



Plano de Ensino para o Ano Letivo de 2020

IDENTIFICAÇÃO		
Disciplina: Empreendedorismo e Gestão		Código da Disciplina: EFH113
Course: Entrepreneurship and Management		
Materia: Emprendedorismo y Gestión		
Periodicidade: Anual	Carga horária total: 80	Carga horária semanal: 00 - 02 - 00
Curso/Habilitação/Ênfase:	Série:	Período:
Engenharia de Alimentos	4	Diurno
Engenharia de Controle e Automação	4	Noturno
Engenharia de Controle e Automação	4	Diurno
Engenharia de Controle e Automação	4	Noturno
Engenharia de Computação	4	Diurno
Engenharia Civil	5	Noturno
Engenharia Civil	4	Diurno
Engenharia Civil	4	Noturno
Engenharia Eletrônica	4	Noturno
Engenharia Eletrônica	4	Diurno
Engenharia Elétrica	4	Noturno
Engenharia Elétrica	4	Diurno
Engenharia Mecânica	4	Diurno
Engenharia Mecânica	5	Noturno
Engenharia Química	4	Diurno
Engenharia Química	4	Noturno
Engenharia Química	4	Noturno
Professor Responsável: Afonso Carlos Braga	Titulação - Graduação Engenheiro	Pós-Graduação Mestre
Professores:	Titulação - Graduação	Pós-Graduação
Afonso Carlos Braga	Engenheiro	Mestre
Carlos Augusto Nakano	Bacharel em Administração	Mestre
Geraldo Prado Guimarães Filho	Bacharel em Administração	Mestre
Marcos Aurelio Martão	Tecnólogo em Processos de Produção	Mestre
Reynaldo Dannecker Cunha	Bacharel em Comunicação	Doutor
OBJETIVOS - Conhecimentos, Habilidades, e Atitudes		
Conhecimentos:		
C1 - Entender o comportamento do empreendedor		
C2 - Diferenciar classes de produtos e seu valor		
C3 - Patentes ou propriedade industrial		
C4 - As forças competitivas do mercado global		
C5 - Elaboração de plano de negócios		
C6 - Meio Ambiente: interações e cuidados nos negócios.		
Habilidades :		



- H1 - Identificar oportunidades para geração de riqueza.
 H2 - Realizar reflexões sobre produtos e inovações.
 H3 - Elaborar plano de negócios.
 H4 - Prover inclusão social através da inserção do novo negócio

Atitudes :

- A1 - Ser inovador e pró-ativo.
 A2 - Pensar profissionalmente, fazer uso da criatividade, razão e da intuição.
 A3 - Realizar reflexões sobre o comportamento empreendedor para criação de novas organizações.

EMENTA

Breve histórico da evolução da Administração nas Organizações.
 Visão sistêmica da empresa, através da Teoria Geral das Organizações.
 Conceituação e aplicação prática de: Planejamento Estratégico, Planejamento de Marketing, Planejamento de Operações e Planejamento Financeiro, através da concepção de um Plano de Negócios de uma nova empresa, incentivando assim o espírito empreendedor dos alunos.

SYLLABUS

Brief history of the evolution of the Business Administration in the modern World. Systemic vision of a company, through the General Theory of Organizations
 Conceptualization and practical application of: Strategic Planning, Marketing Planning, Operations Planning and Financial Planning, through the design of a Business Plan of a new company, thus encouraging the entrepreneurial spirit of the students.

TEMARIO

Breve historia de la evolución de la Administración en las Organizaciones. Visión sistémica de la empresa, a través de la Teoría General de las Organizaciones. La concepción y aplicación práctica de: Planificación Estratégica, Planificación de Marketing, Planificación de Operaciones y Planificación Financiera, a través de la concepción de un Plan de Negocios de una nueva empresa, incentivando así el espíritu emprendedor de los alumnos.

ESTRATÉGIAS ATIVAS PARA APRENDIZAGEM - EAA

Aulas de Exercício - Sim

LISTA DE ESTRATÉGIAS ATIVAS PARA APRENDIZAGEM

- Peer Instruction (Ensino por pares)
- Project Based Learning



METODOLOGIA DIDÁTICA

O curso é baseado em aulas práticas. As aulas terão um caráter prático no sentido de que passo a passo será concebida uma ideia, uma visão de negócio e elaborado um Plano de Negócio consistente.

Os trabalhos, inclusive os Planos de Negócios serão desenvolvidos em grupos de 3 a 5 alunos. As aulas, quando possível, poderão ser ministradas em salas do núcleo de informática para facilitar a pesquisa online por parte dos alunos. Casos práticos serão discutidos.

Durante o período letivo será desenvolvido um trabalho prático que é o Plano de Negócio que aglutinará conhecimentos de marketing, produção, recursos humanos e finanças na sua forma mais abrangente.

Para o uso das planilhas a serem disponibilizadas será necessário ou o uso das salas do núcleo de informática (quando viável) ou que um dos componentes do grupo traga recurso próprio (notebook ou tablet) para o desenvolvimento do trabalho em sala de aula.

