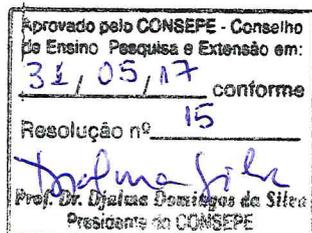


REGULAMENTO PROJETO INTERDISCIPLINAR DOS CURSOS DE TECNOLOGIAS –UNIFEV



(Dispõe sobre as normas e regulamentação do Projeto Interdisciplinar do curso- PIC, no âmbito dos Cursos Tecnológicos – UNIFEV)

CAPITULO I DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

Art. 1º - Este regulamento rege as atividades do Projeto Interdisciplinar dos Cursos Tecnológicos e representa a finalização do processo de formação profissional de cada modulo, em conformidade com o Projeto Pedagógico do Curso.

Art. 2º O projeto interdisciplinar prevê o desenvolvimento de um plano de negócios. Esta atividade está prevista nos projetos pedagógicos dos cursos tecnológicos, e, portanto, *é considerada obrigatória* sua conclusão e entrega ao docente da disciplina do projeto interdisciplinar.

Paragrafo único: O Projeto Interdisciplinar aplica-se a todos os cursos de graduação de nível tecnológico.

CAPITULO II DA ORGANIZAÇÃO

Art. 4º O plano de negócios é desenvolvido em quatro semestres e conduzido em grupos de no máximo três participantes. É imprescindível que o projeto tenha pertinência com a área de formação.

Art. 5º O projeto é construído de forma independente aos módulos curriculares. As disciplinas servem de apoio aos diferentes aspectos do negócio a ser desenvolvido (propostas de desenvolvimento de uma empresa, melhoria de um processo, melhoria de um produto, ampliação e desenvolvimento de um produto), portanto, cabe ao aluno buscar ajuda dos professores que ministram as aulas nas disciplinas de seu curso.

CAPITULO III DOS OBJETIVOS

Art. 6º O Projeto Interdisciplinar tem por objetivo a aprendizagem dos conteúdos conceituais, procedimentais e atitudinais, propiciando ao aluno:

I. Desenvolver o comportamento empreendedor nos alunos dos Cursos Tecnológicos do Centro Universitário de Votuporanga;

II. Favorecer o aprendizado dos conteúdos dos cursos de forma integrada e interdisciplinar;

III. Promover o desenvolvimento de Planos de Negócios.

CAPITULO IV DAS ATIVIDADES

Art. 7º As atividades do plano de negócios serão distribuídas em quatro etapas estruturadas da seguinte forma:

Etapa 1 contém carga horária de 80 horas: “Aprendendo a empreender” – Modulo Gestão de Qualidade em Gastronomia - Empreendedorismo.

I - A primeira etapa do processo de desenvolvimento de um plano de negócios será relacionada ao desenvolvimento do comportamento empreendedor.

II- Os objetivos dessa etapa são:

§ 1º Desenvolver no aluno seu autoconhecimento bem como atitudes para empreender;

§ 2º Formação e validação de uma ideia de negócio.

III- Tarefas a serem realizadas pelo aluno:

§ 1º Realizar leitura orientada de temas pertinentes à área de empreendedorismo (carga horária: 10 horas);

§ 2º Participar da Oficina de Empreendedorismo: (carga horária: 8 horas);

§ 3º Visita nos órgãos competentes para levantamento de dados e documentação para abertura de novas empresas (anexar os modelos obtidos nesses órgãos): (carga horária: 10 horas)

§ 4º Elaboração e entrega do relatório da Fase I do projeto (carga horária: 46 horas).

§ 5º Banca de avaliação do módulo empreendedorismo (carga horária: 6 horas).

IV- A avaliação ao final do módulo será em formato de banca formada por no mínimo dois professores dos cursos de tecnologias observando os critérios abaixo:

§ 1º Quais os motivos que justificam a abertura da empresa?

§ 2º Qual a razão da existência da empresa?

§ 3º Análise SWOT – FOFA – Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades, Ameaças e Diferenciais.

§ 4º Produto/serviço: Breve descrição do produto/serviço que será ofertado.

§ 5º Missão, Valores, Objetivos.

§ 6º Contrato Social da empresa.

V- Observações aos avaliadores:

§ 1º A avaliação do plano de negócios deverá contemplar a viabilidade ou não do projeto através da demonstração dos tópicos mais importantes de cada módulo.

§ 2º Deverá constar pelo menos 3 fontes de pesquisa bibliográfica.

