

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS CATOLÉ DO ROCHA
CURSO TÉCNICO EM INFORMÁTICA (INTEGRADO)

DADOS DO COMPONENTE CURRICULAR

Nome: Empreendedorismo

Curso: Técnico em Informática (Integrado)

Série: 3º. Ano

Carga Horária: 80 h/a (67 h/r)

Docente Responsável: José de Arimatéia Augusto de Lima

EMENTA

O mercado de trabalho contemporâneo. Oportunidades de negócios para o técnico em informática. CANVAS: modelagem de negócio. Marketing pessoal. Inovação.

OBJETIVOS DE ENSINO

Geral

- ☐ Estimular comportamentos empreendedores e inovador em estudantes do ensino profissional integrado ao médio.

Específicos

- ☐ Incentivar que cada discente descubra seu potencial empreendedor/inovador.
- ☐ Estimular que o discente busque desenvolver características empreendedoras e inovativas.
- ☐ Usar métodos estruturados para avaliar o potencial de ideias, projetos ou negócios empreendedores e inovadores ou de projetos de impacto socioambiental.
- ☐ Desenvolver habilidades de liderança e inovação.

Habilidades e competências

- ☐ Identifica oportunidades para começar novos projetos ou um negócio.
- ☐ Avalia alternativas e calcula riscos antes de agir.
- ☐ Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados de seus projetos.
- ☐ Busca maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido, mais barato, ambientalmente adequado.
- ☐ Age com foco em padrões de excelência.
- ☐ Age diante de um obstáculo significativo.
- ☐ Consulta livros e pessoas de referência para obter assistência na busca de solução para um problema.
- ☐ Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal.
- ☐ Tem visão de médio e longo prazo.
- ☐ Estabelece objetivos de curto prazo mensuráveis.
- ☐ Faz parcerias para atingir objetivos.
- ☐ Expressa confiança na sua capacidade de completar um projeto ou tarefa difícil.
- ☐ Busca novas maneiras de fazer as coisas, ou novos ambientes para suas ideias e projetos.

Fundamentos

É crescente o número de estudos e pesquisas realizadas na tentativa de entender as forças psicológicas e sociais que movem pessoas empreendedoras e inovadoras. Cada pesquisador usando metodologias estabelecidas em seus campos do conhecimento, tem direcionado esforços significativos na identificação das características empreendedoras. Segundo o Psicólogo David McClelland (1961), uma pessoa empreendedora, é aquela que demonstra com certa frequência e intensidade, as Características Comportamentais Empreendedoras (CCEs), cada uma delas composta de vários comportamentos. Os estudos que analisam o comportamento empreendedor procuram diferenciar os indivíduos com base em seu potencial maior ou menor para “empreender”, e entende que empreendedorismo é algo que pode ser

estimulado. De acordo com McClelland o sucesso empresarial/profissional¹ não consiste apenas no desenvolvimento de habilidades específicas, tais como finanças, marketing, produção, etc., mas, também das habilidades atitudinais empreendedoras, através do aperfeiçoamento de tais características. Ainda segundo ele, um indivíduo empreendedor tem uma estrutura motivacional diferenciada pela presença marcante da necessidade de realização, a qual impele o indivíduo a buscar objetivos que envolvem atividades desafiantes, com uma acentuada preocupação em fazer bem e melhor, que não são determinados apenas pelas possíveis recompensas em prestígio e dinheiro. Pessoas movidas pela necessidade de realização canalizam muita energia para o aperfeiçoamento e progresso constantes em seus desempenhos e realizações, gostam de resolver problemas que signifiquem desafio para as suas próprias capacidades e cuja resolução produza sentimento de competência pessoal. Apesar de não haver unanimidade entre os pesquisadores sobre como estimular o empreendedorismo, adotamos a ideia de que seja possível e de que a experimentação livre e dialogada com os discentes seja o começo de uma trilha de conhecimento que levará ao desenvolvimento de habilidades empreendedoras e de inovação. Junte-se a isso a premissa de que um ambiente lúdico e métodos minimamente estruturados de trabalho seja potencializadores dos objetivos aqui preconizados.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Dado a natureza cognitivo-comportamental da disciplina é mais adequado, apenas apontar grandes temas, e deixar que docente e discentes definam, a cada semestre, quais os conteúdos específicos sobre os quais mergulhar:

1. Habilidades e competências empreendedoras.
2. O mercado de trabalho atual.
3. Modelagem de negócio.
4. Projeto de vida e marketing pessoal.
5. Criatividade x Inovação.