CONHECIMENTOS PRÉVIOS NECESSÁRIOS PARA O ACOMPANHAMENTO DA DISCIPLINA

Para o bom desempenho na disciplina são necessários os seguintes conhecimentos prévios:

- a) Matemática financeira - para o desenvolvimento de planilhas e realização de cálculos de viabilidade;
- b) Língua portuguesa - para as leituras complementares e interpretação de textos ligados à Administração de marketing e empreendedorismo;
- c) Conhecimentos de processos industriais e manufatura para desenvolvimento de produtos
- d) Aplicativos de edição de texto, planilhas eletrônicas e apresentações - para o desenvolvimento de planilhas e apresentação do plano de negócio.

CONTRIBUIÇÃO DA DISCIPLINA

Cada vez mais as mudanças no ambiente de negócios vem provocando e demandando inovações no modelo econômico, na empregabilidade, nas relações humanas no trabalho e, por conseguinte, na gestão de empresas e pessoas.

Essa disciplina é uma forma de fomentar empresas baseadas em novos conhecimentos e por que não, dar suportes a elas.

Espera-se que ao final do curso, os jovens engenheiros deixem de lado uma visão conformista e que exerçam sua criatividade nas organizações, que saibam mobilizar suas aptidões, ou ainda, que se lancem à aventura de criar unidades produtivas geradoras de riquezas, dentro ou fora das empresas.

Espera-se, assim, que essas novas empresas desempenhem de forma marcante inclusão social e ambiental através da geração de emprego, renda e soluções criativas na direção da preservação planetária.



BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Básica:

CHIAVENATO, Idalberto. Administração: teoria, processo e prática. 4. ed. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2007. 411 p. ISBN 8535218580.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. 2. ed. São Paulo: Cultura, 2006. 301 p. ISBN 8529301021.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro, RJ: Campus, 2001. 299 p. ISBN 85-352-0771-6.

Bibliografia Complementar:

DRUCKER, Peter F. Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios. MALFERRARI, Carlos J (Trad.). São Paulo: Cengage Learning, c1986. 377 p. ISBN 139788522108596.

GRANDO, Nei (Org.). Empreendedorismo inovador: como criar startups de tecnologia no Brasil. São Paulo: Évora, 2012. 557 p. ISBN 9788563993434.

Lenzi, Fernando César. A nova geração de empreendedores: guia para elaboração de um plano de negócios. São Paulo, SP: Atlas, 2009. 165 p. ISBN 978852245539.

MORAIS, Roberto Souza de. O profissional do futuro: uma visão empreendedora. Barueri: Manole, 2013. 137 p. ISBN 9788578680978.

SOBRAL, Filipe; PECI, Alketa. Administração: teoria e prática no contexto brasileiro. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2013. 611 p. ISBN 9788581430850.

AVALIAÇÃO (conforme Resolução RN CEPE 16/2014)

Disciplina anual, com trabalhos.

Pesos dos trabalhos:

k_1 : 0,1 k_2 : 0,2 k_3 : 0,3 k_4 : 0,4

INFORMAÇÕES SOBRE PROVAS E TRABALHOS

Os trabalhos serão baseados no andamento dos conteúdos discutidos nas aulas.

Apresentações poderão ser necessárias e a participação de todos os elementos do grupo será fundamental e exigida. Para tanto a presença nas aulas "práticas" (construção paulatina e sistemática do Plano de Negócios) é obrigatória e será controlada através de planilha de presença e/ou 'atas de reunião' que



demonstrem a evolução dos trabalhos. Desse modo, serão realizadas avaliações individuais e em grupo nos dois semestres.

Descrição dos Trabalhos:

Serão atribuídas quatro notas de trabalhos, sendo uma para cada bimestre.

T1 (k1) = Relatório Estratégico contendo itens referentes à Empresa: Introdução, Missão, Planejamento Estratégico. Peso = 20%

T2 (k2) = Relatório do Plano de marketing, contendo Análise de Mercado e Estratégias de marketing. Peso = 30%

T3 (k3) = Relatório do Plano de Operações, contendo um descritivo do produto a ser produzido, Organograma, Tecnologia e Processos, Parcerias e Responsabilidade Social. Peso = 20%

T4 (k4) = Análise Financeira e Relatório Final, contendo as planilhas em Excel fornecidas pelo professor agregadas ao trabalho completo. Aqui será inserido o Resumo Executivo. Peso = 30%

Obrigatoriamente os trabalhos seguirão a estrutura determinada e disponibilizada pelo professor e o Manual do IMT para efeito de formatação. O plano financeiro deverá ser realizado em planilhas disponibilizadas pelo professor.

**OUTRAS INFORMAÇÕES**

A2/2007: disciplina anual, com avaliação baseada exclusivamente em trabalhos. O trabalho será conduzido em sua grande maioria em sala de aula, devendo os grupos de trabalho estarem reunidos para tal.

