



Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Tecnológico
Departamento de Engenharia Mecânica



PLANO DE ENSINO

Em caráter excepcional e transitório, para substituição do ensino presencial pelo ensino não presencial, enquanto durar a pandemia do novo coronavírus (COVID-19), em atenção à Portaria MEC Nº 544, de 16 de junho de 2020, e à Resolução Normativa Nº 140/2020/CUn, de 21 de julho de 2020.

EMC5322 – Tópicos Especiais em Projetos I (Inovação e Empreendedorismo)

1) Identificação

Carga horária: 54 horas-aula teóricas

Turma: 10203

Nome do professor: Rodrigo Bastos Fernandes, e-mail: fernandes.r@ufsc.br

Período: 1º semestre de 2020

2) Cursos

203 Engenharia Mecânica

3) Requisitos

Direcionado a estudantes da sétima fase em diante.

4) Ementa

Estudo dos conceitos fundamentais relacionados a inovação e empreendedorismo, e sua importância para a geração de riqueza; modelagem, estruturação e operacionalização de negócios (Business Model e Value Proposition Canvas, Business model innovation); métodos e ferramentas para a identificação e validação de oportunidades, mercado e clientes (Job to be done, SPRINT); estruturação e gestão de equipes de alta performance; técnicas de posicionamento estratégico e vendas (Blue ocean shift, SPIN Selling); postura empreendedora e networking.

5) Objetivos

Geral:

Apresentar os conceitos e os conhecimentos básicos sobre o que se entende na atualidade como inovação e empreendedorismo, bem a interdependência desses conceitos para a estruturação de negócios e entrega de valor a clientes. A disciplina visa atualizar e capacitar os estudantes com métodos e ferramentas utilizados na iniciativa privada com foco na identificação, planejamento, estruturação e implementação de novos negócios.

Específicos:

1. Apresentar os conceitos fundamentais de inovação e empreendedorismo;

2. Capacitar o estudante com ferramentas para estruturação de modelos de negócios, análise de mercado e gestão de equipes de alto desempenho;
3. Desenvolver a capacidade de exposição de ideias de negócios, favorecendo atributos de convencimento e persuasão para a captação de recursos;
4. Desenvolver a habilidade de networking e visão empreendedora.

6) Conteúdo Programático

- 6.1. Perfil empreendedor, pitch e storytelling [6 horas]
- 6.2. Gestão da inovação [9 horas]
- 6.3. Desenvolvimento e estruturação de ideias em negócios [18 horas]
- 6.4. Gestão ágil de projetos e de equipes [9 horas]
- 6.5. Captação de recursos [6 horas]

7) Metodologia

Em caráter excepcional e transitório, para substituição de aulas presenciais por aulas em meios digitais, enquanto durar a pandemia do novo coronavírus – COVID-19, em atenção à Portaria MEC 344, de 16 de junho de 2020 e à Resolução 140/2020/CUn, de 24 de julho de 2020.

Os conteúdos teóricos da disciplina serão abordados ao longo do semestre por meio aulas expositivas assíncronas disponibilizadas no Moodle. Nesse sentido, como meio de suporte e complementação do conteúdo, será feita indicação de análise crítica de textos e visualização de mídias de livre acesso, selecionadas pelo docente, contendo conceitos e exemplos de aplicação. Aplicações dos conceitos explanados ocorrerão pela disponibilização de exercícios na página do Moodle da disciplina. Encontros síncronos ocorrerão semanalmente, conforme indicado no Moodle, no horário de aula da disciplina, e terão como objetivo sanar eventuais dúvidas e permitir a discussão sobre os conteúdos até a data do encontro. Nestas interações serão também realizadas discussões acerca de materiais que os estudantes trouxerem para discussão, bem como o direcionamento e orientação sobre os exercícios propostos. O link para acesso às salas virtuais dos encontros síncronos serão disponibilizados no Moodle, sendo os encontros gravados para posterior disponibilização restrita à turma, na página do Moodle da disciplina, permitindo acesso a todos os matriculados. Todos os materiais utilizados e gerados pela disciplina serão disponibilizados e registrados de forma digital no Moodle. O atendimento individual para sanar dúvidas ocorrerá em encontros síncronos, nas datas e formas descritas no Moodle.

