



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE TECNOLÓGICO
Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção
Campus Universitário Reitor João David Ferreira Lima - Trindade
CEP 88040.900 - Florianópolis SC
Fone: (48) 3721-7001/7011



PLANO DE ENSINO
TRIMESTRE – 2026-2

1. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	TURMA (S)	TOTAL DE HORAS-AULA
EPS4101 23	Lean Startup 1		Aula presencial 60h Interação online. 0 Total: 60h

2. PROFESSOR(ES) MINISTRANTE(S)

Fernando Antônio Forcellini (fernando.forcellini@ufsc.br)

3. PRÉ-REQUISITO(S)

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA

4. EMENTA

Assunto 1: Utilização do Lean Canvas como um *scorecard* para o desenvolvimento do modelo de negócios.

Assunto 2: Como criar e testar hipóteses de negócios de forma rápida e iterativa;

Assunto 3: Como interagir com os clientes para validar e invalidar ideias de startup.

5. OBJETIVOS

A disciplina tem como objetivo empoderar os estudantes com as competências essenciais para se destacarem no universo do empreendedorismo, capacitando-os a transformar ideias inovadoras em negócios escaláveis e sustentáveis. Por meio de uma abordagem prática e dinâmica, os alunos irão:

Desenvolver Mentalidade Empreendedora: Entender as necessidades reais dos usuários e stakeholders, criando modelos de negócio tecnicamente viáveis e atraentes para investidores.

Fortalecer Habilidades Colaborativas: Aprender a trabalhar em equipe, aplicando criatividade, liderança, comunicação eficaz e resolução de problemas para superar desafios reais.

Aprender Fazendo: Experimentar o ciclo completo de aprendizado prático – planejar, executar, refletir e ajustar – por meio da criação e validação de startups.

Inovar com Impacto: Aplicar conceitos modernos como Lean Startup para prototipar soluções e testar hipóteses de forma ágil e iterativa.

Capacitar-se para o Futuro: Preparar-se para enfrentar os desafios de mercados em constante transformação, utilizando ferramentas e metodologias amplamente reconhecidas no ecossistema de startups.

Ao final do curso, o estudante estará pronto para propor soluções inovadoras e disruptivas, alinhadas às demandas do mercado e aos avanços tecnológicos, tornando-se um protagonista no cenário do empreendedorismo moderno.

6. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceito de empreendedorismo e startup. Metodologia Lean Startup. Ciclo: construir, medir e aprender. Lean Canvas. Problema e Segmentos de Clientes. Entrevista sobre o Problema. Proposta Única de Valor. Solução. Entrevista sobre a Solução. Introdução ao conceito de MPV (mínimo produto viável). Tipos de MPV. Testes de hipóteses e prototipagem rápida. Canais. Estrutura de Custos e Fluxo de Receitas. Métricas. Vantagem Diferencial.

7. METODOLOGIA DE ENSINO

A disciplina cobrirá, a partir das ideias iniciais, o Estágio de *Problem/Solution Fit*, possibilitando que os participantes, trabalhando em equipe, desenvolvam modelos de negócio para startups, utilizando a abordagem de didática ativa *Project Based Learning*.

As aulas serão presenciais e realizadas nos horários já definidos (quintas-feiras das 08:00 às 12:00h). A figura 1 mostra uma visão geral da disciplina.

S - Semana

Fig. 1 - Visão geral da disciplina.

A disciplina será apoiada por conteúdos disponibilizadas no MOODLE, para utilização síncrona, durante as aulas, e assíncrona.

Para todas as aulas suporte de material em meio digital disponibilizado no MOODLE.

Serão formadas equipes para o desenvolvimento, que a partir de uma ideia de produto ou serviço, possa elaborar um modelo de negócio para uma startup. Cada equipe terá espaço específico no MOODLE para as entregas, apresentações e avaliações.

