



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Gabinete do Reitor
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086
Telefone: (54) 3449.3360 – www.ifrs.edu.br – E-mail: progredir@ifrs.edu.br

ANEXO IV
Matriz Curricular e Ementa do Curso

1. Matriz Curricular do Curso de Microempreendedor Individual (MEI)

Módulo I	Acolhimento e cidadania	08h
Módulo II	Introdução ao Empreendedorismo	32h
Módulo III	Plano de Negócios	40h
Módulo IV	Abertura e Práticas Administrativas para MEI	40h
Módulo V	Marketing e Negócios Digitais	40h
Carga Horária Total		160h

2. Ementas e Bibliografias

Componente Curricular: Acolhimento e cidadania	Carga Horária: 08h
Ementa Apresentação do curso, importância do curso no desenvolvimento pessoal e profissional, visando o acolhimento do estudante.	
Competências 1- Conhecer seus direitos e deveres enquanto estudante; 2- Aprimorar as relações interpessoais; 3- Compreender a importância do MEI na economia nacional.	
Bibliografia Básica BRENNAN, Lynne. Etiqueta para o mundo dos negócios. São Paulo. Futura, 1994. FRITZEN, Silvino José. Relações humanas interpessoais: nas convivências grupais e comunitárias. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 1992 MINICUCCI, Agostinho. Relações humanas: psicologia das relações interpessoais. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1984	

Componente Curricular: Introdução ao Empreendedorismo	Carga Horária: 32h
Ementa Empreendedorismo conceitos, características e perspectivas. O perfil do empreendedor, habilidade e competências necessárias ao empreendedor. Identificação de oportunidades. Plano de desenvolvimento pessoal.	
Competências 1- Conhecimento e visão crítica para o desenvolvimento de novos negócios voltados à realidade local, para que possa	



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Gabinete do Reitor
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086
Telefone: (54) 3449.3360 – www.ifrs.edu.br – E-mail: progredir@ifrs.edu.br

- através do planejamento executar ações viáveis nesse mercado.
- 2- Identificar as características do empreendedor.
 - 3- Avaliar os fatores que provocam o sucesso de um empreendimento
 - 4- Desenvolver e aprimorar o potencial empreendedor.
 - 5- Identificar e avaliar as oportunidades de mercado, informações sobre as clientelas efetivas e em potencial.
 - 6- Planejar seu desenvolvimento pessoal.

Bibliografia Básica

LUECKE, R. Ferramentas para empreendedores: ferramentas e técnicas para desenvolver e expandir seus negócios. Rio de Janeiro: Record, 2009.
BRIDI, João Vitor; SOUZA, Ozinil Martins de. Empreendedorismo. Indaial: Editora ASSELVI.2005. DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo: Cultura, 1999.
DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo. São Paulo Campus, 2008.
DEGEN, R. J. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson. 2008

Componente Curricular: Plano de Negócios

Carga Horária: 40 h

Ementa

Criando um negócio. Análise de oportunidades. Estrutura de um plano de negócios. Elaboração de um plano de negócios. Gestão das variáveis e avaliação do desempenho do negócio. Formação do preço de vendas.

Competências

- 1- Conhecimento e visão crítica para o desenvolvimento de um negócio.
- 2- Avaliar as oportunidades do mercado.
- 3- Elaborar e implementar um plano de negócios.
- 4- Acompanhar e avaliar o desempenho do negócio.

Bibliografia Básica

BERNARDI, Luiz Antônio, Manual de Plano de Negócio: Fundamentos, Processos e Estruturação. São Paulo: Editora Atlas, 2007.
OLIVEIRA, Luís Martins, Contabilidade de Custos para não Contadores.5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
SALIM, C. S.; HOCHMAN, N.; RAMAL, A. C.; RAMAL, S. A. Construindo planos de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier
DOLABELA, F. O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios – como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 30. ed. rev. e atual. São Paulo: Cultura, 2006.

Componente Curricular: Abertura e Práticas Administrativas para MEI.

Carga Horária: 40h

Ementa

Conceito e tipos de Empresa. Legislação aplicável a MEI. Atividades permitidas. Aspectos legais e burocráticos para abertura. Direitos e obrigações do MEI. Contabilidade conceito e função. Controle de caixa, receitas e despesas, capital de giro. Acesso a crédito especial. Programa Municipal de Microcrédito.

Competências

- 1- Reconhecer os tipos de constituição de Empresas.
- 2- Utilizar corretamente a legislação aplicável a MEI.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
Gabinete do Reitor
Rua Gen. Osório, 348 – Centro – Bento Gonçalves/RS – CEP 95.700-086
Telefone: (54) 3449.3360 – www.ifrs.edu.br – E-mail: progredir@ifrs.edu.br

- 3- Constituir e registrar uma MEI.
- 4- Compreender a composição patrimonial de uma empresa.
- 5- Obter e Administrar recursos.

Bibliografia Básica

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos; LOPES, Christianne Calado V. de Melo. Curso de contabilidade para não contadores: para as áreas de administração, economia, direito e engenharia. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010
PORTAL DO EMPREENDEDOR DISPONIVEL EM. <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor> .
Acesso em : dez/2021
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Guia completo para o microempreendedor individual - com alterações da lei geral. Site Disponível em: <https://sebraers.com.br/sou-mei/> .Acesso em: dez/2021
BRASIL. Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002 . Código Civil. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11598.htm. Acesso em: dez/2021.
BRASIL Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2008 , Presidência da República, Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em dez/2021

Componente Curricular: Marketing e negócios digitais

Carga Horária: 40h

Ementa

Fundamentos de marketing. Marketing e vendas. Estratégias de marketing e o comportamento do consumidor. Tipos de clientes. Planejamento de vendas. O papel e a importância das Mídias Sociais. Estratégia nas Redes Sociais. Marketing e Ferramentas de Conteúdo: Blog's, Vídeos, Fóruns, Grupos, Web Sites. Redes Sociais. Monitoramento de resultados: Geração de resultados.

Competências

- 1- Conhecer e aplicar as ferramentas de marketing.
- 2- Identificar e utilizar estratégias aplicáveis a cada produto/mercado.
- 3- Reconhecer o comportamento e os tipos de consumidores.
- 4- Elaborar e implementar o planejamento de vendas.
- 5- Conhecer as diversas mídias sociais.
- 6- Utilizar as redes sociais como ferramenta de marketing e vendas.
- 7- Elaborar conteúdo de marketing para ambientes digitais.

Bibliografia Básica

GREWAL, D.; LEVY, M. Marketing. 2.ed. Porto Alegre: AMGH, 2012.
KOTLER, P.; KELLER, K.L. Administração de marketing. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.
MALHOTRA, N.K. Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada. 6.ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.
BRASIL. Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002 . Código Civil. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11598.htm. Acesso em: dez/2021.
BRASIL Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2008 , Presidência da República, Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em dez/2021
KENDZERSKI, Paulo Roberto. Livro Web Marketing e Comunicação Digital. Livro Web Marketing, 2009.
PAULI, Anderson Thomas et al. O Comportamento do Consumidor no Comércio Eletrônico.