§ 3º Verificar a pertinência do projeto com o curso em formação; os erros de português, principalmente ortografia e concordância e seguir as indicações para o desenvolvimento do relatório referente ao módulo.

Etapa 2 contém carga horaria de 80 horas: “Plano de Marketing” - Modulo Técnicas Básicas Gastronômicas – Mercadológico

I- A segunda etapa do processo de desenvolvimento do plano de negócios está relacionada ao desenvolvimento do plano de marketing.

II- Os objetivos desta etapa são:

§ 1º Desenvolver um produto e/ou serviço;

§ 2º Analisar o mercado e o setor, os concorrentes, os fornecedores e os potenciais clientes;

§ 3º Definir estratégias mercadológicas com relação a preço, distribuição e comunicação.

III- Tarefas a serem realizadas pelo aluno:

§ 1º Fazer pesquisa de dados a respeito do produto/serviço escolhido pela equipe (carga horária: 20 horas);

§ 2º Desenvolver um relatório contendo análise de mercado e as estratégias mercadológicas para o negócio (carga horária: 46 horas);

§ 3º Participar da Oficina Mercadológica (carga horária: 8 horas)

§ 4º Banca de avaliação do módulo mercadológico (carga horária: 6 horas).

IV- A avaliação ao final do módulo será em formato de banca formada por no mínimo dois professores dos cursos de tecnologias observando os critérios abaixo:

§ 1º Estudos dos clientes: Identificação;

§ 2º Descrição dos principais produtos e serviços: Determinar quais os principais produtos/serviços que serão ofertados;

§ 3º Raio de atuação da empresa: ex: microrregião de Votuporanga;

§ 4º Nº de clientes por municípios inseridos na microrregião que poderão adquirir seu produto/serviço;

§ 5º Total de clientes;

§ 6º Identificação dos concorrentes e dos fornecedores;

§ 7º Preço; Estratégias promocionais; Estrutura de comercialização e Localização do negócio;

§ 8º Ações de Marketing: qual ação de marketing que será adotada pela empresa. Ex: sites, outdoors, faixas, banners, cartazes, panfletos, TV, Rádio, etc. Para cada uma das ações que será adotada, deverá vir acompanhada de 3 diferentes cotações.

V- Observações aos avaliadores:

§ 1º A avaliação do plano de negócios deverá contemplar a viabilidade ou não do projeto através da demonstração dos tópicos mais importantes de cada módulo.

§ 2º Deverá constar pelo menos 3 fontes de pesquisa bibliográfica.

§ 3º Verificar a pertinência do projeto com o curso em formação; os erros de português, principalmente ortografia e concordância e seguir as indicações para o desenvolvimento do relatório referente ao módulo.

Etapa 3 contém carga horária de 80 horas: “Plano Organizacional” –Modulo Técnicas Avançadas em Gastronomia – Organizacional

I- A terceira etapa do processo de desenvolvimento do plano de negócios está relacionada ao desenvolvimento do plano estrutural do negócio.

II- O objetivo desta etapa é:

§ 1º Definir a missão, a visão e os valores da organização, o organograma, os recursos produtivos (pessoas, equipamentos e estrutura física), o processo e o fluxo de produção do produto e/ou serviço.

III- Tarefas a serem realizadas pelo aluno:

§ 1º Desenvolver um relatório contendo a estrutura organizacional, discriminando a missão, a visão, os valores, o organograma, os recursos produtivos e os processos operacionais (carga horária: 66 horas);

§ 2º Participar da Oficina Organizacional (carga horária: 8 horas);

§ 3º Banca de avaliação do módulo organizacional (carga horária: 6 horas).

IV- A avaliação ao final do módulo será em formato de banca formada por no mínimo dois professores dos cursos de tecnologias observando os critérios abaixo:

§ 1º Organograma da empresa: deverá conter o organograma da empresa com a descrição dos cargos existentes, pois os mesmos irão compor a tabela de cargos e salários do módulo financeiro;

§ 2º Layout da empresa: deverá conter a planta baixa da empresa com a disposição de todos os materiais e equipamentos, pois os mesmos serão descritos na tabela de investimentos iniciais do módulo financeiro;

§ 3º Capacidade produtiva: Estimar a capacidade produtiva em função da quantidade de equipamentos, materiais e mão-de-obra;

§ 4º Processos operacionais: desenvolver o fluxograma dos processos desenvolvidos pela empresa. Ex: Produção de estofados, fluxograma do processo produtivo contemplando todas as suas fases de execução. O mesmo deve ser aplicado para projetos no setor de serviços;

§ 5º Necessidade de pessoal: Estimar a quantidade de funcionários em função da demanda e maquinário e equipamentos existentes na empresa;

§ 6º Ficha técnica do produto/serviço oferecido. Caso a empresa desenvolva 4 produtos distintos, deverá desenvolver uma ficha para cada produto, o mesmo ocorrerá para serviço.

