



Plano de Ensino para o Ano Letivo de 2020

IDENTIFICAÇÃO		
Disciplina: Projetos de Investimentos e Empreendedorismo		Código da Disciplina: ADM611
Course: Investment Projects and Entrepreneurship		
Materia: Proyectos de Inversión y Emprendimiento		
Periodicidade: Semestral	Carga horária total: 80	Carga horária semanal: 04 - 00 - 00
Curso/Habilitação/Ênfase: Administração Administração	Série: 3 3	Período: Matutino Noturno
Professor Responsável: Sandra Bergamini Leonardo	Titulação - Graduação Bacharel em Ciências	Pós-Graduação Mestre
Professores: Afonso Carlos Braga Carlos Augusto Nakano Reynaldo Dannecker Cunha Sandra Bergamini Leonardo	Titulação - Graduação Engenheiro Bacharel em Administração Bacharel em Comunicação Bacharel em Ciências	Pós-Graduação Mestre Mestre Doutor Mestre
OBJETIVOS - Conhecimentos, Habilidades, e Atitudes		
<p>Oferecer aos alunos a oportunidade de desenvolver um plano de negócio de um novo empreendimento e assim exercitar os conhecimentos adquiridos em diversas disciplinas num caso prático e motivante.</p> <p>Conhecimentos:</p> <p>C1 - Entender o comportamento do empreendedor</p> <p>C2 - Diferenciar classes de produtos e seu valor</p> <p>C3 - Perceber as forças competitivas do mercado</p> <p>C4 - Raciocínio analítico em marketing, finanças e operações</p> <p>C5 - Elaboração de plano de negócios</p> <p>Habilidades :</p> <p>H1 - Identificar oportunidades para geração de riqueza.</p> <p>H2 - Realizar reflexões sobre produtos e inovações.</p> <p>H3 - Elaborar plano de negócios.</p> <p>Atitudes :</p> <p>A1 - Ser inovador e pró-ativo.</p> <p>A2 - Pensar profissionalmente, fazer uso da criatividade, razão e da intuição.</p> <p>A3 - Realizar reflexões sobre o comportamento empreendedor para criação de novas organizações.</p>		



EMENTA
<p>Empreendedorismo. Concepção, planejamento e gestão de empresas. Plano de Negócio. Intra-empreendedorismo.</p> <p>Como perceber o espírito empreendedor para constituir empresas e dentro das empresas, em diversos setores de mercado como bens de consumo, bens duráveis, serviços, varejo e mercado industrial. Instrumentalizar os alunos para pensar um novo negócio desde a concepção da idéia, passando pelo lado estratégico/ tático até os principais pontos para avaliar a viabilidade do negócio (análise financeira).</p>
SYLLABUS
<p>Entrepreneurship. Conception, planning and company management. Business Plan. Inside company entrepreneurship.</p> <p>How to perceive the entrepreneurship spirit to establish a new enterprise and/or work within a company in a varied set of markets such as: fast moving consumer goods, durable goods, services, retail, wholesale and business to business. Enable the students to conceive a new business, starting from idea generation, passing through the strategic/tactic aspects until reaching the financial analysis to assess the company viability.</p>
TEMARIO
<p>Emprendimiento. Diseño, planificación y gestión de empresas. Plan de Negocios. Intrapreneurship.</p> <p>Cómo desarrollar el espíritu emprendedor para formar empresas y gerir las empresas en diversos sectores del mercado, como el mercado de bienes de consumo, bienes duraderos, servicios, retail e industrial. Preparar los estudiantes a pensar en un nuevo negocio, desde la concepción de la idea, a través de los aspectos táctico y estratégico, hasta la viabilidad de la empresa (análisis financiero).</p>
ESTRATÉGIAS ATIVAS PARA APRENDIZAGEM - EAA
<p>Aulas de Teoria - Sim</p>
LISTA DE ESTRATÉGIAS ATIVAS PARA APRENDIZAGEM
<p>- Sala de aula invertida</p>
<p>- Project Based Learning</p>
METODOLOGIA DIDÁTICA
<p>O curso é baseado em aulas práticas. As aulas terão um caráter prático no sentido de que passo a passo será concebida uma idéia, uma visão de negócio e elaborado um Plano de Negócio.</p> <p>Videos / documentários / exemplos online de iniciativas de empreendedorismo.</p> <p>Trabalho em grupo e aplicação prática em sala de aula dos conhecimentos da disciplina e do curso para o desenvolvimento das habilidades empreendedoras.</p> <p>Pesquisas e estudos relativos aos temas escolhidos para cada projeto, pesquisa</p>



bibliográfica, pesquisa via Internet, pesquisa em campo.

