



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA - UFBA**  
**ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO**  
**ESPECIALIZAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E**  
**GESTÃO DE NEGÓCIOS (EEGN)**



**EDITAL Nº 01/ 2023**

**SELEÇÃO DE ALUNOS REGULARES PARA ESPECIALIZAÇÃO EM**  
**EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS (EEGN)**

O Colegiado do curso de Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios (EEGN) da Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia (EAUFBA) torna público o seu processo de seleção 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 de forma complementar a realização de atividades a distância (15% da carga horária total do curso).

2.3. Os encontros presenciais ocorrerão em duas turmas, com horários distintos e cronogramas específicos:

2.3.1 Turma 1 - Os encontros acontecerão **quinzenalmente**, às quintas-feiras das 18:50 às 21:40 e aos sábados das 8:30 às 16:40, ao longo de 18 (dezoito) meses.

2.3.2 Turma 2 - Os encontros acontecerão **quinzenalmente**, às sextas-feiras das 18:50 h. às 21:40 h. e aos sábados das 8:30 h. às 16:40 h, ao longo de 18 (dezoito) meses.

2.4. A oferta de cada uma das turmas está condicionada à matrícula de, no mínimo, 40 (quarenta) alunos pagantes. Caso não seja alcançado o número mínimo de matrículas, a coordenação fará a junção de ambas as turmas, predominando a turma que houver mais matrículas realizadas;

2.5. A Carga horária: a carga horária total do curso é de 435 horas, sendo 370 horas presenciais e 65 à distância, a ser integralizada ao longo de 3 semestres;

2.6. Para obter o certificado de Pós-Graduação Lato Sensu, em nível de Especialização (diploma de especialista) emitido pela UFBA, o aluno deve cumprir todas as exigências mínimas do curso, dentre as quais, destacam-se: participar de atividades presenciais e virtuais com assiduidade mínima de 75% (setenta e cinco por cento); ser aprovado com média igual

ou superior a 5,0 (cinco) em cada disciplina e/ou atividade que compõe o curso (Programa resumido das disciplinas - anexo IV); e ter aprovado o seu Trabalho de Conclusão de Curso a ser desenvolvido individualmente ou em dupla, em evento de defesa a ser definido pela coordenação em momento futuro;

### 3. DA INSCRIÇÃO NO PROCESSO SELETIVO:

3.1. O **Período de inscrição neste processo seletivo ocorrerá entre o dia 30/01/2023 a 30/03/2023**, às 23:59h., exclusivamente por meio do endereço eletrônico (*e-mail*) **emprenderufba@gmail.com**, com o assunto “Inscrição para Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios”, podendo haver alterações na data deste encerramento, caso se faça necessário, as quais serão publicadas em retificação a este edital;

3.2. A documentação para inscrição no processo seletivo deve ser enviada em anexo ao *email* (digitalizada, em formato JPEG ou PDF) pelo endereço eletrônico (*e-mail*) do candidato(a), em mensagem única. No caso de envio de mais de uma mensagem eletrônica, será considerada apenas a última. A falta de qualquer um dos documentos solicitados implicará em indeferimento da inscrição no processo seletivo.

3.3. A documentação necessária (obrigatória) para inscrição no processo de seleção, tanto por bolsistas como por alunos regulares, é composta dos seguintes documentos:

a) Formulário de inscrição assinado e datado (anexo I);
b) Currículo Vitae, em qualquer formato (Currículo Lattes, Simplificado, LinkedIn etc.);
c) Cópia simples dos seguintes documentos: a) documento de identificação (RG, CNH, Carteira de Conselho Profissional ou outro documento oficial com foto); b) CPF, e; documento de quitação com o Serviço Militar (no caso de pessoas do sexo masculino);
d) Cópia simples do comprovante de regularidade eleitoral;
e) 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 ou certidão de conclusão de curso emitida por Instituição de Ensino Superior (IES) devidamente reconhecido no Brasil;
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 (podendo ser por meio de certificação ou assinatura eletrônica);
g) Comprovante de pagamento da taxa de inscrição correspondente ao valor de R\$ 72,24 (setenta e dois reais e vinte e quatro centavos), paga por meio de GRU emitida pela UFBA no endereço <a href="https://supac.ufba.br/servicos-academicosboletos">https://supac.ufba.br/servicos-academicosboletos</a> – Curso de Especialização - INSCRIÇÃO – CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS
h) Carta de intenção ( <b>anexo II</b> ) informando em até três parágrafos as motivações para ingressar nesta especialização e suas expectativas em relação à contribuição para seu negócio (existente ou que se pretenda empreender) ou para sua carreira profissional.
i) <b>Caso o candidato seja estrangeiro</b> , esse deverá apresentar passaporte e visto atualizados ou Registro Nacional de Estrangeiros (RNE);

**j) Os candidatos portadores de diplomas de graduação obtidos em instituições de ensino estrangeiras** deverão apresentar o referido documento devidamente revalidado por uma universidade pública brasileira, obedecendo às normas do Ministério da Educação e do Conselho Nacional de Educação.

