



## FICHA DE COMPONENTE CURRICULAR

<b>CÓDIGO:</b> FAGEN32405	<b>COMPONENTE CURRICULAR:</b> MODELOS DE NEGÓCIOS	
<b>UNIDADE ACADÊMICA OFERTANTE:</b> FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS	<b>SIGLA:</b> FAGEN	
<b>CH TOTAL TEÓRICA:</b> 30 horas	<b>CH TOTAL PRÁTICA:</b> 0 - horas	<b>CH TOTAL:</b> 30 horas

### 1. OBJETIVOS

Compreender as fontes de vantagem competitiva nos negócios de sucesso em TI. Mostrar a abrangência da tecnologia da informação em negócios inovadores de diferentes setores. Apresentar novas lógicas de criação de negócios e de parcerias estratégicas. Apresentar ferramentas para elaboração de modelos de negócios.

### 2. EMENTA

Tipos de vantagem competitiva. Lógicas alternativas de modelos de negócios. Formatação de modelos de negócios. Estudo de casos de sucesso em TI.

### 3. PROGRAMA

#### **1. Estratégia e o conceito de vantagem competitiva**

- 1.1. Conceitos de vantagem competitiva sustentável e vantagem competitiva temporária.
- 1.2. Origens teóricas da vantagem competitiva.
- 1.3. Estudos de casos (de sucesso ou insucesso) em TI e outros setores.

#### **2. Estratégia, competitividade e mercado**

- 2.1. Competindo por custo e diferenciação.
- 2.2. Verticalização, diversificação, alianças estratégicas e outras estratégias empresariais.
- 2.3. As implicações competitivas do conceito de postponement.
- 2.4. Organização virtual.
- 2.5. A estratégia do oceano azul.
- 2.6. Estudos de casos (de sucesso ou insucesso) em TI e outros setores.

#### **3. Lógicas inovadoras na criação de modelos de negócios**

- 3.1. Stakeholders: definições, responsabilidade social corporativa.
- 3.2. Negócios verdes em TI.

3.3. Lógica do modelo Cauda longa.

3.4. Lógica do modelo Grátis (Free).

3.5. Estudos de casos (de sucesso ou insucesso) em TI e outros setores.

#### **4. Formatos de modelos de negócios**

4.1. Business Model Generation – Canvas.

4.2. Modelos de negócios na Web: compra coletiva, shopping virtual e outros.

4.3. Plataforma e e-commerce.

4.4. Estudos de casos (de sucesso ou insucesso) em TI e outros setores.

#### **4. BIBLIOGRAFIA BÁSICA**

1. ANDERSON, C. **A cauda longa**: do mercado de massa para o mercado de nicho. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
2. BESANKO, D.; DRANOVA, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S. **A economia da estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2012.
3. HITT, M.A.; IRELAND, R.D.; HOSKISSON, R.E. **Administração Estratégica**: competitividade e globalização. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

#### **5. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR**

1. ANDERSON, C. **Free**: o futuro dos preços. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
2. KIM, W. C.; MAUBORGNE, R. **A estratégia do oceano azul**: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
3. PORTER, M. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise da indústria e da concorrência. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
4. PORTER, M. **Vantagem competitiva**: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
5. PRAHALAD, C. K. **Competindo pelo futuro**: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

#### **6. APROVAÇÃO**

Prof. Dr. Cristiano Henrique Antonelli da Veiga  
Coordenador do Curso de Graduação em  
Gestão da Informação

Profª Drª Cíntia Rodrigues de  
Oliveira  
Diretora da Faculdade de Gestão e  
Negócios



Documento assinado eletronicamente por **Cristiano Henrique Antonelli da Veiga, Coordenador(a)**, em 24/03/2022, às 11:33, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Cíntia Rodrigues de Oliveira, Diretor(a)**, em 29/06/2022, às 08:54, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site  
[https://www.sei.ufu.br/sei/controlador\\_externo.php?  
acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **3416812** e o código CRC **77189CBB**.

---

**Referência:** Processo nº 23117.013791/2022-40

SEI nº 3416812