



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA - UFBA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE EXTENSÃO DA ESCOLA DE
ADMINISTRAÇÃO (NEA)
PROCESSO SELETIVO DE ALUNOS PARA O
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM
EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE
NÉGOCIOS



EDITAL Nº 01 / 2019

A ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DA **UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA - UFBA**, torna público o Processo Seletivo de alunos para o Curso de Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios que será regido pelo presente Edital.

1. DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

1.1. A presente seleção de alunos será regida por este Edital e será executada pela Coordenação do Curso, sob a responsabilidade do professor João Martins Tude.

2. DO CURSO

2.1. Objetivo - contribuir para a formação de empreendedores e gestores empresariais dos mais diversos setores, desenvolvendo competências fundamentais que lhes permitam uma maior capacidade de criar, desenvolver, planejar, dirigir e organizar negócios inovadores.

2.2. Modalidade de ensino: O curso será realizado na modalidade presencial (85% da carga horária), ocorrendo a realização de atividades a distância (15% da carga horária total do curso).

2.3. Encontros presenciais: os encontros acontecerão às Quintas (18:30 às 22:30 hrs) e Sábados (8:00 às 16:30 hrs) ou Sextas (18:30 às 22:30 hrs) e Sábados (8:00 às 16:30 hrs).

2.4. Carga horária: a carga horária total do curso é de 493 horas, sendo 417 horas presenciais e 76 à distância.

2.5. Certificação: O aluno que cumprir satisfatoriamente todas as exigências do curso; participar das atividades presenciais e virtuais (discussões em fóruns de conteúdo, questionários, enquetes, vivência prática, visitas técnicas etc.) com assiduidade mínima de 75%; média de aprovação igual a 5,0 em cada disciplina (Programa resumido das disciplinas - anexo IV); e elaborar TCC individual ou em dupla com apresentação presencial, receberá certificado de Pós-Graduação Lato Sensu, em nível de Especialização, em Empreendedorismo e Gestão de Negócios expedido pela Universidade Federal da Bahia-UFBA).

3. DA INSCRIÇÃO

3.1. Período de inscrição: as inscrições serão realizadas no período de 25/02/2019 a 03/05/2019, presencialmente no Núcleo de Extensão da Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia (UFBA), Avenida Reitor Miguel Calmon, s/n, Vale do Canela, Salvador, Bahia, de segunda a sexta, das 09h00min às 12h00min e 14h00min às 16h00min ou através do envio para o endereço eletrônico (e-mail) empreenderufba@gmail.com, com o assunto "Inscrição para Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios", até as 18h00min do dia 03/05/2019.

3.1.1 Os candidatos que optarem pelo envio da documentação deste Edital para o endereço eletrônico empreenderufba@gmail.com devem enviá-los em anexo (escaneados e/ou salvos em PDF) pelo endereço eletrônico (e-mail) do candidato(a), em mensagem única. No caso de envio de mais de uma mensagem, será considerado apenas o último e-mail. A falta de qualquer um dos documentos solicitados implicará em indeferimento da inscrição.

3.2. Documentação necessária:

a) Formulário de inscrição assinado e datado (anexo I).
b) Currículo.
c) Cópia simples dos documentos: identificação (RG, CNH, Carteira de Conselho Profissional ou documento oficial com foto), CPF e documento de quitação com o Serviço Militar (homens).
d) Cópia simples do diploma de graduação (frente e verso). Na ausência do Diploma de Graduação Plena, o candidato deverá apresentar a certidão de colação de grau de curso.
e) Cópia simples do título de eleitor e do comprovante de regularidade eleitoral.
f) Cópia simples do histórico escolar de graduação ou histórico escolar com data de colação de grau, ambas carimbadas e assinadas pelo representante legal da instituição.
g) Comprovante de pagamento da taxa de inscrição correspondente ao valor de R\$ 60,17 (sessenta reais e dezessete centavos), paga por meio de GRU emitida pela UFBA no endereço https://supac.ufba.br/servicos-academicosboletos
h) Comprovante atualizado de vínculo regular com a UFBA para bolsistas.
i) Caso o candidato seja estudante estrangeiro, deverá apresentar passaporte e visto atualizado, juntamente com o diploma estrangeiro, autenticado pela autoridade consular brasileira no país de origem e acompanhado de tradução juramentada.
j) Carta de intenção (anexo II) informando em dois parágrafos as motivações para ingressar nesta especialização e suas expectativas em relação a contribuição para seu negócio (existente ou que se pretenda empreender) ou para sua carreira profissional.

