



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

## Plano de Ensino

**Universidade Federal do Espírito Santo**

**Campus de Goiabeiras**

**Curso:** Gemologia

**Departamento Responsável:** Departamento de Gemologia

**Data de Aprovação (Art. nº 91):**

**DOCENTE PRINCIPAL :** MARCOS ANTONIO SPINASSE

**Matrícula:** 1397654

**Qualificação / link para o Currículo Lattes:** <http://lattes.cnpq.br/9668472344703533>

**Disciplina:** EMPREENDEDORISMO

**Código:** GEM06695

**Período:** 2026 / 2

**Turma:** 01

**Carga Horária Semestral:** 60

### Distribuição da Carga Horária Semestral

| Créditos: 3 | Teórica | Exercício | Laboratório | Extensão |
|-------------|---------|-----------|-------------|----------|
|             | 45      | 15        | 0           |          |

### 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 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.

### Conteúdo Programático:

Princípio norteador: A disciplina é estruturada a partir do empreendedorismo como processo, colocando a identificação de oportunidades e o planejamento de negócios como eixos centrais do ensino-aprendizagem. Utiliza o Business Model Canvas como ferramenta metodológica para estruturar o modelo de negócio, e o Plano de Ação como instrumento para detalhar a implementação do empreendimento. O aluno é desafiado a desenvolver um PROJETO DE EMPREENDIMENTO para a cadeia produtiva de gemas, joias e bijuterias, integrando conhecimentos de mercado, finanças, marketing, propriedade intelectual e gestão.

### Conteúdo:

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

Empreendedorismo: um campo e uma atividade. Natureza e raízes. Perspectiva processual. Níveis de análise.

O mito do empreendedor: o empreendedor, o técnico e o administrador (Dolabela).

Descobindo oportunidades: entendendo oportunidades de empreendedorismo e análise do setor.

Reconhecimento de oportunidades. Mudanças tecnológicas, políticas, sociais e demográficas.

Fundamentos cognitivos do empreendedorismo: criatividade e reconhecimento de oportunidades. Estruturas mentais, acesso às informações e seu uso eficaz. Técnicas práticas para aumentar o reconhecimento de oportunidades.

Oportunidades específicas na cadeia produtiva de gemas, joias e bijuterias (gemas éticas, joias sustentáveis, rastreabilidade, customização, certificação, consultoria, bijuterias autorais, entre outros).

#### PARTE II - REUNINDO OS RECURSOS E PLANEJANDO O NEGÓCIO

Adquirindo informações essenciais: pesquisa de mercado, técnicas diretas e indiretas. Análise de mercado e concorrência no setor joalheiro. Análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) aplicada ao setor de gemas, joias e bijuterias. Matriz de riscos: identificação de riscos operacionais, financeiros, de mercado e regulatórios, com respectivas estratégias de mitigação. Regulamentações e políticas governamentais aplicáveis ao setor.

Reunindo a equipe: recursos humanos essenciais. Similaridade versus complementaridade. Autoavaliação.

Contratação de funcionários. Competências necessárias para uma joalheria/empreendimento do setor.

Financiando novos empreendimentos: volumes e fontes de capital. Estimativas financeiras. Demonstrativos de fluxo de caixa. Análise de ponto de equilíbrio. Fontes de financiamento para o setor joalheiro (editais, linhas de crédito, investidores-anjo).

Redigindo um plano de negócio eficaz: o Business Model Canvas como ferramenta de apoio. Os 9 blocos do Canvas (Proposta de Valor, Segmentos de Clientes, Canais, Relacionamento, Fontes de Receita, Recursos-Chave,

Atividades-Chave, Parcerias-Chave, Estrutura de Custos) com exemplos aplicados ao setor de gemas e joias.

### PARTE III - LANÇANDO O NOVO EMPREENDIMENTO

O formato jurídico dos novos empreendimentos e o ambiente jurídico em que operam. Legislação, contratos, franquias. MEI, ME, EPP, Sociedade Limitada qual a melhor opção para uma joalheria?

O marketing em uma nova empresa: avaliação, dinâmica e aceitação do mercado. Venda pessoal, definição de preço, estrutura de custos. Marketing digital para o setor joalheiro (Instagram, TikTok, e-commerce, feiras virtuais).

Estratégia: planejamento para vantagens competitivas. Barreiras à imitação, alianças e parcerias. Diferenciação no setor de joias e bijuterias (design autoral, gemas certificadas, sustentabilidade).

Propriedade intelectual: protegendo ideias. Contratos de confidencialidade. Formas jurídicas e não-jurídicas de proteção. Patentes, marcas, desenho industrial, segredo industrial e direitos autorais aplicados ao setor joalheiro. Registro no INPI.

### PARTE IV - OPERANDO A EMPRESA

Habilidades essenciais para os empreendedores: competência social, confiança, administração de conflitos, persuasão, controle do estresse.

