



Plano de Ensino

Universidade Federal do Espírito Santo

CEUNES - Centro Universitario Norte Do Espirito

Curso: Engenharia de Produção - São Mateus

Departamento Responsável: Departamento de Engenharias e Tecnologia - CEUNES

Data de Aprovação (Art. nº 91): 19/03/2019

DOCENTE PRINCIPAL : RODRIGO RANDOW DE FREITAS

Matrícula: 2943425

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

Disciplina: EMPREENDEDORISMO

Código: DET08148

Período: 2019 / 1

Turma: 35

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(ao) 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, de 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 menor que 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:

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
01	19/03/2019	Boas-Vindas - Discussão e explanação das atividades da disciplina	- Aplicação do questionário perfil empreendedor (individual). - Envio E-mail do roteiro da Parcial 0 (Grupo);	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	26/03/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	Criação e lançamento de uma empresa no mercado	
03	02/04/2019	Parcial 0. Apresentação em sala de aula:	1. Teste de conceito (se o produto for novo) 2. Teste de utilidade (o grupo deve preparar formulário de pesquisa) 3. Você compraria este produto? 4. Quanto você está	- Envio E-mail do roteiro da Parcial 1 (Grupo). - Envio E-mail do teste de perfil 1, 2 e 3 (individual) .

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
			<p>disposto a desembolsar para adquiri-lo?</p> <p>5. O que acha do desenho?</p> <p>6. Ele é suficientemente vendedor?</p> <p>7. Onde estaria disposto a comprá-lo?</p> <p>8. Através de quais canais de distribuição?</p> <p>9. ENTREGA COMO MODELO CANVAS.</p>	
04	09/04/2019	Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	<p>- Entrega (E-mail) dos arquivos referentes aos testes de perfil 1,2 e 3.</p> <p>- Envio do termo de Sigilo</p>	
05	16/04/2019	Parcial 1. Apresentação em sala de aula a metodologia, os números e conclusões da pesquisa e a elaboração do Plano de Negócios Simplificado (PNS)	<p>Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais clientes</p> <p>1. Identificação dos grupos de clientes que irá atender</p> <p>2. Idade, sexo, faixa etária, renda familiar, local de residência</p> <p>3. Análise das necessidades dos clientes</p> <p>Apresentação dos resultados da análise da concorrência;</p> <p>1. Anotar todos os dados da concorrência sempre indicando os pontos fracos e os pontos fortes.</p> <p>2. Analisar a equipe gerencial da concorrência</p> <p>3. Segmentar do mercado (quais grupos de clientes vão atender)</p> <p>4. Estabelecer a forma de atendimento dos clientes (definição do produto/serviço)</p> <p>5. Investimentos</p> <p>6. Custos</p> <p>7. Preço</p> <p>8. Receita Bruta</p> <p>9. Lucro Líquido</p> <p>10. Propaganda</p> <p>11. Identificação e descrição dos fatores críticos de sucesso no ramo</p>	<p>Apresentação do Plano de Negócios Simplificado com base nas pesquisas, enfatizando a vantagem competitiva da nova empresa</p> <p>- Entrega do termo de Sigilo assinado.</p>
06	23/04/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	<p>- Envio do roteiro da Parcial 2 (Grupo).</p> <p>-Envio por e-mail Identificação Do Sistema De Relações (Grupo)</p>	
07	30/04/2019	Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	- Entrega por e-mail Identificação Do Sistema De Relações	
08	07/05/2019	Parcial 2. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador	<p>Apresentação e Análise das forças centrais da empresa;</p> <p>Apresentação do Perfil e Características do Grupo empreendedor;</p> <p>Apresentação dos Conceitos de marketing e propaganda aplicados ao produto inovador;</p> <p>Apresentação do planejamento e</p>	- Envio do roteiro da Parcial 3 (Grupo).

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
			Administração financeira aplicada ao negócio/produto/empresa; Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais Fornecedores e colaboradores. O Plano de Negócios estruturado: 1. Análise de mercado 2. Clientes, necessidades, formas de atendimento 3. Ameaças e oportunidades 4. Análise da concorrência 5. Construção de uma matriz SWOT	
09	14/05/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	(envio por e-mail "Teste a sua ideia de empresa")	
10	21/05/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		(Entrega por e-mail Teste a sua ideia de empresa) □
11	28/05/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	- Envio por e-mail de atividade: Fábrica de chocolate	
12	04/06/2019	Parcial 3. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador	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 viabilidade do negócio; Construção de uma matriz BCG	Explicação da construção do vídeo institucional - Entrega da atividade: Fábrica de chocolate -Envio da atividade: Microcervejaria Dado Bier
13	11/06/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador	- Envio de atividade: Quanto vale a sua empresa?	-Entrega de atividade: Microcervejaria Dado Bier
14	18/06/2019	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador		-Entrega de atividade: Quanto vale a sua empresa?
15	25/06/2019	Final. Apresentando as etapas do projeto A PROCURA DE UM PRODUTO INOVADOR	Seleção em sala de aula da(s) empresa(s) vencedora(s) do Desafio!	- Apresentação do vídeo institucional
16	02/07/2019	Nivelamento		
17	16/07/2019	Prova final referente ao período letivo 2019/1		

Observação: