



PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Componente Curricular:	Gestão de Negócios e Empreendedorismo						
Unidade Ofertante:	FAGEN - Faculdade de Gestão e Negócios						
Código:	FAGEN39501	Período/Série:	8º	Turma:	N1		
Carga Horária:			Natureza:				
Teórica:	45	Prática:		Total:	45	Obrigatória()	Optativa()
Professor(A):	Prof. Dr. Frederico Rafael Vargas Rocha			Ano/Semestre:	2023/2		
Observações:							

2. EMENTA

Carreira empreendedora. Conceitos de empreendedorismo. Identificação de oportunidades. Metas financeiras. Definição do produto/serviço. Plano de negócio. Análise do mercado. Estratégias de marketing. Estruturação da organização e da equipe. Planejamento econômico-financeiro. Fontes de financiamento.

3. JUSTIFICATIVA

A disciplina Gestão de Negócios e Empreendedorismo contempla conteúdos básicos de empreendedorismo e pretende despertar nos estudantes a capacidade de empreender, começar o seu próprio negócio e/ou desenvolver as capacidades empreendedoras que são necessárias para os futuros profissionais. Além disso, a disciplina ajudará com ferramentas que podem auxiliar o estudante a desenvolver o seu lado empreendedor dentro do contexto da área da saúde.

4. OBJETIVO

Objetivo Geral:

Desenvolver a capacidade empreendedora, aprender a identificar oportunidades de negócios, e a criar e gerenciar um novo negócio.

Objetivos Específicos:

Compreender e aplicar os conceitos como produto/serviços, análise de mercado e desenvolvimento de plano de negócios. Ser capaz de aplicar estratégias de marketing, estruturação da organização e da equipe, planejamento econômico-financeiro.

5. PROGRAMA

1. Conceitos fundamentais:

1.1 Empreendedorismo e o empreendedor

1.2 Características do Empreendedorismo e do empreendedor

- 1.3 Motivos e mitos para o empreendedorismo
- 1.4 O processo empreendedor e oportunidades
- 1.5 Inovação e proteção de ideias

2. Desenvolvimento do negócio:

- 2.1 Pesquisa de Mercado
- 2.2 Modelo de Negócios
- 2.3 Definição de Produto/ Serviço
- 2.4 Análise de Mercado
- 2.5 Estratégia de Marketing
- 2.6 Plano Operacional e Organizacional
- 2.7 Planejamento Financeiro
- 2.8 Fontes de Financiamento

6. METODOLOGIA

TÉCNICAS DE ENSINO, CARGA HORÁRIA E TECNOLÓGICAS DIGITAIS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO

A disciplina será constituída de aulas expositivas, exposições dialogadas com a participação de discentes, seminários, casos e estudos de caso.

Recursos a serem utilizados: quadro, giz/pincel, projetor multimídia e Plataforma Moodle, a qual será utilizada para a disponibilização de materiais/informativos e entrega de atividades.

Os materiais da disciplina, com exceção dos textos de livros que possuem direitos autorais, serão disponibilizados via Plataforma Moodle.

Carga horária: 54 horas-aulas.

Aulas: Quintas-feiras: 08h às 09h40 / 09h50 às 10h40. A assiduidade será computada durante as aulas.

A comunicação entre discente e docente, ocorrerá por meio da Plataforma Moodle ou pelo E-mail institucional (frederico.vargas@ufu.br).

A chave de inscrição (método referente a auto inscrição) será padronizada com o código da disciplina: **FAGEN39501 - Gestão de Negócios e Empreendedorismo (2023/2)**. Chave de inscrição: **FAGEN39501**.

CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES

SEMANA	MÓDULOS	ATIVIDADES PREVISTAS	CARGA-HORÁRIA
1ª Semana 18/01/24	0. Apresentação do professor e da disciplina.	Apresentação do plano de ensino, atividades avaliativas, atividades complementares de carga horária da disciplina, formação de grupos e introdução à disciplina.	3 horas
2ª Semana 25/01/24	1. Conceitos fundamentais (1.1 até 1.3)	Aula Teórica	3 horas

3ª Semana 01/02/24	1. Conceitos fundamentais (1.4 e 1.5)	Aula Teórica	3 horas
4ª Semana 08/02/24	1. Conceitos fundamentais	Aula Prática / Atividade prática 1 Fechamento da Atividade prática 1 (Atividade complementar de CH)	3 horas 2 horas
5ª Semana 15/02/24	2. Desenvolvimento do Negócio (2.1)	Aula Teórica	3 horas
6ª Semana 22/02/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Aula Prática / Atividade prática 2 Fechamento da Atividade prática 2 (Atividade complementar de CH)	3 horas 1 horas
7ª Semana 29/02/24	2. Desenvolvimento do Negócio (2.2 e 2.3)	Aula Teórica	3 horas
8ª Semana 07/03/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Aula Prática / Atividade prática 3 Fechamento da Atividade prática 3 (Atividade complementar de CH)	3 horas 2 horas
9ª Semana 14/03/24	2. Desenvolvimento do Negócio (2.4 até 2.6)	Aula Teórica	3 horas
10ª Semana 21/03/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Aula Prática / Atividade prática 4 Fechamento da Atividade prática 4 (Atividade complementar de CH)	3 horas 2 horas
11ª Semana 28/03/24	2. Desenvolvimento do Negócio (2.7 e 2.8)	Aula Teórica	3 horas
12ª Semana 04/04/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Aula Prática / Atividade prática 5 Fechamento da Atividade prática 5 (Atividade complementar de CH)	3 horas 2 horas
13ª Semana 11/04/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Apresentação dos Planos de Negócios (Parte I)	3 horas
14ª Semana 18/04/24	2. Desenvolvimento do Negócio	Apresentação dos Plano de Negócios (Parte II)	3 horas
15ª Semana 25/04/24	Prova de recuperação e entrega de resultados	Recuperação de Aprendizagem - Com intuito de atender o art. 141 da Resolução CONGRAD 46/2022 o estudante que não obtiver o rendimento mínimo para aprovação e com frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) na disciplina poderá realizar uma prova.	3 horas
Total			54 horas

