



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
DEPARTAMENTO DE AQUICULTURA  
PLANO DE ENSINO



SEMESTRE 20201 – CALENDÁRIO SUPLEMENTAR EXCEPCIONAL

### I. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	TOTAL DE HORAS/ AULA SEMESTRE	HORAS/AULA SEMESTRE	
			TEÓRICAS	PRÁTICAS
AQI 5342	Empreendedorismo na Aquicultura	36	36	0

### II. NOME E E-MAIL DO PROFESSOR (ES) RESPONSÁVEL (IS)

Prof. Robson Andrade Rodrigues, Dr.  
E-mail: [robson.andrade@ufsc.br](mailto:robson.andrade@ufsc.br)

### III. PRÉ-REQUISITO (S)

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA

### IV. IDENTIFICAÇÃO DA OFERTA

NOME DO CURSO QUE OFERECE A DISCIPLINA	FASE DA DISCIPLINA NO CURSO	TIPO DA DISCIPLINA (OBRIGATÓRIA OU OPTATIVA)
Engenharia de Aquicultura	9º	Obrigatória

### V. EMENTA

Perfil e características do comportamento empreendedor. Geração de ideias. Foco no cliente. Relações humanas na empresa. Obtenção de recursos. Mercado. Aspectos operacionais, financeiros, legais e tributários do novo negócio.

### VI. OBJETIVOS

#### Objetivo Geral:

- ✓ Fornecer aos alunos os conhecimentos básicos sobre o empreendedorismo na prática.

#### Objetivos Específicos:

- ✓ Conhecer os requisitos que compõem um perfil empreendedor;
- ✓ Desenvolver uma visão ampla sobre a criação de um novo negócio;

### VII. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- 1 - Apresentação da disciplina e entrega do plano de ensino
  - Características do Comportamento Empreendedor – Teste de perfil individual
- 2 – Identificando novas oportunidades
  - Como encontrar sua ideia
  - Transformando sua ideia em oportunidade
  - Fontes de ideias para criação de novos negócios

3 – Empresa orientada para o cliente

- As relações com os clientes
- Processo de decisão de compra: influências
- Qualidade nos serviços: importância do bom atendimento
- Enxergando o negócio com os olhos dos clientes
- Desenvolvendo relações duradouras
- Qualidade total no novo negócio

4 – Relações humanas na organização

- Relações organizacionais
- Motivação - Liderança
- Equipes – Conflitos
- Comunicação - Redes

5 – Planejamento e busca de recursos financeiros

- A percepção empreendedora
- Primeiros passos para o planejamento do novo negócio
- Plano de Negócio
- Financiando o negócio
- Parcerias

6 – Aspectos legais, tributários e registro de empresas

- Aspectos legais
- Registro de empresas
- Aspectos tributários

7 – Estudo de Mercado

- Mercado consumidor
- Mercado concorrente
- Mercado fornecedor

8 – Plano Operacional

- O pessoal
- Estratégias de negócio
- Projeto do processo

9 – Aspectos Financeiros

- Investimento total
- Custos de produção
- Determinação do preço de venda
- Resultados operacionais
- Indicadores de desempenho

## **VIII. METODOLOGIA DE ENSINO E RECURSOS**

### Metodologia de Ensino

Como métodos de ensino serão utilizados:

- ✓ Aulas síncronas (webconferência, chat) e assíncronas (textos para leitura e vídeos);

- As aulas síncronas terão duração de até 60 minutos serão realizadas horário estabelecido na grade horária, gravadas e disponibilizadas na plataforma *moodle* e/ou *youtube* para acesso posterior pelos alunos, salvo casos em que ocorram problemas de ordem técnica;
  - ✓ Estudos de caso e discussões colaborativas via chat e fóruns;
  - ✓ Atividades somativas e formativas;
- As atividades somativas (com atribuição de nota) e formativas (sem atribuição de nota) assíncronas deverão ser realizadas dentro do prazo limite estabelecido pelo professor;
- Trabalho escrito;

#### Recursos Utilizados

- ✓ Recursos didáticos: Livros e/ou capítulos de livros, teses, dissertações e artigos técnico-científicos disponíveis on-line, slides, textos, organizadores gráficos em pdf e vídeos;
- ✓ Recursos tecnológicos: Plataforma *zoom* (atividades síncronas) e *moodle* (atividades síncronas e assíncronas);

#### Registro de frequência

- ✓ A frequência será contabilizada pela entrega das atividades somativas e formativas assíncronas, dentro do prazo limite estabelecido para cada atividade;