8) Avaliação

De acordo com as resoluções da UFSC que tratam do Rendimento Escolar, a aprovação do estudante nesta disciplina ocorre mediante:

- Frequência mínima contabilizada pelo acesso ao Moodle (logs de acesso) e pela participação nas aulas síncronas. Tal frequência será utilizada como critério para

direito a prova de recuperação ao final do semestre, devendo ser superior a 60%, conforme a Resolução Normativa 140/2020/CUn.;

- Resultado final (NF ou média final) igual ou superior a 6,0 (seis) pontos;
- O aluno com frequência suficiente (FS) e média (NF) das notas de avaliações do semestre entre 3,0 (três) e 5,5 (cinco vírgula cinco) terá direito a uma nova avaliação de Recuperação no final do semestre.

A nota final (NF) é obtida da seguinte forma:

$$NF = 0,2*EX + 0,35*PJ + 0,45*NG, \text{ onde:}$$

A seguir, encontra-se a descrição das avaliações parciais:

EX = exercícios avaliativos propostos no Moodle

PJ = projeto de empreendimento redigido com foco na captação de recursos, conforme especificações apresentadas no Moodle

NG = Apresentação da estruturação de um negócio, a ser apresentado de forma síncrona e gravada ao longo da disciplina e, de forma completa ao final, conforme especificações apresentadas no Moodle

As notas das avaliações serão registradas e divulgadas no Moodle. Os exercícios no Moodle serão disponibilizados e solicitados ao longo da disciplina, conforme e direcionados a cada um dos itens do conteúdo programático estabelecido.

Conforme parágrafo 2º do artigo 70 da Resolução 17/CUn/97, o aluno com frequência suficiente (FS) e média final no período (MF) entre 3,0 e 5,5 terá direito a uma nova avaliação ao final do semestre (REC), sendo a nota final (NF) calculada conforme parágrafo 3º do artigo 71 desta resolução, ou seja: $NF = (MF + REC) / 2$. Tal prova de recuperação ocorrerá de forma síncrona e será gravada.

9) Cronograma

1. Os encontros síncronos serão realizados nas sextas-feiras, entre 15h30min e 17h30min.
2. As avaliações EX e NG ocorrerão ao longo da disciplina. Particularmente a apresentação completa e final da NG, deverá ocorrer nos dias 04 e 11 de dezembro de 2020.
3. O projeto de empreendimento (PJ) deverá ser entregue até o dia 04/12/2020, de forma online, no Moodle.
4. A avaliação de recuperação ocorrerá no dia 18 de dezembro de 2020.

10) Bibliografia Básica

Vídeos, links e mídias abertas, e arquivos das principais ferramentas apresentadas e utilizadas ao longo da disciplina serão disponibilizados no Moodle.

FERNANDES, R. B. Notas de Aula – Tópicos especiais em projetos I – Inovação e empreendedorismo, Curso de Graduação em Engenharia Mecânica, UFSC, 2020. (as notas de aula serão disponibilizadas no Moodle).

Considera-se que esse material, além das interações síncronas ao longo da disciplina, seja suficiente para acompanhamento dos conteúdos propostos.

Solicita-se aos alunos que os vídeos não sejam enviados para outras pessoas, diferentes daquelas matriculadas nessa disciplina e turma, com o risco de ferir direitos autorais. Ademais, eventuais livros que sejam disponibilizados online (sem restrição de acesso) poderão ser indicados.

11) Bibliografia Complementar

1. OSTERWALDER, A. Business Model Generation: Inovação Em Modelos De Negócios. Alta Books, pp. 300, 2011.
2. THIEL, P. & MASTERS B. De zero a um. Objetiva, pp. 216, 2014.
3. HOROWITZ B. O lado difícil das situações difíceis: Como construir um negócio quando não existem respostas prontas. WMF Martins Fontes, pp. 312, 2015.
4. CHRISTENSEN, C.M., DILLON, K., HALL, T., DUNCAN, D.S. Competing Against Luck: The Story of Innovation and Customer Choice. Harper Business, pp. 288, 2016.
5. RIES, E. A startup enxuta. Leya, pp. 288, 2012.
6. KNAPP, J. Sprint. O método usado no Google para testar e aplicar novas ideias em apenas cinco dias. Intrínseca, pp. 320, 2017.
7. DOMINGOS, C. Oportunidades Disfarçadas. Sextante, pp. 303, 2013
8. KIM, W.C. & MAUBORGNE, R. A estratégia do oceano azul. Elsevier, pp. 312, 2015.
9. GROVE, A.S. High Output Management. Vintage, 2ª Edição, pp. 272, 1995.
10. RACKHAM, N. Alcançando Excelência em Vendas Spin Selling. Construindo relacionamentos de alto valor para seus clientes. Mbooks, pp. 204, 2008.