



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

Plano de Ensino			
Universidade Federal do Espírito Santo		Campus: Goiabeiras	
Curso: (561) Ciências Contábeis - Vespertino			
Departamento Responsável: Departamento de Ciências Contábeis			
Data de aprovação (Art. Nº 91): 31-05-2022			
Docente: Julyana Goldner Nunes (julyanavix@gmail.com)			
Qualificação/link para o Currículo Lattes: http://lattes.cnpq.br/2233029141393673			
Disciplina: Empreendedorismo		Código: CON06157	
Período: 2022/1		Turma: 02	
Pré-requisito: Não possui		Carga Horária Semestral: 30	
Créditos: 2	Distribuição da Carga Horária Semestral		
	Teórica	Exercício	Laboratório
	30	0	0
Ementa: Investigar, entender e internalizar a ação empreendedora, concentrando nos seguintes processos: autoconhecimento, perfil do empreendedor, criatividade, desenvolvimento da visão e identificação de oportunidades, validação de uma ideia, construção de um plano de negócios e negociação.			
Objetivos Específicos: Proporcionar aos discentes conhecimento e reflexão sobre ações empreendedoras; entender o fenômeno do empreendedorismo no Brasil, identificando as características e definindo o papel do novo empreendedor; além de identificar tendências e oportunidades e desenvolver e avaliar um Plano de Negócios; verificar componentes do marketing que dão suporte à montagem de um Plano de Negócio; descrever assuntos da contabilidade que dão suporte ao Plano Financeiro na montagem de um Plano de Negócios.			



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

Conteúdo Programático:

Unidade 1: Apresentação: Um breve histórico do empreendedorismo; Empreendedorismo para o contador; O que chamamos um sonho, somente uma idéia ou uma oportunidade; O perfil empreendedor.

Unidade 2: Estruturando um Plano de Negócio: O que é e para que serve; Sumário executivo; Elaboração do Plano de Negócio; Plano Estratégico; Definição da missão; Visão, objetivos e metas da empresa; Análise dos pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças.

Unidade 3: O Plano de Marketing: Conceito e estrutura; O ambiente interno ou o microambiente; O macro ambiente (ambiente externo); Variáveis do composto de marketing; Público-Alvo;

Unidade 4: O Plano Operacional: *Layout* ou arranjo físico; Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços; Processos operacionais; Necessidade de pessoal.

Unidade 5: O Plano Financeiro: Formas de tributação das empresas; Capital inicial total; Gastos que antecedem a abertura de uma empresa; Investimento em imobilizado; Capital de giro; Demonstração do Fluxo de Caixa; Ponto de equilíbrio; Conceito de Margem de Contribuição; Indicadores de resultado e performance; Busca por financiamento.

Metodologia:

- Aula expositiva com recurso visual: projetor multimídia, quadro-de-giz líquido e pincel;
- Associação de exemplos práticos à teoria.
- Utilização do Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) (disponibilizado pela UFES), com a disponibilização de fóruns, materiais e outras funcionalidades disponíveis, inclusive se necessário, a realização de atividades avaliativas e não avaliativas. - Link para acesso ao Ava: <https://ava.ufes.br/course/view.php?id=16786>
- Exercícios avaliativos e não avaliativos.
- Discussão de temas atuais.

Critérios / Processo de avaliação da aprendizagem:

Espera-se com o desenvolvimento da disciplina e das atividades contidas na disciplina de Empreendedorismo, que o aluno esteja apto a montar um **Plano de Negócio** contendo um mínimo de tópicos para que o empreendedor possa observar a viabilidade do negócio e se reportar a órgãos de fomento a fim de conseguir linha de crédito para prosseguir com seu intento.

A nota do aluno será composta por duas avaliações (i) Avaliação número 01 – AV1 e (ii) avaliação de número 02 – AV2:

(i) - A AV1 constará da entrega individual dos resumos dos capítulos I, II, III, IV, V e VI Livro **O Segredo de Luísa**, que deverá ser postados no **AVA** até o dia **25/07/22**.



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPIRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

O critério de correção dessa avaliação que irá compor a AV1 estará calcado na leitura e envio dos resumos de cada capítulo do Livro O Segredo de Luísa – valerá no máximo 1,0 (um) ponto.