4. DAS VAGAS

4.1 Serão ofertadas até 100 vagas, divididas em duas turmas, a depender do número total de alunos selecionados e matriculados.

4.2 Para atender a Resolução 06/2013 do Conselho Universitário da Universidade Federal da Bahia, serão oferecidos 10% de vagas para servidores técnico-administrativo, docentes e discentes (estudantes regularmente matriculados) da UFBA na condição de bolsistas, para cada turma formada.

5. DOS REQUISITOS

Os candidatos deverão ter graduação em qualquer área do conhecimento em cursos reconhecidos pelo MEC, apresentar cópia do diploma e do histórico da graduação e demais documentações exigidas no item 3.2.

6. DURAÇÃO DO CURSO

O curso terá a duração de 18 (dezoito) meses, incluindo a elaboração e apresentação do trabalho de conclusão de curso (TCC) no formato de plano de negócio, elaborado de forma individual ou em dupla.

7. DA SELEÇÃO

7.1. Os candidatos serão selecionados por meio da análise do currículo Lattes, conforme pontuação destacada no barema (I) e análise da carta de intenção conforme barema (II). Serão selecionados os candidatos que obtiverem a maior nota no somatório dos baremas "I e II" em ordem decrescente.

a) Barema (I) – Análise do Currículo:

TÍTULOS ACADÊMICOS - PESO 3	PONTUAÇÃO POR TÍTULO	PONTUAÇÃO MÁXIMA
Especialização	8	8
Mestrado	10	10
Doutorado	12	12
TOTAL MÁXIMO DE PONTOS		30
ATIVIDADES PROFISSIONAIS E/OU DOCÊNCIA – PESO 5	PONTUAÇÃO POR ATIVIDADE	PONTUAÇÃO MÁXIMA
Atividades profissionais de gestão (ano)	10	30
Outras atividades profissionais (ano)	8	16
Docência (ano)	4	4
TOTAL MÁXIMO DE PONTOS		50
TOTAL GERAL DE PONTAS		80

b) Barema (II) – Análise da Carta de Intenção

Carta de Intenção	Total de Pontos
Articulação das ideias	6
Alinhamento ao objetivo do curso	14
TOTAL DE PONTOS	20

8. DO RESULTADO DA SELEÇÃO

O resultado da seleção será divulgado no site da Escola de Administração da UFBA (<http://www.adm.ufba.br/>) no dia 04 de maio 2019.

9. DA INTERPOSIÇÃO DE RECURSOS

9.1 O(a) candidato(a) que desejar interpor recurso contra o resultado final poderá fazê-lo, até as 18:00 horas do dia 05 de maio de 2019, enviando o Formulário de Recurso (anexo III), preenchido, assinado e escaneado, para o endereço eletrônico (e-mail) do respectivo curso (emprenderufba@gmail.com), com o assunto “Recurso Seleção– Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios”.

10. DA MATRÍCULA

10.1. A matrícula dos candidato(a)s selecionado(a)s deverá ser efetivada no período de 05 de maio a 09 de maio de 2019 enviando o comprovante de matrícula para endereço eletrônico (e-mail) do respectivo curso (emprenderufba@gmail.com) ou entregar pessoalmente no Núcleo de Extensão da Escola de Administração da UFBA, o pagamento da matrícula corresponderá ao pagamento da primeira mensalidade do curso.

10.2 A matrícula dos candidato(a)s bolsistas (demanda UFBA) será efetivada mediante envio de confirmação encaminhado para o endereço eletrônico emprenderufba@gmail.com até as 18:00 do dia 10 de maio de 2019.

10.2. Caso algum candidato deixe de efetivar a inscrição no período indicado no item acima, e haja candidatos aprovados em lista de espera, a comissão responsável pela seleção realizará chamadas subsequentes.

10.3 A efetivação da matrícula é feita pelo Setor de Pós-Graduação do CARE, em data posterior à entrega da documentação ao referido órgão pelo Núcleo de Extensão da Escola de Administração da UFBA.

11. DO INÍCIO DO CURSO

11.1 As aulas serão iniciadas no dia 09 de maio de 2019.

11.2 O curso só terá início caso seja completado o número mínimo de 30 candidatos, excluídos os bolsistas demanda UFBA, por turma.

