



MBA EXECUTIVO EM DIREITO: GESTÃO E *BUSINESS*
LAW
MBA *Online*

NOME DO CURSO**MBA Executivo em Direito: Gestão e *Business Law*****CARGA HORÁRIA****432 horas****ESCOLA CERTIFICADORA****Direito Rio****DESCRIÇÃO DO CURSO**

Desenvolver gestores/as em assuntos jurídicos para atuar em empresas privadas, escritórios de advocacia, departamentos jurídicos ou setores governamentais requer profundo conhecimento interdisciplinar. O **MBA Executivo em Direito: Gestão e *Business Law*** proporciona o desenvolvimento de competências interdisciplinares necessárias ao enfrentamento dos modernos desafios que se apresentam nas áreas jurídica e empresarial.

Este curso é estruturado em uma sequência de 18 disciplinas. Entre estas, há 16 disciplinas *on-line*, incluindo as com temas gerais da Gestão Empresarial e as com temas jurídicos, proporcionando ao/à aluno/a conhecimento multidisciplinar. Além dessas 16, o curso oferece as disciplinas de abertura e de encerramento, que são estruturadas sob a forma de jogos interdisciplinares, em que os/as alunos/as têm a oportunidade de interagir e aprender junto com alunos/as de MBAs de outras áreas de conhecimento da FGV.

O jogo de encerramento é uma disciplina *blended* que conta com seminário presencial de encerramento obrigatório (realizado em um sábado, das 8h30min às 17h30min). No cronograma do curso, estão disponíveis as datas de início e término de cada disciplina, bem como do seminário de encerramento.

As disciplinas são acompanhadas por professor-tutor ou professora-tutora especialista na área de conhecimento relacionada ao conteúdo oferecido e com experiência profissional sobre o tema da disciplina. As turmas avançam pelas disciplinas aos pares (duas em paralelo) e sequencialmente, com data de início e término para a realização de todas as atividades previstas, conforme o estabelecido no cronograma do curso. O acesso aos conteúdos e ao espaço de interações se dá pelo ambiente virtual de aprendizagem ECLASS FGV, que pode ser conectado a qualquer momento, por dispositivos eletrônicos ligados à internet.

A disciplina ARGo (*Alternate Reality Goal*) é um jogo crossmidiático, realizado totalmente de forma *on-line*, em equipe, que visa ao fortalecimento de competências transversais – *soft skills* –, favorecendo a transdisciplinaridade e a ampliação do *networking* entre estudantes dos diferentes cursos de MBA Online.

A disciplina *blended* de encerramento de curso, FGV *Business Challenge*, é composta de um jogo de negócios, que articula temáticas da atualidade por meio de uma perspectiva transversal e interdisciplinar que interessa ao desenvolvimento de líderes das mais diversas áreas de atuação. Além disso, faz parte dessa disciplina o seminário presencial, um *workshop*, ministrado por professores/as da FGV, que finaliza com a avaliação individual do/a estudante. A presença no

seminário de encerramento é obrigatória. Os/as alunos/as que não comparecerem serão reprovados/as e deverão realizar a disciplina em nova oportunidade, de acordo com o calendário de oferta de cumprimento.

O **MBA Executivo em Direito: Gestão e *Business Law*** é ideal para quem quer flexibilidade de tempo e local de estudo, sem perder a vantagem de interagir e trabalhar colaborativamente com outros/as estudantes e professores/as.

COMPETÊNCIAS DO CURSO

São competências do curso:

- adotar visão estratégica na condução de ações negociais, jurídicas e empresariais, e
- aplicar os conhecimentos interdisciplinares entre Direito e Gestão Empresarial nas ações profissionais da área jurídica e empresarial.

PÚBLICO-ALVO

O **MBA Executivo em Direito: Gestão e *Business Law*** é recomendado para:

- profissionais do Direito ou da Gestão com interesse nas questões interdisciplinares e nas ferramentas que permeiam as áreas de Direito e Gestão Empresarial, e
- graduados/as, empreendedores/as e membros de instituições jurídicas que buscam capacitação para o enfrentamento de um mercado de administração e negócios jurídicos.

PRÉ-REQUISITOS DO CURSO

- Tempo mínimo de conclusão da graduação: 2 anos*

*Maior experiência profissional pode reduzir a necessidade do tempo mínimo de formação.

- Tempo mínimo de experiência profissional: 3 anos**

**O tempo mínimo pode ser maior, dependendo do curso e da coordenação local.

METODOLOGIA

O **MBA Executivo em Direito: Gestão e *Business Law*** do FGV Online utiliza diferentes tecnologias digitais como instrumentos facilitadores da educação. Por meio de uma estratégia flexível de estudos, o/a aluno/a organiza a sua programação, conciliando a vida pessoal e profissional com o cronograma do curso. O foco de todas as disciplinas está na aprendizagem ativa, centrada no/a estudante. Dessa forma, disciplinas *on-line* são planejadas visando ao atendimento dos diferentes estilos de aprendizagem dos/as participantes e utilizam a multiplicidade de linguagens e recursos na apresentação dos conteúdos: vídeos, textos, áudios, imagens, gráficos e materiais complementares.

Reuniões *on-line* para debate – estudante protagonista

Um dos recursos didáticos utilizados nas disciplinas *on-line* é a Reunião *On-line*, que ocorre de forma síncrona, com data previamente agendada pelo/a tutor/a, com o objetivo de trazer para um debate os conteúdos inerentes ao curso e dinamizar o conteúdo apresentado por meio de atividades, além de se mostrar um ótimo momento para sanar eventuais dúvidas. Como a opção pedagógica é o/a estudante como protagonista do seu processo de aprendizagem, o/a tutor/a atua como mediador/a e facilitador/a nessa aprendizagem. Em razão disso, não são oferecidas aulas *on-line*, mas propostas de atividades em que todos/as [alunos/as e tutores/as] aprendem e ensinam. Estudar a distância pressupõe a cooperação como princípio fundamental que baseia o estabelecimento das relações acadêmico-pedagógicas e sociais no ambiente virtual.

Mediação do conteúdo pelo/a professor-tutor/professora-tutora

Em todas as disciplinas, além de realizar essas atividades síncronas com a turma, os/as professores-tutores/professoras-tutoras do FGV Online serão mediadores/as dos conteúdos, relacionando teoria e prática de mercado, a partir de comprovada experiência acadêmica e profissional na área de conhecimento. Além disso, eles/elas facilitam as interações dos/as estudantes, apoiando nas estratégias de estudo, tirando as dúvidas de conteúdo, e avaliando as participações e as atividades dos/as estudantes.

Videoaulas gravadas – estudo ao seu tempo

As videoaulas das disciplinas possuem um planejamento particular para o seu melhor aproveitamento. São videoaulas didaticamente desenhadas para serem de curta duração, e o seu tempo máximo é 15 minutos. Possuem curta duração para não se tornarem cansativas e, como consequência, permitirem que o/a estudante mantenha a sua atenção. A FGV utiliza como base estudos científicos, segundo os quais a faixa de tempo de concentração da mente humana é de 10 a 18 minutos. As videoaulas respeitam essa média a fim de que os/as estudantes apreendam, de fato, o conteúdo. Nas videoaulas, os/as professores/as autores/as das disciplinas explicam o conteúdo tratado, aprofundando-o ou exemplificando-o, relacionando-o a *cases* ou propondo a sua fixação por meio de atividades.

Aplicando o conteúdo pela resolução de problemas

O PBL (*Problem Based Learning*) é a metodologia ativa aplicada nas disciplinas, baseando-se em uma situação realista em que há um dilema que precisa ser resolvido pelas equipes de estudantes. Tem como foco a aprendizagem ativa, por meio do estudo autônomo/colaborativo e da discussão de problemas atuais relacionados com a disciplina ou com outros contextos sociais, econômicos e profissionais. Ao realizar o PBL das disciplinas, o/a aluno/a desenvolve e aprimora competências técnicas relacionadas aos temas discutidos e desenvolve *soft skills* relevantes em qualquer contexto de atuação profissional. A participação no PBL é opcional.

Realize as atividades, organizando o seu tempo com o nosso apoio

Em todas as disciplinas *on-line*, são realizadas diferentes atividades, todas previamente agendadas no calendário:

- reunião *on-line* (ROL) – encontro ao vivo por webconferência, que ocorre usualmente nos dias úteis, após o horário comercial, com agendamento prévio, para a realização de dinâmicas e atividades a respeito de temas do programa da disciplina, o esclarecimento de dúvidas sobre o conteúdo, a troca de experiências entre os/as docentes e os/as estudantes, etc.;
- solução do PBL – atividade que perpassa quatro semanas de estudo da disciplina. É uma atividade realizada em equipe e pontuada na média final (MF) do/a aluno/a. O seu processo de avaliação envolve avaliação por pares, ou seja, cada componente avalia seus/suas colegas de equipe, e a avaliação pelo/a professor-tutor/professora-tutora;
- atividade individual (AI) – proposta de atividade aplicada que engloba todo o conteúdo da disciplina e é avaliada pelo/a professor-tutor/professora-tutora para pontuação e composição da média final (MF) da disciplina (entrega do/a aluno/a previamente agendada no calendário disponibilizado no ambiente *on-line*).

Reconheça as competências desenvolvidas ao longo do curso

O sucesso no desenvolvimento de competências do curso fica registrado no mapa de competências, e o/a estudante recebe uma medalha, visível no seu perfil de aluno/a, para cada competência desenvolvida. Ao final do curso, todas as competências desenvolvidas ao longo do MBA estarão registradas no Mapa de Competências.

AVALIAÇÃO

Os instrumentos de avaliação utilizados visam não somente apoiar o diagnóstico do aprendizado como também servir como reflexão para os/as estudantes quanto à prática dos conceitos a fim de capacitá-los/as para tomadas de decisão melhores como executivos/as.

A avaliação das disciplinas *on-line* oferece duas possibilidades, e o/a estudante deverá escolher uma delas na primeira semana de cada disciplina *on-line*:

- atividade individual (AI) – avaliada a partir da escala de 0 a 10,0 pontos
- ou
- participação na resolução do PBL – avaliada a partir da escala de 0 a 10,0 pontos.

As avaliações das disciplinas de jogo e do seminário de encerramento ocorrem por meio das atividades e tarefas propostas no seu decorrer.

