

* de acordo com o Anexo Único da Resolução 005/2013 CONSEPE: <http://goo.gl/QkFMBW>
** de acordo com publicação em: <http://goo.gl/TYvBSq>

DEPARTAMENTO: TECNOLOGIA INDUSTRIAL

DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO

SIGLA: 8EEP003

CARGA HORÁRIA TOTAL: 36h

TEORIA: 36h

PRÁTICA: 00H

CURSO: ENGENHARIA DE PRODUÇÃO - HABILITAÇÃO MECÂNICA

PRÉ-REQUISITOS: -

EMENTA: Desenvolvimento da capacidade empreendedora na área de Engenharia, 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, fazendo uso de metodologias que priorizam técnicas de criatividade e da aprendizagem proativa.

PLANO DE ENSINO - Semestre 2023/02

OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:

Fomentar o espírito empreendedor nos alunos de Engenharia de Produção e capacitar os Acadêmicos a entender, analisar, interpretar e saber aproveitar os conceitos do Empreendedorismo e da Empregabilidade no contexto das oportunidades de negócios na área da Engenharia de Produção.

Objetivos Específicos

- Analisar oportunidades de EMPREENDIMENTOS na área de Engenharia de Produção.
 - Aproveitar Interpretar os conteúdos da disciplina perante as possibilidades do Intraempreendedorismo
 - Aplicar um plano de negócios
- DESENVOLVER NO ACADÊMICO: Mentalidade empreendedora. Perfil do empreendedor. Estratégia empreendedora. Criatividade. Plano de negócios. Plano organizacional. Plano estratégico. Análise de oportunidades. Projetos de indústrias. Indicadores de desempenho do negócio. Diagnóstico industrial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	CH	FORMATO	ATIVIDADE AVALIATIVA
1. Introdução 1.1 Apresentação da Disciplina e seus objetivos. 1.2 Método de ensino e aprendizagem 1.3 Formas de Avaliação 1.4 Formação de equipes para Projeto de Indústria 1.5 Temas para os Projetos de Indústria	2h	Presencial	
2. História do Empreendedorismo 2.1 Antecedentes 2.2 Características empreendedores de sucesso 2.3 Empreendedores de sucesso (filmes: Mc, Face, Jobs...)	2h	Presencial	
3. Características do Comportamento Empreendedor 3.1 Iniciativa e busca de oportunidades 3.2 Persistência	2h	Presencial	

<p>3.3 Correr riscos calculados 3.4 Exigência de qualidade e eficiência 3.5 Comprometimento 3.6 Busca de informações 3.7 Estabelecimento de metas 3.8 Planejamento e monitoramento sistemáticos</p>			<p>A cada aula o professor irá escolher equipes para apresentar o andamento do projeto.</p> <p>Apresentação da Ideia de Negócio</p> <p>Atividade Avaliativa 1</p> <p>O aluno irá agendar com o professor o horário de apresentação do seu Negócio em período de até 10 minutos ao início de alguma dessas aulas</p> <p>Sugestão: não deixar para o último dia e usar as ideias abordadas em aula.</p> <p>Os projetos devem ser de produção industrial e com viabilidade de curto prazo.</p>
<p>4. Identificando Oportunidades 4.1 Criatividade 4.2 Fontes de ideias 4.3 Mercado 4.4 Avaliação econômica 4.5 Vantagens competitivas 4.6 Equipe gestão 4.7 Quanto vale sua ideia? 4.8 Roteiro</p>	2h	Presencial	
<p>5. Estrutura do Plano de Negócios 5.1 Pequenas empresas 5.2 Empresas inovadoras 5.3 Empresas de serviços 5.4 Indústrias 5.5 Modelo sugerido https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/producoeservicos/PNBOX/pnbox-seu-novo-plano-de-negocios-e-aqui.c00b4b9d88b8a710VqnVCM100000d701210aRCRD</p>	2h	Presencial	
<p>6. Plano de Negócios I 6.1 Criando um Plano de Negócios Eficiente 6.2 Capa 6.3 Sumário 6.4 Descrição Empreendimento 6.4.1 Equipe 6.4.2 Localização 6.4.3 Registros 6.4.4 Seguro 6.4.5 Segurança 6.4.6 Terceiros 6.4.7 Parceiros estratégicos 6.4.8 Administrativos 6.4.9 Tributações 6.4.10 Fretes 6.4.11 Comissões 6.4.12 Devoluções e inadimplência</p>	2h	Presencial	
<p>7. Plano de Negócios II 7.1 Produtos e Serviços 7.2 Ciclo de Vida 7.3 Estratégia de produto 7.4 Tecnologia 7.4 Pesquisa e desenvolvimento 7.5 Produção e distribuição</p>	2h	Presencial	
<p>8. Avaliação 1 (Ideia do Negócio e Empreendedores) último prazo</p>	2h	Presencial	
<p>9. Plano de Negócios III 9.1 Mercado e competidores 9.1.1 Análise da indústria/setor 9.1.2 Descrição do segmento de mercado 9.1.3 Análise da concorrência 9.2 Marketing e vendas 9.2.1 Produto (posicionamento) 9.2.2 Preço 9.2.3 Praça (canais de distribuição) 9.2.4 Propaganda/comunicação</p>	2h	Presencial	

