



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DE MATO GROSSO
CAMPUS BARRA DO GARÇAS**

Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial em Empreendedorismo e Inovação

Eixo Tecnológico: Informação e Comunicação

Modalidade: Presencial

Barra do Garças – MT

2019

PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Jair Messias Bolsonaro

MINISTRO DA EDUCAÇÃO

Abraham Weintraub

SECRETÁRIO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

Ariosto Antunes Culau

REITOR DO IFMT

Willian Silva de Paula

PRÓ-REITOR DE ENSINO

Carlo André de Oliveira Câmara

PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO

Marcus Vinicius Taques Arruda

PRÓ-REITOR DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL

João Germano Rosinke

DIRETORIA DE ENSINO MÉDIO

Maria Anunciata Fernandes

DIRETORA DE GRADUAÇÃO

Marilane Alves Costa

DIRETOR GERAL DO CAMPUS BARRA DO GARÇAS

Leandro Miranda

CHEFE DE DEPARTAMENTO DE ENSINO

Mara Maria Dutra

COORDENADOR DO CURSO

Joelias Silva Pinto Junior

ELABORAÇÃO DO PROJETO

Anderson Ricardo Silvestro

Claudineia Gonçalves de Arruda

Joelias Silva Pinto Junior

Mara Maria Dutra

Marcos Vinícius Ferreira Correa

1. DADOS GERAIS DO CURSO

Proponente: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso, Campus Barra do Garças.

Endereço: Av Rio Grande do Sul, 2131 – Setor Industrial, Canarana – MT, CEP 78640-000.

Telefone: (66) 3402-0100.

Diretor Geral: Leandro Miranda

E-mail: leandro.miranda@bag.ifmt.edu.br

Coordenador do Curso: Joelias Silva Pinto Junior

E-mail: joelias.junior@bag.ifmt.edu.br

Nomenclatura: Empreendedorismo e Inovação

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Carga Horária: 120 horas

Modalidade: Presencial

Número de turmas: 6

Vagas por turma: 30

Tempo de duração do curso: 4 meses

Turno de oferta: Noturno

Horário das aulas: 19 às 22h

Periodicidade das aulas: Semanal, 3 dias por semana

Público-alvo: Pequeno e Micro empreendedores

Escolaridade mínima: 5º ano do Ensino Fundamental Concluso

Local das aulas: IFMT - Campus Barra do Garças

Forma de ingresso: Edital

Instituição demandante/parceira: Não se aplica.

SUMÁRIO

Apresentação	5
Justificativa	5
Objetivos do Curso	7
Objetivo Geral	7
Objetivos Específicos	7
Público-Alvo	8
Perfil do Egresso	8
Pré-requisitos e Mecanismos de Acesso ao Curso	8
Avaliação do Processo de Ensino e Aprendizagem	9
Organização Curricular	10
Matriz Curricular	11
Ementas	13
Infraestrutura Física e Equipamentos	14
Recursos Humanos	15
Orçamento	15
Avaliação	16
Referências	16

Apresentação

A cidade de Barra do Garças, situada no extremo sudeste do Estado de Mato Grosso, tem uma população estimada em 60.000 habitantes, segundo dados do IBGE, referentes ao ano de 2017. Cabe ressaltar, entretanto, que em seu entorno há 8 cidades, cujas populações somam cerca de 125.000 habitantes.

Assim, Barra do Garças se situa como um polo comercial de referência na região, mas frequentando diversos pontos comerciais da cidade é possível perceber o despreparo empreendedor dos comerciantes.

No Brasil, há uma realidade preocupante em que até 80% de empresas [13] não conseguem se manter e fecham no primeiro ano de funcionamento. Este problema muitas vezes se deve ao despreparo de empresários e dentre elas, podemos citar algumas causas que poderiam ser evitadas: falta de estudo de mercado, ausência de planejamento, desconhecimento de técnicas de marketing e gestão, não conhecimento do público-alvo, entre outros [9] [10] [11] [12].

O curso visa fornecer capacitação em administração empreendedora e inovação para empreendedores da cidade de Barra do Garças e região, de modo a possibilitar uma gestão adequada e próspera de seu negócios.

