UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO – UFES
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS – CCJE
DEPARTAMENTO DE GEMOLOGIA

Plano de ensino			
Universidade Federal do Espírito Santo		**Campus: Goiabeiras**	
Curso: Gemologia			
Departamento Responsável: Gemologia			
Data de aprovação (Art. Nº 91):			
DOCENTE PRINCIPAL: Divino Manoel Teixeira			
Qualificação/link para o Currículo Lattes: http://lattes.cnpq.br/9480852920891511			
Disciplina: Empreendedorismo		**Código: GEM06695**	
Período: 2026/1		**Turma: 1**	
Pré-requisito não há pré-requisito		**Carga Horária Semestral: 60 horas**	
Créditos: 3	**Distribuição da Carga Horária Semestral**		
	Teórica	**Exercício**	**Laboratório**
	45	**15**	**-**

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 joias.

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

Conteúdo Programático:

PARTE I - EMPREENDEDORISMO: QUEM, O QUÊ, POR QUÊ?

1.1 Empreendedorismo: Um Campo – E uma Atividade
1.1.1 O campo do empreendedorismo: sua natureza e raízes
1.1.2 Empreendedorismo: uma perspectiva processual
1.1.2.1 Níveis de análise: micro versus macro
1.1.3 Fontes de conhecimento sobre empreendedorismo: como sabemos o que sabemos
1.1.3.1 Teoria: Resposta às Perguntas “Por quê?” e “Como?”
1.2. Descobrindo oportunidades: Entendendo oportunidades de Empreendedorismo e Análise do setor
1.2.1 Reconhecimento de oportunidades: uma etapa-chave no processo empreendedor
1.2.2 Mudança Tecnológica, Mudança Política e Regulamentar, Mudança Social e Demográfica
1.2.3 Setores que favorecem novas empresas: terrenos férteis para novos empreendimentos
1.2.4 Condições do Conhecimento, Condições da Demanda, Ciclos de Vida do Setor e Estrutura do Setor
1.2.5 Oportunidades e novas empresas
1.2.6 Explorando uma Inovação Incremental ao Abrir uma Empresa

1.3. Fundamentos Cognitivos do Empreendedorismo: Criatividade e reconhecimento de oportunidades
1.3.1 Fundamentos cognitivos do empreendedorismo: criatividade e reconhecimento de oportunidades
1.3.2 Matérias-Primas para a Criatividade e o Reconhecimento de Oportunidades: Estruturas Mentais que Nos Permitem Armazenar – e Usar – Informações
1.3.3 Reconhecimento de oportunidades: uma etapa-chave no processo empreendedor

1.3.4 Acesso às Informações e Seu Uso Eficaz: A Essência do Reconhecimento de Oportunidades
1.3.5 Reconhecimento das Oportunidades: Percepções Adicionais da Ciência Cognitiva
1.3.6 Técnicas Práticas para Aumentar o Reconhecimento de Oportunidades

PATE II - Reunindo os recursos

2.1 **Adquirindo informações Essenciais: por que "olhar Antes de saltar" É realmente um Bom Conselho para Empreendedores**
2.1.1 Informações do mercado: determinando o que seus clientes realmente querem
2.1.2 Técnicas Diretas e Indiretas para Coletar Informações do Mercado: Pesquisas, Mapeamento Perceptual e Discussões em Grupo
2.1.3 Regulamentações e políticas governamentais: como elas afetam novos empreendimentos
2.1.4 Impostos e Políticas governamentais: O Custo de Ignorar as Regras
2.2 Reunindo a Equipe: Adquirindo e utilizando recursos Humanos Essenciais
2.2.1 Similaridade versus complementaridade: "conheça-te a ti mesmo" revisitado
2.2.2 Auto-Avaliação
2.2.3 Administração da Imagem: A Arte de Parecer Bem – e como Reconhecê-la
2.2.4 Duplicidade: Além da Administração de Imagem
2.2.5 Utilizando os recursos humanos do novo empreendimento: criando fortes relações de trabalho entre a equipe fundadora
2.2.6 Papéis, Imparcialidade Percebida e Comunicação Eficaz
2.2.7 Contratando Funcionários Excelentes
2.2.8 Maior É Necessariamente Melhor? O Número de Funcionários como um Fator no Crescimento do Novo Empreendimento
2.3 Financiando novos Empreendimentos
2.3.1 Volumes e fontes de capital: quanto e qual o tipo de que você precisa?
2.3.2 Volume de Capital Inicial
2.3.3 Estimando as Necessidades Financeiras: Custos Iniciais, Demonstrativos Financeiros,
2.3.4 Demonstrativos de Fluxo de Caixa e Análise de Ponto de Equilíbrio
2.3.5 Fontes de Capital
2.3.6 Injeção Gradual de Investimento
2.3.7 O Custo do Capital
2.4 Redigindo um plano de negócio Eficaz: Elaborando um Guia para o sucesso
2.4.1 Redigindo um plano de negócio eficaz: elaborando um guia para o sucesso
2.4.2 O Resumo Executivo, Histórico, Produto, Objetivo, Análise de Mercado, Desenvolvimento, Produção e Localização, A Equipe Gerencial, Planos e Projeções Financeiras, Riscos Críticos, Programação das Etapas e Marcos
2.4.3 Fazendo uma Apresentação Eficaz do Plano de Negócio: A Bola Está Definitivamente no Seu Campo
2.4.4 O uso do Canvas como apoio na construção do Plano de Negócio (PN)