9.3 Projeção de vendas			
10. Plano de Negócios IV 10.1 Análise estratégica 10.1.1 Análise SWOT 10.1.2 Objetivos e metas 10.2 Definição da estratégia	2h	Presencial	A cada aula o professor irá escolher equipes para apresentar o andamento do projeto.
11. Plano de Negócios V 11.1 Plano financeiro 11.1.1 Balanço patrimonial 11.1.2 Demonstração de resultados 11.2 Fluxo de caixa 11.2.1 Ponto de equilíbrio 11.2.2 Índices financeiros 11.3 Técnicas de análise de investimentos	2h	Presencial	Apresentação da Prática de seu Plano de Negócios
12. Plano de Negócios VI 12.1 Fluxo de caixa 12.2 Ponto de equilíbrio 12.3 Índices financeiros 12.4 Técnicas de análise de investimentos 12.5 Necessidade de capital 12.6 Projeções de caixa e viabilidade 12.7 Sensibilidade e análise de risco	2h	Presencial	Atividade Avaliativa 2 O aluno apresentará o executado do projeto e resultados parciais (até 20 minutos)
13. Assessoria para seu negócio 13.1 Aceleradoras e incubadoras 13.2 Sebrae 13.3 Jurídica e Contábil 13.4 Universidade e pesquisadores 13.5 Franchising	2h	Presencial	Dê um foco na sua primeira venda. Caso ela ainda não tenha acontecido, foque no plano para ela ocorrer.
14. Questões legais 14.1 Tipos de sociedade 14.2 Legislações e tributos 14.3 Marcas e Patentes	2h	Presencial	
15. Avaliação 2	2h	Presencial	
16. Pitch 16.1 Validação negócio e produto 16.2 Equipe	2h	Presencial	Apresentação do Pitch Final de 8 a 12 minutos.
17. EXTRA: Programa de Intraempreendedorismo Empresarial	2h	Presencial	
18. Avaliação Final Geral	2h	Presencial	Avaliação 3 Geral Foco em convencer o investidor.
CH TOTAL – TEÓRICA	36h		

Exame 11/12/23

Sistema de Avaliação

Avaliação 1 (33%) + Avaliação 2 (33%) + Avaliação 3 (34%)

A Avaliação 1 contempla as apresentações de cada fase solicitada pelo professor no início de aulas e a apresentação da ideia do plano de negócios desenvolvido pelo aluno. O aluno irá agendar com o professor o horário de apresentação da sua ideia em período de até 10 minutos ao início de alguma dessas aulas. Sugestão: não deixar para o último dia. A ideia do negócio deverá ser apresentada, não ultrapassando o prazo limite.

A Avaliação 2 corresponde à apresentação do plano de negócios realizado. O aluno apresentará o executado do projeto e resultados parciais (até 20 minutos). Dê um foco na sua primeira venda. Caso ela ainda não tenha acontecido, foque no plano para ela ocorrer.

A Avaliação 3 contempla a apresentação do pitch final do negócio com foco nos potenciais resultados. Tempo máximo de 8 a 12 minutos. Os critérios de avaliação são apresentados a seguir.

