



## Plano de Ensino

**Universidade Federal do Espírito Santo**

**Campus de São Mateus**

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

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

**Data de Aprovação (Art. nº 91):** 20/03/2023

**DOCENTE PRINCIPAL :** RODRIGO RANDOW DE FREITAS

Matrícula: 2943425

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

**Disciplina:** EMPREENDEDORISMO

**Código:** DET08148

**Período:** 2023 / 1

**Turma:** 35.1

**Pré-requisito:**

**Carga Horária Semestral:** 45

Disciplina: DET08121 - CONTABILIDADE GERENCIAL

Disciplina: DET10909 - INSTALAÇÕES INDUSTRIAIS

### Distribuição da Carga Horária Semestral

<b>Créditos:</b> 3	<b>Teórica</b>	<b>Exercício</b>	<b>Laboratório</b>
	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, devendo o(s) mesmo(s) ser(em) elaborado(s) dentro das premissas previamente 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 notas obtidas e previamente informada para os alunos. Os alunos que obtiverem média parcial igual ou superior a 7,0 (sete) serão aprovados. Caso o aluno tenha frequência adequada, 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. Somente se MF for superior a 5 o aluno será aprovado. Os alunos com frequência menor que a mínima permitida estarão automaticamente reprovados por falta. Por último, alunos com frequência menor que a mínima permitida estarão automaticamente reprovados por falta.

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; Os alunos ficam ainda obrigados a não captar "sons ou imagens" de atividades letivas sem autorização formal prévia do professor; 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.  
 CHIAVENATO, I. *Introdução à teoria geral da administração*. Rio de Janeiro: Campus, 2011.  
 KOTLER, P.; KELLER, K. L. *Administração de Marketing*. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2006.

#### **Cronograma:**

<b>Aula</b>	<b>Data</b>	<b>Descrição</b>	<b>Exercícios</b>	<b>Observações</b>
01	30/03/2023	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. - Apresentação e Discussão dos Roteiros 0, 1, 2 & 3 - Envio Questionário de Perfil Empreendedor (Individual) (Classroom)		
02	06/04/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador. - Entrega: Questionário de Perfil Empreendedor (Classroom) (1,00) - Envio Teste Perfil 2 (Individual) (Classroom)		

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
03	13/04/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador. - Entrega teste Perfil 2 (Classroom) (1,00)		
04	20/04/2023	Apresentação Parcial 0. Apresentando atividades e etapas do Produto Inovador (Sala e Classroom) (10,0) 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. - Envio Termo de Sigilo (Classroom)		
05	27/04/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Envio Identificação Do Sistema De Relações (Grupo) (Classroom) - Entrega do Termo de Sigilo assinado. (Classroom) (1,00)		
06	04/05/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega Identificação Do Sistema De Relações (Classroom) (1,00) - Envio Teste Perfil 3 (Individual) (Classroom)		
07	11/05/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega Teste Perfil 3 (Classroom) (1,00) - Envio da atividade: Microcervejaria Dado Bier (Classroom)		
08	18/05/2023	Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega de atividade: Microcervejaria Dado Bier (Classroom) (1,00)		

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
09	25/05/2023	<p>Apresentação Parcial 1. Apresentação da metodologia, os números e conclusões da pesquisa e a elaboração do Plano de Negócios Simplificado (PNS) (Sala e Classroom) (10,0) 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>		
10	01/06/2023	<p>Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Envio Teste a sua ideia de empresa (Classroom)</p>		
11	15/06/2023	<p>Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega Teste a sua ideia de empresa (Classroom) (1,00) - Envio de atividade: Quanto vale a sua empresa? (Classroom)</p>		
12	22/06/2023	<p>Planejamento e Desenvolvimento das atividades de construção do Produto Inovador - Entrega de atividade: Quanto vale a sua empresa? (Classroom) (1,00)</p>		

Aula	Data	Descrição	Exercícios	Observações
13	29/06/2023	<p>Apresentação Parcial 2. Apresentando atividades e etapas do Produto Inovador (Sala e Classroom) (10,0) 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. 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 Apresentação 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</p>		
14	06/07/2023	<p>REVISÃO e SINTESE dos trabalhos apresentados pelos alunos (Sala de aula e Classroom) (1,00) - Envio Fechamento das Etapas 0, 1, 2 &amp; 3 (Classroom)</p>		
15	13/07/2023	<p>- Apresentação dos vídeos institucionais (Sala e Classroom) (10,0) - Entrega material escrito Final (Todas Etapas em arquivo único e revisado) (Classroom) (1,00)</p>		
16	27/07/2023	<p>Prova final referente ao período letivo 2023/1</p>		

**Observação:**



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO

**PROTOCOLO DE ASSINATURA**



O documento acima foi assinado digitalmente com senha eletrônica através do Protocolo Web, conforme Portaria UFES nº 1.269 de 30/08/2018, por  
RODRIGO RANDOW DE FREITAS - SIAPE 2943425  
Departamento de Engenharia e Tecnologia - DET/CEUNES  
Em 06/03/2023 às 15:34

Para verificar as assinaturas e visualizar o documento original acesse o link:  
<https://api.lepisma.ufes.br/arquivos-assinados/662431?tipoArquivo=O>