PARTE III - Lançando o novo Empreendimento

3.1 O Formato Jurídico dos novos Empreendimentos – E o Ambiente Jurídico em que operam
3.1.1 O ambiente jurídico dos novos empreendimentos: alguns fundamentos
3.1.2 Novos Empreendimentos e a Legislação, os riscos do Desconhecimento da Legislação, componentes essenciais dos contratos empresariais, elementos básicos e obrigações contratuais
3.1.3 Franquias
3.1.3.1 Tipos de Franquia e seus benefícios, Desvantagens de Ser um Franqueado, Aspectos Legais das Franquias
3.2 O marketing em uma nova Empresa
3.2.1 Avaliação, dinâmica e aceitção do mercado
3.2.2 Necessidade Real, avaliação da preferência dos clientes e o Mercado para Novos Produtos e

Serviços, conhecimento do mercado
3.2.3 Venda Pessoal, definição de preço de novos produtos, a estrutura de custos e da oferta e procura
3.3 Estratégia: planejamento para vantagens Competitivas
3.3.1 Vantagem competitiva: um ingrediente essencial
3.3.2 Estratégia: protegendo os lucros da exploração de oportunidade
3.3.3 Estabelecendo Barreiras para a Imitação, Minimizando o Custo de Explorar a Oportunidade, Acelerando o Ritmo para o Mercado e Usando as Melhores Habilidades
3.3.4 Formando Alianças e Parcerias com Empresas Estabelecidas
3.4 Propriedade intelectual: protegendo suas idéias
3.4.1 O Processo de Desenvolvimento de Produtos
3.4.2 Vantagens de uma Nova Empresa no Desenvolvimento de Produtos
3.4.3 A Facilidade de se Imitar a Propriedade Intelectual dos Empreendedores
3.4.4 Contratos de Confidencialidade e Não-Concorrência
3.4.5 Formas jurídicas de proteção à propriedade intelectual
3.4.3 Formas não-jurídicas de proteção à propriedade intelectual

PARTE IV - Operando a Empresa: Construindo um sucesso duradouro

4.1 Habilidades Essenciais para os Empreendedores:
4.1.1 Construindo competências: Competência social, Confiança, Administração de conflitos, Persuasão e Controle do estresse
4.2 Construindo os recursos Humanos do novo Empreendimento: recrutando, motivando e retendo Funcionários realizadores
4.2.1 Recrutando, selecionando, motivando e retendo funcionários realizadores
4.3 Estratégias de saída para Empreendedores: Quando – e Como – Colher as recompensas
4.3.1 Sucessão, Aquisições Financiadas e Planos de Participação Acionária dos Funcionários
4.3.2 Venda para Pessoas de Fora e a determinação do valor da empresa

Metodologia:

Os métodos de ensino a serem utilizados nessa disciplina, incluem:

- Aulas expositivas dialogadas;
- Análise e debates de textos e vídeos;
- Leituras orientadas;
- Aplicação de estudos de caso;
- Resolução de exercícios;
- Seminários;
- Atividades práticas e desenvolvimento de trabalho prático; e
- Roda de conversa com profissionais do mercado (*caso seja possível*).

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO – UFES
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS – CCJE
DEPARTAMENTO DE GEMOLOGIA

Critérios / Processo de avaliação da aprendizagem:

Os alunos serao avaliados por meio seminários, exercícios, atividades aplicadas em sala de aula e trabalho em grupo (Plano de negócios - trabalho final). O total da nota do semestre e de 10,0 pontos (100%).

- Os pontos serão divididos da seguinte forma:

N1 = Seminários: 20%
N2 = Participação na disciplina: 15%
N3 = Atividades: 15%
N4 = Trabalho final (Plano de Negócio): 50%

Situação Final: se a Média for ≥ 7,0 o aluno estará aprovado. Se não, deverá ser submetido a uma Prova Final*** para tentar Média ≥ 5 (Média Semestral + Prova Final/2).
***A Prova Final será individual, na qual conterá questões de natureza dissertativa e/ou de múltipla escolha, relativa a todo o conteúdo lecionado durante o semestre.
Por ter caráter didático, os exercícios e atividades serão avaliados com relação à realização ou não das atividades nas datas programadas, desde que as entregas estejam dentro dos critérios e propósitos pré-definidos para a sua elaboração, apresentados no primiero dia de aula.

