UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PARANÁ
CAMPUS DE PARANAGUÁ
COLEGIADO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

EDITAL Nº 001/2026 – REGULAMENTO DE EXTRAORDINÁRIO APROVEITAMENTO DE ESTUDOS DE DISCIPLINAS NOS CURSOS DE GRADUAÇÃO

O presente documento segue a Resolução 022/2016 – CEPE/UNESPAR, que aprova o Regulamento do Extraordinário Aproveitamento de Estudos em Disciplinas nos cursos de graduação da Universidade Estadual do Paraná - UNESPAR.

A Coordenação do curso de Engenharia de Produção, campus Paranaguá, divulga Edital com a relação de docentes designados para elaborar o processo avaliativo de prova de suficiência do aluno **João Vitor Marques Vidal** para a disciplina de **Estratégia e Organizações** (Protocolo Siges: 479419), seguindo os trâmites previstos na RESOLUÇÃO 022/2016 – CEPE/UNESPAR.

I. Tipo da avaliação: Prova escrita, composta por questões objetivas e/ou discursivas, e prova oral composta por apresentação presencial, abrangendo os conteúdos programáticos definidos neste documento.

II. Conteúdos programáticos: Seguir a ementa do PPC vigente da disciplina: Estrutura Organizacional. Estratégias e negócios. Mudanças. Comportamento humano. Mudança organizacional. Ferramentas Estratégicas. Divisão do trabalho e produtividade. Visões tecnicistas e humanistas sobre o trabalho. Tomada de decisão. Novas formas de organização do trabalho.

III. Referências:

Bibliografia Básica:

- CAVALCANTI, M. Gestão estratégica de negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2006.
- HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. Administração estratégica. São Paulo: Thomsom, 2006.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000.

Bibliografia complementar:

- CERTO, S. C. Administração estratégica. 2.ed. São Paulo: Makron Books, 2005. KAPLAN, R. S; NORTON, P. D. A Estratégia em Ação: Balanced Scorecard. Campus.
- COSTA, E. A. Gestão estratégica. São Paulo: Saraiva, 2006.
- KAPLAN, R. S; NORTON, P. D. A Execução Premium. A obtenção de vantagem competitiva através do vínculo da estratégia com as operações do negócio. Campus, Rio de Janeiro, 2008.
- PORTER, M. E. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. 29.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

IV. Definir a característica e duração da avaliação:

a) Da prova escrita: A avaliação será realizada individualmente e sem consulta a materiais didáticos, livros, anotações, dispositivos eletrônicos ou quaisquer outros materiais de apoio. Não será permitida a utilização de equipamento eletrônico durante a realização da avaliação. A prova deverá ser respondida exclusivamente com caneta esferográfica de tinta azul ou preta. **Duração**: até 3 (três) horas.

b) Da prova oral: O(a) aluno(a) deverá trazer uma apresentação (slides) sobre o conteúdo/tema no Anexo I deste edital. **Duração:** mínimo de 25 minutos e máximo de 35 minutos. Após, a banca poderá realizar perguntas sobre o conteúdo (até 20 minutos de discussão). A Sala de aula contempla projetor, lousa, giz e apagador, e pode ser usado.

V. Estabelecer data, horário e local: **Data:** 06 de novembro de 2026 **Horário:** 13h30 **Local:** Sala 27 – UNESPAR – Campus de Paranaguá.

- Das 13h30 às 16h30 avaliação escrita
- Das 16h40 às 17h30 avaliação oral

VI. O(A) aluno(a) deve portar um documento oficial com foto no dia da avaliação.

VII. Elaboração e aplicação da prova: a avaliação será elaborada e aplicada pelos membros da banca examinadora.

VIII. Critérios de avaliação:

a) Da prova escrita: Cada membro da banca examinadora realizará individualmente a avaliação da prova, atribuindo nota de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), observados os critérios e parâmetros previamente estabelecidos pela banca, conforme modelo de Ficha de Avaliação no Anexo II deste edital. A nota final do estudante será obtida pela média aritmética simples das notas atribuídas pelos três membros da banca, conforme a seguinte fórmula: **Nota Final = (Nota do Avaliador 1 + Nota do Avaliador 2 + Nota do Avaliador 3) ÷ 3.** Em caso de divergência ou inconsistência material na aplicação dos critérios de correção, a banca deverá registrar e deliberar sobre a questão, mantendo-se documentados os critérios utilizados para a composição da nota final. Para questões discursivas, será seguido o critério de pontuação na tabela abaixo.