3.4. Adicionalmente, candidatos a bolsas devem enviar a seguinte documentação complementar obrigatória:

a) Comprovante atualizado de vínculo regular com a UFBA para servidores (docentes e técnicos) e discentes que concorrerem às vagas de bolsistas, na categoria ;

b) Auto-declaração para empreendedores negros que concorreram às vagas como bolsistas afroempreendedores;

c) O candidato selecionado na modalidade de reserva de vagas para Quilombola deverá apresentar declaração de pertencimento assinada por liderança local ou documento da Fundação Palmares reconhecendo a comunidade como remanescente de quilombo.

d) O candidato selecionado na modalidade de reserva de vagas para Pessoas com Deficiência deverá apresentar laudo médico, atestando esta condição, devidamente ratificado pelo Núcleo de Apoio a Pessoas com Necessidades Educativas Especiais (NAPE), ligado à Pró-reitora de Ações Afirmativas e Assistência Estudantil (PROAE).

e) Isenção da Taxa de Inscrição: anexar documento comprovando vulnerabilidade socioeconômica

**3.5.** Não serão aceitas as inscrições entregues fora dos prazos estabelecidos neste edital. Não será aceita a complementação de documentação não apresentada no período estabelecido neste edital. O não envio da documentação dentro do prazo, acarretará a não homologação da inscrição no processo seletivo.

#### **4. DAS VAGAS**

4.1 Serão ofertadas até 125 vagas, divididas em até duas turmas, conforme explanado nos itens 2.3 e 2.4 deste edital, sendo até 20% dessas vagas destinadas a estudantes bolsistas, além de quatro vagas supranumerárias sendo uma para indígenas, uma para quilombolas, uma para pessoa deficiência e uma para pessoas trans (transexuais, transgêneros e travestis), conforme quadro I abaixo:

Quadro1.

SOBRE O NÚMERO DE VAGAS POR MODALIDADE DE CONCORRÊNCIA			
Número de vagas para Especialização e Empreendedorismo e Gestão de Negócios (EEGN)	MÁXIMO para	de a em e	Total de vagas: até 125 vagas Ampla concorrência: até 99 vagas para alunos pagantes. Bolsas comunidade UFBA: ao menos 10% das vagas preenchidas por alunos pagantes, chegando a até 13 vagas

	<p>bolsistas, conforme Resolução 06/2013 do Conselho Universitário da Universidade Federal da Bahia,</p> <p>Bolsas para candidatos pretos e pardos que se identificam como afroempreendedores: ao menos 10% das vagas preenchidas de alunos pagantes, chegando a até 13 vagas bolsistas.</p> <p>Vagas supranumerárias, conforme Artigo 13, § 2º da Resolução do CAE n. 1/2017: até 04 vagas bolsistas sendo uma para indígenas, uma para quilombolas, uma para pessoas com deficiência e uma para pessoas trans (transexuais, transgêneros e travestis)</p>
<p>a) O candidato selecionado na modalidade de reserva de vaga para indígena deverá apresentar cópia do registro administrativo de nascimento e óbito de índios (RANI) ou declaração de pertencimento emitida pelo grupo indígena, reconhecido pela FUNAI, assinada por liderança local.</p> <p>(b) O candidato selecionado na modalidade de reserva de vagas para Quilombola deverá apresentar declaração de pertencimento assinada por liderança local ou documento da Fundação Palmares reconhecendo a comunidade como remanescente de quilombo.</p> <p>(c) O candidato selecionado na modalidade de reserva de vagas para Pessoas com Deficiência deverá apresentar laudo médico, atestando esta condição, devidamente ratificado pelo Núcleo de Apoio a Pessoas com Necessidades Educativas Especiais (NAPE), ligado à Pró-reitora de Ações Afirmativas e Assistência Estudantil (PROAE).</p> <p>(d) Caso não se tenha candidatos bolsistas das diferentes categorias aprovados, a coordenação desta especialização pode aumentar o número de bolsas das demais categorias aqui previstas.</p>	

## 5. DOS REQUISITOS

5.1 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.