12. DO INVESTIMENTO

12.1 O investimento no curso compreenderá o pagamento de 18 parcelas iguais, sendo a primeira correspondendo à matrícula no valor de R\$ 738,89 (setecentos e trinta e oito reais e oitenta e nove centavos) e as demais 17 parcelas de igual valor R\$ 738,89 (setecentos e trinta e oito reais e oitenta e nove centavos) totalizando um investimento no valor de R\$13.300,00 (treze mil e trezentos reais). Os candidatos que forem clientes ou pertencerem a algum de nossos parceiros terão desconto de 20% em todo o curso. O investimento no curso compreenderá o pagamento de 18 parcelas iguais, sendo a primeira correspondendo à matrícula no valor de R\$ 590,00 (quinhentos e noventa reais) e as demais 17 parcelas de igual valor de R\$ 590,00 (quinhentos e noventa reais) totalizando um investimento no valor de R\$10.620,00 (dez mil e seiscentos e vinte reais) ou o pagamento de 24 parcelas iguais, sendo a primeira correspondendo à matrícula no valor de R\$ 442,50 (quatrocentos e quarenta e dois reais e cinquenta centavos) e as demais 23 parcelas de igual valor de R\$ R\$ 442,50 (quatrocentos e quarenta e dois reais e cinquenta centavos) totalizando um investimento no valor de R\$10.620,00 (dez mil e seiscentos e vinte reais).

13. DO CRONOGRAMA

Período de inscrições	25/02/2019 a 03/05/2019
Período de seleção	04/05/2019
Divulgação dos resultados preliminar	04/05/2019
Interposição dos recursos	Até as 18:00 horas do dia 05/05/2019
Divulgação do Resultado Final	05/05/2019
Período de matrículas	05/05 a 09/05/2019
Início das aulas	09/05/2019

14. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

14.1. A inscrição do candidato implicará na aceitação das normas contidas neste Edital.

14.2. O não comparecimento do candidato em quaisquer das etapas do processo seletivo resultará em sua eliminação sumária.

14.3. Os documentos dos candidatos não aprovados serão devolvidos, mediante solicitação, e entregues no Núcleo de Extensão da Escola de Administração da UFBA, num prazo de dez dias a contar do término do período de seleção. Após esta data, os documentos serão reciclados.

14.4. A documentação dos alunos aprovados será enviada aos órgãos superiores para efetivação da matrícula.

14.5 Para maiores informações enviar e-mail para o endereço eletrônico: empreenderufba@gmail.com.

15. DOS CASOS OMISSOS

A coordenação do Curso de Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios analisará e deliberará sobre casos omissos a este edital.

Salvador, 24 de fevereiro de 2019.

João Martins Tude
Coordenador do Curso

ANEXO I – FICHA DE INSCRIÇÃO
FICHA DE INSCRIÇÃO PARA O CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM
EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS

1. Dados Pessoais

Nome Completo:		
Filiação:	Mãe:	
	Pai:	
Data de nascimento:	Naturalidade:	Nacionalidade:
RG:	Órgão Emissor:	Data da emissão:
Título de eleitor:	Zona:	Seção:
CPF:	Sexo: () M () F	Estado civil:

2. Endereço residencial

Rua/Av:	n.º:
Complemento:	Bairro:
Cidade:	Estado:
CEP:	e-mail:
Telefone residencial: ()	Telefone celular: ()
E-mail particular:	

3. Formação Acadêmica

Graduação em:	
Data da conclusão:	Cidade/Estado/País:
Instituição:	
Pós-graduação em:	
Título obtido:	
Ano de conclusão:	Cidade/Estado/País:
Instituição:	

5. Demanda

<input type="checkbox"/> Demanda Externa		
Demanda UFBA para bolsistas (qual?):		
<input type="checkbox"/> Servidores técnico-administrativos	Docentes: ()	Discentes regularmente matriculados: ()

6. Disponibilidade de dias para cursar a especialização:

<input type="checkbox"/> Quinta (18:30 às 22:30) e sábado (8:00 às 16:30).	<input type="checkbox"/> Sexta (18:30 às 22:30) e sábado (8:00 às 16:30).	<input type="checkbox"/> Disponibilidade em ambas as opções.
--	---	--

7. Como soube do curso

<input type="checkbox"/> E-mail EAUFBA	<input type="checkbox"/> Facebook	<input type="checkbox"/> Imprensa	<input type="checkbox"/> NEA.	<input type="checkbox"/> Parceiro _____
<input type="checkbox"/> Site EAUFBA	<input type="checkbox"/> Instagram	<input type="checkbox"/> Site do Curso	<input type="checkbox"/> Mídia impressa	<input type="checkbox"/> Outros _____

Salvador (BA) ____ de _____ de _____.