Critério	Pontuação
Domínio conceitual	2,0
Aplicação dos conhecimentos	3,0
Execução técnica	3,0

Critério	Pontuação
Capacidade de análise	2,0
Total	**10,0**

b) Da prova oral: Procedimentos de correção da avaliação: cada membro da banca examinadora realizará individualmente a avaliação da prova, atribuindo nota de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), observados os critérios e parâmetros previamente estabelecidos pela banca, conforme modelo de Ficha de Avaliação no Anexo II deste edital. A nota final do estudante será obtida pela média aritmética simples das notas atribuídas pelos três membros da banca, conforme a seguinte fórmula: **Nota Final = (Nota do Avaliador 1 + Nota do Avaliador 2 + Nota do Avaliador 3) ÷ 3.** Em caso de divergência ou inconsistência material na aplicação dos critérios de correção, a banca deverá registrar e deliberar sobre a questão, mantendo-se documentados os critérios utilizados para a composição da nota final.

Critério	Pontuação
Domínio conceitual	2,0
Aplicação dos conhecimentos	3,0
Execução técnica	3,0
Capacidade de análise	2,0
Total	**10,0**

IX. Critério de avaliação: A avaliação escrita será composta por questões objetivas e/ou discursivas, totalizando 10,0 (dez) pontos, e a avaliação oral totaliza 10,0 (dez) pontos, conforme Anexo III. A nota final obtida pelo(a) aluno(a) será calculada mediante a aplicação dos seguintes pesos:

- Prova escrita: peso de 60% (sessenta por cento);
- Apresentação oral: peso de 40% (quarenta por cento).

Será considerado aprovado o estudante que obtiver nota final igual ou superior a 7,0 (sete), seguindo ao critério de aprovação vigente na UNESPAR, observado o disposto no Art. 5º da Resolução nº 022/2016 – CEPE/UNESPAR.

X. Resultado: O resultado do Exame de Suficiência será formalizado pela banca e encaminhado à Coordenação do Curso até 27 de novembro de 2026, para os procedimentos de homologação e posterior encaminhamento ao Setor de Controle Acadêmico.

XI. Recurso: O estudante poderá apresentar recurso fundamentado quanto ao resultado do Exame de Suficiência até 01 de dezembro de 2026, mediante protocolo pelo canal institucional definido pela Coordenação do Curso. O resultado final será disponibilizado dia 04 de dezembro de 2026.

XII. Ausência não justificada do(a) aluno(a): não haverá a oportunidade de realizar outra avaliação posterior.

Eventuais situações não previstas neste documento serão encaminhadas à Coordenação do Curso para as providências cabíveis, observada a Resolução nº 022/2016 – CEPE/UNESPAR e demais normas institucionais aplicáveis.

Paranaguá, 30 de outubro de 2026.

gov.br Documento assinado digitalmente
VALDERICE HERTH JUNKES
Data: 30/10/2026 08:15:33-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Valderice Herth Junkes
Presidente

gov.br Documento assinado digitalmente
MURILLO VETRONI BARROS
Data: 30/10/2026 08:19:32-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Murillo Vetroni Barros
Membro

gov.br Documento assinado digitalmente
NATAN SIAN DAS NEVES
Data: 30/10/2026 08:02:16-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Natan Sian das Neves
Membro

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PARANÁ
CAMPUS DE PARANAGUÁ
COLEGIADO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

ANEXO I
DIRETRIZES DA PROVA ORAL

I. Tema

No âmbito da referida prova oral, a avaliação fundamenta-se no seguinte tema central:

Diagnóstico estratégico e organizacional de uma empresa que fabrica bala de banana e construção de cenários estratégicos para 2027

II. Contextualização do trabalho

O objetivo desta avaliação é analisar uma empresa que fabrica bala de banana sob a perspectiva da disciplina de Estratégia e Organizações, relacionando conceitos de gestão estratégica, estrutura organizacional, análise competitiva e indicadores de desempenho com a realidade de uma indústria alimentícia tradicional do litoral paranaense.

A empresa fictícia possui uma trajetória de mais de 40 anos, vinculada à cultura e à economia da região. Em 2020, a empresa recebeu o reconhecimento de Indicação Geográfica (IG), na modalidade Indicação de Procedência, concedido pelo INPI. Esse reconhecimento representa uma oportunidade de diferenciação competitiva, valorização territorial e acesso a novos mercados.

