



INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR

|              |   |                    |           |
|--------------|---|--------------------|-----------|
| <b>CURSO</b> | <b>Gestão de Empresas- Ramo de Organização e Gestão de empresas</b> | <b>ANO LECTIVO</b> | 2011/2012 |
|--------------|---|--------------------|-----------|

### FICHA DA UNIDADE CURRICULAR

|                                 |                             |                       |                 |
|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------|-----------------|
| <b>Unidade Curricular</b>       | <b>Projecto Empresarial</b> |                       |                 |
| <b>Área Científica</b>          | <b>GESTÃO</b>               |                       |                 |
| <b>Classificação curricular</b> | <b>OBRIGATÓRIA</b>          | <b>Ano / Semestre</b> | 3ºano/<br>2ºsem |

| <b>Créditos ECTS</b> | <b>Horas de trabalho do aluno</b> | <b>Carga horária das sessões de ensino</b> |                                 |
|----------------------|-----------------------------------|--|---------------------------------|
|                      |                                   | <b>Natureza Colectiva (NC)</b>             | <b>Orientação Tutorial (OT)</b> |
| 8                    | 216                               | TP: 90                                     |                                 |

| <b>DOCENTES</b>      |                                | <b>CATEGORIA</b>     |
|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| Responsável          | Jorge Manuel Marques Simões    | Professor Adjunto    |
| Teóricas             |                                |                      |
| Teórico-Práticas     | António Jorge D'Almeida Abegão | Assistente convidado |
| Práticas             |                                |                      |
| Prático-Laboratorial |                                |                      |

### OBJECTIVOS

O objectivo da disciplina é promover a aprendizagem através da experiência prática, ajudando à criação de um potencial negócio cujo projecto deverá ter inicio na ideia de negócio, passando pela elaboração de um Plano de Negócios e a avaliação das condições de implementação da actividade, de modo a adquirir competências válidas para mais facilmente entrar no mundo do trabalho. No final desta disciplina o aluno deverá ser capaz de construir um plano de negócios realizando o diagnóstico da oportunidade, a estratégia de implementação, o projecto de investimento e o plano de implementação. Espera-se que os alunos consigam:

- Desenvolvimento de uma atitude empreendedora através da compreensão dos objectivos e comportamentos empresariais;
- Compreensão e estruturação do processo de detecção e análise de oportunidades de negócio;
- Definição de critérios para avaliação do potencial de um novo negocio e dos recursos necessários para o desenvolver e implementar;
- Desenvolvimento dos instrumentos de análise financeira necessários para analisar e calcular as necessidades de financiamento e para elaborar previsões da rendibilidade futura de um novo negócio;
- Identificação das fontes de financiamento para novos negócios;
- Compreensão do papel dos elementos da equipa de projecto no planeamento e lançamento de um novo negócio, e do tipo de parceiros que um candidato a empresário deve procurar para desenvolver a sua ideia de negocio.

## **PROGRAMA PREVISTO**

### **1. Conceitos de empreendedorismo**

- 1.1. A visão histórica de empreendedorismo
- 1.2. A importância do empreendedorismo no desenvolvimento económico e social

### **2. Processo Empreendedor**

- 2.1. Atitudes e competências empreendedoras
- 2.2. Gestão de ideias e identificação de oportunidades
- 2.3. Desafios e constrangimentos dos pequenos negócios
- 2.4. Caracterização do espírito empreendedor em Portugal
- 2.5. Empresa familiar
- 2.6. Inovação e tecnologia e oportunidades de negócio

### **3. Metodologias para a escolha do projecto**

- 3.1. Análise do potencial do promotor e da ideia
- 3.2. Condicionantes externas
- 3.3. As formas de iniciar a actividade
- 3.4. Competências internas necessárias
- 3.5. Pesquisa de mercados
- 3.6. Critérios de análise de oportunidades de negócios

### **4. Elaboração de um plano de negócios**

- 4.1. A importância do plano de negócios
- 4.2. Escolha da forma jurídica e actividade
- 4.3. Estratégia de marketing
- 4.4. A formalização do plano de negócios

## **5. Financiamento do projecto**

- 5.1. Planeamento financeiro e fontes de financiamento
- 5.2. Instituições publicas – análise da legislação em vigor
- 5.3. Instituições financeiras

