

MATERIAL PROGRAMÁTICO

Master In Business Innovation | UFSCar 2019

MBI

o MBA do futuro.



Índice

Sobre o Curso.....	03
Módulo 1 - Self Innovation.....	05
Módulo 2 - Executive Innovation	08
Módulo 3 - Startup Innovation	11
Módulo 4 - Ecosystem Innovation	14
Módulo Internacional.....	16
Trabalho de Conclusão de Curso	17

Sobre o Curso

Duração do Curso:

O curso possui 460 horas de duração, sendo 360h de créditos semipresenciais imergidos em ambientes de inovação (336 horas dentro da sala de aula) e 100h de desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso, sob a orientação de um professor do Curso com encontros presenciais e à distância.

Frequência de aulas:

O curso é quinzenal e semi-presencial: as aulas acontecem aos sábados durante o dia (com exceção de datas de emenda de feriados). A aula inicia as 08:00 e vai até 18:00. A turma inicia a partir do preenchimento da quantidade mínima de vagas (30 alunos).

Início do Curso:

A data prevista para início do curso é Fevereiro de cada ano, em princípio. Caso não seja atingido o número mínimo de 30 inscrições para a turma, haverá um novo prazo para que se atinja essa quantidade necessária para execução do curso.

Pré-requisito para matrícula:

Como pré-requisito para realizar matrícula no Curso, o candidato deve ter formação universitária (no mínimo o nível de graduação), além de elementos necessários ao perfil do Curso: (i) acalentar o propósito de abrir um negócio próprio ou já ter um negócio próprio; (ii) ocupar função ou estar se preparando para ocupar função de gestor da inovação (ou função relacionada) em empresas ou organizações públicas, privadas ou do Terceiro Setor.

*O candidato deve levar à entrevista uma cópia do seu diploma de graduação.

Sobre o Curso

Critérios para aprovação nas disciplinas e no Trabalho de Conclusão do Curso:

Como critério para aprovação no Curso, os alunos devem ter concluído 75% de cada um dos 4 módulos do Curso, sendo obrigatória a participação nas duas últimas disciplinas do 4º módulo: Metodologia da Pesquisa para o Trabalho de Conclusão de Curso e o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), com 100h à distância e encontros presenciais a combinar com o orientador. A nota mínima em todas as disciplinas é 7.0 (sete), incluindo a disciplina TCC.

Sistema de Avaliação e Pré-requisitos para a realização do TCC:

Cada um dos 4 módulos do Curso possui um Trabalho Final Integrador, que integra as diferentes disciplinas do seu módulo, denominado "Entrega do Módulo". Vejamos abaixo no que consiste a entrega em cada um dos módulos:

Módulo 1 - Self Innovation

A entrega final deste módulo consiste em uma Autobiografia e um Projeto de Vida Inovador. Após fundamentar e familiarizar os participantes do Curso a respeito dos conceitos e abordagens metodológicas - o que é feito ao longo das disciplinas desse módulo - a coordenação do Curso aplica um framework (estrutura de referência) que auxilia os alunos a realizarem essa atividade individualmente. Após isso, no último encontro desse módulo, os alunos compartilham com professor e demais colegas de classe os resultados apreendidos neste processo com relação ao que vivenciou e refletiu ao longo do módulo, a partir das aulas e aplicação do Framework.