(ii)- A AV2 constará da entrega de um Plano de Negócios e valerá no máximo 9,0 (nove) pontos, sendo 6,00 (cinco) pontos pela entrega, conforme critérios abaixo, e 3,00 (três) pontos pela apresentação do Plano de Negócio, conforme datas que constam no cronograma abaixo. Serão formados grupos de no máximo 6 integrantes **para execução do Plano de Negócio.**

Obs: no dia da apresentação todos os integrantes do grupo deverão estar presentes e participantes.

O Plano de Negócio deverá ser postado no AVA:

- Até o dia **25 de julho de 2022 até às 18h00 hs.**

Critérios para correção do Plano de Negócios

O Plano de Negócio deverá conter todos os tópicos vistos em sala de aula e conforme abaixo obrigatoriamente:

1. Capa
2. Sumário executivo
3. Plano estratégico
4. Plano de Marketing
5. Plano Operacional
6. Plano Financeiro
7. Anexos

“Podendo” ficar conforme abaixo:

1. Capa
2. Sumário executivo
3. Plano estratégico
 - 3.1. Definição do Negócio
 - 3.2. Definição da Visão
 - 3.3. Declaração da Missão da empresa
 - 3.4. Declaração dos Valores
 - 3.5. Políticas
 - 3.6. Fatores Críticos de Sucesso
 - 3.7. Análise de cenários
 - 3.8. Análise de S.W.O.T.
4. Plano de Marketing
 - 4.1. Análise do Ambiente Interno da empresa
 - 4.2. Análise do Ambiente Externo
 - 4.2.1. O Ambiente Competitivo (com a Matriz do Porter)
 - 4.2.2. O Ambiente Tecnológico
 - 4.2.3. O Ambiente Sócio Cultural
 - 4.2.4. O Ambiente Econômico
 - 4.2.5. O Ambiente Político Legal
 - 4.3. Variáveis do Composto do Marketing
 - 4.3.1. Produto
 - 4.3.2. Preço
 - 4.3.3. Praça



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

- 4.3.4. Promoção
- 4.3.5. Público-alvo
 - 4.3.5.1. Potencial de mercado na verificação do Público-alvo
 - 4.3.5.2. Segmentação de mercado
 - 4.3.5.3. Calcular o potencial de mercado
 - 4.3.5.4. Calcular o número de consumidor da região de atuação
 - 4.3.5.5. Número de concorrentes de sua região de atuação incluindo a sua empresa
 - 4.3.5.6. Número de clientes potenciais
 - 4.3.5.7. Consumo médio por cliente
 - 4.3.5.8. Tamanho total do mercado consumidor
 - 4.3.5.9. Potencial de vendas/participação de sua empresa
 - 4.3.5.10. A partir do potencial de vendas, comparativo de suas vendas em relação à participação cabível à sua empresa
5. Plano Operacional
 - 5.1. Layout da empresa
 - 5.2. Layout do Estoque
 - 5.3. Necessidade de pessoal
 - 5.3.1. Organograma com a descrição do pessoal dentro da empresa incluindo os sócios
 - 5.3.2. Plano de RH para os funcionários
6. Plano Financeiro
 - 6.1. Regime de tributação (porquê da escolha)
 - 6.2. Gastos que antecedem a abertura da empresa
 - 6.3. Gastos com imobilizado
 - 6.4. Capital de Giro
 - 6.5. Custo de Produção ou Custo (separando custos fixos de variáveis)
 - 6.6. Separar Despesas Fixas de Despesas variáveis
 - 6.7. Se for Indústria apuração do Custos dos Materiais Diretos
 - 6.8. Elaborar o Balanço Patrimonial projetado
 - 6.9. Elaborar a Demonstração do Resultado projetada
 - 6.10. Demonstração do Fluxo de Caixa
 - 6.11. Ponto de Equilíbrio
 - 6.12. Lucratividade
7. Anexos
8. Outros assuntos para observar no Modelo de Plano de Negócio e que poderá enaltecer o mesmo.
 - Conter Citações e Referências de acordo com as normas da ABNT mais atual.
 - O estudante poderá utilizar “qualquer outro modelo de Plano de Negócio” desde que “**citada a fonte**”. Isso é, se for modelo de Plano de Negócio de fonte fidedigna tipo Sebrae etc.

Observações importantes:

O aluno que ficar com a nota final **inferior a 7,0** deverá realizar a **Prova Final** devendo **apresentar um Plano de Negócio individualmente**, valendo no máximo **10,0 (dez) pontos** e, para aprovação final, sua média final deverá ser **Maior ou igual a 5,00**.