Justificativa

Muitos empreendedores informais/individuais, ou de micro ou pequeno porte, iniciam seus empreendimentos com muita vontade, boas ideias, força de trabalho, mas de maneira empírica, sem buscar capacitação e os devidos conhecimentos técnicos. Por isso, pelo menos um terço das empresas no Brasil fecham antes de 2 anos de funcionamento [9] [10]. Se focarmos nas micro e pequenas empresas, pode chegar até a 80% a quantidade que fecham já no primeiro ano de funcionamento [11] [12].

Em experiências com fornecedores de produtos e serviços em Barra do Garças, foi possível, por diversas vezes verificar esse despreparo na gestão de seus negócios. Faltam noções básicas de administração e contabilidade, não há

investimento em marketing ou é feito de forma errônea, não conhecem sistemas de gerenciamento de negócio ou não se sentem capacitados a utilizar, entre outros problemas.

Verificando estas carências, investigamos esses profissionais e identificamos vulnerabilidades que a maioria alegava não ter percebido e acrescentavam que sentiam falta de capacitação. Por isto, este trabalho se postula de grande importância para a consolidação e formação de negócios de empreendedores informais ou em formação, nos municípios da região de Barra do Garças, Aragarças e Pontal do Araguaia. A consolidação destes negócios, bem como sua futura expansão, poderá gerar renda e contribuir não só para o sustento de seus proprietários como de possíveis contratados futuros, bem como de seus beneficiários indiretos.

Objetivos do Curso

Objetivo Geral

Fornecer capacitação em empreendedorismo e inovação a empreendedores informais ou em formação, dos municípios de Barra do Garças, Pontal do Araguaia e Aragarças (GO).

Objetivos Específicos

- Ensinar os conceitos básicos de empreendedorismo.
- Agregar vontade e espírito de inovação nos empreendedores.
- Contribuir para o estabelecimento e consolidação de negócios na região.
- Estimular a formalização de novos negócios.
- Estimular a inovação de mercado e registro de propriedade intelectual.

Público-Alvo

O curso destina-se a empreendedores informais ou em formação, dos municípios de Barra do Garças (MT), Pontal do Araguaia (MT) e Aragarças (GO), conforme disponível em edital de seleção específico.

Perfil do Egresso

Empreende e identifica características empreendedoras necessárias ao sucesso de um pequeno negócio. Desenvolve um modelo de negócios. Reconhece a importância da cooperação para fortalecimento dos pequenos negócios. Conhece técnicas de negociação: compra e venda de produtos (mercados, clientes, fornecedores, concorrentes, preço, planejamento/ prazos, negociação/ produtos), bem como o devido atendimento que se deve dispensar a clientes. Compreende e utiliza o controle de caixa no dia a dia empresarial e domina o processo de formação de preços. Conhece os tributos relacionados aos pequenos negócios e os benefícios a que tem direito. Gerencia um pequeno negócio: planeja, organiza, controla e avalia as atividades de gestão, de forma inovadora, utilizando as tecnologias disponíveis, potencializando a sustentabilidade do seu negócio.

Pré-requisitos e Mecanismos de Acesso ao Curso

Para candidatar-se à vaga, o interessado deverá ter concluído no mínimo o 5º ano do ensino fundamental. O acesso ao curso se dará por meio de análise de formulário de seleção, que terá critérios estabelecidos em edital de seleção específico.

Avaliação do Processo de Ensino e Aprendizagem

A avaliação é entendida como um processo contínuo e cumulativo, em que são assumidas as funções diagnóstica, formativa e classificatória de forma integrada

ao processo ensino-aprendizagem. Assim, a avaliação do processo de ensino e aprendizagem será realizada de acordo com a Organização Didática do IFMT e acontecerá de forma a considerar os seguintes princípios:

1. **Princípio 1:** avaliação diagnóstica, formativa e somativa: Serão considerados critérios como: assiduidade, realização das tarefas, participação nas aulas, avaliação escrita individual, trabalhos em individuais ou em grupo, colaboração e cooperação com colegas e professores.
2. **Princípio 2:** avaliação durante todos os momentos do processo de ensino e aprendizagem, valorizando o desenvolvimento do aluno.
3. **Princípio 3:** Haverá recuperação paralela de conteúdos e avaliações. A recuperação de estudos deverá compreender a realização de novas atividades pedagógicas no decorrer do módulo, que possam promover a aprendizagem, tendo em vista o desenvolvimento das competências.

Em todas as avaliações será considerando o desenvolvimento do conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes esperados para o estudante. Ao início de cada unidade curricular serão estabelecidos os critérios de avaliação, de forma que o aluno possa avaliar sua trajetória e para que o professor tenha indicativos de sua evolução de aprendizagem.