DISCIPLINA	OBJETIVO	HORAS	EMENTA	PROFESSOR
<i>Aula Introdutória + Dinâmica de Grupo</i>	Apresentação e familiarização dos participantes com o Modelo Pedagógico do Curso, os objetivos pedagógicos, os professores e os alunos. Aplicar dinâmica de grupo com foco em relacionamentos interpessoais.	8	Aula Introdutória, Modelo Pedagógico MBI UFSCar, Dinâmica de Grupo.	COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA
<i>Liderança e Relacionamento Interpessoal</i>	A partir da dinâmica do relacionamento interpessoal, à luz da Psicologia, oferecer aos participantes conhecimentos e abordagens sobre Inteligência Emocional, Método Appreciativo, Diálogo, Mediação e Solução de Conflitos como instrumentos de autogestão e de relacionamento para a formação da liderança. Além disso, observar capacidades, valores e talentos de cada integrante para a composição de grupo, na busca da complementaridade.	16	Psicologia Comportamental, Relacionamento interpessoal, Inteligência Emocional, Método, Olhar ou Abordagem Appreciativa, Diálogo, Mediação e Solução de Conflitos, instrumentos de autogestão, Liderança baseada em Valores, Ética.	VÂNIA BUENO CURY LOURDES ALVES DE SOUZA
<i>Megatrends e Criação de Cenários</i>	À luz da análise e reflexão sobre as forças globais de mudança, oferecer aos participantes conhecimentos das megatendências que estão atualmente moldando o futuro, fazendo-os exercitar novas formas de pensar. Ainda, apresentar uma introdução ao método passo-a-passo para criação de cenários.	16	Forças globais de mudança, Megatrends ou megatendências, Metodologia de Criação de Cenários.	PETER KRONSTROM
<i>Era Exponencial</i>	Capacidade de perceber as principais revoluções tecnológicas que impactaram nossa sociedade e os impactos e implicações em nosso cotidiano. Entendimento do conceito básico de tecnologias emergentes como IoT, Big Data, IA, Blockchain e seus impactos na forma de liderar. Experimentar a complexidade da tomada de decisões na 4a revolução industrial.	8	Percepção mais profunda sobre as transformações tecnológicas que acontecem atualmente, domínio conceitual sobre tecnologias emergentes e conscientização do processo de tomada de decisão	JAN DINIZ
<i>Imersão em Teoria U</i>	À luz das principais Teorias da Decisão Contemporâneas, oferecer aos participantes conhecimentos necessários ao processo de tomada de decisão que envolve elementos tais como racionalidade e maximização da utilidade, heurísticas de julgamento ou ancoragens, perspectiva, risco e incerteza, vieses cognitivos e emocionais na tomada de decisão, armadilhas de julgamento.	16	Teoria da decisão, teoria do risco, percepção e realização do futuro emergente.	RICARDO CATTO

Mindfulness	Treinar a capacidade de atenção para a mente aberta, o coração aberto e a vontade aberta para criar a disposição inovadora sugerida pela Teoria U de Otto Scharmer	8	Como é o Mindfulness na Google da Califórnia, Mente aberta e a meditação mindfulness com foco na respiração Coração aberto e a meditação da compaixão Vontade aberta e a contemplação de ações genuínas para despertar a coragem para o "deixar ir" de auto-definições desfuncionais e "deixar vir" de um senso de identidade mais inovador Mindfulness e senso de propósito Journaling	ROGÉRIO CALIA
Self Innovation	Incentivar os participantes a percorrerem o mundo desconhecido de si mesmo (autoconhecimento) e, em lá estando, reconhecerem aquilo com que se deparam, na busca de um propósito integrador e autorealizante. Nesse sentido, auxiliar os participantes a se tornarem seres mais auto-conscientes, inovadores e plenos. Apresentar e discutir a entrega do módulo (Autobiografia e Projeto de Vida Inovador).	8	Teorias do Desenvolvimento Humano, Teoria da Motivação, Psicologia Analítica, Self, Psiquiatria, Propósito integrador e Auto Realizadora. Entrega da Autobiografia e do Projeto de Vida Inovador (Autorrealização).	ANDRÉ COIMBRA FELIX CARDOSO
Inteligência Financeira	Criar o Mindset de Investidores de Sucesso e auxiliar as pessoas a desenvolver de maneira inteligente e profissional sua saúde financeira. Objetivamos criar a necessidade pela busca de mais perguntas ao invés de ir atrás de uma única resposta e ensinar que não existe a fórmula mágica do sucesso, por mais que esta esteja a venda nos mais diversos lugares.	8	Finanças Pessoais Finanças Comportamentais Psicologia dos Investimentos Estratégias de Investimentos Modalidades de Investimento	MATHEUS GABOARDI
Comunicação não violenta	A Comunicação Não-violenta visa estabelecer condições para fazer emergir a realidade sinérgica a partir de uma percepção renovada embasada no resgate da dimensão humana, que direciona nossas escolhas na forma em que nos comunicamos e nos organizamos.	8	Comunicação Não-violenta (CNV): Introdução, bases, conceitos; CNV: Auto-Empatia - Hetero-Empatia; Escuta Empática Profunda e Expressão Autêntica Restauradora.	CESAR FERRAGI
Evento de Entrega do Módulo I	Compartilhamento da experiência com a Autobiografia e o Projeto de Vida Inovador.	8	Reflexões e aprendizados do Módulo em um evento descontraído.	COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Módulo 2 - Executive Innovation