(Assinatura do candidato)

ANEXO II – CARTA DE INTENÇÃO

Eu, _____, venho, por meio desta, demonstrar meu interesse em participar do Curso de Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios realizado na Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia.

Breve trajetória acadêmica e profissional:

Meu objetivo (motivações) para opção pelo curso se justifica por:

Concluindo, espero que (apresente suas expectativas sobre o curso para sua vida profissional e/ou seu negócio – existente ou que pretende empreender):

Salvador, ____ de _____ de _____.

Assinatura do(a) candidato(a)

ANEXO III - DO RECURSO

Eu, _____, portador do documento de identidade nº _____, inscrição nº _____, para concorrer a uma vaga no processo seletivo para o “Curso de Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios” apresento recurso junto a Coordenação do referido Curso contra decisão do mesmo.

A decisão objeto de contestação é:

Os argumentos com os quais contesto a referida decisão são:

_____.

Caso haja a necessidade de anexar documentos, referências e/ou outras fontes externas, listando-as abaixo:

Salvador .de .de 2019.

Assinatura do candidato

Resultado do Recurso: Deferido () Indeferido ()

Justificativa: _____

Assinatura da Coordenação

ANEXO IV – PROGRAMA RESUMIDO DAS DISCIPLINAS

EIXO	MODULO	DISCIPLINA	PROGRAMA RESUMIDO
CRIAÇÃO	COMPETÊNCIAS RELACIONAIS E DE COLABORAÇÃO	Comunicação e técnicas de apresentação	Fundamentos da comunicação: conceito, campo, modelos e propósitos. Comunicação e percepção. Barreiras. Comunicação intra e interpessoal. Comunicação verbal e não verbal. Técnicas e práticas de apresentação. Ao final do curso o (a) aluno (a) deverá ser capaz de compreender o papel da nas organizações e dominar técnicas de apresentação.
		Liderança, Negociação e gestão de conflitos	A disciplina busca qualificar o gestor para atuar num ambiente de trabalho marcado pela complexidade dos relacionamentos profissionais e pela fragmentação, diversificação e, frequentemente, confronto de interesses entre indivíduos e organizações. Os principais aspectos tratados envolvem a compressão do papel da liderança negociadora; os modelos mentais e a psicologia dos negociadores; a natureza e as características das situações de conflito e dos processos de negociação; os modelos e procedimentos típicos da negociação empresarial; a avaliação de contextos reais de processos de gestão de conflitos e de negociação; as estratégias de comunicação empregadas em interações negociais.
		Tecnologias da Informação na Gestão	Apresentar aos discentes o uso da tecnologia da informação no meio corporativo, elencando e analisando as funções dentro da gestão empresarial e possibilitando o entendimento (e uso) sobre os aspectos estratégicos, gerenciais e operacionais da Tecnologia da Informação, sobretudo como ferramenta para a ação organizacional colaborativa.
	IDEAÇÃO EMPREENDEDORA	Design Empreendedor	Análise da organização e o seu entorno. Aspectos conceituais. Evolução histórica do empreendedorismo no mundo e no Brasil. Perfil do empreendedor na era do conhecimento. Tipos de empreendedorismo. Universo da inovação. Estratégias empreendedoras (reflexões e ferramentas). Design Thinking. A disciplina busca proporcionar ao discente, a partir da realização de algumas práticas, tanto sob a perspectiva teórica como experimental, embasamento sobre o universo do empreendedorismo e da inovação, dando-lhe subsídio para identificar e se adaptar a mudanças aceleradas nas tecnologias, nos mercados, e nas novas formas organizacionais vigentes, identificando, inclusive, oportunidades de inovação.