### **IX. CRONOGRAMA (ATIVIDADES SÍNCRONAS E ASSÍNCRONAS)**

SEMANA / DATA	ASSUNTO	DETALHAMENTO DA ATIVIDADE SÍNCRONA E/OU ASSÍNCRONA	CARGA HORÁRIA (HORAS/AULA)
<b>Semana 1</b> <b>06/03</b>	✓ Apresentação da disciplina e introdução geral	Aula presencial	2h
<b>Semana 2</b> <b>11/03</b>	✓ Diagnóstico do comportamento empreendedor	Aula presencial	2h
<b>Semana 3</b> <b>03/09 a 09/09</b>	✓ Apresentação da dinâmica da disciplina; ✓ Características do comportamento empreendedor;	✓ Aula síncrona: Webconferência (início às 07:30h); ✓ Atividade formativa assíncrona 1;	2h
<b>Semana 4</b> <b>10/09 a 16/09</b>	✓ Características do comportamento empreendedor;	✓ Aula síncrona Webconferência (início às 07:30h); ✓ Atividade formativa assíncrona 2;	2h
<b>Semana 5</b> <b>17/09 a 23/09</b>	✓ Como identificar novas oportunidades de negócio;	✓ Aula assíncrona – texto para leitura e vídeos;	2h
<b>Semana 6</b> <b>24/09 a 30/09</b>	✓ Como identificar novas oportunidades de negócio;	✓ Aula síncrona: Chat (início 07:30h); ✓ Atividade somativa (teste) 1;	2h
<b>Semana 7</b> <b>01/10 a 07/10</b>	✓ Empresa orientada para o cliente	✓ Aula assíncrona – texto para leitura e vídeos;	2h
<b>Semana 8</b> <b>08/10 a 14/10</b>	✓ Empresa orientada para o cliente	✓ Aula síncrona: Webconferência (início às 07:30h); ✓ Atividade somativa (teste) 2;	2h

<b>Semana 9</b> 15/10 a 21/10	✓ Relações humanas na organização	✓ Aula assíncrona – texto para leitura e vídeos;	2h
<b>Semana 10</b> 22/10 a 28/10	✓ Relações humanas na organização	✓ Aula síncrona: Chat (início 07:30h); ✓ Atividade somativa (teste) 3;	2h
<b>Semana 11</b> 29/10 a 04/11	✓ Planejamento e busca de recursos para o novo negócio;	✓ Aula assíncrona – texto para leitura e vídeos;	2h
<b>Semana 12</b> 05/11 a 11/11	✓ Planejamento e busca de recursos para o novo negócio;	✓ Aula assíncrona – discussão colaborativa via fórum; ✓ Atividade somativa (teste) 4;	2h
<b>Semana 13</b> 12/11 a 17/11	✓ Aspectos legais, registro de empresa e aspectos tributários	✓ Aula assíncrona – texto para leitura e vídeos; ✓ Atividade somativa (teste) 5;	2h
<b>Semana 14</b> 19/11 a 25/11	✓ Estudo de mercado	✓ Aula assíncrona – texto para leitura, vídeos e discussão colaborativa via fórum;	2h
<b>Semana 15</b> 26/11 a 02/12	✓ Estudo de mercado	✓ Atividade somativa (teste) 6;	2h
<b>Semana 16</b> 03/12 a 09/12	✓ Plano operacional; ✓ <b>Entrega do plano de negócios;</b>	✓ Aula assíncrona – texto para leitura, vídeos e discussão colaborativa via fórum;	2h
<b>Semana 17</b> 10/12 a 16/11	✓ Plano operacional	✓ Atividade somativa (teste) 7;	2h
<b>Semana 18</b> 17/12	✓ <b>NOVA AVALIAÇÃO</b>	✓ Avaliação somativa assíncrona via plataforma <i>moodle</i> – <b>Disponível a partir de 14/12;</b>	2h

## **X. AVALIAÇÃO**

**Avaliações somativas 1 (A; Peso 50%)** – serão realizados testes, valendo de 0,0 (zero) a 10,0 (dez) pontos, ao final de cada conteúdo. Os testes serão realizados de modo assíncrono na plataforma *moodle*. Os testes ficarão disponíveis por 72h e depois de acessados o aluno terá o tempo de até 2 horas para concluí-lo.

**Trabalho (T; Peso 50%)** – Valerá de 0,0 (zero) a 10,0 (dez) e consistirá na elaboração e entrega de um plano de negócios;

### **Obtenção da nota final**

$$NF = (\text{média dos testes} * 0,50) + (\text{nota do trabalho} * 0,50)$$

Será considerado aprovado o aluno que obtiver frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) e nota igual ou superior a 6,0 (seis).

### **Nova avaliação**

O aluno que obtiver nota final entre 3,0 (três) e 5,5 (cinco vírgula cinco) e possuir frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento), poderá realizar uma nova avaliação. A nova avaliação irá abranger todo conteúdo ministrado na disciplina e será realizada de modo assíncrono na plataforma *moodle*. A nova avaliação ficará disponível por **72h** e depois de acessada o aluno terá o tempo de até 2 horas para concluí-la.

## **XI. BIBLIOGRAFIA**

- ✓ O material bibliográfico referente a cada conteúdo será disponibilizado e/ou indicado pelo professor.
  - ✓ MALHEIROS, R. C. C., FERLA, L. A., CUNHA, C. J.C.A. Viagem ao mundo do empreendedorismo. Florianópolis SC: IEA, 2005. < Disponível online > <http://iea.org.br/wp-content/uploads/2012/05/Viagem-ao-Mundo-do-Empreendedorismo.pdf>
  - ✓ ROSA, C. A. Como elaborar um plano de negócio. Brasília : SEBRAE, 2007. <Disponível online: [www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/\\$File/NT000361B2.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/$File/NT000361B2.pdf);
- Outras bibliografias poderão ser consultadas acessando os links indicados abaixo:**
- ✓ Publicações Sebrae Educação Empreendedora - <https://atendimento.sebrae-sc.com.br/educacao-empreedora/>
  - ✓ Publicações e vídeos Endeavor - <https://endeavor.org.br/>

Aprovado no Colegiado do Departamento em: 14/08/2020

---

Professor(es) Responsável(is)

---

Chefia do Departamento de Aquicultura