A entrega final desse módulo consiste em um Diagnóstico Estratégico do Sistema de Inovação na empresa onde se trabalha, seguido de um Plano de Ação prático com foco na melhoria da Estratégia e Sistema de Inovação da empresa. Após fundamentar e familiarizar os participantes do Curso a respeito dos conceitos, ferramentas e abordagens metodológicas - o que é feito ao longo das disciplinas desse módulo - a coordenação do Curso aplica um respectivo framework (estrutura de referência) que auxilia os alunos a realizarem essa atividade individualmente, em suas empresas. Após isso, no último encontro desse módulo, os alunos compartilham com o professor e os demais colegas da turma os resultados obtidos nesse processo de aprendizagem com relação ao que vivenciou e aplicou no módulo, à luz do Framework.

DISCIPLINA

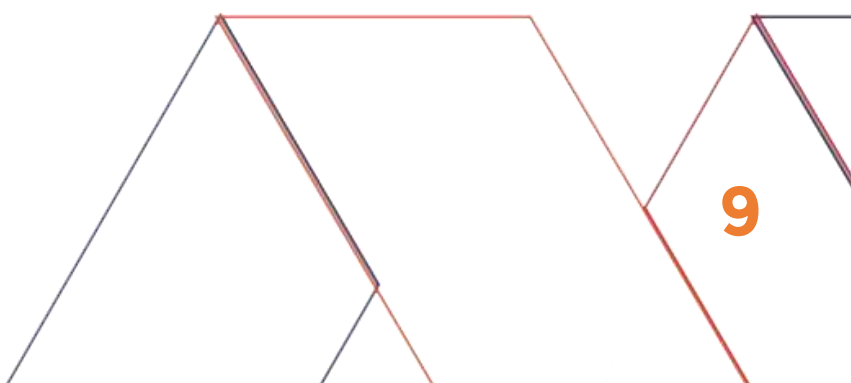
OBJETIVO

HORAS

EMENTA

PROFESSOR

<p>Economia Global e Inovação</p>	<p>Refletir sobre os grandes temas que preocupam a economia brasileira, especialmente o tema da atual crise econômica (Análise da Conjuntura), os impactos na indústria, o fenômeno de globalização e a competição global (ênfase na relação China e Estados Unidos), bem como as estratégias competitivas de nações e os blocos econômicos. Assim, também analisar o fenômeno da inovação ante as transformações no padrão produtivo, organizacional e de acumulação (paradigmas técnico-econômicos) da indústria mundial e brasileira.</p>	<p>8</p>	<p>Análise da Conjuntura Brasileira, o Fenômeno Mundial de Desindustrialização, Globalização e a competição global entre China e Estados Unidos, Afetações ao modelo de competição brasileiro, Inovação ante os paradigmas técnico-econômicos.</p>	<p>ANTÔNIO CARLOS DIEGUES</p>
<p>Capacidade de Decisão</p>	<p>Apresentar estratégias de tomadas de decisão e de decisão em grupos alertando-se para as situações e armadilhas, baseadas no equilíbrio de Nash, Dilema dos Prisioneiros, Tendências comportamentais de grupos: Pensamento de Grupo. Por último, avaliar o perfil do solucionador de problemas..</p>	<p>16</p>	<p>Capacidade de Decisão, Teorias da Decisão, Racionalidade e maximização da utilidade, Heurísticas de julgamento ou ancoragens, Perspectiva, Risco e Incerteza, Vieses cognitivos e emocionais na tomada de decisão, Armadilhas de julgamento, tomadas de decisão em grupos, Equilíbrio de Nash, Dilema dos Prisioneiros, Tendências comportamentais de grupos, Pensamento de Grupo, Perfil do solucionador de problemas.</p>	<p>JOSÉ LUPOLI</p>
<p>Gestão da Inovação Tecnológica</p>	<p>Familiarizar os participantes com os conceitos de inovação, tipos e modelos de inovação, bem como dar conhecimento sobre sistemas de inovação e o seu papel nas organizações do mundo e no cenário brasileiro. Para tal serão apresentados 16 princípios e abordagens para a gestão, modelagem e desenvolvimento da inovação na indústria.</p>	<p>8</p>	<p>Conceitos de inovação, tipos e modelos de inovação, sistemas de inovação, sistema da qualidade, princípios e abordagens para a gestão da inovação e situação da indústria.</p>	<p>NELSON GUEDES DE ALCÂNTARA</p>
<p>Gestão Estratégica da Inovação Tecnológica</p>	<p>Analisar e Refletir sobre a Gestão Estratégica da Inovação Tecnológica na Empresa a partir da Governança, Estratégia Competitiva, Estrutura que dá suporte à Estratégia de Inovação, Processos e Sistemas de Inovação e Mecanismos de Incentivo ao Comportamento Inovador Individualmente e em grupo.</p>	<p>8</p>	<p>Sistema Estratégico de Inovação, Sistema de Cinco Níveis da Inovação, Governança, Estratégia Competitiva, Estrutura de suporte à Estratégia, Processos e Sistemas de Inovação, Funil da Inovação, Incentivos ao Comportamento Inovador, Incentivos Individuais e em grupo, Diagnóstico do Sistema de Inovação.</p>	<p>ANDRÉ COIMBRA FELIX CARDOSO</p>
<p>Gestão Ágil de Projetos e Inovação</p>	<p>À luz das abordagens e ferramentas de Gestão Ágil de Projetos, no âmbito do contexto da era digital, dar conhecimento sobre a metodologia de gestão de projetos e de portfólio, bem como seus reflexos na administração em geral. Nesse sentido, conhecer razoavelmente os principais métodos em gestão de projetos e gestão de riscos, bem como contribuir para a inovação tecnológica mediante a gestão de projetos.</p>	<p>16</p>	<p>Gestão Ágil de Projetos, Gamefication, Metodologia de Gestão de Projetos e de Portfólio, PMBOK, Scrum, Princípios da Gestão de Projetos e Gestão de Riscos.</p>	<p>JÚLIO AUGUSTO DE OLIVEIRA</p>
<p>Imersão em Biomimética</p>	<p>Aplicar a estrutura de referência Biomimética para buscar soluções inovadoras através da observação da natureza, seus elementos e processos. Apresentar aos participantes a área da ciência que estuda as estruturas biológicas e suas funções, procurando compreender a natureza, suas estratégias e soluções e utilizar este conhecimento em diferentes domínios da ciência. Neste sentido, apresentar</p>	<p>16</p>	<p>Biomimética, Inovação, Observação da natureza, seus elementos e processos, Estratégias e soluções da Natureza para a resolução de problemas. Método de Inovação Biomimética.</p>	<p>RICARDO MASTROTI</p>