## 6. DURAÇÃO DO CURSO

6.1 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. HOMOLOGAÇÃO DAS INSCRIÇÕES

7.1 As inscrições realizadas no prazo previsto neste Edital serão analisadas pela comissão de seleção que, após avaliação da documentação apresentada, homologará as inscrições que estiverem de acordo com este Edital, não sendo admitida a posterior inclusão de documentos ou a inscrição de candidatos fora do prazo aqui estabelecido. A relação de candidatos inscritos será divulgada no site do EEGN ([empreenderufba.com](http://empreenderufba.com)) ou da Escola de Administração da UFBA ([ea.ufba.br](http://ea.ufba.br)), conforme as datas do item 14.

## 8. DA SELEÇÃO

8.1. 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:

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

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

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

8.2. Adicionalmente, o barema II (Análise da Carta de Intenção) para avaliação de candidatura de candidatos bolsistas terá também o item “Potencial de Impacto Social do Negócio”, com valor de 20 pontos, totalizando, portanto, 40 pontos neste barema.

8.3. Candidatas mulheres às vagas destinadas a afroempreendedores terão, ainda, 10 pontos somados à pontuação total.

## **9. DO RESULTADO DA SELEÇÃO**

9.1 Os resultados da seleção serão divulgados no site da Especialização (<https://www.empreenderufba.com/>) ou no site da Escola de Administração da UFBA (<http://www.adm.ufba.br/>) seguindo o cronograma apresentado no item 14.

## **10. DA INTERPOSIÇÃO DE RECURSOS**

10.1 O(a) candidato(a) que desejar interpor recurso contra o resultado final poderá fazê-lo, até às 23:00 h. do dia 17 de março de 2023, enviando o Formulário de Recurso (anexo IV), preenchido, assinado e escaneado, para o endereço eletrônico (e-mail) do respectivo curso ([empreenderufba@gmail.com](mailto:empreenderufba@gmail.com)), com o assunto “Recurso Seleção– Especialização em Empreendedorismo e Gestão de Negócios”.

## **11. DA MATRÍCULA**

11.1. A matrícula dos candidato(a)s selecionado(a)s deverá ser efetivada no período de 15 a 20 de março de 2023, com envio de documentação complementar para o endereço eletrônico [empreenderufba@gmail.com](mailto:empreenderufba@gmail.com);

11.2 A documentação complementar para alunos não bolsistas corresponde ao envio do formulário de matrícula (a ser fornecido pela coordenação do curso), do contrato e do envio de comprovante de pagamento da matrícula, referente à primeira mensalidade do curso;

11.3 A matrícula dos candidato(a)s bolsistas (demanda UFBA, afroempreendedores e vagas supranumerárias) será efetivada mediante envio do formulário de matrícula (a ser fornecido pela coordenação do curso);

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

11.5 A efetivação da matrícula é feita pelo Setor de Pós-Graduação do CARE, em data posterior à entrega da documentação ao referido órgão pela Coordenação deste Curso de Especialização.

## **12. DO INÍCIO DO CURSO**

12.1 A aula inaugural do curso está prevista para acontecer entre o dia 27 e 29 de abril de 2023, sendo amplamente divulgada para toda a comunidade pela coordenação desta especialização;

12.3 O curso só terá início caso seja atingido o número mínimo de 40 candidatos pagantes por turma, excluídos, assim, os alunos bolsistas;

## **13. DO INVESTIMENTO**

13.1 É importante destacar que este curso não possui nenhum tipo de orçamento ou financiamento externo, seja de origem pública ou privada, para o curso, sendo ele financiado integralmente por seus alunos pagantes;

13.2 O investimento no curso compreenderá o pagamento integral de R\$17.520,00 (dezessete mil quinhentos e vinte reais, podendo ser dividido em até 24 (vinte quatro vezes) de R\$730,00.

13.3 O aluno que pagar a vista o curso terá direito a 20% (vinte por cento) de desconto, devendo pagar no ato da matrícula, totalizando R\$ 14.016,00 (quatorze mil e dezesseis reais);

13.4 Alunos que forem clientes ou pertencerem a algum dos parceiros da EEGN terão desconto de 10% em todo o curso, devendo pagar integralmente R\$15.768,00 (quinze mil setecentos e sessenta e oito reais), em até 24 (vinte quatro vezes) de R\$657,00.

