

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO - UFES****Curso: Gemologia****Disciplina: Empreendedorismo****Carga Horária Semestral: 60 h****Professora: Sonia Maria Dalcomuni****André Abreu de Almeida**e-mail: [sdalcomuni@terra.com.br](mailto:sdalcomuni@terra.com.br) Telefones: 3335-2595 cel. 9941-0532[aabreu.contabilidade@terra.com.br](mailto:aabreu.contabilidade@terra.com.br)**Departamento: Gemologia****Código: GEM06695****Créditos: 04****Período: 2010/1****A. OBJETIVO**

Este curso visa a proporcionar aos alunos a oportunidade de preparar-se para o mercado de trabalho da economia atual na qual a força maior do desenvolvimento econômico tem sido identificada fundamentalmente na pequena empresa e em que empreendedorismo e inovação figuram como fatores chave para este desenvolvimento. Destina-se a desenvolver a capacidade empreendedora de estudantes universitários, estimulando e dando ferramentas àqueles cuja vocação e vontade profissional estiverem direcionada à criação de uma empresa.

**B. EMENTA**

Desenvolvimento da capacidade empreendedora, com ênfase no estudo do perfil do empreendedor, nas técnicas de identificação e aproveitamento de oportunidades, na aquisição e gerenciamento dos recursos necessários ao negócio, com metodologia que priorize técnicas de criatividade e aprendizagem proativa aplicadas ao desenvolvimento de negócios na cadeia produtiva de gemas, jóias e minerais industriais.

**C. DIRETRIZES**

A forma de transmissão do conhecimento aos alunos deverá ser essencialmente voltada para a ação. A teoria será preferencialmente abordada através de sua aplicação à realidade, às características do mercado e da economia local. A abordagem didática deve fazer uso de casos, jogos, estudos de biografias. A forma de seminário deve ser priorizada em relação à exposição teórica. Deve-se induzir o aluno a um grau elevado de "exposição" durante o curso, de forma a prepará-lo para situações de negociação. O estudo do empreendedorismo afasta-se da forma de ensino tradicional.

**D. PERFIL DO PROFESSOR**

o professor é visto mais como um facilitador do que um especialista. O curso baseia-se muito mais no fazer do que no saber: os alunos são chamados a desenvolver um sistema de aprendizado proativo, criando, a exemplo dos empreendedores, uma forma própria de aprender. O professor deve estabelecer vínculos com o ambiente empresarial e trazer a sua experiência para a sala de aula.

## **E. PROGRAMA DA DISCIPLINA - PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS**

1. INTRODUÇÃO - Programa do curso. Questionário: pesquisa de expectativas
2. PERFIL DO EMPREENDEDOR - Características, diferenças entre o empreendedor e o gerente de rotina, formação
3. TESTE A SUA IDÉIA DE EMPRESA - Exercício de avaliação das condições para elaboração do Plano de Negócios
4. CARACTERÍSTICAS E PROBLEMAS DA PEQUENA EMPRESA
5. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO - Metodologia aplicada à negociação
6. CONJUNTURA DO NEGOCIO - Visão detalhada do mercado abordado: tendências, oportunidades, desafios
7. PALESTRA SOBRE EMPREENDIMENTO - Depoimento orientado de um empreendedor na área
8. MODELAGEM - Análise das experiências relatadas e discussão sobre o ramo enfocado: oportunidades e ameaças
9. TEORIA VISIONARIA.
10. CRIATIVIDADE: análise dos paradigmas; a importância da criatividade para os negócios; exercícios
11. FINANCIAMENTO - Políticas para a área, empréstimos, capital de risco, controles, incentivos e investimentos
12. APRESENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS - Apresentação individual do trabalho do curso e avaliação
13. JÚRI FINAL

## **F. DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO**

### **1. Levantamento de Expectativas**

Inicialmente deve ser feita uma pesquisa de expectativas. É preciso conhecer o perfil do grupo, a sua visão dos negócios, o que espera do curso. Os resultados dessa pesquisa permitem um direcionamento mais objetivo dos conteúdos a serem abordados. A formação do empreendedor exige alta motivação: não é uma disciplina comum em que o comprometimento pode ser puramente protocolar. Tanto quanto possível, é preciso ter pessoas que identifiquem no trabalho escolar um projeto real de seu futuro. As dificuldades decorrentes do estilo de vida do empreendedor e os obstáculos que a atividade oferece devem ser apresentados aos alunos de forma objetiva pelo professor.