O seminário deverá partir de um diagnóstico da situação atual da empresa e, com base nele, propor estratégias viáveis para 2027, considerando três frentes prioritárias:

- Expansão das vendas por e-commerce.
- Sustentabilidade e valorização da Indicação Geográfica.
- Ampliação da capacidade produtiva, com investimentos em máquinas e contratação de funcionários.

A análise poderá utilizar informações públicas, conceitos teóricos da disciplina e propostas fundamentadas em Engenharia de Produção. O trabalho não deve ser apenas descritivo: espera-se que o(a) aluno(a) identifique problemas, oportunidades, riscos e alternativas de decisão usando gráficos, esquemas e imagens.

III. Enunciado da avaliação

A apresentação deverá responder à seguinte questão central:

- Como uma empresa que fabrica bala de banana pode ampliar sua competitividade e sua viabilidade econômica até 2027, expandindo as vendas digitais, fortalecendo a sustentabilidade e aumentando a capacidade produtiva sem perder a qualidade, a tradição e a identidade territorial que diferenciam seu produto?

O trabalho será dividido em sete partes obrigatórias, seguidas de uma proposta de cenários estratégicos para 2027.

Parte 1 - Diagnóstico do negócio e do mercado

Objetivo: compreender o modelo de negócio, a cadeia de valor e o ambiente em que a empresa está inserida.

O(A) aluno(a) deverá apresentar:

1.1. Produtos e serviços ofertados
1.2. Principais clientes
1.3. Principais fornecedores
1.4. Principais concorrentes
1.5. Mercados de atuação

Entregável: um mapa do modelo de negócio, identificando clientes, fornecedores, concorrentes, canais de venda e principais elos da cadeia de valor.

Parte 2 - Diagnóstico da estrutura organizacional

Objetivo: analisar como a organização funciona e como sua estrutura influencia as decisões estratégicas.

O(A) aluno(a) deverá responder:

2.1. Como estão distribuídas as responsabilidades entre direção, administração, produção, compras, estoque, qualidade, vendas e logística?

2.2. Onde está concentrada a autoridade? Quem toma as principais decisões de investimento, contratação, produção e comercialização?

2.3. Como ocorre a comunicação entre direção e funcionários?

2.4. Quais mudanças organizacionais seriam recomendáveis para 2027?

Entregável: um organograma proposto, com as principais funções e responsabilidades.

Parte 3 - Direcionamento estratégico

Objetivo: estabelecer a identidade estratégica da organização e definir a direção desejada para o negócio.

O(A) aluno(a) deverá apresentar:

3.1. Missão

3.2. Visão

3.3. Valores

3.4. Objetivos estratégicos

Propor de três a cinco objetivos estratégicos para 2027, com metas claras, responsáveis e mesuráveis, incluindo:

- Crescimento das vendas digitais.
- Fortalecimento do posicionamento sustentável e da Indicação Geográfica.
- Ampliação da capacidade produtiva com viabilidade econômica.

3.5. Posicionamento competitivo:

- Como a empresa deseja ser percebida em relação aos concorrentes?
- A competição deverá se apoiar em preço, qualidade, tradição, diferenciação, origem territorial ou experiência do consumidor?
- Como transformar a Indicação Geográfica em valor percebido pelo cliente?

3.6. Fontes de vantagem competitiva:

Identificar quais recursos e competências podem sustentar uma vantagem competitiva, como reputação histórica, conhecimento produtivo, relacionamento com fornecedores, identidade regional, qualidade e canais de comercialização.

Entregável: uma proposta de direcionamento estratégico coerente com o diagnóstico realizado nas partes anteriores.

Parte 4 - Análise competitiva: as Cinco Forças de Porter

Objetivo: avaliar a atratividade do setor e as pressões competitivas que afetam a empresa.

Entregável: uma matriz das Cinco Forças, acompanhada de uma conclusão sobre a posição competitiva da empresa e as forças que mais ameaçam sua rentabilidade.

Parte 5 - Análise SWOT e criação de valor

Objetivo: relacionar os fatores internos e externos que afetam o desempenho da empresa e identificar oportunidades de melhoria.

Entregável: matriz SWOT e propostas de ação associadas aos principais problemas e oportunidades encontrados.

Parte 6 - Indicadores estratégicos de desempenho

Objetivo: transformar os objetivos estratégicos em indicadores que permitam acompanhar resultados e corrigir desvios.