A não presença em aula prática - denominada aula de projeto - será considerada como ausência em aula de projeto e reduzirá a nota final do aluno na respectiva parte do mesmo.

Abonos de faltas serão realizados mediante apresentação de atestados conforme previsto em regimento IMT.



SOFTWARES NECESSÁRIOS PARA A DISCIPLINA



APROVAÇÕES

Prof.(a) Afonso Carlos Braga
Responsável pela Disciplina

Prof.(a) Angelo Sebastiao Zanini
Coordenador do Curso de Engenharia de Computação

Prof.(a) Cassia Silveira de Assis
Coordenador(a) do Curso de Engenharia Civil

Prof.(a) Edval Delbone
Coordenador(a) do Curso de Engenharia Elétrica

Prof.(a) Eliana Paula Ribeiro
Coordenador(a) do Curso de Engenharia de Alimentos

Prof.(a) Fernando Silveira Madani
Coordenador(a) do Curso de Eng. de Controle e Automação

Prof.(a) RICARDO BALISTIERO
Coordenador(a) das Disciplinas Humanísticas

Prof.(a) Sergio Ribeiro Augusto
Coordenador do Curso de Engenharia Eletrônica

Prof.(a) Susana Marraccini Giampietri Lebrão
Coordenadora do Curso de Engenharia Mecânica

Data de Aprovação:



PROGRAMA DA DISCIPLINA		
Nº da semana	Conteúdo	EAA
1 E	Semana de Recepção aos Calouros	0
2 E	Introdução à disciplina, ementa e critério de avaliação do curso. O que é empreendedorismo?	11% a 40%
3 E	Semana do Carnaval - sem aulas	0
4 E	Exercício em sala para definir perfil individual e de trabalho em grupo.	11% a 40%
5 E	O que é uma Start-up, como utilizar o Business Model Canvas e definição do negócio	41% a 60%
6 E	Elaboração do CANVAS e do Relatório At1 - Relatório Estratégico	61% a 90%
7 E	Elaboração do CANVAS e do Relatório At1 - Relatório Estratégico	61% a 90%
8 E	Elaboração do CANVAS e do Relatório At1 - Relatório Estratégico	61% a 90%
9 E	SEMANA PROVAS P1 - Sem aulas. Entrega do 1.o Relatório (At1)	0
10 E	Definição do Plano de Marketing e Análise de Demanda.	11% a 40%
11 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
12 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
13 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
14 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
15 E	SEMANA SMILE - Sem aulas regulares, só atividades extras	0
16 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
17 E	Elaboração do Relatório At2 - Planejamento de Marketing.	61% a 90%
18 E	Entrega do 2.o Relatório (At2), inclui correção do Relatório At1.	61% a 90%
19 E	SEMANA DE PROVAS P2 - sem aulas	0
20 E	SEMANA DE PROVAS P2 - sem aulas	0
21 E	SEMANA DE CAPACITAÇÃO DE DOCENTES	0
22 E	Sem atividade	0
23 E	Semana de Provas Substitutivas	0
24 E	Definição do Plano de Operação e Parte Técnica, como estruturar um novo negócio.	1% a 10%
25 E	Apresentação das abas da Planilha Financeira para uso como memória de cálculo do Plano de Operações.	11% a 40%
26 E	Elaboração do Relatório At3 - Plano de Operações.	61% a 90%
27 E	Elaboração do Relatório At3 - Plano de Operações.	61% a 90%
28 E	Elaboração do Relatório At3 - Plano de Operações.	61% a 90%
29 E	Elaboração do Relatório At3 - Plano de Operações.	61% a 90%
30 E	SEMANA PROVAS P3 - Sem aulas. Entrega do 3.o Relatório (At3), correção de At1 e At2.	0
31 E	Análise Financeira e de Viabilidade do Plano de Negócios. Como vender uma ideia: "pitch" para investidores.	1% a 10%
32 E	Elaboração do Relatório At4 - Planejamento Financeiro e Conclusão do Plano de Negócios como um todo.	61% a 90%
33 E	Elaboração do Relatório At4 - Planejamento Financeiro e Conclusão do Plano de Negócios como um todo.	61% a 90%
34 E	Elaboração do Relatório At4 - Planejamento Financeiro e Conclusão do Plano de Negócios como um todo.	61% a 90%



35 E	Elaboração do Relatório At4 - Planejamento Financeiro e Conclusão do Plano de Negócios como um todo.	61% a 90%
36 E	Semana feira EUREKA	0
37 E	Elaboração do Relatório At4 - Planejamento Financeiro e Conclusão do Plano de Negócios como um todo.	61% a 90%
38 E	SEMANA PROVAS P4 - Sem aulas. Entrega do 4.o Relatório Final, correção de At1, At2 e At3.	0
39 E	SEMANA PROVAS P4 - Sem aulas.	0
40 E	Plantão de dúvidas trabalho final	41% a 60%
41 E	Encerramento	0
Legenda: T = Teoria, E = Exercício, L = Laboratório		