise SWOT para soluções de informática
4	Definição de público-alvo e segmentação de mercado em tecnologia
5	Valor do produto ou serviço para os clientes
6	Modelo de negócios: Business Model Canvas aplicado a TI
7	Dúvidas sobre a elaboração do Plano de Negócios
8	Estrutura organizacional e gestão de equipe de TI
9	Planejamento técnico: arquitetura, roadmap de desenvolvimento e tecnologias
10	Aspectos legais e regulatórios em soluções de informática
11	Definição dos tipos de receita do negócio
12	Custos, receitas e projeções financeiras
13	Indicadores financeiros e análise de viabilidade
14	Fontes de recursos e formas de financiamento (investidores, editais, etc)
15	Gestão de riscos e plano de contingência
16	Preparação de pitch: storytelling e técnicas de apresentação
17	Defesa dos planos de negócios e feedback
18	Reservado para prova de alunos em recuperação

XI. METODOLOGIA DE ENSINO:

- Aulas expositivas dialogadas para conceitos fundamentais.
- Oficinas práticas em grupos, com aplicação imediata de ferramentas (Canvas, planilhas, SWOT).
- Estudos de caso reais de startups de TI.
- Simulações de pitch e feedback construtivo em sala.
- Leituras dirigidas e vídeos complementares para aprofundamento.

XII. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:

N1= Média das dez Atividades (An) elaboradas em grupo ao longo do semestre

N2= Trabalho do Modelo de Negócio

N3= Trabalho do Plano de negócio

N4= Prova

MF= $N1*0,25 + N2*0,20 + N3*0,30 + N4*0,25$

XIII. BIBLIOGRAFIA:

1. Pessoa, M. e outros: Pinceladas de Inovação. Clube do livro. 2018
2. Osterwalder, A. and Pigneur, Y.: Business Model Generation. Wiley. 2010.
3. Dolabela, Fernando. *O segredo de Luísa*. (Rio de Janeiro, Sextante, 2008). 299pp.
4. Salim, Cesar Simões: *Construindo planos de empreendimentos*. (São Paulo, Editora Campus, 2010). 296pp.

XIV. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

Além da bibliografia, serão disponibilizados no Moodle vídeos e textos publicados em periódicos científicos ou na Internet. Este procedimento é adotado tendo em vista o alto grau de inovações que surgem anualmente e que afetam o conteúdo da disciplina.

Nome e assinatura digital do professor