		Modelagem de projetos de inovação	A disciplina busca modelar o Projeto Piloto do discente, que representa o seu trabalho de conclusão de curso. Para tanto, tem como objetivos específicos: (i) construir e validar conceitos criativos, embriões de soluções de alta relevância. Devem ser trabalhados métodos que auxiliem ao aluno a conceber soluções novas, baseados na identificação de necessidades da sociedade; (ii) trabalhar com estratégias para transformar conceitos criativos em uma inovação de fato. Para tanto, será desenvolvida a competência em Modelo e Plano de Negócios para modelar, analisar, definir e apresentar a estratégia a ser adotada para a consecução de resultados viáveis e exequíveis; (iii) trabalhar com ferramentas que implementem a entrega da inovação ao público alvo, por meio dos canais de distribuição identificados, estimulem e facilitem a apropriação da novidade pela sociedade; (iv) trabalhar a criação partilhada e planejamento de marketing; e (v) estruturar analiticamente o projeto e o plano de ação
DESENVOLVIMENTO	PENSAMENTO ESTRATÉGICO	Fundamentos econômicos, Planejamento Estratégico e tomada de decisão	Compreender os conceitos mais importantes por trás dos fundamentos econômicos, sociais e políticos da estratégia. Compreender a relação destes fundamentos e sua relação com a estratégia; Compreender o funcionamento dos principais modelos tradicionais de concorrência; Compreender como funciona a estratégia competitiva fundamentada nas premissas da economia da organização indústria; Compreender os fundamentos de identificação de mercado e concorrentes; Compreender como opera a análise competitiva e estratégica; Compreender o conceito de cadeia de valor; Compreender como a cadeia de valor se relaciona com o conceito de vantagem competitiva; Identificar e compreender o funcionamento das estratégias empreendedoras; Compreender como opera a análise competitiva e suas ferramentas (5 forças, VRIO e Balanced Scorecard).
		Métodos quantitativos aplicados a Gestão	A disciplina busca, como objetivo principal, desenvolver no aluno uma compreensão intuitiva da estatística e do raciocínio estatístico aplicáveis ao Empreendedorismo e à Gestão de Negócios. Como específicos visa interpretar corretamente os resultados estatísticos; dominar o cálculo, a análise e a escolha dos processos e das técnicas estatísticas a serem aplicadas na exploração de dados; familiarizar o aluno com as principais fontes secundárias disponíveis. Prevê discutir: Fases do Método Estatístico. Distribuições de frequências, apresentação gráfica, medidas de posição, medidas de dispersão, medidas de assimetria e curtose. Associação entre variáveis, correlação, regressão simples. Pacote computacional para análise exploratória de dados.
GESTÃO	MARKETING INOVADOR	Gestão estratégica de Marketing	Apresentação teórica de um Planejamento estratégico em Marketing, e posterior desenvolvimento de um plano de marketing, aplicado a uma organização, eleita pelos alunos, a ser desenvolvida com o apoio do professor. Isto deverá propiciar aos alunos deste curso uma visão da importância e dos resultados a serem conseguidos se observado cada passo no desenvolvimento de um planejamento estratégico de marketing.
		Negócios e Marketing Digital	Fundamentar o processo de decisão de marketing em canais digitais, com ênfase em conceitos, terminologias, aplicações e limitações; Reconhecer oportunidades para o uso de mídias digitais em relação à macro-estratégia de mercado da organização; Conhecer as principais ferramentas, práticas e fundamentos de mídias pagas e não-pagas; Capacitar o estudante para aplicar canais digitais como instrumento de teste em um ambiente de empreendedorismo.