13.5 No ato da matrícula os alunos assinarão o contrato contendo todas as condições para realização do curso, incluindo os valores correspondentes ao curso e os valores de multas (10% do valor do contrato ou do saldo devedor) e condições para rescisão do contrato.

13.6 A cada semestre, ao longo de três semestres, é realizada a matrícula dos estudantes, a qual será realizada apenas para os estudantes adimplentes, não sendo possível, portanto, a realização de matrícula de estudantes inadimplentes.

13.7 Ainda que haja desistência do curso, o aluno compromete-se em realizar o pagamento integral deste curso de especialização,

#### **14. DO CRONOGRAMA**

Período de inscrições	<b>30/01/2023 a 30/03/2023</b>
Divulgação Inscrições homologadas	03/04/2023
Interposição dos recursos às Homologações das inscrições	04/04/2023
Divulgação final das inscrições homologadas	05/04/2023
Período de seleção	06/04/2023
Divulgação dos resultados preliminares	06/04/2023 a partir das 18:00 horas.
Interposição dos recursos	07/04/2023
Divulgação do Resultado Final	10/04/2023
Período de matrículas	Entre 11/04 a 21/04/2023
Início das aulas	Entre 27/04/2023 e 29/04/2023

#### **15. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

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

15.2. O não comparecimento ou envio de documentos do candidato em quaisquer das etapas do processo seletivo resultará em sua eliminação sumária;

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

15.4. É facultado à coordenação EEGN/EAUFBA o não preenchimento de todas as vagas ofertadas.

15.5 Para maiores informações enviar e-mail para o endereço eletrônico: [empreenderufba@gmail.com](mailto:empreenderufba@gmail.com) ou WhatsApp (71) 98467-1450.

### **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, 25 de janeiro de 2023.

---

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**

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

**5. Tipo de Demanda:**

( ) Demanda como aluno pagante		
Demanda por Bolsa?		
( ) Sim, como Servidores técnico-administrativos da UFBA	( ) Sim, como Docentes UFBA	( ) Sim, como discentes regularmente matriculados na UFBA

<input type="checkbox"/> Sim, como candidato negro dedicado ao afroempreendedorismo	<input type="checkbox"/>	

**6. Disponibilidade de dias para cursar a especialização:**

<input type="checkbox"/> Quinta (18:50 às 21:40) e sábado (8:00 às 16:40).	<input type="checkbox"/> Sexta (18:50 às 21:40) e sábado (8:00 às 16:40).	<input type="checkbox"/> Disponibilidade em ambas as opções.
--	---	--

**7. Como tomou conhecimento do Curso**

<input type="checkbox"/> E-mail EAUFBFA	<input type="checkbox"/> Facebook	<input type="checkbox"/> Imprensa	<input type="checkbox"/> Parceiro (Qual?)_____.
<input type="checkbox"/> Site EAUFBFA	<input type="checkbox"/> Instagram	<input type="checkbox"/> Site do Curso.	<input type="checkbox"/> Outros_____.

Salvador (BA) \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

(Assinatura do candidato)

## ANEXO II – CARTA DE INTENÇÃO (MODELO)

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.

- 1) Breve apresentação da trajetória acadêmica e profissional:
- 2) Meus objetivos e motivações para me candidatar ao curso:
- 3) Os impactos sociais do meu negócio são (exclusivo para candidatos bolsistas):
- 4) Conclusão: 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 2023.

\_\_\_\_\_  
Assinatura do candidato

Resultado do Recurso: Deferido ( )      Indeferido ( )

Justificativa: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Assinatura da Coordenação

ANEXO IV – PROGRAMA RESUMIDO DAS DISCIPLINAS

MODULO	DISCIPLINA	PROGRAMA RESUMIDO
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 compreensão 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: <b>(i)</b> construir e validar conceitos criativos, embriões de soluções de alta relevância. Devem ser trabalhados métodos que auxiliem o aluno a conceber soluções novas, baseados na identificação de necessidades da sociedade; <b>(ii)</b> 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; <b>(iii)</b> 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; <b>(iv)</b> trabalhar a criação partilhada e planejamento de marketing; e <b>(v)</b> estruturar analiticamente o projeto e o plano de ação
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 industria; 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 à 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.
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, experiências 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 muita 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.
Plano de Negócios	Conceituação e elaboração de Plano de	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:



	Negócio	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.
--	---------	--