§ 7º Documentação para abertura da empresa: União, Estado e Município. Alvarás, licenças, etc.

V- Observações aos avaliadores:

§ 1º A avaliação do plano de negócios deverá contemplar a viabilidade ou não do projeto através da demonstração dos tópicos mais importantes de cada módulo.

§ 1º Deverá constar pelo menos 3 fontes de pesquisa bibliográfica.

Etapa 4 contém carga horária de 80 horas: “Plano Financeiro” – Módulo Gastronomia Nacional e Internacional – Financeiro

I- A quarta etapa do processo de desenvolvimento do plano de negócios está relacionada ao desenvolvimento do plano financeiro e à elaboração do sumário executivo.

II- Os objetivos desta etapa são:

- § 1º Estimar os investimentos iniciais do negócio e a necessidade de empréstimos;
- § 2º Apresentar o demonstrativo de resultados e o fluxo de caixa projetado;
- § 3º Definir o ponto de equilíbrio e o *payback* (recuperação do investimento);
- § 4º Conhecer a viabilidade financeira do negócio;
- § 5º Elaborar o sumário executivo.

III- Tarefas a serem realizadas pelo aluno:

- § 1º Desenvolver o sumário executivo (Enunciado do projeto; Competência dos responsáveis; Os produtos/serviços e a tecnologia; O mercado potencial – A oportunidade; Elementos de diferenciação; Previsão de vendas; Rentabilidade e projeções financeiras; Necessidades de financiamentos). (carga horária: 66 horas);
- § 2º Participar da Oficina Financeira (carga horária: 8 horas);
- § 3º Banca de avaliação do módulo financeiro (carga horária: 6 horas).

IV- A avaliação ao final do módulo será em formato de banca formada por três professores dos cursos de tecnologias observando os critérios abaixo:

§ 1º Investimentos iniciais: a tabela deverá possuir todos os itens descritos no layout da empresa;

§ 2º Cálculo de Custo: o projeto deverá conter todo o cálculo de custeio apresentando o seu resultado real e a sua efetiva ligação no processo de formação do preço de vendas;

§ 3º Tabela de cargos e salários: deverão ser relacionados todos os cargos (existentes no organograma) e salários e suas respectivas cargas de impostos;

§ 4º Plano de produção: deverá existir um plano de produção que contempla toda a capacidade produtiva (máquinas e funcionários) para o primeiro lote de produção;

§ 5º Plano de vendas: Em função das ações de marketing desenvolvidas no módulo mercadológico, deverá existir um plano de vendas que contempla toda a produção;

§ 6º Custo Fixo e Variável: deverão ser informados todos os custos fixos e variáveis do projeto;

§ 7º Ponto de equilíbrio: o projeto deverá evidenciar o ponto de equilíbrio em quantidade e valores para auxiliar o candidato no processo de análise da empresa;

§ 8º Balanço patrimonial: independente do tipo de projeto que está sendo desenvolvido deverá contemplar um Balanço Patrimonial, pois o mesmo irá demonstrar a situação contábil da empresa;

§ 9º Payback time: Faz referência ao retorno do capital investido, sendo crucial ao investidor para auxiliar na tomada de decisões e informar em quanto tempo se consegue recuperar o capital investido;

§ 10 Representações gráficas: É importante que as principais tabelas sejam acompanhadas de gráficos para facilitar a interpretação dos resultados;

§ 11 Tabelas anexas: As tabelas de IRRF, INSS, SIMPLES, deverão ser inseridas no tópico “Anexos do projeto”.

V- Observações aos avaliadores:

§ 1º A avaliação do plano de negócios deverá contemplar a viabilidade ou não do projeto através da demonstração dos tópicos mais importantes de cada módulo.

§ 2º Deverá constar pelo menos 3 fontes de pesquisa bibliográfica.

§ 3º Verificar a pertinência do projeto com o curso em formação; os erros de português, principalmente ortografia e concordância e seguir as indicações para o desenvolvimento do relatório referente ao módulo.

§ 4º Verificar a pertinência do projeto com o curso em formação; os erros de português, principalmente ortografia e concordância e seguir as indicações para o desenvolvimento do relatório referente ao módulo.