- Frequência:
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

- Observações Gerais:
(i) Sempre que necessário, o (a) aluno (a) podera contatar o docente por meio do e-mail divino.teixeira@ufes.br ou diretamente em sala de aula (esta é a via principal, dado que o curso é presencial).

Bibliografia Básica:

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. São Paulo: Sextante. 2012.
DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. São Paulo.Sextante. 2011.
DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro. Ed. Campus. 2008.

Bibliografia Complementar:

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007. Número de Chamada: 65.016.1 B265e
CARPENTER, Candice. Seja você: assuma o controle das transformações. Rio de Janeiro: Campus. 2002.
LOPES, Rose Mary Almeida. Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas. Elsevier, 2010.
HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. Empreendedorismo. AMGH Editora, 2014.

Quadro 1 – Cronograma

Mês	Dia de aula	Atividades do Professor	Atividades avaliativas a serem realizadas pelo aluno
Março	**19 - aula 1**	**Aula inaugural** Parte I: Dinâmica de apresentação do professor e alunos Parte II: Aula expositiva - Introdução à disciplina: O mito do empreendedor: O empreendedor, o técnico e o administrador	
	26 - aula 2	Aula expositiva: - Empreendedorismo: um campo – e uma atividade - Descobrindo oportunidades: Entendendo oportunidades de Empreendedorismo e Análise do setor - Fundamentos Cognitivos do Empreendedorismo: Criatividade e reconhecimento de oportunidades	
Abril	**02 - aula 3**	Aula expositiva: - Adquirindo informações Essenciais: por que “olhar Antes de saltar” É realmente um Bom Conselho para Empreendedores	
	09 - aula 4	Aula expositiva: -Reunindo a Equipe: Adquirindo e utilizando recursos Humanos Essenciais - Financiando novos Empreendimentos	
	16 - aula 5	Aula expositiva: -Redigindo um Plano de Negócio (PN) Eficaz: Elaborando um Guia para o sucesso -O uso do Canvas como apoio na	-Atividade grupal

		construção do PN -Atividade em sala	
	23 - aula 6	Aula expositiva: -Redigindo um Plano de Negócio (PN) Eficaz: Elaborando um Guia para o sucesso -O uso do Canvas como apoio na construção do PN -Atividade em sala	-Atividade grupal
	30 - aula 7	Aula expositiva: -O Formato Jurídico dos novos Empreendimentos – E o Ambiente Jurídico em que operam	
Maio	**07 - aula 8**	**Apresentação da primeira versão do plano de negócio**	-Apresentação em grupo
	14 - aula 9	Aula expositiva: **- O marketing em uma nova Empresa** -Avaliação, dinâmica e aceitação do mercado -O processo de marketing em uma nova empresa	
	21 - aula 10	Aula expositiva: - Estratégia: planejamento para vantagens Competitivas - Propriedade intelectual: protegendo suas idéias	
	28 - aula 11	Aula expositiva: **-Habilidades Essenciais para os Empreendedores:** -Construindo competências: Competência social, Confiança, Administração de conflitos, Persuasão e Controle do estresse - Atividade	- Atividade em grupo
Junho	**11 - aula 12**	Aula expositiva: -Construindo os recursos Humanos do novo Empreendimento: recrutando, motivando e retendo Funcionários realizadores.	
	18- aula 13	Aula expositiva: **-Estratégias de saída para Empreendedores: Quando – e Como – Colher as recompensas** -Sucessão, Aquisições Financiadas e Planos de Participação Acionária dos Funcionários -Venda para Pessoas de Fora e a determinação do valor da empresa	

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO – UFES
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS – CCJE
DEPARTAMENTO DE GEMOLOGIA

	25 - aula 14	**Trabalhos finais**	**Apresentação da versão final do PN**
Julho	**02 - aula 15**	**Trabalhos finais** Entrega das notas parciais e dúvidas sobre a prova final	**Apresentação da versão final do PN (se necessário)**
	09	Data reservada para alteração de agenda se necessário	
	16	Data reservada para alteração de agenda se necessário	
	23	**Prova Final**	Avaliação considerada como prova final individual e sem consulta. (todo conteúdo).

****Qualquer alteração será amplamente discutida e acordada com os alunos matriculados.
Obs.: A carga horária da disciplina se completa com 15 aulas.