



## 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: 2014-2

### 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.
- 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.
- 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.

**Fontes complementares de informação e sites:**

Revista Exame  
Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios  
Jornal A Gazeta

[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)

## I. CRONOGRAMA

- Aula 1 - Apresentação do Programa do curso e Aplicação e discussão do Questionário: pesquisa de expectativas.
  - Aula 2 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 1 do livro o Segredo de Luísa
  - Aula 3 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 2 do livro o Segredo de Luísa
  - Aula 4 - Exibição e debate sobre o filme: Piratas do Vale do Silício.
  - Aula 5 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 3 do livro o Segredo de Luísa
  - Aula 6 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 4 do livro o Segredo de Luísa
  - Aula 7 - Exposição e discussão em sala do conteúdo Capítulo 5 do livro o Segredo de Luísa
  - Aula 8 - Estudo de caso sobre empreendedores.
  - Aula 9 - Depoimento de empreendedor(a).
  - Aula 10 - Discussão em sala de aula sobre a atividade Depoimento de empreendedor(a).
  - Aula 11 - Preparação do Plano de Negócios
  - Aula 12 - Prova sobre o conteúdo do livro
  - Aula 13 - Entrega e correção da prova, preparação do Plano de Negócios.
  - Aula 14 - Apresentação do Plano de Negócios.
  - Aula 15 - Apresentação do Plano de Negócios.
- Prova Final: 16/12/2014

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