



Plano de Ensino

Universidade Federal do Espírito Santo

Centro Universitário Norte do Espírito Santo

Curso: ENGENHARIA DE PRODUÇÃO - São Mateus

Departamento Responsável: Departamento de Engenharia e Tecnologia - CEUNES

Data de Aprovação (Art. nº 91): 31/08/2020

DOCENTE PRINCIPAL: RODRIGO RANDOW DE FREITAS
WELLINGTON GONÇALVES

Matrícula: 2943425

Matrícula: 3578338

Qualificação / link para o Currículo Lattes <http://lattes.cnpq.br/8940464292334970>
<http://lattes.cnpq.br/3844454977315778>

Disciplina: EMPREENDEDORISMO

Código: DET08148

Período: 2020 / 1 EARTE

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:

As aulas de Ensino-aprendizagem remoto temporário e emergencial (Earte) serão ministradas utilizando o ambiente de aprendizagem *Google Classroom* (*Google Sala de Aula*) como plataforma de aprendizagem e ambiente de construção de conhecimento coletivo. Serão propostos encontros síncronos de desenvolvimento da matéria cobrindo teoria e prática, resolução e discussão de tarefas propostas e aulas assíncronas de discussão de tarefas (ver cronograma de aulas). Outras formas possíveis de interação serão os fóruns, chats, conferências web para trocarem opiniões e dúvidas sobre os conteúdos ministrados. Os alunos realizarão tarefas teóricas virtuais em casa no próprio computador, por meio de roteiros oferecidos pelo professor. Material audiovisual teórico e prático (textos, áudios, vídeos entre outros) usado nas aulas síncronas e assíncronas será disponibilizado para o aluno na plataforma *Classroom*. Outras formas de comunicação poderão ser utilizadas, desde que, informadas previamente pelo professor na plataforma. Esses recursos servirão de base ou de apoio para atingir o objetivo da disciplina. As aulas síncronas utilizarão a plataforma *meet* da *Google*.

Critérios / Processo de avaliação da Aprendizagem:

Serão realizadas as avaliações crítico-reflexiva dos impactos de soluções em contextos envolvendo perspectivas diversas (social, legal, econômico e ambiental). Sendo, no entanto, um reforço, em relação ao aprendizado e ao desenvolvimento das competências. Por esse motivo, as avaliações terão um caráter formativo, contribuindo para a continuidade do processo de ensino-aprendizagem. É importante atentar que todas as atividades relacionadas demandadas, decorrentes das metodologias ativas utilizadas, são consideradas como Atividade de aprendizagem (Ap.). Em que, ocorrerá o somatório de todas as Atividades de Aprendizagem (AA), dividindo pelo número de atividades realizadas e obtendo assim, por meio de média aritmética ponderada, média final.

Obs.: (1) Todas as aulas e atividades síncronas serão gravadas pelo professor; (2) Alunos com frequência menor que a mínima permitida estarão automaticamente reprovados por falta; (3) Os alunos devem atentar que não estão autorizados a captar "sons ou imagens" de atividades letivas; (4) A Atividade Final de aprendizagem aplicada (Aap.) deverá ser entregue conforme cronograma de aulas.

Observações importantes:

1. Atividades que forem entregues após a data e horário estipulados terão um desconto de 80% em seu valor, após a correção das mesmas.
2. Algumas atividades poderão ser realizadas em grupo, sendo tal informação repassada em sala de aula pelo professor.
3. A Atividade de aprendizagem aplicada deve apresentar redação e organização do texto (ortografia, gramática, clareza, objetividade e estrutura formal), com estruturação e embasamento teórico pré-estabelecido.
4. Todos os arquivos que forem utilizados nas atividades devem ser enviados (referências; arquivos de programas – xls, ppt, etc).
6. Poderão ocorrer mudanças de datas e conteúdos no programa de aulas, sendo os mesmos informados a turma.

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.

Bibliografia complementar de apoio (Acesso livre):

Será passada no decorrer do semestre letivo pelo professor.