	casos reais de tecnologias, processos de gestão e aplicações do conceito da biomimética com o objetivo de disponibilizar esta ferramenta aos participantes do MBI.			
Gestão da Propriedade Intelectual	Familiarizar o participante com a Gestão da Propriedade Intelectual, direitos autorais, marcas e patentes; Lei de Patentes; Transferência de tecnologia; A importância e o Papel do INPI.	8	Gestão da Propriedade Intelectual, Direitos Autorais, Marcas e Patentes; Lei de Patentes; Transferência de Tecnologia; A importância e o Papel do INPI, Ética e Inovação.	MARIA C. COMUNIAN FERRAZ
Marketing e Desenvolvimento de Produtos	Apresentar conceitos e abordagens de gestão de marketing estratégico e tático ressaltando aspectos do processo de Desenvolvimento de Produto e da Inovação perante a estratégia mercadológica. Discutir posicionamento relacionado à diferenciação e novos mercados, tendo em vista as tendências de mercados de bens de consumo e serviços.	8	Marketing Estratégico, Desenvolvimento de Produto, Posicionamento e Diferenciação em novos mercados, Consumo e Serviços.	EDERSON PIATO
Marketing Digital e Redes Sociais	A Apresentar aos participantes os princípios, objetivos e ferramentas de Gestão de Redes Sociais aplicadas à Inovação. Dar conhecimento sobre estudos de casos em empresas internacionais e brasileiras.	8	Marketing Digital, Gestão de Redes Sociais, Princípios, Aplicações e Estudos de Casos.	LAÉRCIO BIZARRI
Operações e Inovação	Familiarizar os participantes com a concepção e modelagem de projeto de operações com vistas à materializar a proposta de inovação em um sistema produtivo, a ser aperfeiçoada mediante técnicas de Gestão da Qualidade Total, Seis Sigma e Células Autônomas de Produção, Lean Manufacturing, etc. Por fim, dar conhecimento sobre aspectos da gestão de operações de um empreendimento inovador e sua cadeia produtiva com vistas às entregas definidas pelo Marketing.	8	Estratégia e Operações, Projeto de Operações, Sistema produtivo, Gestão da Qualidade Total, Seis Sigma e Células Autônomas de Produção, Lean Manufacturing..	LARISSA E. DANTAS DE ARAÚJO
Gestão de Pessoas e Inovação	Capacitar os participantes quanto às ferramentas de gestão de pessoas em um contexto de alinhamento estratégico com a gestão da inovação para a competitividade face à contínua mudança do ambiente; conflito de gerações e análise das principais tendências nesse sentido. Abordar temas transversais e contemporâneos como: remuneração estratégica; mecanismos de incentivo individual e coletivo (equipe). Também visa estabelecer bases conceituais, metodológicas e instrumentais para uma gestão por competências em direção à inovação contínua.	8	Gestão de Pessoas, Competências, Remuneração estratégica, Mecanismos de incentivo individual e coletivo (equipe) à Inovação.	CRISTINA UBEDA
Evento de Entrega do Módulo II	Fazer uma Reflexão Crítica sobre o Sistema de Inovação da empresa. À luz do diagnóstico do Sistema Estratégico de Inovação, apresentar e discutir em sala de aula, com o professor e demais alunos, a reflexão crítica e construtiva feita sobre o sistema de inovação da empresa em que trabalha.	8	Entrega/Apresentação do Framework de Diagnóstico e Prognóstico do Sistema Estratégico de Inovação.	COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Módulo 3 - Startup Innovation

