



## Plano de Ensino

Universidade Federal do Espírito Santo

Centro Universitário Norte do Espírito Santo

Curso: ENGENHARIA QUÍMICA - 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: DET11757

Período: 2020 / 1 EARTE

Turma: 35

Pré-requisito:

Carga Horária Semestral: 45

Disciplina: DET11562 Economia da Engenharia I

### Distribuição da Carga Horária Semestral

Créditos: 3

Teórica  
45

Exercício  
0

Laboratório  
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*.

### **Crêterios / Processo de avalia o da Aprendizagem:**

Serão realizadas as avalia es crítico-reflexiva dos impactos de solu es em contextos envolvendo perspectivas diversas (social, legal, econ mico e ambiental). Sendo, no entanto, um reforço, em rela o ao aprendizado e ao desenvolvimento das competências. Por esse motivo, as avalia es terão um caráter formativo, contribuindo para a continuidade do processo de ensino-aprendizagem.   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 m dia 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.

### **Observa es importantes:**

1. Atividades que forem entregues após a data e horário estipulados terão um desconto de 80% em seu valor, após a corre o das mesmas.
2. Algumas atividades poderão ser realizadas em grupo, sendo tal informa o repassada em sala de aula pelo professor.
3. A Atividade de aprendizagem aplicada deve apresentar reda o e organiza o do texto (ortografia, gramática, clareza, objetividade e estrutura formal), com estrutura o 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 d o 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/Per�odo: 2020/1 Especial - Empreendedorismo		
Aulas	Datas	Atividades Programadas – “A PROCURA DE UM PRODUTO INOVADOR”
1 Aula S�ncrona	10.09	Boas-Vindas - Discuss�o e explica�o das atividades da disciplina - - Defini�o dos Grupos Na primeira aula deve ser feita uma pesquisa das expectativas dos alunos. � preciso conhecer o perfil do grupo, sua vis�o de neg�cio, o que ele espera da disciplina. A pr�tica tem demonstrado que o resultado desse enfoque metodol�gico permite um direcionamento mais objetivo dos conte�dos a serem abordados.
2	17.09	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador. - Envio E-mail do roteiro da Parcial 0, 1, 2 & 3 (Grupos) - Envio por E-mail Questionario_de_perfil_empresendedor.doc
3	24.09	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador. - Entrega: Questionario_de_perfil_empresendedor.doc - Envio Teste perfil 2
4	01.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Entrega teste perfil 2 - Envio Teste perfil 3
5	08.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Entrega teste perfil 3 - Envio “Identifica�o Do Sistema De Rela�es” (Grupo)
6	15.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Entrega “Identifica�o Do Sistema De Rela�es” - Envio termo de Sigilo
7	22.10	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o 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 constru�o do Produto Inovador
9	05.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Entrega “Teste a sua ideia de empresa”
10	12.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Envio Nivelamento Etapas 1 & 2
11	19.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o do Produto Inovador - Entrega Nivelamento Etapas 1 & 2
12	26.11	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de constru�o 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"> <li>1. Teste de conceito (se o produto for novo)</li> <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> <li>9. Entrega Como Modelo Canvas.</li> </ol> <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"> <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> <p>Apresentação dos resultados da análise da concorrência;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Anotar todos os dados da concorrência sempre indicando os pontos fracos e os pontos fortes.</li> <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> <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"> <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>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.