As avaliações poderão ser realizadas de forma individual ou coletiva, sendo que até 25% da carga horária de cada módulo poderá ser utilizada para: aplicação de avaliações, atividades individuais ou atividades em grupo, através de plataforma de ensino a distância; desenvolvimento de atividades em rede e/ou à distância; atividade prática, atividade de prática em campo e visitas técnicas.

Serão utilizados para a avaliação a observação individual, em grupo e resultados obtidos em atividades práticas de modo que o aluno obtenha frequência igual ou superior a 75%. O processo de avaliação será por nota e a média mínima para aprovação de 60% da nota total.

Organização Curricular

O curso é composto de três unidades curriculares: núcleo fundamental, núcleo articulador e núcleo tecnológico, organizadas como na tabela abaixo. As

unidades poderão acontecer de forma concomitante e sem pré-requisito. A certificação será única, ao final dos 3 núcleos.

CURSO DE FORMAÇÃO INICIAL EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO			
Núcleo	Fundamental	Articulador	Tecnológico
Carga Horária	32 horas	16 horas	36 horas
Certificação	Sem Certificação	Sem Certificação	Certificação Final (84 horas)

No núcleo Fundamental é esperado que se compreenda os principais conceitos de gerenciamento de negócio de forma empreendedora e inovadora. No núcleo Articulador é esperado que se conheça boas práticas de apresentação pessoal e como se pode formalizar de maneira simplificada um pequeno empreendimento. No núcleo Tecnológico o estudante será estimulado a criar um plano de marketing digital, a adotar ferramentas digitais de gestão de negócio e a fazer um estudo de caso a partir de um negócio real, o próprio negócio, para aqueles que já o possuem.

Matriz Curricular

MATRIZ CURRICULAR 1		
EIXO/NÚCLEO POLITÉCNICO	COMPONENTE CURRICULAR	CARGA-HORÁRIA TOTAL
Núcleo Fundamental	Empreendedorismo e Inovação	16
	Gestão Financeira para o Empreendedor	16
	Carga Horária Total do Núcleo	32
Núcleo Articulador	Apresentação Pessoal	08
	Como Formalizar um Empreendimento	08
	Carga Horária Total do Núcleo	16
Núcleo	Marketing para o Empreendedor	8

Tecnológico	Ferramentas e Sistemas para Gestão de Negócios	8
	Prática: análise de casos reais	56
	Carga Horária Total do Núcleo	72
	Carga Horária Total do Curso	120

Ementas

NÚCLEO FUNDAMENTAL

Empreendedorismo e Inovação	16 h	4h/semana
Ementa		
Empreendedor. Empreendimentos. Modelos de negócios. Gerenciamento de negócios: planejamento, organização, controle e avaliação de atividades de gestão. Técnicas de Negociação. Cooperatividade.		
Bibliografia Básica		
DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo : transformando ideias em negócios. 6ed.. São Paulo: Atlas, 2016. DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo na prática : mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 3 ed. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015. MENDES, JERÔNIMO. Manual do empreendedor : como construir um empreendimento de sucesso. 2 ed. São Paulo, 2015.		
Bibliografia Complementar		
IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. Empreender : Guia para Estudantes Montarem seu Negócio. Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019. TORRES, JOAQUIM. Guia da Startup . Editora Casa do Código, 2014. CHIAVENATO, IDALBERTO. Administração Geral e Pública . 4 ed. Editora Manole: São Paulo, 2015. BERNARDI, LUIZ A. Manual de empreendedorismo e gestão . 2ed. São Paulo: Atlas, 2012. CHIAVENATO, IDALBERTO. Desempenho Humano nas Empresas . 7 ed. Ed. Atual: São Paulo, 2016. GAUTHIER, F. A. O.; MACEDO, M.; LABIAK JÚNIOR, S. Empreendedorismo . 2 ed. Ed. LT: Curitiba, 2012.		