A entrega final desse módulo consiste em um Projeto de Negócio Inovador (Business Plan), e um relatório sobre aplicabilidade dessa abordagem metodológica na empresa onde se trabalha. Após fundamentar e familiarizar os participantes do Curso a respeito dos conceitos, ferramentas e abordagens metodológicas - o que é feito ao longo das disciplinas desse módulo -, que nesse caso é a Metodologia para a Criação de um Negócio Inovador, a coordenação do Curso aplica um framework (estrutura de referência) que auxilia os alunos a realizarem uma apresentação para investidores, mediante um evento que denominamos Demo Day MBI UFSCar. Sendo esse o último encontro desse módulo, os alunos compartilham com o professor, os demais colegas e convidados externos (investidores) os resultados obtidos nesse processo de aprendizagem com relação ao que vivenciou e aplicou no módulo, à luz do nosso Framework de Criação de Negócio

DISCIPLINA	OBJETIVO	HORAS	EMENTA	PROFESSOR
<i>Cust dev</i>	Apresentar o conceito de ecossistemas de empreendedorismo e explicar a visão de desenvolvimento de startups por meio do conceito de Customer Development.	8	Ecossistemas de empreendedorismo, Políticas públicas, Regiões empreendedoras, Customer Development, Lean Startup, MVP -Entrevista com usuários	ARTUR VILAS BOAS
<i>Design Thinking</i>	Dar conhecimento sobre a abordagem Design Thinking para a Concepção de Ideias, Imersão no Problema, Geração da Solução e Prototipagem. Nessa etapa são feitos os Pitchings de Ideias e a construção de time (Team Building). Apresentar e discutir estudos de casos.	16	Design Thinking, Concepção de Ideias, Imersão no Problema, Empatia, Geração da Solução, Prototipagem e Team Building	RENAN CARDOSO
<i>Guia de empatia e UX</i>	Empatia é a capacidade de se colocar no lugar de outrem, sentir o que ele sente, compreender porque ele se sente daquela forma. Empatia é a habilidade de entender o ponto de vista de outro indivíduo, sem julgamentos. Com isto, esta aula tem como objetivo entender o cliente e a desenvolver a User Experience.	8	Empatia, Processos e experiência do usuário, navegação intuitiva e geração da solução.	LAÉRCIO BIZARRI
<i>Canvas Business Model e Lean Canvas</i>	Aprofundar a noção de solução integrada e modelagem de negócios mediante a ferramenta Canvas Business Model explorando abordagens transversais como Social Business e novos Serviços permeados em Tecnologia da Informação. Discutir em sala cases de inovação como Uber, Airbnb, Spotify, Snapchat, Nubank,	8	Modelagem de Negócios, Canvas Business Model, Sustentabilidade, Social Business e novos Serviços. Estudos de casos, Uber, Airbnb, Spotify, Snapchat, Nubank, Netflix, etc.	JOÃO HENRIQUE DE LIMA ARCALÁ
<i>Lean Startup</i>	Ensinar e colocar em prática conceitos, técnicas e experimentos de validação necessários para o sucesso do negócio, englobando os conceitos de prototipagem e desenvolvimento ágil da inovação, colocando-as no mercado e transformando-as em negócios rentáveis.	8	Validação de Hipótese, MVP, Protótipo, Prototipagem e desenvolvimento ágil, rentabilidade.	FELIPE MULLER
<i>Introdução ao IOT e Arduíno</i>	O interesse em torno da Internet das Coisas (Internet of Things em inglês, ou IoT) vem crescendo exponencialmente, assim como a idealização de projetos que utilizam essa tecnologia. As inúmeras possibilidades de aplicação da IoT colocaram esse recurso no topo da transformação digital nos negócios.	16	Biomimética, Explicação geral: Tecnologias e startups exponenciais; Número de dispositivos e mercado global; Facilidade de distribuição e rentabilidade via App Stores; Dificuldade de desenvolvimento; MIT App Inventor - Android e IOS; Programação visual e em blocos; Testes versus APK;	RAFAEL AROCA