	GESTÃO COM PESSOAS	Gestão estratégica de pessoas	Entender, conhecer e distinguir o processo de evolução do conceito de trabalho, observando cenários globais e locais, além de suas consequências na atração e retenção de talentos, bem como na gestão do seu desempenho. Conhecer as novas tendências práticas da área de gestão com pessoas, e correlaciona-las com cada realidade, para uma melhor implementação de estratégias organizacionais no que se refere ao desenvolvimento humano no ambiente de trabalho. Despertar o empreendedor para o valor econômico da gestão integrada de ativos intangíveis (valores, soft skills, compromisso, confiança) e dar ferramentas para a compreensão e aplicação deste modelo. Produzir instrumentos que estimulem as práticas de captação e aquisição de talentos, gestão e acompanhamento de performance, estruturação do sistema de recompensas e gestão do conhecimento atualizadas e adaptadas a cada modelo de negócio. Estimulando assim, iniciativas empreendedoras, com princípios éticos e respeitando a diversidade.
	TECNOLOGIAS DE GESTÃO	Gestão de projetos	Compreensão do processo de gestão de projetos, e aplicação de estratégias e ferramentas úteis na gestão de atividades organizacionais não-repetitivas. Bases de gestão de projetos. O uso de ferramentas de apoio à gestão de projetos. Técnicas de acompanhamento dos controles de projeto. Estudo das metodologias relacionadas à gestão de projetos e suas aplicações através de simulações, exercícios experienciais e trabalho de campo.
		Organizações, gestão de processos e qualidade	Organizações e estruturas organizacionais. Gestão da qualidade. Gestão por processos. Ao final do curso o (a) aluno (a) deverá ser capaz de compreender o papel da gestão de processos nas organizações, bem como os principais conceitos a ela associados. Além disso, deverá dominar técnicas diversas de estruturação organizacional e dos processos de trabalho.
		Oficinas de gestão e empreendedorismo I	Compreensão das novas arquiteturas em rede na sociedade e no mercado. Cadeia de Valor e Arranjos Produtivos Locais. Sistemas de Inovação: Nacional e Local. Inovação Aberta. Ecossistemas de Inovação. Hubs e Parques Tecnológicos. Relação Governo- Universidade-Indústria. Visa também compreender e aplicar a abordagem de planejamento e administração de negócios Lean Startup. Pitch. MVP. Compreender e aplicar a abordagem de gerenciamento de projetos - métodos ágeis e Scrum. Desenvolver redes colaborativas abordando as seguintes práticas e espaços: comunidades de aprendizagem e desenvolvimento territorial; Hub Salvador, Parque Tecnológico da Bahia, incubadoras, aceleradoras, coworkings e fab labs.
		Oficinas de gestão e empreendedorismo II	A disciplina busca desenvolver e aplicar competências práticas em empreendedorismo e gestão para os alunos, bem como disseminar ferramentas de gestão aplicadas ao negócio/projeto do aluno e fortalecer a compreensão de tendências empreendedoras/do mundo dos negócios no mercado local, nacional e global. Este trabalho será feito de forma leve, prática e objetiva, trazendo <i>insights e feedbacks</i> , casos de sucesso e muito troca entre os alunos, professor e convidados. Uma das entregas será a real conexão dos alunos com especialistas práticos e cases da Bahia, Brasil e mundo, através de temas relevantes, visitas técnicas e <i>benchmarking</i> .
	DIREITO NOS NEGÓCIOS	Direito Empresarial	Conceitos jurídicos fundamentais de direito civil, empresarial e direito tributário. Visa desenvolver competências como: (i). Compreensão teórica e prática dos conceitos jurídicos fundamentais às atividades empresariais; (ii) Análise crítica dos conflitos que podem surgir do desenvolvimento de atividades empresariais; (iii) Capacidade de identificar em que aspectos o Direito pode contribuir para os resultados da atividade empresarial; (iv) Capacidade de aplicar os conceitos jurídicos de forma interdisciplinar nos negócios; (v) Capacidade de identificar problemas ou aspectos relevantes de um negócio jurídico e apresentar soluções aptas a estruturar os interesses da empresa. (engenharia jurídico-negocial).
INTELIGÊNCIA FINANCEIRA	Gestão de custos e formação de preços	A disciplina possui o objetivo de apresentar os gastos (custos, despesas, investimentos) e a sua articulação com a administração, contemplando aspectos de registro e de tomada de decisão. Sua ementa envolve: terminologia dos gastos, custos para registro, custos para decisão, componentes de custos, tributos e formação do preço de vendas.	
	Finanças de curto prazo	A disciplina possui o objetivo de apresentar as decisões financeiras de curto prazo e a sua relação com as informações extraídas das demonstrações contábeis. Sua ementa envolve: demonstrações contábeis (balanço, demonstração de resultado e de fluxo de caixa), ajuste de demonstrações para a análise, análise vertical e horizontal, análise de indicadores e índices, análise de liquidez, endividamento, lucratividade, prazos e giros, rentabilidade (introdução à análise conjunta de risco e retorno).	
	Finanças de longo prazo	Introdução ao Orçamento de Capital, Fluxo de Caixa Relevante, Técnicas de Avaliação Clássicas (TIR, VPL e Payback), Custo Médio Ponderado de Capital, Alavancagem Financeira, Análise de Risco em Orçamento de Capital, Opções Reais, Project Finance. A disciplina busca desenvolver nos alunos habilidade para definir os benefícios de caráter ambiental, econômico, tecnológico, social e científico dos seus projetos de pesquisa. Capacitar os alunos do PEI em propor projetos de pesquisa a instituições e empresas.	
TCC	Plano de Negócios	Conceituação e elaboração de Plano de Negócio	Criar um Plano de Negócios com as tendências de Mercado. Da informalidade ao próprio negócio. Projeto do Negócio e Produto, Planejamento Estratégico. Estruturação do Plano de Negócios. Necessidade do Plano de negócios. Fundamentação do Plano de negócios. Projeto Conceptual. Construção do Plano de negócios: Ambientes, Demanda, oferta, sistema de valor análise das atividades da indústria e da concorrência. Macroambiente e Microambiente. Concepção do negócio: definição, visão, missão e valores. Estratégias competitivas e mercadológicas.

