



## Plano de Ensino

**Universidade Federal do Espírito Santo**

**CEUNES - Centro Universitario Norte Do Espirito**

**Curso:** Engenharia de Produção - São Mateus

**Departamento Responsável:** Departamento de Engenharia e Tecnologia - CEUNES

**Data de Aprovação (Art. nº 91):** 13/03/2018

**DOCENTE PRINCIPAL :** RODRIGO RANDOW DE FREITAS

Matrícula: 2943425

**Qualificação / link para o Currículo Lattes:** <http://lattes.cnpq.br/8940464292334970>

**Disciplina:** EMPREENDEDORISMO

**Código:** DET08148

**Período:** 2018 / 1

**Turma:** 35.1

**Pré-requisito:**

**Carga Horária Semestral:** 45

Disciplina: DET08121 - CONTABILIDADE GERENCIAL

Disciplina: DET10909 - INSTALAÇÕES INDUSTRIAIS

### Distribuição da Carga Horária Semestral

Créditos: 3	Teórica	Exercício	Laboratório
	45	0	0

### Ementa:

Planos de negócios simplificados. Criação e lançamento de uma empresa no mercado. Análise das forças centrais da empresa emergente e perfil do empreendedor. Características do empreendedor e exercício de negociação. Criatividade. Princípios fundamentais de marketing para a empresa emergente. Planejamento financeiro nas empresas emergentes. Conceitos básicos de legislação empresarial para pequenos empresários. Conceitos básicos de propaganda aplicados a empresas emergentes. Mudança organizacional. Estudo de casos.

### Objetivos Específicos:

As atividades da disciplina têm a finalidade de desenvolver o espírito empreendedor no sentido amplo, ou seja, estimular nos alunos a iniciativa para novos negócios, a busca de novos conhecimentos por conta própria, iniciar projetos profissionais e sociais, liderar mudanças no seu local de trabalho e na sua comunidade visando o bem comum.

Bem como:

- Desenvolver e/ou utilizar novas ferramentas e técnicas;
- Atuar em equipes multidisciplinares;
- Compreender e aplicar a ética e responsabilidade profissionais;
- Avaliar o impacto das atividades da engenharia no contexto social e ambiental;
- Avaliar a viabilidade econômica de projetos de engenharia.

### Conteúdo Programático:

1. Introdução;
2. O processo Empreendedor;
3. Identificando Oportunidades;
4. Plano de Negócios;
5. Criando um Plano de negócios Eficiente;
6. Colocando o Plano de Negócios em Prática;
7. Buscando Assessoria para o Negócio;
8. Empreendendo na Prática

### Metodologia:

Esta disciplina tem o objetivo de proporcionar ao aluno, conhecimentos sobre as teorias e metodologias voltadas ao processo empreendedor, de tal forma, que estes elementos o capacite a ter uma visão contextualizada do universo empresarial, e o condicione a realizar uma análise conceitual dos ambientes de atuação profissional atuais, pretéritos e futuros. Também, os conteúdos da presente disciplina serão desenvolvidos por meio de estratégias didático-pedagógicas diferenciadas. As aulas apresentarão questões teóricas aliadas a situações práticas, de modo a ilustrar os conceitos e

proporcionar uma base concreta para os assuntos tratados. Por último, as particularidades relativas ao(s) trabalho(s) serão repassadas a turma posteriormente, devendo o(s) mesmo(s) ser(em) elaborado(s) dentro das premissas informadas. Quando não houver especificidade quanto a elaboração do(s) trabalho(s), o(s) mesmo(s) deverá(o) ser elaborado(s) dentro das normas técnicas vigentes na UFES.

#### **Critérios / Processo de avaliação da Aprendizagem :**

A Média Parcial (MP) será obtida conforme a equação:  $MP = (\text{Exercícios} + \text{Participação} + \text{Avaliação Final})$ . Onde: Exercícios de fixação do conteúdo (Avaliações escritas individuais ou não, com ou sem consulta, a ser realizada em data informada pelo professor); e Avaliação Final (Avaliação escrita individual, a ser realizada em data informada pelo professor). Também, as regras relativas à elaboração e formato de entrega dos itens acima descritos serão disponibilizadas pelo professor. No caso dos alunos que obtiverem média parcial (MP) igual ou superior a 7,0 (sete) pontos e com frequência regimental mínima (75%) serão aprovados. Caso o aluno tenha frequência adequada,  $\geq 75\%$ , porém, com média parcial inferior a 7,0 (sete) pontos, o mesmo deverá fazer uma prova final (PF) que englobará todo o conteúdo visto no semestre. A média final (MF) será então igual à  $MF = (MP + PF)/2$ . Se  $MF \geq 5$  o aluno será aprovado. Por último, alunos com frequência menor que a mínima permitida estarão automaticamente reprovados por falta; (2) Fica vedado o uso de quaisquer equipamentos tecnológicos, tais como telemóveis, equipamentos, programas ou aplicações informáticas nas aulas ou em outras atividades, a não ser quando o uso de tais equipamentos seja autorizado formalmente pelo professor; (3) Os alunos ficam ainda obrigados a não captar "sons ou imagens" de atividades letivas sem autorização formal prévia do professor; (4) Os artigos, resumos e relatórios técnicos ou estudos de casos produzidos na disciplina, a critério do professor poderão ser submetidos posteriormente a periódicos, congressos, etc., conjuntamente com os demais autores.