DISCIPLINAS	CH
ARGo – <i>Alternate reality goal</i>	24h/a
Liderança e gestão de equipes	24h/a
Estratégia corporativa e de negócios	24h/a
Estratégias de marketing	24h/a
Gestão de projetos	24h/a
Mediação e arbitragem	24h/a
Direito tributário	24h/a
Direito contratual	24h/a
Direito societário: sociedade LTDA.	24h/a
Empreendedorismo e gestão da inovação	24h/a
Proteção de dados	24h/a
<i>Environmental, social e corporate governance</i>	24h/a
<i>Compliance</i>	24h/a
Direito societário: sociedade anônima	24h/a
<i>Business analytics</i>	24h/a
Direito para <i>startups</i>	24h/a
Falências e recuperação de empresas	24h/a
FGV <i>business challenge</i>	24h/a

DETALHAMENTO DAS DISCIPLINAS

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
1. ARGo – <i>Alternate reality goal</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Gestão de setores específicos	Serviços

COMPETÊNCIAS
Realizar <i>networking</i> , aplicando as <i>soft skills</i> .

EMENTA
Competências transdisciplinares. ESG. <i>Compliance</i> . LGPD.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
Unidade 1 – O que está em jogo?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ apresentar múltiplas habilidades, favorecendo a transdisciplinaridade, e ▪ ampliar o <i>networking</i> nos diferentes cursos de MBA Online.
Unidade 2 – Tudo não passa de um jogo?	
Unidade 3 – Abrindo o jogo	
Unidade 4 – Regras do jogo	
Unidade 5 – Aposta nas competências do futuro	
Unidade 6 – Trabalho em equipe	
Desafio 1 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apresentação ▪ Realizando apresentações criativas ▪ Elaborando um portfólio ▪ Desenvolvimento <i>storytelling</i> ▪ Fazendo um <i>pitch</i> 	
Desafio 2 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apresentação ▪ <i>Environmental, social and governance</i> (ESG) ▪ Objetivos de desenvolvimento sustentável (ODS) e Agenda 2030 ▪ <i>Compliance versus</i> governança 	

<ul style="list-style-type: none">▪ Filantropia <i>versus</i> responsabilidade socioambiental▪ <i>Greenwashing</i>▪ Empreendedorismo social	
Desafio 3 <ul style="list-style-type: none">▪ Apresentação▪ Ética e sustentabilidade nas empresas▪ <i>Compliance</i>	

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BRESSANIO, Alercio. *Formando equipes de alto desempenho, parte 1: início e fases de evolução*. Disponível em: <https://www.infoq.com/br/articles/equipes-alto-desempenho-p1>. Acesso em: 18 fev. 2022.
- QUINN, Robert *et al.* *Competências gerenciais: a abordagem de valores concorrentes na gestão*. Tradução: Sabine Alexandra Holler. 6. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- LENCIONI, Patrick. *Os cinco desafios das equipes: uma fábula sobre liderança*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.
- MOSCOVICI, Fela. *Equipes dão certo*. Rio de Janeiro: José Olympio, 2018.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
2. Liderança e gestão de equipes	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Liderança e pessoas	Liderança

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ liderar equipes de trabalho em ambientes dinâmicos; ▪ identificar as principais competências demandadas em si e nos integrantes da equipe; ▪ propor, implementar e gerir planos de ação para a criação de um ambiente colaborativo; ▪ analisar, interpretar e agir sobre os fatores que influenciam o desempenho da equipe e ▪ estruturar, implementar e revisar políticas e práticas de desenvolvimento e engajamento dos membros da equipe.

EMENTA
<p>Liderança no contexto de mudanças ambientais e organizacionais. Desenvolvimento de competências para a liderança na era da transformação digital. Teorias e abordagens para a liderança. <i>Feedback</i> para o desenvolvimento de equipes. Gestão das emoções, relacionamento interpessoal e desempenho. Formação e estratégias de desenvolvimento de equipes. Características e tipos de equipe. Fases do desenvolvimento de equipes. Diversidade nas equipes. Motivação e engajamento de equipes. Teorias motivacionais e prática da liderança. Delegação, autonomia e <i>empowerment</i> nas equipes.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Liderança em tempos de mudança</p> <p>1.1. Desafios da liderança em tempos de mudança constante</p> <p>1.2. Novos papéis e competências para a liderança frente à transformação digital</p> <p>1.3. Fatores que influenciam as mudanças nas equipes e nas organizações</p> <p>1.4. Papel e relevância da liderança na gestão das mudanças, redução das resistências e adaptação às novas práticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender os desafios da liderança em tempos de mudança constante; ▪ reconhecer as competências requeridas ao novo líder no contexto de constantes mudanças; ▪ identificar as ferramentas de liderança adequadas ao desenvolvimento de equipes em ambientes dinâmicos e ▪ reconhecer a complexidade do exercício da liderança em momentos de contínuas mudanças.

<p>2. Teorias e abordagens para a liderança</p> <p>2.1. Teorias e abordagens de liderança</p> <p>2.2. Inteligência emocional e exercício da liderança</p> <p>2.3. <i>Feedback</i> para o desenvolvimento de equipes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer a evolução do pensamento sobre liderança e as suas aplicações para o exercício da influência; ▪ reconhecer a importância da inteligência emocional e da gestão das emoções para o desempenho de equipes; ▪ explorar formas de influência e assertividade para mobilização dos integrantes da equipe e ▪ compreender a importância da prática da empatia e do <i>feedback</i> na gestão de equipes.
<p>3. Liderança e desenvolvimento de equipes</p> <p>3.1. Características e tipos de equipe</p> <p>3.2. Fases do desenvolvimento de equipes</p> <p>3.3. Diversidade nas equipes e seus impactos no desempenho</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer as características e os diferentes tipos de equipe nas organizações; ▪ identificar a importância da liderança no desenvolvimento de equipes; ▪ identificar os principais perfis e competências demandadas aos membros da equipe; ▪ propor planos de desenvolvimento à equipe e ▪ analisar os impactos da diversidade na formação de equipes.
<p>4. Liderança e motivação</p> <p>4.1. Conceitos e teorias motivacionais e sua aplicação na liderança de equipes</p> <p>4.2. Relação entre satisfação, motivação, engajamento e desempenho de equipes</p> <p>4.3. Delegação, autonomia e <i>empowerment</i> nas equipes</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender a aplicabilidade das teorias motivacionais à gestão de pessoas e equipes; ▪ identificar os fatores que influenciam a satisfação, a motivação e o engajamento de equipes e ▪ reconhecer os efeitos positivos da delegação e do <i>empowerment</i> para líderes e liderados.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- FERREIRA, Victor Claudio Parabela; GOMES, Ana Paula Cortat Zambrotti. *Tendências da gestão de pessoas na sociedade do conhecimento*. Rio de Janeiro: FGV, 2018.
- NOVAES, Marcos Bidart Carneiro de; COSTA, Jeffrey Hanson. *Liderança de equipes de alto desempenho*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2021.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- CHARAM, R. *O líder criador de líderes*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DYER, W. G.; DYER JR., W. G.; DYER, J. H. *Equipes que fazem a diferença: estratégias comprovadas para desenvolver equipes de alta performance*. São Paulo: Saraiva, 2011.
- GOLEMAN, Daniel. *A inteligência emocional do líder de sucesso*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.
- KOUZES, James; POSNER, Barry. *O desafio da liderança*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.
- LENCIONI, P. *Os cinco desafios das equipes*. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
3. Estratégia corporativa e de negócios	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Estratégia e negócios	Gestão empresarial

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ determinar a amplitude de atuação do negócio; ▪ tomar decisões estratégicas à luz dos desafios contemporâneos; ▪ construir o planejamento estratégico fundamentado na proposta de valor da empresa; ▪ analisar a empresa de forma sistêmica, com vistas à integração das áreas estratégica, tática e operacional, gerando valor para o negócio nos curto e médio prazos, e ▪ controlar a execução da estratégia com a implantação da gestão de resultados e uso de indicadores e metas.

EMENTA
<p>Conceito de estratégia. Pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, valores, política e diretrizes. Análise do ambiente externo: cenários prospectivos, oportunidades e ameaças. Análise competitiva. Análise do ambiente interno: recursos, capacidades, competências e cadeia de valor. Pontos fortes e fracos. Matriz Swot e desenvolvimento de estratégias. Objetivos estratégicos, desenvolvimento de estratégias e planos de ação (5W2H, GUT, etc.). Desenvolvimento e gerenciamento dos indicadores. <i>Balanced scorecard</i> (BSC), <i>objectives and key results</i> (OKRs) e outras ferramentas estratégicas para monitoramento e tomada de decisão. Modelos estratégicos contemporâneos voltados para o crescimento do negócio.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Desafios da gestão estratégica no Brasil</p> <p>1.1. Mundo dos negócios</p> <p>1.2. Evolução do conceito de gestão estratégica</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender o atual estágio de competitividade dos mercados e os desafios dos gestores estratégicos.
<p>2. Definição dos fundamentos do negócio</p> <p>2.1. Definição da missão</p> <p>2.2. Definição da visão</p> <p>2.3. Definição dos valores</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ estruturar a organização por meio de uma missão; ▪ propor destinação por meio de uma visão e ▪ compreender a importância dos valores para definição da cultura organizacional.