## **6. Como criar a sua empresa**

- 6.1. Instituições e documentação necessárias à constituição da empresa
- 6.2. A equipa empresarial
- 6.3. O pacto social
- 6.4. O inicio de actividade

## **7. Sucesso/insucesso empresarial**





## BIBLIOGRAFIA

- António, Nelson Santos; Trigo, Virgínia Maria (1991). **Pequenas Empresas – Sucessos e Insucessos**, Edições Sílabo, Lisboa.
- Baranano, Ana Maria (2004). **Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão**, Edições Sílabo, Lisboa
- Brilman, Jean (2000). **As Melhores Práticas de Gestão no Centro do Desempenho**, Edições Sílabo, Lisboa.
- Buckingham, Marcus (2005). **Gestor de Sucesso**, Biblioteca Exame, Lisboa.
- Costa, Horácio e Ribeiro, Pedro (2004). **Criação e Gestão de Micro-empresas e pequenos negócios**, Edições Técnicas, Lidel
- Cruz, Eduardo (2006). **Criar uma Empresa de Sucesso**, Edições Sílabo, Lisboa.
- Pacheco, Maria Amélia; Almeida, Nunes de (2005). **Aprender a Gerir as Organizações no Século XXI**, Áreas Editora, Lisboa.
- Menezes, H. Caldeira (1987). **Princípios de Gestão Financeira**, Editora Presença, Lisboa.
- Rego, Arménio; Cunha, Miguel (2007). **O Tão da Eficácia Organizacional**, Edições Sílabo, Lisboa.
- Sousa, António de (1998). **Introdução à Gestão: Uma Abordagem Sistémica**, Editorial Verbo, Lisboa.

## WEBGRAFIA

## CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

### Avaliação Contínua

A disciplina é leccionada recorrendo a aulas teórico-práticas, em que será apresentada e discutida a matéria base, com apresentação de casos de estudo que servem de apoio à matéria teórica, bem como serão discutidos os projectos dos alunos.

A participação dos alunos nestas aulas, através da discussão e apresentação dos respectivos projectos é fundamental para a avaliação.

Os alunos deverão, individualmente ou em grupo (a constituição de grupos necessitará de definição específica do professor), escolher a apresentar uma ideia de negócio própria ou que se encontre em desenvolvimento por outras pessoas e que os alunos tenham acesso à informação. Pretende-se que os alunos realizem um Plano de Oportunidade apresentando um diagnóstico quanto à viabilidade

tecnológica e de mercado da ideia de negócio e aos recursos necessários à sua implementação, desenvolvendo um Plano de Negócios.

Assim, os alunos deverão:

- Apresentar a sua ideia ou oportunidade de negócio durante a 2ª semana do semestre; os alunos terão de entregar um resumo esquemático, incluindo texto e slides (impressos em papel);
- Apresentar durante as aulas da 6ª e 7ª semana a Análise ou Plano de Oportunidade, incluindo um diagnóstico da viabilidade tecnológica e de mercado;
- Apresentar durante as aulas da 14ª e 15ª semana o Plano de Negócios para a implementação da ideia, com entrega de um relatório final durante o período das frequências. O relatório final deverá incluir todos os pontos da estrutura indicativa.

Estrutura Indicativa:

1. Identificação do projecto
2. Produto/Serviços
3. Clientes
4. Concorrentes
5. Meio Envolvente
6. Exequibilidade de Marketing
7. Exequibilidade ao nível das operações
8. Identificação dos promotores
9. Viabilidade económico-financeira
10. Impacto social

|                     |  |
|---------------------|--|
| Avaliação Periódica | É facultada aos alunos a possibilidade de dispensa a exame, através da realização das seguintes componentes de avaliação contínua com nota mínima final de 10 valores:<br><ul style="list-style-type: none"><li>- Participação oral nas aulas e na discussão dos projectos: 25%</li><li>- Apresentação e relatório da análise/plano de oportunidades: 30%</li><li>- Apresentação do Plano de Negócios e Relatório Final do projecto: 45%</li></ul> |
| Avaliação Final     | A avaliação da cadeira processar-se-á através de exame final.  |

#### OBSERVAÇÕES

#### HORÁRIO DE ORIENTAÇÃO TUTORIAL

| Dia | Horário | Local |
|-----|---------|-------|
|-----|---------|-------|

António José de Almeida Alves  