TIPOS DE PITCHES

	1 MINUTO	3 A 5 MINUTOS	7 A 10 MINUTOS	ATÉ 20 MINUTOS
FOCAR EM:	OBJETIVIDADE	APROFUNDAR OS DADOS	PREPARAR UM MATERIAL DE APOIO DE QUALIDADE	MANTER A ATENÇÃO DA AUDIÊNCIA
PRINCIPAIS TÓPICOS:	PONTOS BÁSICOS (PROBLEMA, SOLUÇÃO, PÚBLICO E DIFERENCIAL)	+ EQUIPE. CRESCIMENTO E MERCADO	+ PROJEÇÕES FINANCEIRAS	+ NARRATIVA OBJETIVA E INTRIGANTE
MATERIAL DE APOIO:	NÃO	DEPENDE SE FOR UMA APRESENTAÇÃO CURTA E OBJETIVA. SIM!	SIM	SIM

De acordo com o Regimento Geral da Udesc, Art. 219 e 220, recorrer a meios fraudulentos com propósito de lograr aprovação ou promoção constitui infração sujeita a penalidades disciplinares, tais como Advertência, Repreensão, Suspensão e Expulsão. Disponível em: http://www1.udesc.br/arquivos/id_submenu/782/regimento_geral_da_udesc.pdf

Essa ação é uma tentativa de coibir atitudes fraudulentas (como "cola") nas provas e trabalhos.

Metodologia de Ensino-Aprendizagem

Recursos pedagógicos: será disponibilizado um roteiro de atividades contendo vídeos, animações, *serious games*, hipertextos, imagens, infográficos, áudios, *e-books*, tabelas, mapas, tutoriais, entre outros, conforme postagens no diretório da disciplina no Moodle.

O material didático será disponibilizado na plataforma Moodle.

Os períodos para agendamento de atendimento extraclasse são preferencialmente de segunda à quarta, das 20hrs às 21hrs com agendamentos via whatsapp +55 47 99626 3199. Também poderão ser agendados atendimentos em dias e horários diferentes via whatsapp.

Requerimento de Segunda Chamada

A Resolução 050/2020 Consuni, Art. 7º, § 4º dispõe que o discente regularmente matriculado que deixar de comparecer a qualquer das avaliações nas datas fixadas pelo docente, poderá solicitar segunda chamada da avaliação; para tal, deverá enviar o *Requerimento para Avaliação de 2ª Chamada* juntamente com documento comprobatório, se houver, através do seu e-mail institucional (CPF@edu.udesc.br) para o Departamento de Tecnologia Industrial no e-mail dti.ceplan@udesc.br, no prazo de 5 (cinco) dias úteis contados a partir da data de realização da avaliação, sendo aceitos os pedidos devidamente justificados.

De acordo com o Regimento Geral da Udesc, Art. 219 e 220, recorrer a meios fraudulentos com propósito de lograr aprovação ou promoção constitui infração sujeita a penalidades disciplinares, tais como Advertência, Repreensão, Suspensão e Expulsão. Disponível em: http://www1.udesc.br/arquivos/id_submenu/782/regimento_geral_da_udesc.pdf
Essa ação é uma tentativa de coibir atitudes fraudulentas (como "cola") nas provas e trabalhos.

Informações sobre realização de Prova de 2ª Chamada

A Resolução nº 039/2015-CONSEPE regulamenta o processo de realização de provas de segunda chamada. Segundo esta normativa, O acadêmico regularmente matriculado que deixar de comparecer a qualquer das avaliações nas datas fixadas pelo professor, poderá solicitar segunda chamada desta avaliação através de requerimento por ele assinado, ou por seu representante legal, entregue na Secretaria de Ensino de Graduação e/ou Secretaria do Departamento, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, contados a partir da data de realização da avaliação, sendo aceitos pedidos, devidamente comprovados e que se enquadrem em um das seguintes situações: I - problema de saúde do aluno ou parente de 1º grau, devidamente comprovado, que justifique a ausência; II - ter sido vítima de ação involuntária provocada por terceiros, comprovada por Boletim de Ocorrência ou documento equivalente; III - manobras ou exercícios militares comprovados por documento da respectiva unidade militar; IV - luto, comprovado pelo respectivo atestado de óbito, por parentes em linha reta (pais, avós, filhos e netos), colaterais até o segundo grau (irmãos e tios), cônjuge ou companheiro (a), com prazo de até 5 (cinco) dias úteis após o óbito; V - convocação, coincidente em horário, para depoimento judicial ou policial, ou para eleições em entidades oficiais, devidamente comprovada por declaração da autoridade competente; VI - impedimentos gerados por atividades previstas e autorizadas pela Chefia de Departamento do respectivo curso ou instância hierárquica superior, comprovada através de declaração ou documento equivalente; VII - direitos outorgados por lei; VIII - coincidência de horário de outras avaliações do próprio curso, comprovada por declaração da chefia de departamento; IX – convocação para competições oficiais representando a UDESC, o Município, o Estado ou o País; X – convocação pelo chefe imediato, no caso de acadêmico que trabalhe, em documento devidamente assinado e carimbado, contendo CNPJ da empresa ou equivalente, acompanhado de documento anexo que comprove o vínculo empregatício, como cópia da carteira de trabalho ou do contrato ou de documento equivalente. Importante: O requerimento deverá explicitar a razão que impediu o acadêmico de realizar a avaliação.