<p>3. Diagnóstico empresarial</p> <p>3.1. Diagnóstico interno</p> <p>3.2. Posicionamento estratégico e cadeia de valor</p> <p>3.3. Diagnóstico externo</p> <p>3.4. Projeção de cenários</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer os pontos fortes e fracos da organização; ▪ elaborar a cadeia de valor e o posicionamento estratégico; ▪ mapear as ameaças e as oportunidades nos fatores externos e propor cenários de futuro.
<p>4. Estruturação das estratégicas</p> <p>4.1. Swot</p> <p>4.2. Definição de objetivos</p> <p>4.3. Definição de metas</p> <p>4.4. Definição de indicadores</p> <p>4.5. Definição de iniciativas</p> <p>4.6. <i>Balanced scorecard</i></p> <p>4.7. OKRs – <i>objectives and key results</i></p> <p>4.8. Plano de ação e priorização</p> <p>4.9. Ferramentas para plano de ação e priorização: 5W2H e GUT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ elaborar a Swot e analisar os fatores escritos ▪ conhecer os objetivos da organização; ▪ identificar indicadores para a organização; ▪ traçar metas para a organização; ▪ propor iniciativas para a organização; ▪ planejar a organização por meio do BSC; ▪ conhecer a metodologia OKR e utilizar as ferramentas 5W2H e GUT como plano de ação e forma de priorização.
<p>5. Estratégia de crescimento de negócios</p> <p>5.1. Estratégias de crescimento</p> <p>5.2. Novos modelos estratégicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ estruturar o crescimento ordenado da organização e ▪ conhecer modelos contemporâneos de estratégia.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- HITT, Michael A. *Administração estratégica: competitividade e globalização*. São Paulo: Cengage Learning, 2019.
- LOBATO, David M. *et al. Gestão estratégica*. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2017.
- REBOUÇAS, Djalma. *Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas*. São Paulo: Atlas, 2018.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- ABDALA, Márcio M. *et al. Administração estratégica: da teoria à prática no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2019.
- ANDRADE, Arnaldo Rosa. *Planejamento estratégico para pequenas empresas*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.
- BARNEY, J. B.; HESTERLEY, William S. *Administração estratégica e vantagem competitiva: conceito e casos*. 5. ed. São Paulo: Pearson, 2017.
- KAPLAN, Robert; NORTON, David. *A organização orientada para a estratégia*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.
- KIN, Chan; MAUBORGNE, Renée. *A transição para o oceano azul: muito além da competição*. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
4. Estratégias de marketing	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Marketing e vendas	Marketing

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ aplicar os principais elementos estruturais do marketing ao processo de decisão estratégica de negócios; ▪ diagnosticar os elementos constitutivos dos ambientes de marketing como elementos de criação de valor para a empresa; ▪ aplicar as técnicas de administração de marketing nas organizações de diferentes portes, indústrias e naturezas (pública, privada e terceiro setor) e ▪ construir políticas e estratégias de marketing que contemplem o ambiente digital.

EMENTA
Estratégias de segmentação e comportamento dos consumidores individuais e organizacionais. Estratégias de posicionamento. Composto de marketing. Reconfiguração das políticas de estratégias de marketing e relacionamento com os clientes no ambiente digital. Fatores exógenos e endógenos que compõem o ambiente de marketing.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Marketing: conceitos, definições e funções estratégicas 1.1. Funções estratégicas e áreas de atuação dos profissionais de marketing 1.2. Ambientes de marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as múltiplas funções dos profissionais de marketing nas organizações e ▪ reconhecer a importância dos fatores exógenos e endógenos do ambiente de marketing no planejamento estratégico das organizações.

<p>2. Comportamento do consumidor</p> <p>2.1. Diferenciação entre mercado consumidor, organizacional, governamental e sem fins lucrativos</p> <p>2.2. Psicologia do comportamento do consumidor</p> <p>2.2.1. Mapa de empatia</p> <p>2.3. Processo decisório de compra</p> <p>2.4. Papéis de compra</p> <p>2.5. Pesquisa de mercado</p> <p>2.6. Conceito de miopia de marketing</p> <p>2.7. Estratégias de segmentação</p> <p>2.8. Estratégias de posicionamento</p> <p>2.8.1. Mapa de posicionamento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer as diferenças entre mercado consumidor, organizacional, governamental e sem fins lucrativos; ▪ discutir as possíveis estratégias de segmentação dos mercados consumidor, organizacional, governamental e sem fins lucrativos; ▪ analisar o processo de compras de empresas, organizações sem fins lucrativos e governo; ▪ discutir os processos psicológicos que impactam o comportamento do consumidor; ▪ desenhar o mapa de empatia; ▪ identificar as principais estratégias de posicionamento e ▪ desenhar o mapa de posicionamento;
<p>3. Marketing mix</p> <p>3.1. Gestão de produtos e serviços</p> <p>3.2. Gestão de preços</p> <p>3.3. Gestão de distribuição</p> <p>3.4. Gestão de promoção</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ diferenciar produtos de serviços; ▪ identificar a importância estratégica da diferenciação dos níveis de produto; ▪ reconhecer as principais decisões estratégicas de portfólio de produtos; ▪ identificar as etapas do ciclo de vida dos produtos e estratégias a serem adotadas em cada uma; ▪ conhecer as principais estratégias de marca; ▪ identificar as estratégias genéricas de formação de preço; ▪ compreender as principais estratégias de distribuição <i>omnichannel</i> e ▪ identificar as principais estratégias de promoção e comunicação.
<p>4. Marketing digital e relacionamento com os clientes</p> <p>4.1. Principais metodologias para o desenvolvimento de estratégias de relacionamento</p> <p>4.2. Programas de relacionamento</p> <p>4.3. Mensuração de resultados</p> <p>4.4. Ciclo de vida dos clientes</p> <p>4.5. Réguas de relacionamento</p> <p>4.6. Estruturação de um programa de fidelização</p> <p>4.7. <i>Outbound versus inbound</i> marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ diferenciar estratégias de elementos; ▪ planejar programas de relacionamento nas empresas; ▪ utilizar o <i>customer relationship management</i> (CRM); ▪ identificar as métricas de rentabilidade do cliente; ▪ utilizar as métricas para o cálculo de recência, frequência, valor e retenção, e ▪ diferenciar <i>outbound</i> e <i>inbound</i> marketing no ambiente contemporâneo.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- KAMLOT, Daniel, FAJARDO, Bernardo G. *Marketing*. Rio de Janeiro: FGV, 2019.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin L. *Administração de marketing com mymarketinglab*. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- COELHO, Fabiano. *Formação estratégica de precificação: como maximizar o resultado das empresas*. São Paulo: Atlas, 2018.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
5. Gestão de projetos	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Estratégia e negócios	Gerenciamento de projetos

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ elaborar projetos de maneira tecnicamente fundamentada e com base em boas práticas; ▪ gerenciar projetos de maneira tecnicamente fundamentada e com base em boas práticas; ▪ identificar os fatores condicionantes do sucesso ou do fracasso de um projeto; ▪ analisar os domínios e princípios do gerenciamento de projetos, adequando os seus modelos, papéis e artefatos, e ▪ diagnosticar o tipo de contexto organizacional para aplicação de métodos preditivos, ágeis e híbridos.

EMENTA
<p>Fundamentos de projeto, programa e portfólio. Fatores de sucesso em gerenciamento de projetos. Características e competências do gerente de projetos. Tipologia de organizações para gerenciamento de projetos. Domínios e princípios de performance. Tipos de ciclo de vida. Contexto de utilização de métodos preditivos, ágeis e híbridos. Papéis, artefatos e eventos relacionados aos métodos preditivos e ágeis. Gerenciamento de projetos preditivos. Gerenciamento de projetos ágeis.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Fundamentos de projeto, programa e portfólio</p> <p>1.1. Conceito e definição de um projeto</p> <p>1.2. Projeto <i>versus</i> programa <i>versus</i> portfólio</p> <p>1.3. Fatores que determinam o sucesso de um projeto</p> <p>1.4. Tipologia das organizações para gerenciamento de projetos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ equalizar conceitos básicos a respeito de gerenciamento de projetos; ▪ identificar projeto, programa, portfólio; ▪ discutir os critérios de sucesso de um projeto e ▪ diferenciar as estruturas segundo suas características e grau de autoridade do gerente de projetos.
<p>2. Domínios e princípios de performance</p> <p>2.1. Incerteza</p> <p>2.2. Medição</p> <p>2.3. Entrega</p> <p>2.4. Trabalho do projeto</p> <p>2.5. Planejamento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender o grau de incerteza em projetos; ▪ analisar formas de medição de performance; ▪ compreender o valor e os benefícios gerados a partir das entregas do projeto;

<p>2.6. Abordagem do desenvolvimento e ciclo de vida 2.7. Time 2.8. <i>Stakeholders</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar o trabalho a ser feito no projeto; ▪ reconhecer o papel do planejamento em relação à necessidade de adaptação em cada projeto; ▪ analisar os critérios utilizados para adoção de diferentes abordagens e ciclos de vida (preditivo, iterativo, incremental, adaptativo, híbrido); ▪ compreender o papel da equipe e o seu grau de autonomia no projeto; ▪ reconhecer a importância dos <i>stakeholders</i> e as suas expectativas, e ▪ escolher, entre os diversos modelos, artefatos e ferramentas, o que melhor se adapta ao domínio do projeto.
<p>3. Gerenciamento de projetos preditivos 3.1. Restrição tripla 3.2. Demais áreas de conhecimento 3.3. Integração</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer as áreas de conhecimento de gerenciamento de projetos; ▪ relacionar as variáveis da restrição tripla; ▪ conhecer as principais ferramentas de planejamento e controle de projetos preditivos; ▪ conhecer os principais artefatos para projetos preditivos; ▪ simular o planejamento de um projeto preditivo e ▪ integrar as áreas com fins de planejamento e controle de um projeto preditivo.
<p>4. Gerenciamento de projetos ágeis 4.1. Introdução à agilidade 4.2. Práticas e métodos ágeis 4.3. <i>Framework Scrum</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender o contexto da agilidade no mundo contemporâneo; ▪ conhecer as principais práticas e métodos ágeis; ▪ simular o planejamento e a execução de um projeto ágil com base no <i>framework Scrum</i> e ▪ exercitar os papéis, artefatos e eventos Scrum.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BARCAUI, André; REGO, Marcos. *Fundamentos de gerenciamento de projetos*. Rio de Janeiro: FGV, 2019.
- KERZNER, Harold. *Gerenciamento de projetos: uma abordagem sistêmica para planejamento, programação e controle*. São Paulo: Blucher, 2015.
- WYSOCKI, Robert. *Gestão eficaz de projetos: como gerenciar com excelência projetos tradicionais, ágeis e extremo*. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- MEREDITH, Jack; SCHAFER, Scott; MANTEL, Samuel; SUTTON, Margareth. *Project management in practice*. 7. ed. New Jersey: John Wiley & Sons, 2021.
- PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. *Agile practice guide*. Newton Square: PMI, 2018.
- PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. *Um guia do conhecimento em gerenciamento de projetos (PMBOK)*. 7. ed. Newton Square: PMI, 2021.
- SUTHERLAND, Jeff. *Scrum: the art of doing twice the work in the half of time*. New York: Penguin, 2014.
- WATTS, Geoff. *Scrum mastery: from good to great servant leadership*. 2. ed. UK: Inspect and Adapt, 2021.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
6. Mediação e arbitragem	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ aplicar os métodos de mediação, conciliação e arbitragem; ▪ avaliar o conflito que pode ser levado à mediação e o que pode ser levado à arbitragem; ▪ utilizar a arbitragem de forma <i>ad hoc</i> ou institucional; ▪ utilizar os procedimentos necessários à execução da sentença arbitral e ▪ usar a arbitragem na Administração Pública, no direito do trabalho e no direito societário.