Importante:

1. A aprovação está condicionada à frequência igual ou superior a 75% da carga horária da disciplina.
2. A frequência será computada por meio de chamada oral (em aulas presenciais). Quando de atividades complementar de carga horária, a frequência será computada

com base na entrega de atividades dentro do prazo estipulado conforme cronograma destas.

3. Todas as atividades deverão ser entregues via Plataforma Moodle.

4. Atividades realizadas em sala de aula somente poderão ser entregues pelos discentes presentes em aula. Quando ausentes, mesmo em caso de entrega da atividade, não será computada para nota.

7. AVALIAÇÃO

A seguir, Quadro especificando: as datas, horários, critérios para a realização e correção das atividades avaliativas ou outras produções, que deverão ocorrer nos prazos estipulados pelo período letivo da disciplina.

INSTRUMENTO	PONTUAÇÃO	FORMATO	DATA
Atividade prática 1	15,0	Equipe	08/02/2024
Atividade prática 2	15,0	Equipe	22/02/2024
Atividade prática 3	15,0	Equipe	07/03/2024
Atividade prática 4	15,0	Equipe	21/03/2024
Atividade prática 5	15,0	Equipe	04/04/2024
Apresentação dos Planos de Negócios (Parte I)	25,0	Equipe	11/04/2024
Apresentação dos Planos de Negócios (Parte II)			18/04/2024
TOTAL	100,0		
Prova de recuperação	100,0	Individual	25/04/2004

Os trabalhos em equipe serão avaliados ao longo da disciplina, compreendendo atividades relacionadas a cada temática dos módulos. Os pontos serão distribuídos da seguinte forma:

- 75 pontos: Realização de Atividades práticas em equipes, as quais deverão ser aplicadas após a conclusão de cada subitem do módulo estudado ao longo das 15 semanas de aula;

- 25 pontos: Apresentação avaliativa final dos Planos de Negócios, a qual irá compreender todos os módulos estudados ao longo das 15 semanas de aula.

Crerios de avaliaço dos trabalhos: coerência das respostas e capacidade de relacionar o contedo da disciplina com o que foi solicitado na atividade, no ocorrncia de plgio, citaço das fontes utilizadas, quando for pertinente. Em atividades que exijam apresentao oral tambm sero avaliados os seguintes itens: participao dos integrantes do grupo, qualidade da apresentao, abordagem dos pontos-chaves da atividade e respeito ao tempo de apresentao quando estipulado.

Avaliao de recuperaço de aprendizagem: para os alunos que apresentarem, frequncia mnima de 75% (setenta e cinco por cento) na disciplina, mas **nota inferior a mdia necessria para sua aprovao**, ser inclua uma atividade de recuperaço, com intuito de atender o art. 141 da Resoluo CONGRAD 46/2022. O aluno poder fazer uma prova ao final do semestre incluindo todo o contedo programtico da disciplina, com o valor de 100,0, na qual dever obter o mnimo de 60,0 pontos para sua aprovao.

8. BIBLIOGRAFIA

Básica:

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier-Campus, 3. ed., 2008. INSTITUTO EMPREENDER ENDEAVOR. Crie seu negócio de alto impacto: livro do empreendedor. Endeavor, 2010.

TAJRA, Sanmya Feitosa. **Empreendedorismo**: questões na área de saúde, social, empresarial e educacional. São Paulo: Ed. Érica, 2009.

Complementar

BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo**: uma visão do processo. São Paulo: Cengage Learning. 2007.

DEGEN, R.J. **Empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José C.A. **Planos de negócios que dão certo**. Rio de Janeiro: Campus. 2008.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. (orgs.). **Empreendedorismo estratégico**: criação e gestão de pequenas empresas. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

HIRISCH, R. D.; PETERS, M.P.; SHEPER, P.D. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

9. APROVAÇÃO

Aprovado em reunião do Colegiado realizada em: ___/___/___

Coordenação do Curso de Graduação: _____



Documento assinado eletronicamente por **Henrique Geraldo Rodrigues, Professor(a) do Magistério Superior**, em 22/01/2024, às 14:58, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **5122882** e o código CRC **EBA4B69E**.