#### **Bibliografia básica:**

ANDREASSI, T. Práticas de Empreendedorismo: casos e planos de negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2012  
 DOLABELA, F. O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.  
 DORNELAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4.ed. Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2011.

#### **Bibliografia complementar:**

DORNELAS, J.C.A. *Empreendedorismo na prática*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.  
 DORNELAS et al. *Planos de negócios que dão certo*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.  
 DORNELAS et al. *Como conseguir investimentos para o seu negócio*. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

#### **Cronograma:**

<b>Aula</b>	<b>Data</b>	<b>Descrição</b>	<b>Exercícios</b>	<b>Observações</b>
01	16/03/2018	Boas-Vindas - Discussão e explanação das atividades da disciplina		Boas-Vindas - Discussão e explanação das atividades da disciplina Na primeira aula deve ser feita uma pesquisa das expectativas dos alunos. É preciso conhecer o perfil do grupo, sua visão de negócio, o que ele espera da disciplina. A prática tem demonstrado que o resultado desse enfoque metodológico permite um direcionamento mais objetivo dos conteúdos a serem abordados.
02	23/03/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
03	06/04/2018	Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
04	13/04/2018	Parcial 1. Apresentação em sala de aula a metodologia, os números e conclusões da pesquisa e a elaboração do Plano	Apresentação dos resultados da análise da concorrência; 1. Anotar todos os dados da concorrência sempre	Criação e lançamento de uma empresa no mercado; 1. Teste de conceito (se o produto for novo)

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
		de Negócios Simplificado (PNS)	<p>indicando os pontos fracos e os pontos fortes.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Analisar a equipe gerencial da concorrência</li> <li>3. Segmentar do mercado (quais grupos de clientes vão atender)</li> <li>4. Estabelecer a forma de atendimento dos clientes (definição do produto/serviço)</li> <li>5. Investimentos</li> <li>6. Custos</li> <li>7. Preço</li> <li>8. Receita Bruta</li> <li>9. Lucro Líquido</li> <li>10. Propaganda</li> <li>11. Identificação e descrição dos fatores críticos de sucesso no ramo</li> </ol> <p>Apresentação do Plano de Negócios Simplificado com base nas pesquisas, enfatizando a vantagem competitiva da nova empresa</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Teste de utilidade (o grupo deve preparar formulário de pesquisa)</li> <li>3. Você compraria este produto?</li> <li>4. Quanto você está disposto a desembolsar para adquiri-lo?</li> <li>5. O que acha do desenho?</li> <li>6. Ele é suficientemente "vendedor"?</li> <li>7. Onde estaria disposto a comprá-lo?</li> <li>8. Através de quais canais de distribuição?</li> </ol> <p>Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais clientes</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificação dos grupos de clientes que irá atender</li> <li>2. Idade, sexo, faixa etária, renda familiar, local de residência</li> <li>3. Análise das necessidades dos clientes</li> </ol>
05	20/04/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
06	27/04/2018	Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador (Envio por e-mail "Identificação Do Sistema De Relações")		
07	04/05/2018	Parcial 2. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador	<p>O Plano de Negócios estruturado:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Análise de mercado</li> <li>2. Clientes, necessidades, formas de atendimento</li> <li>3. Ameaças e oportunidades</li> <li>4. Análise da concorrência</li> </ol>	<p>Apresentação e Análise das forças centrais da empresa; Apresentação do Perfil e Características do Grupo empreendedor; Apresentação dos Conceitos de marketing e propaganda aplicados ao produto inovador; Apresentação do planejamento e Administração financeira aplicada ao negócio/produto/empresa; Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais Fornecedores e colaboradores. Apresentação da "Identificação Do Sistema De Relações" - (Enviado por E-mail).</p>
08	11/05/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
09	18/05/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	(envio por e-mail "Teste a sua ideia de empresa")	
10	25/05/2018	Parcial 3. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador		<p>Apresentação do estudo sobre a Legislação pertinente; Apresentação dos pontos importantes quanto impostos incidentes; Apresentação do papel dos sistemas de suporte (Sebrae, Federação Indústrias, incubadora, etc.) quanto ao produto inovador; Apresentação do estudo de</p>

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
				viabilidade do negócio; Apresentação do "Teste a sua ideia de empresa" - (Enviado por E-mail).
11	01/06/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
12	08/06/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
13	15/06/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
14	22/06/2018	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		
15	29/06/2018	Final. Apresentando as etapas do projeto "A PROCURA DE UM PRODUTO INOVADOR"		Decisão do Júri: Seleção em sala de aula das empresa(s) vencedora(s) do Desafio!
16	06/07/2018	Nivelamento Final		
17	13/07/2018	Prova final referente ao período letivo 2018/1		

**Observação:**