EMENTA
Lei sobre mediação. Princípios norteadores da mediação. Aspectos gerais da arbitragem. Figura e conduta do/a árbitro/a. Procedimento arbitral. Arbitragem na administração pública. Arbitragem nos contratos de adesão. Arbitragem no Direito do Trabalho. Arbitragem no Direito Societário.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Aspectos gerais da mediação 1.1. Meios adequados de solução de controvérsias no Brasil 1.2. Lei sobre mediação no Brasil 1.3. Características e vantagens da mediação 1.4. Benefícios da mediação 1.5. Princípios da mediação 1.6. Papel do/a mediador/a 1.7. Processo de mediação	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar se uma questão preenche os requisitos necessários para que o instituto da mediação seja eleito como o meio mais adequado para a resolução do conflito; ▪ verificar se os princípios norteadores da mediação foram observados e ▪ observar se a postura do/a mediador/a está de acordo com a conduta ética e legal esperada.
2. Aspectos gerais da arbitragem 2.1. Arbitragem e arbitrabilidade objetiva e subjetiva 2.2. Princípios e vantagens da arbitragem 2.3. Convenção de arbitragem, panoramas e honorários do/a árbitro/a	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer as principais diferenças entre os institutos da mediação e da arbitragem e ▪ identificar as situações em que a arbitragem pode ser utilizada.

<p>3. Árbitro/a 3.1. Figura e conduta do/a árbitro/a</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer as principais diferenças e semelhanças entre o/a árbitro/a e o/a mediador/a e ▪ identificar as características para a correta conduta do/a árbitro/a.
<p>4. Procedimento arbitral 4.1. Instauração da arbitragem 4.2. Sentença arbitral</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer os tipos de sentença arbitral; ▪ identificar os elementos necessários à elaboração da convenção arbitral, pois isso influenciará no tipo de sentença arbitral, e ▪ identificar os procedimentos indispensáveis à execução da sentença arbitral, caso necessário.
<p>5. Questões controversas 5.1. Arbitragem na Administração Pública 5.2. Arbitragem nos contratos de adesão e no direito do trabalho 5.3. Arbitragem e direito societário</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os elementos necessários para analisar se conflitos de áreas específicas podem ser resolvidos por meio da arbitragem e ▪ identificar os procedimentos indispensáveis à execução da sentença arbitral, caso necessário.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- ALMEIDA, Tânia. *Caixa de ferramentas em mediação*: aportes práticos e teóricos. São Paulo: Dash, 2014.
- MUNIZ, Joaquim de Paiva. *Curso básico de direito arbitral*: teoria e prática. 4. ed. Curitiba. Juruá, 2017.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- ALVIM, J. E. *Comentários à Lei de Arbitragem* (Lei nº 9.307, de 23/9/1996). Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2004.
- BOULLE, Laurence; NESIC, Miryana. *Mediation, principles, process, practice*. London: Butterworths, 2001.
- CARMONA, Carlos Alberto. *Arbitragem e processo: um comentário à Lei nº 9.307/96*. São Paulo: Malheiros, 1998.
- COOLEY, John W. *A advocacia na mediação*. Tradução: René Loncan. Brasília: UnB, 2001.
- DOLINGER, Jacob; TIBÚRCIO, Carmem. *Direito internacional privado: arbitragem comercial internacional*. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.
- GOLDBERG, Stephen B.; SANDER, Frank E. A.; ROGERS, Nancy H.; COLE, Sarah Rudolph. *Dispute solution: negotiation, mediation, and other processes*. 4. ed. New York: Aspen Publishers, 2003.
- LIMA, Cláudio Vianna de. *Curso de introdução à arbitragem*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 1999.
- MOORE, Christopher W. *O processo de mediação: estratégias práticas para a resolução de conflitos*. Tradução: Magda França Lopes. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 1998.
- MUNIZ, Joaquim de Paiva; VERÇOSA, Fabiane; PANTOJA, Fernanda Medina; ALMEIDA, Diogo de Assumpção Rezende de. *Arbitragem e mediação: temas controvertidos*. Rio de Janeiro: Forense, 2014.
- RAU, Alan Scott; SHERMAN, Edward F.; PEPPE, Scott R. *Processes of dispute resolution: the role of lawyers*. 3. ed. New York: Foundation Press, 2002.
- REDFERN, Alan; HUNTER, Martin. *Law & practice of international commercial arbitration*. London: Sweet & Maxwell dump/Student Edition, 2003.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
7. Direito tributário	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ analisar criticamente os princípios do sistema tributário, buscando o equilíbrio entre o poder de tributar e as limitações a esse poder; ▪ avaliar os requisitos legais e de constitucionalidade de cada espécie tributária; ▪ identificar os abusos das garantias fundamentais do/a cidadão/ã; ▪ reconhecer os sujeitos ativo e passivo do sistema tributário e ▪ reconhecer situações de fraude na execução fiscal.

EMENTA
Sistema Tributário Nacional. Espécies tributárias. Direitos e garantias do/a contribuinte. Normas tributárias. Obrigação tributária. Crédito tributário.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Tributos e espécies tributárias 1.1. Impostos 1.2. Taxas 1.3. Contribuições de melhoria 1.4. Contribuições especiais	<ul style="list-style-type: none"> ▪ entender o funcionamento do Sistema Tributário Nacional; ▪ identificar as diferentes espécies tributárias e as suas funções no ordenamento jurídico e ▪ analisar os requisitos de constitucionalidade de cada espécie tributária.
2. Limitações constitucionais ao poder de tributar 2.1. Princípios 2.2. Imunidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os direitos e as garantias fundamentais do/a contribuinte e ▪ analisar as normas tributárias de acordo com as limitações impostas pela Constituição.
3. Obrigação tributária 3.1. Obrigação tributária 3.2. Responsabilidade tributária 3.3. Denúncia espontânea	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os sujeitos ativo e passivo da obrigação tributária; ▪ analisar casos concretos em que ocorra a responsabilidade tributária e ▪ caracterizar os responsáveis tributários.

<p>4. Crédito tributário</p> <p>4.1. Lançamento tributário</p> <p>4.2. Causas de suspensão da exigibilidade do crédito tributário</p> <p>4.3. Causas de extinção do crédito tributário</p> <p>4.4. Causas de exclusão do crédito tributário</p> <p>4.5. Garantias e privilégios do crédito tributário</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os sujeitos ativo e passivo da obrigação tributária; ▪ analisar casos concretos em que ocorra a responsabilidade tributária e caracterizar os responsáveis tributários.
--	--

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- ALEXANDRE, Ricardo. *Direito tributário esquematizado*. São Paulo: Método, 2007.
- AMARO, Luciano. *Direito tributário brasileiro*. 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- CARVALHO, Paulo de Barros. *Curso de direito tributário*. 22. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- COELHO, Sacha Calmon Navarro. *Curso de direito tributário brasileiro*. 9. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2006.
- TORRES, Ricardo Lobo. *Tratado de direito constitucional financeiro e tributário: os direitos humanos e a tributação – imunidades e isonomia*. Rio de Janeiro: Renovar, 2000. p. 21-22. v. 3.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
8. Direito contratual	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ atuar no ambiente contratual contemporâneo, reconhecendo-o como o principal negócio jurídico; ▪ analisar criticamente as transformações e a evolução principiológica dos contratos; ▪ aplicar os princípios contratuais que norteiam a interpretação dos negócios; ▪ identificar como se dá a formação de um contrato, o propósito e o vínculo entre os/as contratantes e a responsabilidade nascida da contratação; ▪ defender os interesses dos/as clientes, analisando as consequências do cumprimento ou de eventual inadimplência pelas partes; ▪ avaliar cláusulas penais de reforço e compensação de danos e ▪ aplicar o princípio da conservação dos contratos, reconhecendo as diversas formas e consequências da sua extinção.

EMENTA
Negócio jurídico. Função social do contrato. Negociação e formação do contrato. Contratos eletrônicos. Gestão do contrato. Extinção do contrato.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Fundamentos do direito contratual 1.1. Negócio denominado contrato 1.2. Autonomia privada 1.3. Limites à liberdade contratual 1.4. Função social do contrato 1.5. Boa-fé objetiva	<ul style="list-style-type: none"> ▪ distinguir um negócio jurídico de outras manifestações sociais e jurídicas; ▪ identificar o contrato como a mais importante espécie do gênero negócio jurídico; ▪ compreender a relevância de ter clareza sobre as razões e os motivos de contratar, bem como os limites ao exercício da liberdade; ▪ identificar a função social de um contrato e ▪ reconhecer as diversas funções exercidas pela boa-fé no âmbito do direito contratual.

<p>2. Negociação e formação do contrato</p> <p>2.1. Processo contratual 2.2. Fase pré-contratual 2.3. Formação massificada dos contratos 2.4. Contrato preliminar ou pré-contrato 2.5. Conteúdo do contrato 2.6. Contratos eletrônicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer o processo contratual e as suas diversas fases; ▪ identificar os cuidados necessários à formação do contrato; ▪ distinguir os documentos pré-contratuais dos contratos preliminares e ▪ analisar os riscos de eventual responsabilidade antes e depois da formação do contrato.
<p>3. Gestão e desenvolvimento do contrato</p> <p>3.1. Fase contratual 3.2. Eficácia do contrato em relação a terceiros 3.3. Desequilíbrio econômico do contrato 3.4. Inadimplemento contratual</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os efeitos das condutas dos/as contratantes no desenvolvimento do contrato; ▪ analisar a repercussão do contrato na esfera jurídica de terceiros; ▪ identificar quando o desequilíbrio econômico-financeiro do contrato justifica a sua revisão e ▪ avaliar as espécies de inadimplemento e as suas consequências.
<p>4. Extinção do contrato</p> <p>4.1. Fim da relação contratual 4.2. Distrato 4.3. Cláusulas resolutivas 4.4. Princípio da conservação do contrato 4.5. Fase pós-contratual</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as diversas formas de extinção de um contrato; ▪ avaliar a presença dos requisitos para um distrato; ▪ diferenciar os efeitos das cláusulas resolutivas tácita e expressa e ▪ identificar os fenômenos pós-contratuais mais frequentes.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- SCHREIBER, Anderson. *Proibição ao comportamento contraditório*. Rio de Janeiro: Renovar, 2017.
- SCHVARTZMAN, Felipe. Desconto de pontualidade e cláusula penal: como o direito das obrigações pode promover a adimplência? *Revista Brasileira de Direito Civil (RBDCivil)*, Belo Horizonte, v. 14, p. 229-244, out./dez. 2017.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- FORGIONI, Paula. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 2. ed. São Paulo: RT, 2016.
- THEODORO NETO, Humberto. *Efeitos externos do contrato*. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
9. Direito societário: sociedade LTDA.	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ instituir o desenvolvimento econômico de uma organização, seja por meio da exploração da empresa de forma individual, seja por meio de pessoas jurídicas; ▪ avaliar os instrumentos para a exploração da empresa e o direito societário; ▪ utilizar os instrumentos para a exploração da sociedade limitada e o direito societário e ▪ aplicar um raciocínio jurídico-societário sobre a organização da empresa e as mais diversas questões que giram em torno da parte geral do direito empresarial e do direito societário, com ênfase na pequena empresa.