METODOLOGIA DE ENSINO

Instrumentos didáticos a serem utilizados:

- ❑ **Leitura** do livro “O Segredo de Luisa” e algumas biografias que mudarão para cada semestre.
 - ❑ **Debates** usando vídeos e documentários de referência.
 - ❑ **Miniaulas** - apresentações curtas de temas de gestão, mercado de trabalho, inovação ou similares (professor).
 - ❑ **Aula invertida** - apresentações curtas de temas de gestão, mercado de trabalho, inovação ou similares (discente).
 - ❑ **Entrevista** a pessoas de referência – empreendedores, inventores, empresários.
- Game** – uma atividade lúdica pela qual os alunos realizarão tarefas específicas num processo de competição em condições iguais e controladas. O professor poderá optar por uma das muitas opções existentes: 1. Feira de negócios, 2. Hackathon², 3. Desafio de projetos³, 4. Células Empreendedoras⁴.

AValiação DO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZAGEM

Avaliação qualitativa

O processo de avaliação deve obedecer a uma lógica cognitivo-comportamental, pela qual o discente deve desenvolver e/ou internalizar alguns critérios ou eixos de verificação da qualidade do seu processo e do processo grupal de aprendizagem, assim sendo todos se avaliam, avaliam aos demais, e se avaliam enquanto grupo social. Mais que a nota vale (nesse contexto) o feedback claro, simples, e direto do sujeito para si, do grupo para com seus indivíduos e do professor como facilitador do processo. Se o discente não for capaz de ter um referencial interno de verificação de sua aprendizagem ficará a mercê da avaliação

¹ Acréscimo nosso

² <https://www.even3.com.br/sect2018/> - conforme a XIII Semana de Educação, Ciência e Tecnologia - IFPB – Campus JPA.

³ <http://conectaif.ifb.edu.br/conecta-if-2017> - conforme game que aconteceu nos anos de 2017 e 2018 dentro da programação do Conecta IF do IFB.

⁴ <https://cells.digital/> - Conforme aconteceu em 2018 com Institutos Federais de seis estados incluindo a Paraíba. Recomendamos apenas a etapa um por se tratar de uma disciplina de 30 horas apenas.

externa, por outro lado, se ele despreza a avaliação que vem de fora, corre o risco de não se adaptar ao meio de forma adequada ou mesmo adotar posturas arrogantes ou de dependência excessiva. São instrumentos da avaliação qualitativa:

- 1) diálogo presencial mediado (mas, não conduzido) pelo professor,
- 2) lista de habilidades e competências,
- 3) resultados concretos alcançados pelo grupo,
- 4) resultados concretos alcançados pelos indivíduos,
- 5) escala de aquisição de novas habilidades:

ESCORE	ESCALA
1	Não sei fazer, mas tenho consciência de que preciso
2	Sei fazer com ajuda
3	Sei fazer com desenvoltura
4	Sei fazer e ajudo a outros
5	Sei fazer, ajudo a outros e crio novas formas de fazer

Avaliação instrumental

Do ponto de vista didático são atividades pelas quais poderemos definir as notas: 1- modelo de negócio ou canvas pessoal (claro, completo, harmônico, exequível, inovador), 2- exercício escrito envolvendo fluxo de caixa, plano de marketing, outro conteúdo de gestão pertinente às discussões levantadas; 3- defesa de ideias usando modelos de apresentações curtas como o *pitch*; 4- leitura e comentários ao livro o Segredo de Luísa.

RECURSOS DIDÁTICOS NECESSÁRIOS

- Quadro.
- Lápis para quadro.
- Computador portátil.
- Datashow.
- Artigos científicos.
- Impressões e xerocópias de atividades na reprografia.

BIBLIOGRAFIA

Básica para o discente

- ❑ DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luiza**. São Paulo: Editora de Cultura, 2006. (disponível gratuitamente em https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/881634/mod_resource/content/2/O%20segredo%20de%20luisa.pdf)
- ❑ OSTERWALDER, Alexander & PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation**: inovação em modelos de negócio. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.
- ❑ CARTILHA – O QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIOS. Sebrae, 2013. (disponível gratuitamente em http://www.sebraecanvas.com.br/downloads/cartilha_canvas.pdf)⁵

Fontes complementares para o discente

- ❑ <https://endeavor.org.br/>
- ❑ <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>

Básica para o docente

- ❑ ALVES, Flora. Design instrucional da aprendizagem com uso do Canvas. São Paulo: DVS, 2016.
- ❑ DORNELA, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

⁵ Veja ainda gratuitamente: KIT DE FERRAMENTAS MODELO DE NEGÓCIO - <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Modelo+de+Neg%C3%B3cios+-+Kit+de+Ferramentas.PDF>

Complementar para o docente

- ❑ ALVES, Flora. Design instrucional da aprendizagem com uso do canvas. São Paulo: DVS, 2016.