Desenvolver competência para trabalhar em equipe.

CONHECIMENTOS PRÉVIOS NECESSÁRIOS PARA O ACOMPANHAMENTO DA 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 teoria geral de administração, noções básicas de processos e desenvolvimento de produtos;
- d) Aplicativos de edição de texto, planilhas eletrônicas e apresentações - para o desenvolvimento de planilhas e apresentação do plano de negócio.

Desejável o conhecimento de inglês.

CONTRIBUIÇÃO DA DISCIPLINA

A tendência no mundo atual para criação de novos modelos de negócios e relações de trabalho é evidente. Metade dos empregos de hoje não existiam há 10 anos e não será diferente no futuro. O novo modelo econômico pode ser preocupante no que tange a empregabilidade, os postos de trabalho se reduzem a cada dia e a colocação/recolocação de profissionais nas empresas está cada vez mais difícil.

Essa disciplina é uma forma de fomentar idéias de novas empresas baseadas em novos conhecimentos e eventualmente dar impulso para aqueles que tiverem interesse em se tornar um empreendedor um dia.

No geral, espera-se que ao final do curso os alunos deixem de lado uma visão conformista, que exerçam sua criatividade e espírito empreendedor nas organizações, que saibam mobilizar suas aptidões, ou ainda, que se lancem à aventura de criar unidades produtivas geradoras de riquezas.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Básica:

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro, RJ: Campus, 2001. 299 p.

GRANDO, Nei; Empreendedorismo Inovador: Como criar startups de tecnologia no Brasil. São Paulo, Editora: Évora, 2012

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. New Jersey: Willey, c2010. 280 p. ISBN 9780470876411.

**Bibliografia Complementar:**

BOM ANGELO, Eduardo. Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz a diferença. 4. ed. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2003. 250 p.

BRITTO, Francisco; WEVER, Luiz. Empreendedores brasileiros II: a experiência e as lições de quem faz acontecer. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2004. 169 p.

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. 275p.

HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P. Empreendedorismo. Trad. de Lene Belon Ribeiro. 5. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2004. 592 p.

KOTLER, P. e ARMSTRONG, G.; Princípios de Marketing. São Paulo, Editora: Prentice Hall, 1º Edição, 2007

AVALIAÇÃO (conforme Resolução RN CEPE 16/2014)

Disciplina semestral, com trabalhos.

Pesos dos trabalhos:

k_1 : 4,0 k_2 : 6,0

INFORMAÇÕES SOBRE PROVAS E TRABALHOS

Os trabalhos devem respeitar as regras do Trabalho Interdisciplinar (TI), sendo que os grupos não devem exceder 4 integrantes e o conteúdo deve ser baseado nos pontos discutidos e desenvolvidos nas aulas.

Serão realizadas avaliações dos times em 2 etapas (K1 e K2). Atenção, pois nestas avaliações o desempenho individual também será analisado. Apresentações ao longo do curso poderão ser necessárias e a participação de todos os elementos do grupo será fundamental e exigida.

Descrição dos Trabalhos:

Serão atribuídas exclusivamente notas de trabalhos, sendo uma entrega antes da P1 ($K1 = 40\%$) e a nota atribuída no TI ($K2 = 60\%$).

$K1$ = Relatório "Modelo de Negócios" contendo a concepção Estratégica e Operacional do itens referentes ao "Business Canvas Model" e análise de PITCH.

Nota: A nota de $K1$ terá acréscimo de até 2 pontos, a depender do desempenho do estudante na Avaliação Multidisciplinar.



K2 = Trabalho Interdisciplinar

Obrigatoriamente os trabalhos seguirão uma estrutura pré-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.