EMENTA
Ato da empresa. Eireli. Estabelecimento empresarial. Sociedades. Sociedade limitada. Administração da sociedade limitada.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Ato de empresa 1.1. Ato de empresa 1.2. Empresa 1.3. Empresário/a 1.4. Eireli 1.5. Estabelecimento empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ entender os conceitos de empresa, empresário/a e estabelecimento; ▪ compreender a aplicação prática dos conceitos e ▪ analisar as consequências jurídicas do contrato de trespasse do estabelecimento.
2. Sociedades 2.1. Sociedades 2.2. Classificação das sociedades 2.3. Desconsideração da personalidade jurídica 2.4. Modelos societários 2.5. Sociedade simples	<ul style="list-style-type: none"> ▪ compreender o conceito de sociedade; ▪ identificar as classificações das sociedades; ▪ listar as consequências do uso abusivo da personalidade jurídica da sociedade e ▪ identificar os tipos societários menores previstos no Código Civil de 2002.

<p>3. Sociedade limitada</p> <p>3.1. Sociedade limitada</p> <p>3.2. Constituição</p> <p>3.3. Capital social</p> <p>3.4. Cotas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ descrever a natureza da sociedade limitada; ▪ identificar a responsabilidade dos/as sócios/as e ▪ reconhecer a forma de contribuição para o capital social e a cessão de quotas.
<p>4. Administração da sociedade limitada</p> <p>4.1. Administração da sociedade limitada</p> <p>4.2. Equilíbrio interno de poder</p> <p>4.3. Entrada e saída de sócios/as</p> <p>4.4. Conselho fiscal</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ estudar as relações internas e o equilíbrio de poder na sociedade limitada; ▪ identificar as formas de saída voluntária e por exclusão da sociedade limitada e ▪ observar as regras de administração, os seus órgãos, deveres e responsabilidades.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BORBA, José Edwaldo Tavares Borba. *Direito societário*. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- NEGRÃO, Ricardo. *Manual de direito comercial e de empresa*. 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2016. v. 1.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- CAMPINHO, Sérgio. *Direito de empresa à luz do novo Código Civil*. 13. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.
- REQUIÃO, Rubens. *Curso de direito comercial*. 34. ed. São Paulo: Saraiva, 2015. v. 1.
- VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. *Curso de direito comercial*. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2010. v. 2.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
10. Empreendedorismo e gestão da inovação	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Estratégia e negócios	Empreendedorismo

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ aplicar as principais estratégias, modelos e ferramentas para inovar em ambientes de incerteza e volatilidade; ▪ criar e transformar negócios com base em abordagens colaborativas, iterativas, e que promovam a inovação com base no <i>learning by doing</i>; ▪ construir e analisar modelos de negócios; ▪ construir estratégias para promover a inovação e conduzir processos de mudança; ▪ construir soluções inovadoras a partir do conhecimento dos diferentes tipos de inovação e ▪ construir e gerenciar redes de inovação.

EMENTA
<p>Conceitos e fundamentos do empreendedorismo. Diferentes abordagens para o empreendedorismo. Tipos de empreendedorismo e estratégias para construir uma cultura empreendedora. Modelos para a inovação. Gestão da inovação e métricas. Ambidestria organizacional. Inovação e processos de mudança. Modelos de negócio.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Conceitos e fundamentos do empreendedorismo</p> <p>1.1. Conceitos e abordagens do empreendedorismo</p> <p>1.2. <i>Effectuation versus causation</i></p> <p>1.3. Tipos de empreendedorismo</p> <p>1.4. Processo empreendedor e barreiras ao empreendedorismo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer os conceitos fundamentais do empreendedorismo e sua relação com a inovação; ▪ reconhecer os diferentes tipos de empreendedorismo e suas respectivas estratégias e ▪ reconhecer os desafios e barreiras ao empreendedorismo.
<p>2. Cultura empreendedora e inovação</p> <p>2.1. Barreiras e estratégias para construir uma cultura empreendedora favorável à inovação</p> <p>2.2. Tipos de inovação (produto, processo, posição e posicionamento) e dimensões (incremental; ruptura; disruptiva)</p> <p>2.3. Desenvolvimento de estratégias de inovação de acordo com diferentes mercados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as principais estratégias para a construção de uma cultura favorável à inovação; ▪ conhecer os diferentes tipos de inovação e ▪ construir estratégias específicas para cada uma delas.

<p>2.4. Processo de inovação: busca; seleção; implementação e captura de valor</p>	
<p>3. Gestão da inovação 3.1. Inovação e ambidestria organizacional: <i>exploitation</i> e <i>exploration</i> 3.2. Gestão da inovação e diferenciais competitivos: capacidade dinâmica; fontes de inovação; redes de inovação e cultura de aprendizagem 3.3. Inovação e processos de mudança 3.4. Inovação aberta</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ construir estratégias que potencializem o que as organizações realizam ao mesmo tempo que explorem novas oportunidades para inovar; ▪ estabelecer ações para desenvolver e gerir a inovação nas organizações promovendo diferenciais competitivos ▪ reconhecer a relação entre inovação, os processos de mudança organizacional e a necessidade de adaptação das organizações, e ▪ conhecer e explorar diferentes estratégias para a inovação, construindo parcerias e ações com clientes e parceiros.
<p>4. Modelos de negócio 4.1. Modelagem de negócios 4.2. Inovação tecnológica e novos negócios 4.3. Validação e inovação em modelos de negócio 4.4. Plano de negócios <i>versus</i> modelos de negócios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ estruturar a lógica de criação, entrega e captura de valor de uma solução; ▪ construir modelos de negócio inovadores; ▪ identificar recursos (humanos, intelectuais, tecnológicos e físicos) necessários à implementação de soluções e ▪ identificar a etapa adequada para a construção de um plano de negócio.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- ALMEIDA, A.; BASGAL, D.; RODRIGUEZ, M.; PADUA FILHO, W. *Inovação e gestão do conhecimento*. Rio de Janeiro: FGV, 2016.
- BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. *Empreendedorismo: uma visão do processo*. São Paulo: Cengage Learning, 2012.
- FIGUEIREDO, P. *Gestão da inovação: conceitos, métricas e experiências de empresas no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2015.
- OSTERWALDER, A.; PIGNEUER, Y. *Business model generation*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BLANK, S. G. *Do sonho à realização em 4 passos*. São Paulo: Évora, 2012.
- CHESBROUGH, Henry; VANHAVERBEKE, Wim; WEST, Joel. *Novas fronteiras em inovação aberta*. São Paulo: Blucher, 2017.
- CHRISTENSEN, Clayton. M. *O dilema da inovação: quando as novas tecnologias levam empresas ao fracasso*. São Paulo: M. Books, 2011.
- KOTTER, John P. *Liderando mudanças: transformando empresas com a força das emoções*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.
- REILLY, Charles A.; TUSHMAN, Michael L. The ambidextrous organization. *Harvard Business Review*, v. 82, n. 4, p. 74-83, 2004.
- RIES, E. *A startup enxuta*. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.
- SARASVATHY, S. D. *What makes entrepreneurs entrepreneurial?* 2001. Disponível em: www.effectuation.org/sites/default/files/research_papers/what-makes-entrepreneurs-entrepreneurial-sarasvathy_0.pdf. Acesso em: 22 fev. 2022.
- TIDD, Joe; BESSANT, Joe. *Gestão da inovação*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
11. Proteção de dados	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito Civil

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ analisar a dinâmica trazida pela LGPD e os seus impactos nas organizações; ▪ aplicar a Lei Geral de Proteção de Dados no contexto das organizações.

EMENTA
<p><i>Overview</i> do GDPR e da LGPD. Definições, princípios e fundamentos. Campo de incidência da LGPD. Direitos dos titulares. Base legal de tratamento de dados pessoais. Consentimento e Legítimo Interesse. Agentes de tratamento. Encarregado pelo tratamento de dados pessoais – <i>Data Protection Officer</i> (DPO). Hipóteses de nomeação, responsabilidades e funções do DPO. Plano e fases de implementação de conformidade. Segurança da informação. <i>Privacy by design e privacy by default</i>.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Parte geral</p> <p>1.1. <i>Overview</i> do GDPR e da LGPD</p> <p>1.2. Vigência</p> <p>1.3. Proteção de dados como um direito fundamental</p> <p>1.4. Campo de incidência da LGPD</p> <p>1.5. <i>Stakeholders</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ descrever a evolução da tutela da privacidade e do direito aos dados pessoais; ▪ analisar o campo de aplicação da LGPD na atividade empresarial brasileira e ▪ identificar o campo de incidência da LGPD.
<p>2. Bases para implementação</p> <p>2.1. Dados pessoais e dados sensíveis</p> <p>2.2. Direitos dos titulares</p> <p>2.3. Política de privacidade</p> <p>2.4. Princípios</p> <p>2.5. Das bases legais de tratamento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ interpretar a definição legal de tratamento e as suas bases legais autorizativas; ▪ identificar o rol de direitos reconhecidos aos titulares e os seus mecanismos de tutela, e ▪ justificar a importância do design prévio do tratamento à luz da LGPD e à adequação do tratamento às bases legais.