### **2. Os Depoimentos de Empresários**

Grande importância é dada ao depoimento de empresários. Após a palestra, haverá um

seminário de "modelagem" em que os depoimentos serão discutidos e analisados de forma estruturada pelos alunos e professor. Para possibilitar que os depoimentos sejam capturados e percebidos de forma estruturada, criou-se uma metodologia específica para esta disciplina. Tal metodologia utiliza duas ferramentas:

- Um Roteiro para o depoente, que sugere um curso de informações voltadas para o conteúdo do curso. São privilegiados os dados sobre a pessoa e o que ela faz, em contraposição à abordagem tradicional do ensino, que visa ao que é feito e como é feito.
- Lista de Controle para o aluno extrair, dos depoimentos dos empresários, aquilo que for essencial. Ele se coloca na posição de empreendedor e tenta obter, tanto quanto possível, dentro da ética e da abertura oferecidas pelo depoente, informações vitais para o seu negócio.

### 3. O Plano de Negócio

O programa proposto evita, intencionalmente, a forma tradicional de ensino. O conteúdo puramente técnico, operacional e teórico não é tratado diretamente pelos seguintes motivos:

- A tendência natural é se repetir em uma disciplina, de forma sintética, o programa de um curso de graduação, o que é uma inadequação de dimensionamento e uma impropriedade didática. De fato, há uma grande diferença entre o ensino visando à formação de empreendedores daquele dirigido ao desenvolvimento de gerentes. Enquanto que o treinamento para a atividade empreendedora deve capacitar o empreendedor para imaginar e identificar visões, desenvolver habilidades para sonhos realistas, o treinamento de gerentes enfatiza as habilidades analíticas.
- Um traço característico do empreendedor é a sua capacidade de desenvolver métodos próprios de aprendizado.

Repousa neste componente, a dinâmica de sua evolução: a capacidade de aprender no desenvolvimento da ação e no seu ritmo, adquirindo condições de intervenção em tempo real e alto poder de antecipação é previsibilidade. O Plano de Negócio pressupõe o aprendizado na ação. Tenta simular a forma de percepção e apreensão da realidade utilizada pelo empreendedor.

- Órgãos como o Sebrae são muito eficientes em prover de informações formais ao pequeno empresário. Conteúdos que abrangem desde "como registrar a sua empresa" até matérias como direito trabalhista, finanças, marketing e gerenciamento foram desenvolvidos por aquele órgão especificamente para dar suporte ao empresário que se inicia no negócio.
- A experiência tem demonstrado que a apresentação abstrata dos conteúdos básicos de cada área específica oferece sérios obstáculos à sua absorção pelos estudantes. Nesse ramo é fundamental o vínculo com a realidade para a assimilação dos conceitos e ferramentas. Em outras palavras, para o ensino dar resultados deve existir um "problema concreto". O Plano de Negócio pretende ser o vínculo com a realidade, a experiência como base para aquisição de conhecimentos, "o problema concreto".

Considera-se fundamental o desenvolvimento do conceito de Visão, ou seja, a percepção que o empreendedor tem do mercado em que vai atuar. O conceito de Visão, desenvolvido no presente programa, antecede e se sobrepõe aos assuntos operacionais

e instrumentais.

- O Plano de Negócio é o leitmotiv do curso. Ao mesmo tempo em que irá representar uma experiência real, será o repositório das aquisições conceituais dos alunos. É o cerne e a referência da disciplina será proposto no início do curso, sob a forma de Roteiro, para facilitar o seu entendimento, e representará o trabalho semestral.
- Ambiciona-se que Planos de Negócios desenvolvidos nesta disciplina possam ser apresentados formalmente a financiadores e investidores. Além das formas tradicionais de apoio a novos empreendimentos, novos canais institucionais, de preferência como fruto da parceria de órgãos governamentais e iniciativa privada devem ser abertos para esta finalidade um dos encaminhamentos naturais de projetos viáveis deve ser em direção às incubadoras de empresas.