A critério do professor, estudantes reprovados na disciplina poderão ter as notas de trabalho (exclusivos da disciplina) recuperados quando estiverem cursando a dependência, desde que as mesmas tenham sido iguais ou maiores do que 6,0.

**OUTRAS INFORMAÇÕES**

A1/2007: disciplina semestral, com avaliação baseada exclusivamente em trabalhos

**SOFTWARES NECESSÁRIOS PARA A DISCIPLINA**

Excel: Desenvolvimento de planilhas, fórmulas, cálculos e análise de informações para tomada de decisão

PowerPoint: Elaboração de apresentações com o objetivo de demonstrar a construção e justificativa do plano de negócio proposto

Word: Elaboração e estruturação do plano de negócio.



APROVAÇÕES

Prof.(a) Sandra Bergamini Leonardo
Responsável pela Disciplina

Prof.(a) Ricardo Balistiero
Coordenador(a) do Curso de Administração

Data de Aprovação:



PROGRAMA DA DISCIPLINA		
Nº da semana	Conteúdo	EAA
22 T	Ementa da disciplina, critério de avaliação, comentários sobre os TIs do primeiro semestre, pontos a serem melhorados. Apresentação do modelo de aula que será ministrado para a disciplina	1% a 10%
23 T	Parte 1: Explicação sobre empreendedorismo e definição de Negócio. Revisão crítica sobre o negócio pré-estabelecido qto a Missão Visão e Valores Parte 2: Levantamento dos investimentos	11% a 40%
24 T	Parte 1: O modelo no processo empreendedor. Levantamento dos dados de mercado (fonte confiável), revisão do negócio. SWOT/5 Forças de Porter. Parte 2: Levantamento de custos, despesas e impostos diretos e indiretos.	11% a 40%
25 T	Parte 1: Refinamento do público-alvo e tamanho do negócio. Modelo estratégico (Estratégia genérica de Porter). Elaboração do CANVAS. Parte 2: Levantamento do capital de giro.	61% a 90%
26 T	Parte 1: Estrutura Organizacional e Política de salários Parte 2: Apuração do fluxo de caixa e do balanço patrimonial inicial.	41% a 60%
27 T	Parte 1: Plano de MKT (4Ps) e Vantagem Competitiva Parte 2: Levantamento do custo do capital próprio e de terceiros.	61% a 90%
28 T	Parte 1: Primeira sessão de PITCH em sala de aula Parte 2: Levantamento das vendas em unidades de cada produto	61% a 90%
29 T	Entrega da primeira parte do trabalho (K1)	41% a 60%
30 T	Semana de Prova P1	0
31 T	Parte 1: Estruturação dos processos Parte 2: Elaboração do BP, DRE e FC projetados, análise vertical e horizontal, indicadores.	61% a 90%
32 T	Parte 1: Levantamento dos recursos necessários (equipamentos, máquinas, e pessoas e etc) Parte 2: Elaboração do BP, DRE e FC projetados, análise vertical e horizontal, indicadores. Orientação dos TIs.	61% a 90%
33 T	Parte 1: Alinhamento dos recursos necessários x planejamento financeiro Parte 2: Elaboração do BP, DRE e FC projetados, análise vertical e horizontal, indicadores.	61% a 90%
34 T	Parte 1: Elaboração do Mapa Estratégico - BSC Parte 2: Verificação da viabilidade econômica e financeira da empresa. Elaboração da conclusão. Formatação.	11% a 40%
35 T	Parte 1: Elaboração do Mapa Estratégico - BSC Parte 2: Verificação da viabilidade econômica e financeira da empresa. Elaboração da conclusão. Formatação.	61% a 90%
36 T	ENTREGA DO TI	91% a 100%
37 T	Apresentações Comentários sobre as apresentações.	1% a 10%
38 T	Semana de Prova P1	0
39 T	Entrega do trabalho final para nota K2	91% a 100%
40 T	REVISÃO de notas	1% a 10%
41 T	SEMANA DE PROVAS P2 Encerramento	0



Legenda: T = Teoria, E = Exercício, L = Laboratório