<p>3. Dos atores na LGPD</p> <p>3.1. Agentes de tratamento 3.2. Controlador 3.3. Operador 3.4. Quadro comparativo 3.5. Conclusões 3.6. Exemplos 3.7. Controladoria conjunta e independente 3.8. Responsabilidade 3.9. Encarregado pelo tratamento de dados pessoais – <i>Data Protection Officer</i> 3.10. Atribuições e responsabilidades 3.11. Modelo de termo de nomeação de DPO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ definir os agentes de tratamento e responsabilidades, e ▪ identificar o encarregado de proteção de dados, as suas atribuições e responsabilidades.
<p>4. Implementação e Segurança da Informação</p> <p>4.1. Do plano de implementação de conformidade 4.2. Fases de implementação 4.3. ROPA 4.4. RIPD 4.5. Segurança da informação 4.5.1. Conceitos 4.5.2. <i>Privacy by design e privacy by default</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ aplicar a LGPD na empresa, considerando as suas fases e etapas, e ▪ implementar a segurança da informação desde a concepção, por meio de medidas físicas, administrativas e técnicas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CARLOTO, Selma. Lei Geral de Proteção de Dados. São Paulo: LTr, 2022.
- DONEDA, Danilo; MENDES, Laura Schertel; SARLET, Ingo Wolfgang; RODRIGUES JR., Otavio Luiz. (Coord.). Tratado de proteção de dados pessoais. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- CARLOTO, Selma; ALMIRÃO, Mariana. *Lei Geral de Proteção de Dados comentada*. São Paulo: LTr, 2021.
- CARLOTO, Selma; GUERRA, Elaine. *Manual prático de adequação à LGPD com enfoque nas relações de trabalho*. São Paulo: LTr, 2021.
- CARLOTO, Selma Regina. *Inteligência artificial nas relações de trabalho*. MIZUNO. 2022, 397 p.
- CARLOTO, Selma; BRAMANTE, Ivani; CAVALINE, Juliane. *Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais e segurança da informação: livro de perguntas e respostas*. São Paulo: LTr, 2022, 204 p.
- KYRIAZOGLU, John. *Sistema de gestão privacidade e proteção de dados: guia de privacidade e proteção de dados*. Tradução: Rodrigo Loures & bookboon.com, 2019. 1 v.
- MALDONADO, Viviane Nóbrega. *LGPD: sanções e decisões judiciais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2022.
- MALDONADO, Viviane Nóbrega. *LGPD: Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – manual de implementação*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.
- MALDONADO, Viviane Nóbrega; BLUM, Renato Ópice. *Lei Geral de Proteção de Dados*. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.
- PALHARES, Felipe (Coord.). *Temas atuais de proteção de dados*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
12. <i>Environmental, social e corporate governance</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Estratégia e negócios	Gestão empresarial

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ avaliar os riscos sociais, ambientais e de governança para as organizações; ▪ construir o relatório GRI para a organização; ▪ avaliar os impactos ambientais das operações da organização e ▪ propor planos estratégicos para mitigação de riscos sociais e ambientais.

EMENTA
<p>Estrutura e conflitos de governança na organização. Conformidade das práticas socioeconômicas da empresa. Conformidade ambiental às leis anticorrupção e à legislação tributária. Diversidade da força de trabalho. Liberdade sindical. Práticas de segurança no trabalho. Saúde e segurança dos consumidores. Políticas de diversidade. Alinhamento da cultura organizacional à heterogeneidade da força de trabalho.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Pressões institucionais e forças de mercado impulsionadoras do movimento ESG</p> <p>1.1. Tendências relacionadas à gestão para a sustentabilidade</p> <p>1.2. Aspectos ESG: conceitos, diretrizes e <i>frameworks</i> de mercado</p> <p>1.3. Economia circular e consumo consciente</p> <p>1.4. Modelo <i>doughnut</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as pressões institucionais referentes à ESG sofridas pelas organizações e ▪ elaborar respostas estratégicas para cada pressão estratégica.
<p>2. Finanças sustentáveis</p> <p>2.1. Cinco pilares das finanças sustentáveis</p> <p>2.2. Participantes do modelo de finanças sustentáveis</p> <p>2.3. Políticas e regulações de finanças sustentáveis</p> <p>2.4. Produtos de finanças sustentáveis (<i>green bond market</i>, projetos <i>green loan market</i> e <i>green bond</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os pilares das finanças sustentáveis; ▪ elencar os participantes (<i>stakeholders</i>) do modelo de finanças sustentáveis; ▪ reconhecer as políticas e regulações de finanças sustentáveis e ▪ avaliar os prós e contras dos principais produtos de finanças sustentáveis.

<p>3. ESG e gestão de riscos</p> <p>3.1. Programas de meio ambiente</p> <p>3.2. Programas sociais</p> <p>3.3. Programas de governança (estrutura e atuação dos órgãos de governança, controle, gestão de crise e questões reputacionais)</p> <p>3.4. <i>Compliance</i>, integridade, KPIs, padrões emitidos pelo <i>Sustainability Accounting Standards Board (SASB)</i> e recomendações feitas pela <i>Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os principais riscos ambientais para a empresa (mudanças climáticas, poluição ambiental, perda da biodiversidade, impactos da/na cadeia de suprimentos); ▪ propor políticas para mitigar os riscos ambientais para a empresa; ▪ identificar os principais riscos sociais para a empresa (relações trabalhistas e diversidade da força de trabalho, saúde e segurança, conflitos sociais); ▪ propor políticas para mitigar os riscos sociais para a empresa; ▪ identificar os principais riscos de governança para a empresa (estrutura e atuação dos órgãos de governança, controle, gestão de crise, questões reputacionais); ▪ propor políticas para mitigar os riscos de governança para a empresa e ▪ identificar os KPIs, os padrões emitidos pelo <i>Sustainability Accounting Standards Board (SASB)</i> e as recomendações feitas pela <i>Task Force on Climate-related Financial Disclosure (TCFD)</i>.
<p>4. Elaboração do relatório GRI</p> <p>4.1 <i>Standards</i> universais</p> <p>4.2 <i>Standards</i> econômicos</p> <p>4.3 <i>Standards</i> ambientais</p> <p>4.4 <i>Standards</i> sociais</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ elaborar o relatório GRI; ▪ analisar relatórios GRI; ▪ identificar os <i>standards</i> universais (escopo, referências normativas, materialidade e perfil organizacional); ▪ identificar os <i>standards</i> econômicos (desempenho econômico, externalidades, políticas tributárias e anticorrupção); ▪ identificar os <i>standards</i> ambientais (uso de energia, água, emissão de gases poluentes, políticas de efluentes e reutilização de energia, aderência às leis e à legislação) e ▪ identificar os <i>standards</i> sociais (relações trabalhistas, políticas de diversidade, combate ao trabalho infantil e análogo à escravidão, direitos humanos e relações com as comunidades).

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BARBIERI, José Carlos. *Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável*. São Paulo: Saraiva, 2017.
- TACHIZAWA, Takeshi. *Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa*. São Paulo: Nacional, 2019.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BLOKDYK, Gerardus. *ESG investing a complete guide*. 2020 edition. Toronto: Kobo Editions, 2020.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE. Normas GRI. *GRI Community*, [20--]. Disponível em: <https://www.globalreporting.org/how-to-use-the-gri-standards/gri-standards-portuguese-translations>. Acesso em: 12 jul. de 2021.
- HILL, John. *Environmental, social, and governance (ESG) investing: a balanced analysis of the theory and practice of environmental, social, and governance*. Cambridge: Academic Press, 2020.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
13. <i>Compliance</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ apontar a importância da governança corporativa; ▪ aplicar as normas anticorrupção, antissuborno e <i>compliance</i> público e ▪ aplicar os conceitos doutrinários e legais no intuito de tornar-se um operador de <i>compliance</i> hábil para esmiuçar as suas demandas.

EMENTA
Evolução do <i>compliance</i> . Sistemas de gestão de <i>compliance</i> e antissuborno. Política, cultura e pilares do <i>compliance</i> . Normas anticorrupção, antissuborno, e <i>compliance</i> público. <i>Risk assessment</i> e o papel da auditoria e da controladoria

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Origem e evolução histórica do <i>compliance</i> 1.1. Conceito 1.2. SEC, FCPA e UK Bribery Act 1.3. Boa governança	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar a contribuição da SEC, FCPA e UK Bribery Act para o desenvolvimento do <i>compliance</i> e do combate à corrupção e ao suborno; ▪ analisar a legislação brasileira e a influência dos modelos internacionais e ▪ apontar a importância da boa governança.
2. Sistemas de gestão de <i>compliance</i> e antissuborno 2.1. Política, cultura e pilares do <i>compliance</i> 2.2. Código de ética e programas de integridade 2.3. Funções do <i>compliance officer</i> e comprometimento da alta direção	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar a política, a cultura e os pilares do <i>compliance</i>; ▪ observar a importância do código de ética e dos programas de integridade e ▪ apontar as funções do <i>compliance officer</i> e da alta direção.
3. Normas anticorrupção, antissuborno e <i>compliance</i> público 3.1. Normas anticorrupção e a Lei nº 12.846/13 3.2. <i>Compliance</i> público 3.3. <i>Compliance</i> criminal, acordo de leniência e <i>compliance</i> fiscal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as normas anticorrupção, a Lei nº 12.846/13, e as responsabilidades e sanções; ▪ observar a metodologia do <i>compliance</i> público e ▪ apontar a importância do <i>compliance</i> criminal, do acordo de leniência e do <i>compliance</i> fiscal.