Diferenciais da Metodologia

- **Aprendizado Ativo:** Os alunos serão incentivados a assumir o papel de protagonistas no processo de aprendizagem, integrando teoria e prática para resolver problemas reais do mercado.
- **Mentoria Personalizada:** Sessões de mentoria com o professor e convidados especialistas do ecossistema de startups, oferecendo insights e orientações práticas para os projetos das equipes.
- **Propriedade Intelectual Compartilhada:** Os projetos desenvolvidos pelas equipes pertencerão coletivamente a todos os membros, simulando a dinâmica de colaboração real de startups e incentivando o senso de responsabilidade.

Com esta abordagem inovadora e prática, os alunos irão desenvolver não apenas o conhecimento técnico, mas também as competências empreendedoras, criativas e de liderança necessárias para se destacarem no mercado e liderarem a criação de soluções transformadoras.

8. AVALIAÇÃO

Ocorrerá por meio de 9 (nove) avaliações, a saber: 7 Apresentações (Aprs1 - Aprs7), 1 Artigo final (elaboração de PTT).

A média final (MF) será calculada pela ponderação das médias destas avaliações com pesos 6, 2, e 2, respectivamente, ou seja:

$$MF = [MAP \times 7 + NA \times 3] / 10$$

Sendo:

MAP – Média das Apresentações

NA – Nota do Artigo

9. CRONOGRAMA - 18 semanas

EPS 4101 23 - 2026/2 - quintas-feiras 08:00 h às 12:00 h		
Aula	Assunto Planejado	Data
A1	Introdução Empreendedorismo Startups Startups de Software Startups de Hardware Metodologias para o Desenvolvimento de Startups	13/08
A2	A Metodologia Lean Startup O Lean Canvas O Ciclo BML (Build - Measure - Learn) Elaboração de hipóteses Teste de hipóteses	20/08
A3	Fit Framework - Problem Solution Fit Problema e Segmentos de Clientes (<i>Problem and Customer Segments</i>)	27/08
A4	Proposta de Valor (<i>Unique Value Proposition</i>)	03/09
A5	Solução (<i>Solution</i>) Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs1)	10/09
A6	Canais (<i>Channels</i>)	17/09
A7	Estrutura de Custos e Fontes de Receita (<i>Revenue Streams and Cost Structure</i>) Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs2)	24/09
A8	Métricas (<i>Key Metrics</i>)	01/10
A9	Competência Essencial (<i>Unfair Advantage</i>) Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs3)	08/10
A10	Estudos de Caso	15/10
A11	Estudos de Caso Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs4)	22/10
A12	Fit Framework - Product Market Fit 1	29/10
A13	(Feriado)	05/11
A14	Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs5)	12/11
A15	Fit Framework - Product Market Fit 2	19/11
A16	Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs6)	26/11
A17	Fit Framework - Product Market Fit 3	03/12
A18	Apresentação das equipes - Lições Aprendidas (Aprs7)	10/12

10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA (disponível no moodle)

AZEVEDO, J. Como nasce uma startup: O passo a passo para criar um negócio de sucesso e altamente lucrativo. BUZZ EDITORA. 2023.

BLANK, S. The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win. 2nd ed. Kindle version 2013.

EISENMANN, T.; RIES, E.; DILLARD, S. Hypothesis-driven entrepreneurship: the Lean Startup. Harvard Business School Case 9-812- 095. Boston: HBS, 2013.

HUMBLE, J.; MOLESKY, J.; O'REILLY, B. Lean Enterprise. O'Reilly Media, Inc. 2015.

KAWASAKI, G. The art of the start 2.0: the time-tested, battle hardened guide for anyone starting anything. New York: Penguin, 2015.

MAURYA, A. Comece sua Startup Enxuta. 2ª Edição. Editora Benvirá. 2024.

MAURYA, A. Running Lean - A systematic process for iterating your web application from Plan A to a

plan that Works. O'Reilly, 2012.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers. Paperback, 2010.

RIES, E. The Lean Startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011.

SENOR, D.; SINGER, S. Start Up Nation: A História do Milagre Econômico Israelense. Bookman. 2023.