### 3. Outros recursos didáticos

- Recursos didáticos não-tradicionais, de eficácia inigualável, estão embutidos na técnica que envolve a elaboração do Plano de Negócio, na forma proposta da presente disciplina:
- O aprendizado com empreendedores da área, através de depoimentos.
- O aprendizado através de uma entrevista a um empreendedor na sua área de negócios. O planejamento como recurso didático.
- Aprender a aprender nos moldes de um empreendedor, isto é, desenvolver um sistema próprio de aprendizagem.
- A abordagem do desconhecido: em vários momentos os alunos estarão diante de assuntos não cobertos pelas disciplinas do seu curso de graduação. As capacidades de conviver e aceitar incertezas e ambiguidades, de iniciativa, de criatividade, de objetividade e de persistência terão que vir à tona para 'viabilizar o sucesso.
- Auto exposição: os alunos são chamados a "vender" uma idéia, a ver o mundo sob outro prisma. a convencer alguém. a negociar um projeto com um público especial e com poder de julgamento - os colegas e o professor.
- Entrevista com empresário: guardando coerência com os critérios que regem a disciplina, em que o processo de aprendizado apóia-se também na vivência de empreendedores estabelecidos, a entrevista surge como outra forma de preparação para a ação real. Mais rica do que o depoimento em sala de aula, a entrevista permitirá o contato individualizado com o empresário. no seu ambiente natural.

## G. AVALIAÇÃO

### 1. A Avaliação feita pelos alunos

É importante que os alunos pré empreendedores se acostumem a ser avaliados em suas ações. A platéia formada pelos colegas pode eventualmente transformar-se em "clientes a quem se quer vender algo", ou "na diretoria que vai aprovar um novo investimento", nos "usuários que vão avaliar a nova aplicação", na "assembléia de acionistas que vai julgar os resultados". no "banqueiro" visto como um sócio em potência. Os alunos devem se habituar a flexibilizar o seu ângulo de percepção do mundo. Devem se submeter à pressão do julgamento pelos seus pares: pessoas do mesmo nível de conhecimento e perspectiva de análise. Sem dúvida, também a capacidade de julgar requer habilidades e atitudes específicas. Este pode ser um momento raro e precioso: em nossa sociedade não é comum vivenciarmos situações de exposição a críticas, a não ser em momentos

decisivos, em que um erro pode custar muito ou tudo.

## 2. Julgamento dos Planos de Negócio

A criação de um Júri para apreciação do Plano de Negócio é um fator de estímulo e integração do aluno pré empreendedor com a comunidade de negócios. Representantes das forças econômicas, política e da área empresarial são convidados a julgar os trabalhos dos alunos. Eles devem comparecer às sessões de apresentação dos Planos de Negócio e participarem da avaliação, que deve abranger tanto o conteúdo como a forma da apresentação. O julgamento deverá, de preferência, priorizar os projetos que apresentem maiores condições de viabilização imediata. Outras categorias de avaliação poderão ser criadas.

## 3. Critérios de Avaliação

Atividades e respectivos pesos para avaliação do desempenho dos alunos:

- Participação em aula e presença - 40%
- Plano de Negócios (apresentação escrita e oral) - 60%

## H- Bibliografia Básica:

\*AIDAR, M. M. **Empreendedorismo**. São Paulo: Tompsoll Learning, 2007.

CARPENTER, C. **Seja você: assumo o controle das transformações**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. \*DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. \*DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

\*DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FARAH, O. E. Et alli. **Empreendedorismo estratégico: criação e gestão de pequenas empresas**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

## Fontes complementares de informação e sites:

Revista Exame

Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios Jornal do Comércio

Revista ES Brasil

Gazeta Mercantil

[www.iel-es.org.br](http://www.iel-es.org.br)

[www.sebraes.com.br](http://www.sebraes.com.br)

[www.sebrae.org.br](http://www.sebrae.org.br)

[www.starta.com.br](http://www.starta.com.br)

[www.geranegocio.com.br](http://www.geranegocio.com.br)[www.planodenogocios.com.br](http://www.planodenogocios.com.br)[www.endeavor.com.br](http://www.endeavor.com.br)

[www.contexto.com.br](http://www.contexto.com.br)[www.empreendedor.com.br](http://www.empreendedor.com.br)

[www.ibase.org.br](http://www.ibase.org.br)

[www.reune.org.br](http://www.reune.org.br)

## I. CALENDÁRIO

	Março				Abril				Maio				Junho				Julho
3 <sup>a</sup>	-	18	23	25	01	06	08	13	04	06	11	13	01	03	08	10	01
5 <sup>a</sup>	25	30	-	27	15	20	22	27 e 29	18	20	25	27 29	15	17	22	24 e 29	06

**Júri Final:** 08/07; 13/07.

## J. DEPOIMENTOS

1. Empresário
2. Empresário
3. Empresário
4. Tyago - Pesquisa de campo
5. Bandes - Financiamento às PMEs
6. - Sebrae

---

**Sonia Maria Dalcomuni**  
**Professora de Empreendedorismo e**  
**Chefe do Departamento de Gemologia**

---

**Professor André Abreu de Almeida**