Cronograma:

Semestre/Período: 2020/1 Especial - Empreendedorismo		
Aulas	Datas	Atividades Programadas – “A PROCURA DE UM PRODUTO INOVADOR”
1 Aula Síncrona	10.09	Boas-Vindas - Discussão e explanação das atividades da disciplina - - Definição dos Grupos 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.
2	17.09	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador. - Envio E-mail do roteiro da Parcial 0, 1, 2 & 3 (Grupos) - Envio por E-mail Questionario_de_perfil_empreendedor.doc
3	24.09	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador. - Entrega: Questionario_de_perfil_empreendedor.doc - Envio Teste perfil 2
4	01.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega teste perfil 2 - Envio Teste perfil 3
5	08.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega teste perfil 3 - Envio “Identificação Do Sistema De Relações” (Grupo)
6	15.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega “Identificação Do Sistema De Relações” - Envio termo de Sigilo
7	22.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega do termo de Sigilo assinado. - Envio “Teste a sua ideia de empresa”
8	29.10	- Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador
9	05.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega “Teste a sua ideia de empresa”
10	12.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Envio Nivelamento Etapas 1 & 2

11	19.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega Nivelamento Etapas 1 & 2
12	26.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega das Atividades de Fechamento das Etapas 0, 1, 2 & 3
13 Aula Síncrona	03.12	<p>Parcial 0. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 disposto a desembolsar para adquiri-lo? 5. O que acha do desenho? 6. Ele é suficientemente "vendedor"? 7. Onde estaria disposto a comprá-lo? 8. Através de quais canais de distribuição? 9. Entrega Como Modelo Canvas. <p>Parcial 1. Apresentação da metodologia, os números e conclusões da pesquisa e a elaboração do Plano de Negócios Simplificado (PNS)</p> <p>Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais clientes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificação dos grupos de clientes que irá atender 2. Idade, sexo, faixa etária, renda familiar, local de residência 3. Análise das necessidades dos clientes <p>Apresentação dos resultados da análise da concorrência;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Anotar todos os dados da concorrência sempre indicando os pontos fracos e os pontos fortes. 2. Analisar a equipe gerencial da concorrência 3. Segmentar do mercado (quais grupos de clientes vão atender) 4. Estabelecer a forma de atendimento dos clientes (definição do produto/serviço) 5. Investimentos 6. Custos 7. Preço 8. Receita Bruta 9. Lucro Líquido 10. Propaganda 11. Identificação e descrição dos fatores críticos de sucesso no ramo <p>Apresentação do Plano de Negócios Simplificado com base nas pesquisas, enfatizando a vantagem competitiva da nova empresa</p> <p>Parcial 2. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador</p> <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 Administração financeira aplicada ao negócio/produto/empresa;</p> <p>Apresentação dos resultados da pesquisa junto a potenciais Fornecedores e colaboradores.</p> <p>O Plano de Negócios estruturado:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Análise de mercado 2. Clientes, necessidades, formas de atendimento 3. Ameaças e oportunidades 4. Análise da concorrência <p>Construção de uma matriz SWOT</p> <p>Parcial 3. Apresentando as atividades e etapas do Produto Inovador</p> <p>Apresentação do estudo sobre a Legislação pertinente;</p> <p>Apresentação dos pontos importantes quanto impostos incidentes;</p> <p>Apresentação do papel dos sistemas de suporte (Sebrae, Federação Indústrias, incubadora, etc.) quanto ao produto inovador;</p> <p>Apresentação do estudo de viabilidade do negócio;</p> <p>Construção de uma matriz BCG</p> <p>Seleção da(s) empresa(s) vencedora(s) do Desafio!</p>
14 Aula Síncrona	10.12	Apresentação do vídeo institucional
	17.12	Prova final referente ao período letivo 2020/1 Especial

Observação:

1. O cronograma de aulas poderá sofrer alterações de datas a critério do professor, porém, com a devida ciência aos discentes matriculados na disciplina.