Indicadores de desempenho que a empresa pretende atuar em 2027:

Dimensão	**Indicador**
Financeira	Margem de contribuição
Financeira	Ponto de equilíbrio
Comercial	Crescimento das vendas
E-commerce	Taxa de conversão
E-commerce	Ticket médio
Produção	Produtividade
Produção	OEE
Qualidade	Índice de perdas
Sustentabilidade	Consumo específico de energia
Sustentabilidade	Aproveitamento de resíduos orgânicos
Pessoas	Rotatividade

O(A) aluno(a) deverá selecionar todos os indicadores acima e apresentar:

- Nome e objetivo
- Fórmula de cálculo e unidade de medida
- Frequência de acompanhamento
- Meta proposta para 2027
- Responsável pelo acompanhamento
- Ação corretiva caso a meta não seja alcançada

Entregável: Um quadro/planilha estruturada com todas as informações dos indicadores.

Parte 7 - Cenários estratégicos para 2027

Objetivo: elaborar alternativas de futuro para a empresa e recomendar uma estratégia de crescimento que preserve sua competitividade e sua viabilidade econômica.

O(A) aluno(a) deverá trabalhar com três frentes estratégicas obrigatórias. Para cada uma, deverá apresentar a situação atual, os cenários possíveis, os investimentos necessários, os riscos, os indicadores e uma recomendação fundamentada.

7.1. Cenário estratégico A - Expansão do e-commerce

A empresa já possui uma loja virtual. Portanto, o desafio não deverá ser tratado simplesmente como a criação de um e-commerce, mas como a ampliação das vendas digitais, da conversão de pedidos e da capacidade de atender clientes em outras regiões. Como a empresa vai se posicionar? Quais canais? Quanto vai custar?

Desenvolver 3 estratégias:

Cenário	**Estratégia**
Conservador	Melhorar a loja atual, o cadastro dos produtos, o atendimento e as campanhas com baixo investimento adicional.
Intermediário	Ampliar a divulgação digital, testar kits e combos, melhorar a logística e desenvolver parcerias comerciais.
Agressivo	Expandir a atuação nacional, investir mais em aquisição de clientes, integrar canais de venda e estruturar processos para maior volume de pedidos.

Questão central: qual cenário permite aumentar as vendas digitais sem que os gastos com publicidade, comissões e frete consumam a margem de lucro?

7.2. Cenário estratégico B - Sustentabilidade, Indicação Geográfica e posicionamento da marca

A sustentabilidade não deverá ser tratada apenas como uma proposta futura. A empresa já possui iniciativas como o uso de embalagens de papel, a destinação de cascas de banana para reaproveitamento local, a reciclagem de resíduos e o uso de energia solar.

- Portanto, como transformar as práticas sustentáveis existentes em evidências mensuráveis de desempenho ESG? Quais custos e benefícios podem estar associados às melhorias ambientais?

Três cenários devem ser avaliados:

Cenário	**Estratégia**

Conservador	Organizar dados sobre as práticas existentes e divulgar resultados verificáveis nos canais da marca.
Intermediário	Implantar metas de consumo de energia, geração e destinação de resíduos, compras locais e comunicação estruturada da sustentabilidade.
Agressivo	Desenvolver um programa integrado de sustentabilidade e rastreabilidade, com parcerias regionais, auditorias ou certificações adicionais quando justificadas.

Questão central: como transformar a sustentabilidade e a origem territorial em valor percebido pelo consumidor, sem realizar investimentos que não produzam benefícios ambientais, sociais ou econômicos demonstráveis?

7.3. Cenário estratégico C - Ampliação da fábrica, aquisição de máquinas e contratação de funcionários

O aumento da capacidade produtiva pode permitir atender novos mercados e absorver o crescimento das vendas digitais. Entretanto, aumentar a capacidade não significa necessariamente aumentar o lucro: o investimento precisa ser acompanhado de demanda suficiente, produtividade, qualidade, capital de giro e controle de custos.

- Buscar estratégias para: Quais operações podem representar gargalos produtivos? Quais seriam os impactos sobre treinamento, segurança do trabalho, supervisão, manutenção e controle de qualidade? Como a expansão afetaria o consumo de energia, água, matérias-primas, espaço e estoque?

Três cenários a serem avaliados:

Cenário	**Estratégia**
Conservador	Melhorar o layout, eliminar desperdícios, padronizar processos e aproveitar melhor os equipamentos existentes.
Intermediário	Adquirir máquinas para as operações críticas e contratar funcionários de forma gradual, conforme o aumento da demanda.
Agressivo	Ampliar significativamente a capacidade instalada, com novos equipamentos, maior quadro de funcionários e expansão comercial simultânea.