Gestão Financeira para o Empreendedor	16h	4h/semana
Ementa		
Contabilidade como ferramenta de controle. Demonstração de fluxo de caixa. Receitas, custos e despesas operacionais. Formação do preço de venda. Controle de estoque. Controles administrativo-financeiros. Análise de viabilidade. Retorno de investimento.		
Bibliografia Básica		
MARION, JOSÉ C. Contabilidade básica . Atlas. 7 ed. São Paulo. 2010. GONÇALVES, GISON. Rotinas trabalhistas de A a Z . Juruá. 2 ed. São Paulo. 2009. DE OLIVEIRA, ARISTEU. Cálculos trabalhistas . Atlas. 21 ed. São Paulo. 2009.		
Bibliografia Complementar		
RIBEIRO, OSNI M. Contabilidade Geral Fácil . São Paulo, 9ª edição, Editora Saraiva, 2013. IUDICIBUS, SÉRGIO; MARION, JOSÉ C. Contabilidade Comercial . Atualizado conforme Lei Nº 11.638/07 e Lei Nº 11.941/09. 9ª edição ed. Atlas, 2010. SCHMID, PAULO; FERNANDES, LUCIANE A; GOMES, JOSÉ M. M. Manual de práticas contábeis; aspectos societários e tributários : 2ª edição, atualizada pela Lei 11.941/09 e pelas CPC. São Paulo, Ed. Atlas, 2011. FERREIRA, RICARDO J. Contabilidade básica. Teoria e questões comentadas : conforme a Lei das S/A, normas internacionais e CPC. 8ª Ed. Rio de Janeiro. Ed. Ferreira, 2010. FERRARI, ED LUIZ. Contabilidade Geral: Teoria e mais de 1000 questões . 13ª Ed. Editora Luiz Ferrari. Rio de Janeiro, 2013. BRUNI, ADRIANO L.; FAMA, RUBENS. Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP12C e Excel . 6ª Ed. Editora Atlas, São Paulo 2012. MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos . 10ª Ed. Editora Atlas, São Paulo 2010.		

NÚCLEO ARTICULADOR

Apresentação Pessoal	08 h	4h/semana
Ementa		
Marketing Pessoal. Apresentação pessoal no trabalho. Importância da apresentação pessoal para o profissional e para o cliente. Aparência física do seu negócio. Como a comunicação pode impactar seu negócio. Inventário pessoal: quem sou eu.		
Bibliografia Básica		

MOSCOVICI, Fela. **Desenvolvimento interpessoal**. 17 ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 2009.

TASCIN, Joselane C.; SERVIDONI, Renato. Marketing pessoal: uma ferramenta para o sucesso. **Revista Científica Eletrônica de Administração**–ISSN, v. 1676, p. 9-33, **2005**.

LANZARIN, Lovenir José; ROSA, Marisa Olicéia. Marketing pessoal: uma poderosa ferramenta para ser um profissional de sucesso. **Revista Semana Acadêmica**, n. 000012, 2013.

Acrescentar o guia Empreendedor IFMT.

Bibliografia Complementar

IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. **Empreender: Guia para Estudantes Montarem seu Negócio**. Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019.

DORNELAS, JOSÉ. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2016.

MENDES, JERÔNIMO. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. 2 Edição: São Paulo, 2015.

TORRES, JOAQUIM. **Guia da Startup**. Editora Casa do Código, 2014.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Administração Geral e Pública**. 4 Edição. Editora Manole: São Paulo, 2015.

BERNARDI, LUIZ A. **Manual de empreendedorismo e gestão**. 2 Edição. São Paulo: Atlas, 2012.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Desempenho Humano nas Empresas**. 7 Edição. Ed. Atual: São Paulo, 2016.

GAUTHIER, F. A. O.; MACEDO, M.; LABIAK JÚNIOR, S. **Empreendedorismo**. 2ª Edição. Ed. LT: Curitiba, 2012.

Como Formalizar um Empreendimento	08h	4h/semana
Ementa		
Tipos de Empresas. Perfis de empreendimento para regularizar a empresa. MEI: Como aderir; O que é; Como cadastrar. Fomento e financiamento: Características legais de parcerias; Linhas de crédito.		
Bibliografia Básica		
DE FARIAS, CRISTIANO. C.; NETTO, FELIPE. B.; ROSENVALD, NELSON. Manual de DIREITO CIVIL . 4ª Edição. Ed. EDITORAjusPODIVM: Bahia, 2019.		
COELHO, FÁBIO U. NOVO Manual de Direito Comercial - Direito de Empresa . 30ª Edição. Ed. RT: São Paulo, 2018.		
COELHO, FÁBIO U. Curso de Direito Comercial - Direito de Empresa . Vol. 1. 18ª Edição. Ed. Saraiva: São Paulo, 2014.		