Construindo os recursos humanos: recrutamento, motivação e retenção de funcionários.

Estratégias de saída: sucessão, aquisições, planos de participação acionária. Determinação do valor da empresa.

#### Metodologia:

Aulas expositivas dialogadas, utilizando recursos visuais e leituras direcionadas, a fim de estimular a reflexão e o debate sobre os temas tratados;

Resolução de exercícios;

Desenvolvimento de projeto (PROJETO DE EMPREENDIMENTO I Portfólio Acadêmico);

Seminários mediados e acompanhados por debates;

Estudos de caso aplicados ao setor joalheiro;

Roda de conversa com profissionais do mercado (quando possível);

Utilização do Glossário Joalheiro como referência terminológica para o setor.

#### Critérios / Processo de avaliação da Aprendizagem :

Elaboração de um PROJETO DE EMPREENDIMENTO para a cadeia produtiva de gemas, joias e bijuterias, incluindo: o Business Model Canvas, o Plano de Ação para implementação, a análise de viabilidade (mercado, concorrência, riscos) e a estratégia de propriedade intelectual.

#### AV I - Avaliação do conteúdo (Peso: 0 a 4,0 pontos)

Peso de 0 a 4, sendo: A) 80% e B) 20%

A) Resolução de exercícios e atividades práticas, compostos pelos Exercícios 01 (Reconhecimento de Oportunidades), 02 (Business Model Canvas I Primeira Versão), 03 (Análise de Mercado e Concorrência), 04 (Plano Financeiro e Viabilidade) e 05 (Plano de Ação e Propriedade Intelectual).

B) Cumprimento das entregas nos prazos determinados, considerando um desconto de 20% por atraso na nota referente à entrega em questão.

#### AV II - Avaliação do PROJETO DE EMPREENDIMENTO I Portfólio Acadêmico (Peso: 0 a 3,0 pontos)

Peso de 0 a 3, sendo C) 80% e D) 20%

C - Portfólio acadêmico (Arquivo em formato PDF com textos, desenhos, gráficos, esquemas, fotos e imagens e o que for necessário) sobre o PROJETO DE EMPREENDIMENTO, onde a estrutura do Portfólio Acadêmico se constitui de: 1 - Introdução; 2 - Contextualização e problematização; 3 - Fundamentação teórica (incluindo conceitos de empreendedorismo, Canvas, plano de ação, propriedade intelectual); 4 - Solução encontrada para a problemática identificada com a entrega do Projeto - PROJETO DE EMPREENDIMENTO, contendo: o Business Model Canvas preenchido, o Plano de Ação detalhado, a análise de mercado e concorrência, o plano financeiro e de viabilidade, a estratégia de propriedade intelectual; 5 - Síntese da aprendizagem construída; 6 - Referências bibliográficas.

D - Cumprimento da entrega no prazo determinado, implicando na redução de 20% da nota atribuída ao Portfólio em caso de atraso.

#### AV III - Avaliação da apresentação do PROJETO DE EMPREENDIMENTO I Vídeo e Defesa (Peso: 0 a 3,0 pontos)

Peso de 0 a 3, sendo E) 80% e F) 20%

E - Defesa do projeto através de vídeo com o conteúdo do portfólio acadêmico, seguida de arguição realizada pelo professor, sendo avaliados: a clareza e objetividade na apresentação; a capacidade de argumentação e defesa das decisões de projeto; o domínio dos conceitos de empreendedorismo, Canvas e plano de ação; a qualidade do vídeo (edição, áudio, imagens) e da comunicação visual; e a consistência das respostas às perguntas.

F - Cumprimento da entrega no prazo determinado, implicando na redução de 20% da nota atribuída à apresentação em caso de atraso.

#### IV - Prova final (Avaliação Final)

A avaliação final pode ser do tipo I ou II.

Avaliação final tipo I - Refazer as resoluções das atividades (Tipo(s) AVI e/ou AVII e/ou AVIII) inadequadas e/ou entrega daquelas atividades (Tipo(s) AVI e/ou AVII e/ou AVIII) que não foram feitas, com a restrição de que o aluno só pode refazer atividades que tenham sido entregues no prazo, mas com nota abaixo de 6,0; atividades não entregues no prazo só podem ser recuperadas na Avaliação final tipo II.

Avaliação final tipo II - Responder uma prova dissertativa sobre os temas trabalhados durante o semestre corrente na

disciplina.

[Média (Somatório das notas das Avaliações tipo AVI + AVII + AVIII) + Nota da Prova Final] / 2 = Nota Final

#### **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.

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.

HISRIC, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. Empreendedorismo. AMGH Editora, 2014.