Questão central: qual é o nível de expansão produtiva economicamente justificável, considerando o risco de investir em capacidade que pode ficar ociosa?

7.4. Integração dos cenários: recomendação estratégica para 2027

Após avaliar as três frentes, propor uma estratégia integrada, explicando a ordem de implementação das iniciativas.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PARANÁ
CAMPUS DE PARANAGUÁ
COLEGIADO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

ANEXO II

FICHA DE AVALIAÇÃO

PROVA DE SUFICIÊNCIA (ESCRITA E ORAL)

AVALIADOR(A)	
MATRÍCULA	

ALUNO(A)			
CURSO		**TURMA**	
DISCIPLINA		**DATA**	

RESUMO DAS NOTAS DO(A) AVALIADOR(A) NA PROVA ESCRITA E ORAL (TOTAL = 10 PTS)

PROVA ESCRITA	**NOTA OBTIDA**
OBJETIVA	
DISCURSIVA	
TOTAL	

PROVA ORAL	**NOTA OBTIDA**
APRESENTAÇÃO E ARGUIÇÃO ORAL	
TOTAL	

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PARANÁ
CAMPUS DE PARANAGUÁ
COLEGIADO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

a) AVALIAÇÃO DAS QUESTÕES OBJETIVAS (TOTAL = 2,0 PTS)

QUESTÕES OBJETIVAS

QUESTÃO	RESPOSTA DO ALUNO	GABARITO	PONTUAÇÃO (MÁX)	NOTA OBTIDA
			TOTAL	

b) AVALIAÇÃO DAS QUESTÕES DISCURSIVAS (TOTAL = 8,0 PTS)

QUESTÕES DISCURSIVAS

CRITÉRIO	PESO (MÁX)	AVALIADOR
Domínio Conceitual	2,0	
Aplicação dos Conhecimentos	3,0	
Execução Técnica	3,0	
Capacidade de Análise	2,0	
TOTAL	**10,0**	

RESUMO DAS NOTAS DAS QUESTÕES DISCURSIVAS DA PROVA ESCRITA

QUESTÃO	NOTA PONDERADA (NP)	PESO (MÁX) (PM)	NOTA OBTIDA (NO)
		TOTAL	

FÓRMULA
A nota final obtida (NO) no item, expressa na escala correspondente ao valor máximo atribuído à questão (PM), é calculada mediante a multiplicação da nota ponderada da avaliação colegiada (NP, variando na escala de 0,0 a 10,0) pelo peso máximo da questão (PM), com o posterior divisão por 10, conforme a expressão a seguir: $NO = (NP \times PM) / 10$

c) AVALIAÇÃO DA PROVA ORAL (TOTAL = 10,0 PTS)

APRESENTAÇÃO E ARGUIÇÃO ORAL

CRITÉRIO	PESO (MÁX)	AVALIADOR
Domínio Conceitual	2,0	
Aplicação dos Conhecimentos	3,0	
Execução Técnica	3,0	
Capacidade de Análise	2,0	
TOTAL	**10,0**	

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PARANÁ
CAMPUS DE PARANAGUÁ
COLEGIADO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

ANEXO III

QUADRO GERAL DE NOTAS DOS AVALIADORES

PROVA DE SUFICIÊNCIA (ESCRITA E ORAL)

ALUNO(A)			
CURSO		**TURMA**	
DISCIPLINA		**DATA**	

AVALIADOR(A)	PROVA ESCRITA	PROVA ORAL
MÉDIA DA ETAPA		
NOTA FINAL		

FÓRMULA
A nota em cada etapa (Prova Escrita e Prova Oral) é obtida mediante o cálculo da média aritmética simples das notas atribuídas individualmente pelos três membros da banca examinadora (A1, A2 e A3): **Média da Etapa = (A1 + A2 + A3) / 3** A Nota Final (NF) do estudante é composta pelo somatório ponderado das etapas, considerando o peso de 60% (0,6) para a Prova Escrita e 40% (0,4) para a Prova Oral, conforme a expressão: **NF = (Média da Prova Escrita × 0,6) + (Média da Prova Oral × 0,4)**

NOTA FINAL NA PROVA DE SUFICIÊNCIA	**SITUAÇÃO** (MÉDIA MÍNIMA EXIGIDA ≥ 7,0)	
	APROVADO [ ]	REPROVADO [ ]

Assinatura dos Membros da Banca Examinadora:

Avaliador(a) 1 _____

Avaliador(a) 2 _____

Avaliador(a) 3 _____