Bibliografia Complementar

IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. **Empreender: Guia para Estudantes Montarem seu Negócio**. Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019.

DORNELAS, JOSÉ. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2016.

DORNELAS, JOSÉ. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. 3 Edição. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Administração Geral e Pública**. 4 Edição. Editora Manole: São Paulo, 2015.

GAUTHIER, F. A. O.; MACEDO, M.; LABIAK JÚNIOR, S. **Empreendedorismo**. 2ª Edição. Ed. LT: Curitiba, 2012.

NÚCLEO TECNOLÓGICO

Marketing para o Empreendedor	08h	4h/semana
Ementa		
Técnicas de Marketing. Marketing de relacionamento e pós-venda. Marketing Digital.		
Bibliografia Básica		
BARGER, CHRISTOPHER. O Estrategista em Mídias Sociais . 1ª Ed. São Paulo: DVS Editora, 2013.		
PAKES, ALAN. Negócios Digitais: Aprenda a usar o real poder da Internet nos seus negócios . 1ª Ed. São Paulo: Editora Gente, 2016.		
KOTLER, PHILIP; KELLER, KEVIN L. Administração de Marketing . 12ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Prentice-Hall, 2006.		
Bibliografia Complementar		
IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. Empreender: Guia para Estudantes Montarem seu Negócio . Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019.		
DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso . 3 Edição. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015.		
MENDES, JERÔNIMO. Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso . 2 Edição: São Paulo, 2015.		
TORRES, JOAQUIM. Guia da Startup . Editora Casa do Código, 2014.		
BERNARDI, LUIZ A. Manual de empreendedorismo e gestão . 2 Edição. São Paulo: Atlas, 2012.		

Ferramentas e Sistemas para Gestão de Negócios	08h	4h/semana
---	------------	-----------

Ementa
<p>Conceitos de sistemas de informação gerencial. Conceitos de ferramentas aplicadas em gerência de negócio. Tipos de sistemas de informação gerencial. Tipos e exemplos de ferramentas utilizadas nas empresas.</p>
<p>Bibliografia Básica</p>
<p>VALERIANO, Dalton. Moderno Gerenciamento de Projetos. 1 Edição. São Paulo: E. Pearson, 2009.</p> <p>OLIVEIRA, Djalma P. R. Sistemas de Informação Gerenciais. 16 Edição. São Paulo: Atlas, 2014.</p> <p>STAIR, Ralph M. Princípios de sistemas de informação. 9 Edição. São Paulo: Cengage learning, 2010.</p>
<p>Bibliografia Complementar</p>
<p>DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2016.</p> <p>DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 3 Edição. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015.</p> <p>MENDES, JERÔNIMO. Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso. 2 Edição: São Paulo, 2015.</p> <p>TORRES, JOAQUIM. Guia da Startup. Editora Casa do Código, 2014.</p> <p>BERNARDI, LUIZ A. Manual de empreendedorismo e gestão. 2 Edição. São Paulo: Atlas, 2012.</p>

Prática: Análise de Casos Reais	20h	4h/semana
Ementa		
<p>Análise de Casos Reais. Análise de plano de negócio. Análise de viabilidade de negócios.</p>		
<p>Bibliografia Básica</p>		
<p>DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2016.</p> <p>DORNELAS, JOSÉ. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 3 Edição. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015.</p> <p>MENDES, JERÔNIMO. Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso. 2 Edição: São Paulo, 2015.</p>		
<p>Bibliografia Complementar</p>		

IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. **Empreender**: Guia para Estudantes Montarem seu Negócio. Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019.

TORRES, JOAQUIM. **Guia da Startup**. Editora Casa do Código, 2014.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Administração Geral e Pública**. 4 Edição. Editora Manole: São Paulo, 2015.

BERNARDI, LUIZ A. **Manual de empreendedorismo e gestão**. 2 Edição. São Paulo: Atlas, 2012.

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Desempenho Humano nas Empresas**. 7 Edição. Ed. Atual: São Paulo, 2016.

GAUTHIER, F. A. O.; MACEDO, M.; LABIAK JÚNIOR, S. **Empreendedorismo**. 2ª Edição. Ed. LT: Curitiba, 2012.

