



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



EDITAL Nº 03/ 2023

VAGAS REMANESCENTES

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 vagas remanescente do 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 da turma está condicionada à matrícula de, no mínimo, 40 (quarenta) alunos pagantes. Caso não seja alcançado o número mínimo de matrículas, a coordenação decidirá se a turma será ofertada nesse período;

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 20/04/2023 a 02/05/2023**, 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 *e-mail* (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 é composta dos seguintes documentos:

a) Formulário de inscrição assinado e datado (anexo I);

b) Currículo Vitae, em qualquer formato (Currícula 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 <https://supac.ufba.br/servicos-academicosboletos> – Curso de Especialização -INSCRIÇÃO – CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE NEGÓCIOS

h) Carta de intenção (**anexo II**) 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) **Caso o candidato seja estrangeiro**, 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.

3.5. 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 12 vagas remanescentes do edital 01/2023, exclusivamente para alunos pagantes.

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) ou da Escola de Administração da UFBA (ea.ufba.br), conforme 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:

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

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 03 de maio 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), 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 08 a 10 de maio de 2023, com envio de documentação complementar para o endereço eletrônico emprenderufba@gmail.com;

11.2 A documentação complementar 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. 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 no dia 05¹ de maio de 2023, sendo amplamente divulgada para toda a comunidade pela coordenação desta especialização;

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 (dezesete mil quinhentos e vinte reais, podendo ser dividido em até 24 (vinte quatro vezes) de R\$730,00.

13.3 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.

13.4 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.

13.5 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.

14. DO CRONOGRAMA

Período de inscrições	20/04 a 02/05/2023
Divulgação Inscrições homologadas	03/05/2023

¹ Caso seja necessário um ajuste na data, todos os alunos serão comunicados com antecedência.

Interposição dos recursos às Homologações das inscrições	04/05/2023
Divulgação final das inscrições homologadas	05/05/2023
Período de seleção	05/05/2023
Divulgação dos resultados preliminares	05/05/2023
Interposição dos recursos	08/05/2023
Divulgação do Resultado Final	08/05/2023
Período de matrículas	Entre 08/05 a 10/05/2023
Aula inaugural	05/05/2023 ²

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: emprenderufba@gmail.com ou (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, 20 de abril de 2023.

João Martins Tude
Coordenador do Curso

² Caso seja necessário um ajuste na data, todos os alunos serão comunicados com antecedência.

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

5. Tipo de Demanda:

() Demanda como aluno pagante

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"/> Impressa	<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) 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 comunicação 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. A ementa da disciplina compreende Análise de Redes Sociais – Conceitos, Softwares e Aplicações; Tecnologia da Informação; Negócios Digitais; TI Colaborativa; Negócios Digitais; Ferramentas colaborativas disponíveis na Internet que facilitam diferentes demandas de interação).
IDEAÇÃO EMPREENDE ORA	Design Empreendedor	Universo da inovação e do empreendedorismo. Modelagem de Negócios. Design Thinking. Aspectos conceituais do empreendedorismo. Perfil do empreendedor. Tipos de empreendedorismo. Fontes de Financiamento. 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, 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.
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). Dominar os processos de execução e gestão estratégica. Compreender a gestão da mudança.
	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.
MARKETING INOVADOR	Gestão Estratégica de Marketing	Avaliação do papel crítico do Marketing na gestão estratégica. Satisfação do consumidor através da qualidade, serviço e valor. Análise do ambiente de Marketing e micro ambiente da empresa. Determinação de objetivos e metas. Definição de Estratégias do composto mercadológico. Elaboração de planos de ação. Implementação e Controles.

	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 correlacioná-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 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 e exercícios experienciais.
	Organizações, Gestão de Processos e Qualidade	Preparar o empreendedor para planejar e tomar decisões de negócios quanto às operações de serviços e produção. A cada tópico abordado, serão ensinadas ferramentas de auxílio à tomada de decisão. Tópicos incluem: Formas de organização da produção; os sistemas produtivos contemporâneos, incluindo a manufatura enxuta. Teoria das Restrições. Estratégia de Operações. Desenvolvimento de Produtos e Processos. Planejamento da Capacidade. Localização de Instalações. Layout de Empresas. Qualidade de produtos e serviços. Introdução à teoria das filas.

	Oficinas de gestão e empreendedorismo I	Oficinas de Empreendedorismo e Gestão Inovadora apresentará conteúdos relevantes para a prática do empreendedorismo do Século XXI através de técnicas, ferramentas, cases, execução e experimentação. Serão abordados aspectos críticos para o sucesso dos negócios, a saber: Inovação, Startups & Validação de mercado; Gestão de Resultados (Modelo OKR's) e Vendas; Captação de Recursos em Capital Empreendedor e Elaboração de Pitch ; Cases de negócios de alto potencial e Cases de Fracasso + Prática de Pitch
	Oficinas de gestão e empreendedorismo II	A disciplina busca a 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. 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.
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 A FINANCEIRA	Gestão de Custos e Formação de Preços	A disciplina possui o objetivo de discutir o processo de registro e gestão de custos e preços, enfatizando os aspectos relativos à DECISÃO EMPRESARIAL. Sua ementa envolve Conceitos gerais de custos; Custos em uma visão gerencial; Custos e componentes; Custos e margem de contribuição; Tributos; Formação do preço de venda.
	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 possui o objetivo de apresentar as decisões financeiras de longo prazo e o processo de planejamento estratégico.
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 Conceitual. 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.