Minha biblioteca

Capacitação: Base de e-books Minha Biblioteca:

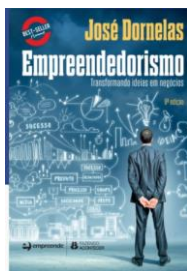
<https://www.youtube.com/watch?v=Nk4mbK1a8Tg>

Nesta capacitação apresentamos a base de e-books assinada pela Udesc e disponibilizada para a comunidade acadêmica.

IDUdesc: <https://id.udesc.br> veja o vídeo:

<https://www.youtube.com/watch?v=hlgEAmqyPGU&t=0s>

Bibliografia Básica



Dornelas, J. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Editora Empreende, 2021. 9786587052083. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786587052083/>. Acesso em: 20 Jun 2022



HASHIMOTO, M.; BORGES, C. **Empreendedorismo - plano de negócios em 40 lições - 2ED**. São Paulo: Editora Saraiva, 2019. 9788571440494. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788571440494/>. Acesso em: 20 Jun 2022

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimentos em riqueza**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008. 319 p. ISBN 9788575424032 (broch.). (5 EXEMPLARES)

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014. 267 p. ISBN 9788521624974 (broch.). (EX6) [\(6 EXEMPLARES e disponível Ebook\)](#)

LEMES Júnior, Antônio Barbosa. Pisa, Beatriz Jackiu. **Administrando Micro e Pequenas empresas**. Rio de Janeiro. ELSEVIER 2010. 223p. (EX7) [\(9 EXEMPLARES e disponível Ebook\)](#)

Bibliografia Complementar

CARVALHO JÚNIOR, Luiz Carlos de; CARIO, Silvio Antônio Ferraz; SEABRA, Fernando. **Polos industriais do Sul do Brasil: experiências de competitividade e empreendedorismo**. Florianópolis: [s.n.], 2007. 2 v. ISBN (Broch.). [\(4 EXEMPLARES\)](#)

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2009. 440 p. ISBN 9788576052050 (broch.). [\(2 EXEMPLARES\)](#)

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. 136 p. ISBN 9788535227611 (broch.). (EX3). [\(3 EXEMPLARES e disponível Ebook\)](#)

HASHIMOTO, Marcos; BORGES, Cândido. **Empreendedorismo: plano de negócio em 40 lições**. São Paulo: Saraiva, 2014. xiv, 257 p. ISBN 9788502220447 (broch.). [\(2 EXEMPLARES\)](#)

RIES, Eric. **A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. 2012. 274 p. ISBN 978858178004. [\(2 EXEMPLARES\)](#)

Cronograma Previsto:

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	DATA
1. Introdução	31/7
2. História do Empreendedorismo	7/8
3. Características do Comportamento Empreendedor	14/8
4. Identificando Oportunidades	21/8
5. Estrutura do Plano de Negócios	28/8
6. Plano de Negócios I	4/9
7. Plano de Negócios II	11/9
8. Avaliação 1 (Ideia do Negócio e Empreendedores) último prazo	18/9
9. Plano de Negócios III	25/9
10. Plano de Negócios IV	2/10
11. Plano de Negócios V	9/10
12. Plano de Negócios VI	16/10
13. Assessoria para seu negócio	23/10
14. Questões legais	30/10
15. Avaliação 2	6/11
16. Pitch	13/11
17. EXTRA: Programa de Intraempreendedorismo Empresarial	20/11
18. Avaliação Final Geral	27/11
CH TOTAL – TEÓRICA	

Exame 11/12/23