Infraestrutura Física e Equipamentos

Para execução, este curso necessita apenas de uma sala de aula, um laboratório de informática e projetores, que estão disponíveis conforme a seguinte tabela:

Tipos	Descrição	Quantidade
Sala de Aula	Salas de aula com 56,59m ²	3 salas
	Salas de aula com 55,87m ²	3 salas
Laboratório de Informática	Laboratório de Informática 1 com 110,58m ²	30 computadores
	Laboratório de Informática 2 com 114,46m ²	30 computadores
Uso comum	Sanitário com adaptação para PNE	2
	Sanitários	12
	Biblioteca	156,78m ²
	Secretaria	18,99m ²
	Almoxarifado	12,39m ²
	Sala dos professores	22,26m ²

Todos os ambientes do Campus Barra do Garças, listados na tabela anterior estão em bom estado de conservação. Toda a área é composta por ambientes térreos e de fácil acessibilidade, boa ventilação, pois se encontram entre árvores e jardins. Todos os ambientes estão climatizados.

Recursos Humanos

O quadro abaixo descreve o pessoal docente e técnico-administrativo necessário para o funcionamento do curso, tomando por base a possibilidade de desenvolvimento simultâneo de uma turma para cada período/módulo do curso.

Descrição	Qtde.
Professores Mestres em Computação	02
Professor Mestre em Contabilidade	01
Professor Mestre em Educação	01
Profissional técnico para o apoio administrativo da secretaria do curso	03
Total de docentes e técnicos administrativos necessários	07

Orçamento

Os recursos necessários para execução deste curso serão apenas aquele corriqueiramente utilizados para execução de cursos FIC, não havendo necessidade de dispêndio de recursos extras.

Avaliação

Visando o aprimoramento do curso, ao final, o coordenador fará avaliações com os alunos sobre cada módulo e sobre quesitos gerais do curso, como infraestrutura, período de duração, periodicidade das aulas, metodologias e

recursos humanos. Também serão aplicadas auto-avaliações aos alunos, para que possamos verificar o quanto acham que evoluíram com o curso, conseguir mensurar o impacto do mesmo e identificar como poderíamos ser ainda mais eficazes.

Referências

- [1] IFMT. **Organização Didático-Pedagógicas do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso**. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso. Mato Grosso: IFMT, 2015.
- [2] IFMT – Instituto Federal de Mato Grosso. **Empreender: Guia para Estudantes Montarem seu Negócio**. Coordenação: Léa Paula V. X. C. De Moraes. Cuiabá: IFMT, 2019.
- [3] DORNELAS, JOSÉ. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2016.
- [4] TORRES, JOAQUIM. **Guia da Startup**. Editora Casa do Código, 2014.
- [5] DORNELAS, JOSÉ. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. 3 Edição. Rio de Janeiro: Ed. LTC, 2015.
- [6] MENDES, JERÔNIMO. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. 2 Edição: São Paulo, 2015.
- [7] CHIAVENATO, IDALBERTO. **Administração Geral e Pública**. 4 Edição. Editora Manole: São Paulo, 2015.
- [8] BERNARDI, LUIZ A. **Manual de empreendedorismo e gestão**. 2 Edição. São Paulo: Atlas, 2012.
- [9] CHIAVENATO, IDALBERTO. **Desempenho Humano nas Empresas**. 7 Edição. Ed. Atual: São Paulo, 2016.
- [10] Revista Exame. **1 a cada 4 empresas fecha antes de completar 2 anos no mercado, segundo Sebrae**. Acessado em 03/2019. Disponível em <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/1-a-cada-4-empresas-fecha-antes-de-completar-2-anos-no-mercado-segundo-sebrae/>>
- [11] InfoMoney. **Um terço das empresas fecham em 2 anos no Brasil; conheça segredos das que sobrevivem**. Acessado em 03/2019. Disponível em <<https://www.infomoney.com.br/negocios/noticia/5997459/terco-das-empresas-fecham-2-anos-brasil-conheca-segredos-das-que>>
- [12] Canaltech. **Por que a maioria das pequenas empresas fecha as portas em menos de um ano?** Acessado em 03/2019. Disponível em <<https://www.negociosdigitaisnopratica.com.br/micro-empresas-desaparecem-1o-ano/>>
- [13] Negócios Digitais na Prática. **Porque 80% das micro e pequenas empresas desaparecem no 1o ano?** Acessado em 03/2019. Disponível em <<https://canaltech.com.br/gestao/por-que-a-maioria-das-pequenas-empresas-fecha-as-portas-em-menos-de-um-ano-41841/>>

Assinatura do Coordenador do Curso

Assinatura da Direção de Ensino

Assinatura da Direção Geral