<p>4. Risk assessment e o papel da auditoria e da controladoria</p> <p>4.1. Auditoria interna e controladoria</p> <p>4.2. <i>Risk assessment</i>, análise e controle de riscos</p> <p>4.3. Missão e valores da auditoria interna</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar riscos e controles de risco; ▪ observar a metodologia empregada na auditoria interna e ▪ apontar os valores da auditoria interna.
---	---

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CARNEIRO, Claudio. A era do compliance no século XXI. *In*: BAHAMONDE, Ruben; PIRES, Alex Sander; ROSÁRIO, Pedro Trovão do (org.). *Compliance: perspectivas e novas dinâmicas*. Portugal: Almedina, 2019.
- CARNEIRO, Claudio; FILHO, Humberto Eustáquio C. Motta. *Compliance: o estado da arte – regulações, práticas, experiências e propostas para o avanço da cultura da integridade no Brasil e no mundo*. Curitiba: Instituto Memória, 2019.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- DUBOIS, Richard. *Inovações na gestão pública*. São Paulo: Saint Paul, 2012.
- MAFFEI, José Luiz. *Curso de auditoria: introdução à auditoria de acordo com as normas internacionais e melhores práticas*. São Paulo: Saraiva, 2015.
- MENDES, Francisco Schertel; CARVALHO, Vinícius Marques de. *Compliance: concorrência e combate à corrupção*. São Paulo: Trevisan, 2017.
- MOELLER, R. Robert. *Coso enterprise risk management: establishing effective governance, risk, and compliance processes*. 2. ed. Nova Jersey: Wiley Corporate F&A, 2011.
- MORATO GARCÍA, Rosa. *Incumplimiento de los códigos de conducta y potestad disciplinaria de empresario*. Madrid: La Ley, 2011.
- RIBEIRO, Osni Moura; COELHO, Juliana Moura Ribeiro. *Auditoria fácil*. São Paulo: Saraiva, 2015.
- SEGAL, S. *Corporate value of enterprise risk management: the next step in business management*. New Jersey: Wiley corporate F&A, 2011.
- SOUZA, Jorge Munhós de; QUEIROZ, Ronaldo Pinheiro de (org.). *Lei anticorrupção e temas de compliance*. 2. ed. ampl. e atual. Salvador: JusPodivim, 2017.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
14. Direito societário: sociedade anônima	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ constituir uma S.A. aberta e S.A. fechada; ▪ elaborar as cláusulas do Estatuto Social, orientando os acionistas quanto seus direitos e obrigações na Cia; ▪ classificar os valores mobiliários de emissão de Cia. aberta e fechada; ▪ delimitar as responsabilidades dos acionistas e administradores e ▪ avaliar as operações societárias, as suas implicações e formas de extinção das Cias.

EMENTA
Constituição da sociedade por ações. Histórico. Conceito de capital social. Características do capital social. Companhias de capital aberto e de capital fechado.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Teoria geral da sociedade por ações</p> <p>1.1. Companhias de capital aberto e de capital fechado</p> <p>1.2. Constituição da companhia por subscrição pública e subscrição privada</p> <p>1.3. Capital social</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ distinguir as espécies de sociedades por ações de acordo com os preceitos jurídicos que as regulamentam; ▪ identificar as idiosincrasias comuns às sociedades anônimas de capital aberto e de capital fechado; ▪ compreender a relevância do capital fechado na composição do patrimônio societário, reconhecendo-o como núcleo desse patrimônio, e ▪ identificar a função social da empresa a partir dos preceitos que regem as sociedades por ações, entendendo-as como um tipo societário mais amplo e complexo, destinado à realização de negócios jurídicos de cunho empresarial.

<p>2. Acionistas</p> <p>2.1 Voto – direito não essencial</p> <p>2.2 Acordo de acionistas</p> <p>2.3 Reembolso, resgate e amortização de ações</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ caracterizar os acionistas, os seus direitos essenciais e não essenciais, e a sua obrigação perante a companhia; ▪ identificar as distinções entre o voto múltiplo e o voto plural; ▪ compreender o objetivo e o formato jurídico do acordo de acionistas e ▪ identificar as variáveis que distinguem a amortização, o resgate e o reembolso das ações.
<p>3. Valores mobiliários</p> <p>3.1 Ações</p> <p>3.2 Outros valores mobiliários</p> <p>3.3 Agente fiduciário debenturista</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer os investimentos passíveis de serem realizados em valores mobiliários distintos das ações e os direitos e deveres daí decorrentes; ▪ identificar os conceitos e as características jurídicas dos diferentes valores mobiliários; ▪ compreender o objetivo e o formato jurídico das relações creditícias consubstanciadas entre os investidores (credores) e a sociedade por ações e ▪ conhecer as obrigações do agente fiduciário debenturista, agente econômico assessorio à relação jurídica entre o debenturista e a sociedade por ações.
<p>4. Órgãos societários</p> <p>4.1 Assembleias</p> <p>4.2 Órgãos executivos</p> <p>4.3 Conselho Fiscal</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer os órgãos societários e as suas idiossincrasias; ▪ identificar as responsabilidades de cada agente enquanto membro de determinado órgão societário; ▪ compreender a sistemática do funcionamento de cada um dos órgãos societários e ▪ identificar as possibilidades de perquirir judicialmente indenização, reparação ou compensação por prejuízos sofridos pela prática perniciosa de ações de membros que componham algum dos órgãos societários.

<p>5. Operações societárias</p> <p>5.1 Transformação e extinção da companhia</p> <p>5.2 Grupos econômico e societário, e consórcios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer as possíveis operações societárias; ▪ identificar as responsabilidades de cada agente econômico envolvido em uma das operações societárias; ▪ compreender a necessidade de garantir a integridade dos direitos de terceiros de boa-fé que possam vir a ser alcançados por uma operação societária e ▪ identificar as possíveis consequências decorrentes de operações societárias predatórias que representem prejuízo ao mercado ou às pessoas diretamente.
--	--

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CAMPINHO, Sérgio. *Curso de direito comercial: sociedade anônima*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.
- MENDONÇA, Saulo Bichara; BARRETO, Ana Carolina Carvalho. A integralidade de capital social com bens imóveis e inexigibilidade de escritura pública. *In: GAMA, Guilherme Calmon Nogueira da; OLIVEIRA, Carla Fernandes (org.). Direito imobiliário, notarial e registral: perspectivas contemporâneas*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017. p. 217.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2015. 2 v.
- COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. *O poder de controle na sociedade anônima*. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013.
- EIZIRIK, Nelson. *A Lei das S/A comentada*. São Paulo: Quartier Latin, 2011. 3 v.
- NUNES JR., Vidal Serrano *et al.* (coord.). *Enciclopédia jurídica da PUCSP: Direito Administrativo e Constitucional*. t. 2. São Paulo: PUCSP, 2017. Disponível em: https://enciclopediajuridica.pucsp.br/pdfs/parcerias-publico-privadas:-conceito_58edc5f4e8602.pdf. Acesso em: ago. 2018.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
15. <i>Business analytics</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Tecnologia e ciência de dados	Gestão da tecnologia da informação

COMPETÊNCIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ estabelecer a relevância das diferenças entre <i>business analytics</i>, <i>business intelligence</i> e <i>data science</i> bem como as suas respectivas implicações; ▪ identificar a relação existente entre a análise de dados e os processos de tomada de decisão empresarial; ▪ compreender a relação existente entre os processos de tomada de decisão, a análise dos ambientes interno e externo, e a análise de dados; ▪ utilizar as principais bases de dados disponíveis e as ferramentas analíticas mais relevantes no âmbito do <i>business analytics</i> (BA) e ▪ interpretar os resultados típicos do BA, tendo em vista o planejamento e a execução da estratégia empresarial.

EMENTA
<p>Visão sistêmica do processo de tomada de decisão empresarial. Papel da análise de dados no apoio à tomada de decisão. Caracterização das relações do BA com <i>business intelligence</i> e <i>data science</i>. Análise dos ambientes interno e externo, e dos dados e variáveis relevantes para o posicionamento estratégico. Principais bases de dados disponíveis e seu uso. Sistemas de apoio à decisão. Fundamentos e principais ferramentas de análise preditiva. Processos de tomada de decisão no contexto do BA.</p>

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO MÍNIMO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Visão sistêmica do processo de tomada de decisão</p> <p>1.1. Papel estratégico da análise de dados</p> <p>1.2. Relações entre BA, <i>business intelligence</i> e <i>data science</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer as etapas do processo de tomada de decisão; ▪ compreender como a análise de dados pode ajudar na tomada de decisão e ▪ diferenciar BA de <i>business intelligence</i> e de <i>data science</i>.
<p>2. Análise dos ambientes interno e externo</p> <p>2.1. Seleção das métricas estratégicas para o negócio (mercado total, potencial e alvo, <i>market share</i> (valor e volume), penetração, capacidade instalada, demanda, etc.)</p> <p>2.2. Como fazer estimativas e extrapolações</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer os ambientes interno e externo, e as suas principais características; ▪ identificar as métricas estratégicas para cada negócio e ▪ fazer estimativas e extrapolações com as informações disponíveis.

<p>3. Localização das bases de dados internas e externas</p> <p>3.1. Uso de <i>small data</i>: transformar dados em informação para gerar negócios</p> <p>3.2. Principais bases de dados externas e seu uso</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar bases de dados internas e externas para uso imediato; ▪ transformar dados em informação, gerando negócios e ▪ utilizar as principais bases de dados externas disponíveis no País.
<p>4. Processo decisório na perspectiva do BA</p> <p>4.1. Risco e incerteza no processo decisório</p> <p>4.2. Ferramentas de apoio à decisão (<i>data-driven decision tools</i>)</p> <p>4.3. Modelos de tomada de decisão: racionalidade econômica (<i>rational choice</i>), racionalidade limitada (<i>bounded rationality</i>), modelos comportamentais</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ expor e discutir os conceitos de risco e incerteza e sua relevância nos processos decisórios; ▪ discutir e aplicar as principais ferramentas de apoio à tomada de decisão no contexto do BA: método F-C-A, princípio de Pareto e <i>Analytical Hierarchy Process</i>, e ▪ expor, discutir e contrastar modelos de tomada de decisão mais relevantes no contexto do BA com foco em aspectos relativos à racionalidade e seus limites e ao comportamento.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CORREIA NETO, J. F.; MARQUES, E. V. *Tomada de decisões gerenciais com analítica de dados*: aplicações práticas com Excel. Rio de Janeiro: Alta Books, 2020.
- RAGSDALE, C. *Modelagem de planilha e análise de decisão*: uma introdução prática a business analytics. São Paulo: Cengage Learning, 2021.
- SARDA, R.; DELEN, D.; TURBAN, E. *Business intelligence e análise de dados para gestão do negócio*. Rio de Janeiro: Bookman, 2019.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- ISRAEL, J.; PEREIRA, R. *Análise de conjuntura econômica*. São Paulo: Intersaberes, 2020.
- LINSTROM, M. *Small data*: como poucas pistas indicam grandes tendências. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2016.
- PROVOST, F.; FAWCETT, T. *Data science para negócios*: o que você precisa saber sobre mineração de dados e pensamento analítico de dados. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.
- SIEGEL, S.; N. CASTELLAN Jr. *Estatística não paramétrica para ciências do comportamento*. Porto Alegre: Artmed, 2017.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
16. Direito para <i>startups</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ analisar os impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e os seus aspectos regulatórios; ▪ identificar os elementos da propriedade intelectual e os mecanismos de proteção das inovações; ▪ analisar as diversas fases – desde a concepção – assim como as ameaças do modelo de negócio (<i>startup</i>); ▪ identificar os principais elementos de estruturação de uma <i>startup</i>; ▪ compreender os elementos que abrangem os planos de opção de compra de participação societária (<i>stock option</i>) (<i>vesting</i>); ▪ confeccionar os termos e as condições da política de privacidade das <i>startups</i> e do relacionamento com os clientes e fornecedores; ▪ abordar as melhores adequações societárias ao negócio das <i>startups</i>, a existência e importância do acordo de sócios, assim como o planejamento tributário; ▪ abordar as formas de acesso a capital típicas de <i>startups</i>; ▪ apresentar os mecanismos de aporte de recursos, especialmente as estratégias de captação de investimentos (<i>equity crowdfunding</i>) e ▪ justificar os riscos e as implicações jurídicas que envolvem o processo de investimento e desinvestimento em <i>startups</i>.