#### **Cronograma:**

| <b>Aula</b> | <b>Data</b> | <b>Descrição</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Exercícios</b> | <b>Observações</b> |
|-------------|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------|
| 01          | 24/09/2026  | Apresentação da disciplina. O mito do empreendedor. Empreendedorismo: campo e atividade. Oportunidades no setor joalheiro. INÍCIO EXERCÍCIO 01 (Reconhecimento de Oportunidades).                                                                                                                                    |                   |                    |
| 02          | 01/10/2026  | Descobrendo oportunidades: mudanças tecnológicas, políticas, sociais e demográficas. Técnicas de criatividade. INÍCIO EXERCÍCIO 02 (Canvas). OFICINA: Rascunhos do Canvas. ENTREGA: Exercício 01.                                                                                                                    |                   |                    |
| 03          | 08/10/2026  | Fundamentos cognitivos do empreendedorismo. Técnicas de criatividade para identificação de oportunidades na cadeia de gemas, joias e bijuterias. Apresentação: Modelo de Negócio Business Model Canvas (parte 1). OFICINA: Refinamento do Canvas (Proposta de Valor e Segmentos de Clientes). ENTREGA: Exercício 02. |                   |                    |
| 04          | 15/10/2026  | Pesquisa de mercado técnicas diretas e indiretas. Análise de concorrência no setor joalheiro. Regulamentações. Apresentação: Análise de Viabilidade (parte 1). INÍCIO EXERCÍCIO 03 (Análise de Mercado). OFICINA: Mapeamento de concorrentes e mercado.                                                              |                   |                    |
| 05          | 22/10/2026  | Recursos humanos essenciais. Similaridade vs complementaridade. Autoavaliação. Contratação. Apresentação: Modelo de Negócio Business Model Canvas (parte 2). OFICINA: Aprofundamento do Canvas (Recursos-Chave, Atividades-Chave, Parcerias-Chave). ENTREGA: Exercício 03.                                           |                   |                    |
| 06          | 29/10/2026  | Financiamento, fontes de capital. Fluxo de caixa. Ponto de equilíbrio. Análise SWOT e Matriz de Riscos. Apresentações: Plano de Ação (parte 1) e Análise de                                                                                                                                                          |                   |                    |

| Aula | Data       | Descrição                                                                                                                                                                                                                                            | Exercícios | Observações |
|------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------|
|      |            | Viabilidade (parte 2). INÍCIO EXERCÍCIO 04 (Plano Financeiro). OFICINA: Análise financeira e riscos.                                                                                                                                                 |            |             |
| 07   | 05/11/2026 | Business Model Canvas [os 9 blocos. Integração e coerência. Exemplos da cadeia joalheira. Apresentação: Modelo de Negócio [Business Model Canvas (parte 3 [conclusão). OFICINA: Consolidação do Canvas final. ENTREGA: Exercício 04.                 |            |             |
| 08   | 12/11/2026 | Formato jurídico (MEI, ME, EPP, LTDA). Legislação, contratos. Marketing (preço, praça, promoção). Apresentação: Plano de Ação (parte 2). INÍCIO EXERCÍCIO 05 (Plano de Ação e PI). OFICINA: Formato jurídico e estratégias de marketing.             |            |             |
| 09   | 19/11/2026 | Estratégia e vantagem competitiva. Barreiras à imitação. Propriedade intelectual: patentes, marcas, desenho industrial, segredo industrial. Apresentação: Propriedade Intelectual. OFICINA: Estratégia de PI e Plano de Ação. ENTREGA: Exercício 05. |            |             |
| 10   | 26/11/2026 | Habilidades essenciais do empreendedor. Recrutamento, motivação, retenção. Estratégias de saída. Apresentação: Plano de Ação (parte 3). OFICINA: Consolidação final do Portfólio revisão dos itens A, B, C e D. Orientações para o vídeo.            |            |             |
| 11   | 03/12/2026 | DIA DA DEFESA APRESENTAÇÃO DOS PROJETOS. Exibição dos vídeos e arguição. ENTREGA FINAL: Portfólio Acadêmico (PDF) e link do vídeo (YouTube).                                                                                                         |            |             |
| 12   | 10/12/2026 | TÉRMINO - DEVOLUTIVA INDIVIDUAL. Recebimento de cada equipe para apresentação do resultado da avaliação geral do semestre. Feedback sobre o Portfólio, vídeo e desempenho ao longo do semestre. Orientações para a Prova Final (se necessário).      |            |             |
| 13   | 17/12/2026 | PROVA FINAL                                                                                                                                                                                                                                          |            |             |

#### Observação:

- I. Não serão aplicadas provas de 2ª chamada, a não ser para os casos previstos no regulamento da UFES;
- II. A média final para aprovação será 70% da nota total (7,0 pontos). 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;
- III. Tendo em vista o que dispõe a legislação educacional e as normas da UFES, só obterá crédito e nota na disciplina o aluno que tiver no mínimo 75% de presença 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; o monitoramento será realizado pelo docente;
- IV. Todos os termos técnicos utilizados nos exercícios e no Portfólio Acadêmico devem estar em conformidade com o Glossário Joalheiro (3ª edição, 2026), adotado como referência terminológica da disciplina