



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO UFES

Curso: Gemologia
 Disciplina: Empreendedorismo
 Carga Horária Semestral: 60 h/a.
 Professor: André Abreu de Almeida

Departamento: Gemologia
 Código: GEM06695
 Créditos: 03
 Período: 2012-2

PROGRAMA DE DISCIPLINA

A. 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 pró-ativa. Desenvolvimento de plano de negócio de empreendimento na cadeia produtiva de gemas e jóias.

B. OBJETIVO

Esta disciplina visa a proporcionar aos alunos a oportunidade de enfrentar o mercado de trabalho com a preparação requerida pelo mundo moderno, em que a força maior do desenvolvimento econômico encontra-se fundamentalmente na pequena empresa. Destina-se a desenvolver a capacidade empreendedora de estudantes universitários, estimulando e dando ferramentas àqueles cuja vocação e/ou vontade profissional estiverem direcionada à criação de uma empresa.

C. DIRETRIZES

A forma de transmissão do conhecimento aos alunos será 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 fará uso de casos, jogos, estudos de biografias. A forma de seminário deve ser priorizada em relação à exposição teórica. Os alunos serão induzidos a um grau elevado de "exposição" durante a disciplina, de forma a prepará-los 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. 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 NEGÓCIO - 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 focado: oportunidades e ameaças
9. TEORIA VISIONÁRIA.
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 e JÚRI FINAL – Apresentação do trabalho do curso e avaliação

F. DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO

1. Levantamento de Expectativas

Inicialmente será feita uma pesquisa de expectativas. É preciso conhecer o perfil dos alunos, a sua visão dos negócios, o que esperam da disciplina. Os resultados dessa pesquisa permitem um direcionamento mais objetivo dos conteúdos a serem abordados. A formação do preempendedor 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 serão apresentados aos alunos de forma objetiva pelo professor.

2. Os Depoimentos dos 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 e 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.

4. 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.

- 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.
- Autoexposição: 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

Uma avaliação escrita individual abrangendo o conteúdo.

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 preempreendedor 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. Participação em sala de aula

Mensurada através da entrega das atividades, presença e participação nas aulas.

4. Critérios de Avaliação

Atividades e respectivos pesos para avaliação do desempenho dos alunos:

- Avaliação escrita - 30%
- Participação em sala de aula – 20%
- Plano de Negócios (apresentação escrita e oral) - 50%

A nota final do aluno será obtida através da soma das notas auferidas durante o período. As leituras dirigidas, quando acompanhadas da entrega de fichamentos, resumos ou resenhas, bem como os debates organizados em sala de aula, a critério do professor, poderão fazer parte da composição das notas.

Não serão aplicadas provas de 2ª chamada, a não ser para os casos previstos no regulamento da UFES.

Os alunos que obtiverem média parcial inferior a 7,0 terão o direito a realizar uma prova final, devendo alcançar média final igual ou superior a 5,0 para aprovação.

H. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

CARPENTER, Candice. Seja você: assuma o controle das transformações. Rio de Janeiro: Campus. 2002

DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. São Paulo: Editora de Cultura. 2003

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. São Paulo: Editora de Cultura. 2006

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro. Ed. Campus. 2001

DRUKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 2a. Edição, 1987.

INSTITUTO EMPREENDER ENDEAVOR. **Como fazer uma empresa dar certo em um país incerto**. Elsevier, 2005.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores**: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

Revista Exame
 Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios
 Jornal A Gazeta

www.iel-es.org.br

www.starta.com.br

www.endeavor.com.br

www.sebraes.com.br

www.geranegocio.com.br

www.contexto.com.br

www.sebrae.org.br

www.planodenogocios.com.br

www.empresendedor.com.br

I. CRONOGRAMA

- Aula 1 - Apresentação do Programa do curso e discussão de texto.
 - Aula 2 - Aplicação e discussão do Questionário: pesquisa de expectativas
 - Aula 3 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 1 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 4 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 1 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 5 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 1 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 6 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 2 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 7 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 2 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 8 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 2 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 9 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 2 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 10 - Exibição e debate sobre o vídeo: Piratas do Vale do Silício.
 - Aula 11 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 3 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 12 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 3 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 13 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 4 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 14 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 4 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 15 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 4 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 16 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 5 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 17 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 5 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 18 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 5 do livro o Segredo de Luísa
 - Aula 19 - Estudo de caso sobre empreendedores.
 - Aula 20 - Estudo de caso sobre empreendedores.
 - Aula 21 - Depoimento de empreendedor(a).
 - Aula 22 - Discussão em sala de aula sobre a atividade Depoimento de empreendedor(a).
 - Aula 23 - Preparação do Plano de Negócios
 - Aula 24 - Preparação do Plano de Negócios
 - Aula 25 - Preparação do Plano de Negócios
 - Aula 26 - Preparação do Plano de Negócios
 - Aula 27 - Prova sobre o conteúdo do livro
 - Aula 28 - Entrega e correção da prova, preparação do Plano de Negócios.
 - Aula 29 - Apresentação do Plano de Negócios.
 - Aula 30 - Apresentação do Plano de Negócios.
- Prova Final:

Observação importante: Tendo em vista o que dispõe a legislação educacional e as normas da UFES, só obterá crédito e nota na disciplina o aluno que comparecer no mínimo a 75% das aulas ministradas. O não cumprimento dessa exigência implica na reprovação com nota zero, independentemente do resultado das avaliações (provas e trabalhos) que ele eventualmente tenha realizado.

André Abreu de Almeida
 Professor

Sonia Maria Dalcomuni
 Chefe do Departamento de Gemologia