EMENTA
Concepção de uma <i>startup</i> . Propriedade intelectual. Ideação de uma <i>startup</i> . Estruturação de uma <i>startup</i> . Capital e desenvolvimento.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
<p>1. Ideação de uma <i>startup</i></p> <p>1.1. Concepção de uma <i>startup</i>: impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e aspectos regulatórios</p> <p>1.2. Concepção de uma <i>startup</i>: avaliação de riscos do modelo de negócios</p> <p>1.3. Propriedade intelectual: mecanismos de proteção das inovações</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ analisar os impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e os aspectos regulatórios; ▪ avaliar os riscos na concepção de uma <i>startup</i> e ▪ identificar os elementos da propriedade intelectual e os mecanismos de proteção das inovações.

<p>2. Estruturação da <i>startup</i></p> <p>2.1. Formação de equipe</p> <p>2.2. Termos e condições e política de privacidade</p> <p>2.3. Termos e condições e política de privacidade</p> <p>2.4. Aspectos societários e planejamento tributário</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os principais elementos envolvendo a formação de equipe das <i>startups</i>, tais como planos de opção de compra de ações (<i>stock option</i>) e contrato de <i>vesting</i>; ▪ elaborar os termos e as condições da política de privacidade das <i>startups</i> e do relacionamento com os clientes e fornecedores, e ▪ descrever os aspectos societários, os tipos de sociedade, o acordo de sócios e o planejamento tributário envolvendo as <i>startups</i>.
<p>3. Acesso a capital e desinvestimento</p> <p>3.1. Acesso a capital – <i>seed capital</i></p> <p>3.2. Fontes externas de financiamento</p> <p>3.3. Processo de investimento e desinvestimento</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ conhecer as formas de acesso a capital, como o <i>seed capital</i> (<i>smart money</i>, investidores anjo, <i>family and friends</i>); ▪ identificar as fontes externas desses financiamentos, como o <i>equity crowdfunding</i>, e ▪ analisar os aspectos jurídicos que envolvem o processo de investimento e desinvestimento em <i>startups</i>.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BENVENUTTI, Mauricio. *Incansáveis: como empreendedores de garagem engolem tradicionais corporações e criam oportunidades transformadoras*. São Paulo: Gente, 2016.
- OPEN LAWYER. Rio de Janeiro. Disponível em: <https://openlawyer.com.br>. Acesso em: jun. 2020.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BLANK, Steve; DORF, Bob. *Startup – manual do empreendedor: o guia passo a passo para construir uma grande empresa*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.
- GRANT, Adam. *Originais*. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.
- RIES, Eric. *A startup enxuta*. São Paulo: Leya, 2011.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
17. Falências e recuperação de empresas	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Direito	Direito

COMPETÊNCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ reconhecer o atual regime jurídico de insolvência empresarial; ▪ analisar os aspectos processuais e práticos da fase pré-falimentar; ▪ identificar os elementos da fase pós-falimentar, desde a sentença de quebra até a extinção das obrigações; ▪ detalhar o instituto da recuperação judicial e as nuances da fase postulatória; ▪ analisar as peculiaridades da fase de supervisão judicial do plano de recuperação homologado e ▪ diferenciar as espécies de recuperação.

EMENTA
Lei nº 11.101/2005. Reforma promovida pela Lei nº 14.112/2020. Falência. Recuperação das empresas. Mediação. Plano Especial de Recuperação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Processos de insolvência.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Introdução à Lei nº 11.101/2005 1.1. Princípios informadores do sistema 1.2. Preservação da empresa viável	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar os princípios informadores do Direito das Empresas em Dificuldades; ▪ encontrar o ponto de equilíbrio na aplicação dos princípios que norteiam a Lei 11.101/2005 e ▪ utilizar os princípios analisados no aperfeiçoamento da aplicação prática da Lei 11.101/2005.

<p>2. Falência</p> <p>2.1. Legitimidade ativa para o requerimento de falência</p> <p>2.2. Juízo competente</p> <p>2.3. Pressupostos falimentares</p> <p>2.4. Rito processual da fase pré-falencial</p> <p>2.5. Administração na falência</p> <p>2.6. Efeitos da falência em relação aos bens do falido</p> <p>2.7. Efeitos da falência em relação aos contratos do falido</p> <p>2.8. Indivisibilidade do juízo falimentar</p> <p>2.9. Investigação dos negócios celebrados pelo falido antes da falência</p> <p>2.10. Verificação dos créditos e realização do ativo</p> <p>2.11. Encerramento da falência e ação de extinção das obrigações</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ categorizar os requisitos e os atos da fase pré-falimentar; ▪ identificar a função dos órgãos da falência; ▪ julgar os efeitos da falência em relação à pessoa, aos bens, aos contratos e aos credores do falido; ▪ analisar as ações incidentais ao processo de falência, o procedimento para alienação do ativo, o pagamento do passivo e o encerramento da falência, e ▪ reconhecer as peculiaridades do <i>fresh start</i> e das demais causas de extinção das obrigações do falido.
<p>3. Recuperação de empresas</p> <p>3.1. Legitimidade ativa</p> <p>3.2. Requisitos da petição inicial do requerimento de recuperação judicial</p> <p>3.3. Créditos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial</p> <p>3.4. Rito processual da recuperação judicial</p> <p>3.5. Deferimento do processamento do pedido – efeitos</p> <p>3.6. Apresentação do plano</p> <p>3.7. Aprovação ou rejeição do plano de recuperação</p> <p>3.8. Supervisão judicial da execução do plano</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ diferenciar as espécies de recuperação de empresas; ▪ analisar a tramitação processual da recuperação judicial; ▪ avaliar os requisitos subjetivos e objetivos para o despacho de deferimento do processamento do pedido de recuperação judicial e as suas consequências; ▪ identificar os credores que estão e os não estão sujeitos aos efeitos do processo de recuperação judicial; ▪ identificar os diferentes meios de recuperação de empresas e os limites do controle judicial em face da soberania da assembleia de credores e ▪ reconhecer as peculiaridades da fase de supervisão judicial do cumprimento do plano de recuperação judicial homologado.

<p>4. Mediação e outras espécies de recuperação de empresas</p> <p>4.1. Aspectos gerais do plano especial</p> <p>4.2. Aspectos processuais do Plano Especial de Recuperação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte</p> <p>4.3. Aspectos gerais da recuperação extrajudicial</p> <p>4.4. Mediação nos processos de insolvência</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ identificar as nuances do plano de especial de recuperação para as micro e pequenas empresas; ▪ identificar as deficiências do regramento especial; ▪ distinguir as duas subespécies de recuperação extrajudicial; ▪ analisar os requisitos para a homologação do Plano de Recuperação Extrajudicial; ▪ reconhecer as razões pelas quais esse instituto não é tão utilizado e ▪ utilizar o instituto da mediação como forma alternativa de prevenção e solução de conflitos nos processos de insolvência.
---	--

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- COELHO, Fábio Ulhoa. *Comentário à Lei de Falências e Recuperação de Empresas*. 14. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.
- COSTA, Daniel Cárnio; MELO, Alexandre Correa Nasser. *Comentários à Lei de Recuperação de Empresas e Falência*. 1. ed. São Paulo: Juruá, 2021.
- SACRAMONE, Marcelo Barbosa. *Comentários à Lei de Recuperação de Empresas e Falência*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- AYOUB, Luiz Roberto; CAVALLI, Cássio. *A construção jurisprudencial da recuperação judicial de empresas*. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2017.
- BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Lei de Recuperação de Empresas e Falências comentada*. 13. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.
- CAMPINHO, Sérgio. *Curso de direito comercial: falência e recuperação de empresa*. 10. ed. Rio de Janeiro: Saraiva, 2019.
- SALOMÃO, Luis Felipe; SANTOS, Paulo Penalva. *Recuperação judicial, extrajudicial e falência: teoria e prática*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019.
- SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. *Recuperação de empresas e falência*. 3. ed. São Paulo: Almedina, 2018.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
18. FGV <i>business challenge</i>	24h/a

ÁREA	SUBÁREA
Estratégia e negócios	Gestão empresarial

COMPETÊNCIAS
Aperfeiçoar as competências específicas que garantam a polivalência profissional nos novos mercados, a convivência participativa, a iniciativa, a liderança e a criatividade dos/as estudantes dos cursos de MBA Online da Fundação Getulio Vargas (FGV Online).

EMENTA
Oligopólio. Ferramentas de diagnóstico empresarial. Trabalho em equipe. Tomada de decisão. Desenvolvimento de estratégias. Metas. Melhoria contínua.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
tópicos de conteúdo	objetivos de aprendizagem
1. Jogo de empresas SDE 1.1 Dinâmica do jogo 1.2 Constituição da empresa 1.3 Recursos disponíveis 1.4 Como vencer o jogo 1.5 Decisões 1.6 Aprendizagem	<ul style="list-style-type: none"> ▪ aplicar as ferramentas de diagnóstico empresarial; ▪ entender o mecanismo de uma empresa; ▪ trabalhar em equipe; ▪ tomar decisão na atribuição executiva nas áreas de operações, finanças, marketing e recursos humanos; ▪ aplicar os modelos teóricos de desenvolvimento de estratégias; ▪ definir metas; ▪ implementar objetivos e diretrizes por meio de tomada de decisões operacionais, de investimento e de negociação; ▪ identificar lições aprendidas e ▪ demonstrar a importância da implantação de melhoria contínua.
2. Modelo do negócio 2.1 Mercado 2.2 Tecnologia de processo e produto 2.3 Pessoas 2.4 Finanças 2.5 Informações	
3. Cadastramento dos alunos/as nas equipes do Jogo de Negócios SDE 3.1. Distribuição de senhas provisórias por equipes 3.2. Acesso dos/as alunos/as para cadastramento	