CAPITULO V DO ACOMPANHAMENTO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Art. 7º Para o acompanhamento dos trabalhos, será nomeado um professor dos cursos tecnológicos que será o responsável pelo projeto e será responsabilidade dele todo o acompanhamento dos alunos e aplicação das oficinas.

Art. 8º A correção dos relatórios será do aluno de acordo com a orientação do professor responsável pelo projeto. Os professores que ministram aulas nos cursos tecnológicos darão apoio aos planos de negócios em suas respectivas áreas de atuação, garantindo assim a interdisciplinaridade do trabalho.

Art. 9º As avaliações e as oficinas deverão respeitar o cronograma das atividades aprovado pela coordenação dos cursos.

CAPITULO VI DA APRESENTAÇÃO DOS MÓDULOS EMPREENDEDORISMO, MERCADOLÓGICO, ORGANIZACIONAL E DO PLANO DE NEGÓCIOS (PROJETO FINAL).

Art.10 Prazos de entrega dos relatórios e vias impressas para as bancas:

§ 1º Todos os alunos deverão protocolar seus projetos de acordo com o cronograma de entrega elaborado pelo professor responsável pelo Projeto Interdisciplinar em consonância com a coordenação do curso.

§ 2º Para as três primeiras fases são necessárias 2 cópias em espiral (exceto para o curso de Produção Multimídia);

- § 3º Para a fase final (Plano de negócios) serão necessárias 3 vias impressas em espiral;
- § 4º Após aprovação deverá ser protocolada uma via em capa dura (Azul Royal com letras douradas na forma estabelecida pela instituição).

CAPITULO VII DA APRESENTAÇÃO ORAL E AVALIAÇÃO

Art.11 O aluno deverá apresentar a cada módulo, a(s) etapa(s) elaborada(s), a banca de docentes constituída por professores dos cursos de tecnologias. Para as três primeiras etapas do projeto, a banca será composta por 2 professores (exceto para o curso de Produção Multimídia) e para a fase final (Plano de Negócios) a mesma será constituída por 3 professores.

Art.12 O plano de negócios, no curso de Multimídia, será obrigatório apenas no 4º módulo do curso. O discente deverá escolher qual dos produtos, anteriormente estudado nos módulos (game, web, aplicativo e animação), será utilizado para o desenvolvimento do Plano de Negócios completo.

Art.13 O aluno terá 15 (quinze) minutos para apresentação e defesa oral do trabalho, sendo posteriormente arguido pelos componentes da banca que terão 5 (cinco) minutos cada um e o aluno deverá responder em outros 10 (dez) minutos as questões suscitadas.

CAPITULO VIII DA REPROVAÇÃO

Art.14 Em caso de reprovação na primeira apresentação do projeto, será designada data para próxima apresentação, de acordo com os critérios de avaliação, sendo:

§ 1º Restrição para aprovação: apresentação do projeto corrigido de acordo com os apontamentos da banca no prazo de 15 dias.

§ 2º Reprovação: apresentação do projeto corrigido de acordo com os apontamentos da banca e reapresentação oral no prazo de 20 dias.

§3º Caso ocorra a não aprovação na segunda apresentação, estará o aluno definitivamente reprovado.

CAPITULO VIII DA DISPENSA DA APROVAÇÃO ORAL DO PLANO DE NEGOCIOS

Art.15 O aluno será dispensado da apresentação oral quando este comprovar com certificado/declaração que apresentou seu trabalho em Congressos de Iniciação Científica interno e/ou externos, nas Semanas Acadêmicas dos Cursos de Tecnologias, entre outros.

Art.16 Os alunos que submeterem seus planos de negócios e forem aprovados em premiações também estarão dispensados da apresentação oral.

CAPITULO IX CONSIDERAÇÕES FINAIS

Art.17 Este Regulamento só pode ser alterado através do voto da maioria absoluta dos membros do Colegiado do Curso e entrará em vigor após sua aprovação pelo CONSEPE- Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão do Centro Universitário de Votuporanga, revogadas eventuais disposições em contrario.

Art.18 Compete ao Colegiado do Curso esclarecer dúvidas referentes à interpretação deste Regulamento.

Votuporanga 15 de maio de 2017



Professor Mestre Paulo Rogério da Silva Cecílio

Prof. Me. Paulo Rogério da Silva Cecílio
Coordenador do Curso

Coordenador do Curso de Tecnologia em Fabricação Mecânica