Da Prova Final

A prova final será no 22/08/2022 e constará da postagem a apresentação de um Plano de Negócio individualmente:



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPIRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

- **postar um Plano de Negócio INDIVIDUALMENTE até o dia 22/08/2022 até às 16h00 hs.**

Bibliografia Básica:

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa.** 1. ed. São Paulo: Cultura. Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Campus, 2008.

MATTOS, Aliomar Lino. **Empreendedorismo.** Vitória: Universidade Federal do Espírito Santo-UFES, 2013.

MENDES, Jerônimo. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso.** São Paulo: Atlas, 2009.

Bibliografia Complementar:

BRIDI, João Vitor; SOUZA, Ozinil Martins de. **Empreendedorismo.** Indaial: Editora ASSELVI, 2005.

BRITO, Francisco. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes.** Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor.** São Paulo: Cultura, 1999.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio.** Brasília: SEBRAE, 2007.

SACHS, Ignacy. **Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte.** Rio de Janeiro: SEBRAE, 2002.

Observações:

IMPORTANTE - RESOLUÇÃO/CEPE/UFES/Nº 7, DE 14 DE MARÇO DE 2022
(https://daocs.ufes.br/sites/daocs.ufes.br/files/field/anexo/resolucao_no_07.2022_-_cepe.pdf)

Art. 11. Havendo 2 (dois) ou mais casos confirmados de Covid-19 na mesma turma, as aulas poderão, a critério do Colegiado do curso, ser ministradas no formato remoto durante período de 7 (sete) dias de maneira síncrona ou assíncrona.

Parágrafo único. Após o período de 7 (sete) dias, os(as) alunos(as) contatantes assintomáticos há mais de 24 horas poderão retornar às atividades presenciais.

Cronograma:

Data	Horas/ aulas	Assunto	Método
25/04/2022	2	Apresentação do Plano de Ensino.	Presencial



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPIRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

02/05/2022	2	Um breve histórico do empreendedorismo. Empreendedorismo para o contador. O perfil empreendedor.	Presencial
09/05/2022	2	Estruturando um Plano de Negócio: O que é e para que serve; Sumário executivo; Elaboração do Plano de Negócio; Plano Estratégico; Definição da missão; Visão, objetivos e metas da empresa; Análise dos pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças.	Presencial
16/05/2022	2	Estruturando um Plano de Negócio: O que é e para que serve; Sumário executivo; Elaboração do Plano de Negócio; Plano Estratégico; Definição da missão; Visão, objetivos e metas da empresa; Análise dos pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças.	Presencial
23/05/2022	2	Estruturando um Plano de Marketing: Conceito e estrutura; O ambiente interno ou o microambiente; O macro ambiente (ambiente externo); Variáveis do composto de marketing; Público-Alvo;	Presencial
30/05/2022	2	Estruturando um Plano de Marketing: Conceito e estrutura; O ambiente interno ou o microambiente; O macro ambiente (ambiente externo); Variáveis do composto de marketing; Público-Alvo;	Presencial
06/06/2022	2	Estruturando um Plano Operacional: <i>Layout</i> ou arranjo físico; Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços; Processos operacionais; Necessidade de pessoal.	Presencial
13/06/2022	2	Estruturando um Plano Operacional: <i>Layout</i> ou arranjo físico; Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços; Processos operacionais; Necessidade de pessoal.	Presencial
20/06/2022	2	Estruturando um Plano Financeiro: Formas de tributação das empresas; Capital inicial total; Gastos que antecedem a abertura de uma empresa.	Presencial
27/06/2022	2	Estruturando um Plano Financeiro: Investimento em imobilizado. Capital de giro.	Presencial
04/07/2022	2	Estruturando um Plano Financeiro: Demonstração do Fluxo de Caixa. Ponto de equilíbrio. Conceito de Margem de Contribuição. Indicadores de resultado e performance. Busca por financiamento	Presencial
11/07/2022	2	Desenvolvimento do Plano de Negócios.	Presencial
18/07/2022	2	Desenvolvimento do Plano de Negócios.	Presencial
25/07/2022	2	Desenvolvimento do Plano de Negócios.	Presencial
01/08/2022	2	Apresentações do Plano de Negócios.	Presencial
08/08/2022	2	Apresentações do Plano de Negócios.	Presencial
15/08/2022	2	Entrega do Resultado.	Presencial
22/08/2022	2	Prova Final.	Presencial