<i>Go-to-Market</i>	É um plano de ação de curto prazo que orienta como uma empresa vai montar seu espectro comercial para conquistar os shoppers e alcançar um resultado específico em determinado mercado.	8	Reestruturação de produtos, gestão ágil, desenvolvimento de espectro comercial.	FELIPE MAIA
<i>Finanças para Investidores</i>	Dar conhecimento introdutório sobre teses de investimento em Startups, Metodologias de Análise de Investimento, Valuation, Smart Money, Ciclos de Investimento e tipos de Investidores, desde o Anjo até o Corporate Venture. O papel do investidor e dos ambientes de Inovação no aumento significativo das chances de sucesso do negócio.	8	Teses de Investimento, Metodologias de Análise de Investimento, Startups, Valuation, Smart Money, Ciclos de Investimento e tipos de Investidores, Anjos, Corporate Venture, Ambientes de Inovação.	FLÁVIO LEONEL DE CARVALHO
<i>Pitch Dec</i>	Ensinar aos participantes a estruturar uma apresentação de negócio para investidores a partir de frameworks completos e incentivar os participantes a apresentarem os seus projetos de negócios em eventos de empreendedorismo, rodadas de negócio e Demo Day realizado pelo próprio Curso.	8	Teses de Investimento, Critérios de Avaliação de Investidores, Frameworks de Pitching.	CARLOS MELLO JR. (4 LEGACY)
<i>Evento Demo Day de entrega do Módulo III</i>	Entrega final do Módulo	4	Entrega/Apresentação de negócio para investidores. Rodadas de Negócios, Demo Day	BANCA DE INVESTIDORES COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Módulo 4 - Ecosystem Innovation

A entrega final desse módulo consiste em um Plano Estratégico de Colaboração e Posicionamento Ecológico da empresa em que o participante trabalha, ou da Startup que se criou ao longo do Curso. A ênfase recai sobre o desafio da Inovação Aberta, em parceria com stakeholders relevantes do ambiente. As perguntas centrais a serem respondidas são: como se posicionar de forma colaborativa com outras organizações e instituições para além da minha? Quais vantagens advêm desse posicionamento? Como favorecer a esse entrosamento gerando valor para os envolvidos? Após fundamentar e familiarizar os participantes do Curso com respeito aos conceitos, ferramentas e abordagens metodológicas desse módulo – o que é feito ao longo das respectivas disciplinas –, a coordenação do Curso aplica um framework (estrutura de referência) que auxilia os alunos a realizarem essa atividade. No último encontro desse módulo, os alunos devem apresentar e compartilhar com o professor e os demais colegas e convidados externos (representantes do Ecológico tais como empresas, universidade, investidores) os resultados obtidos nesse processo de aprendizagem com relação ao que vivenciou e aplicou nesse módulo, à luz do nosso Framework de Estratégia para Ecológico de Inovação e Empreendedorismo.

DISCIPLINA	OBJETIVO	HORAS	EMENTA	PROFESSOR
Mecanismos de Fomento e Financiamento da Inovação	Dar conhecimento sobre os principais mecanismos de financiamento público da inovação, estruturas de incentivo, fundos e editais de fomento provenientes do sistema nacional de inovação brasileiro. Também explicitar as formas e abordagens legais de financiamento privado da inovação mediante leis como Lei do Bem, Lei de Informática, Lei Inovar Auto etc. Abordar aspectos do Financiamento proveniente de Fontes Internacionais da inovação.	8	Mecanismos de financiamento público da inovação, estruturas de incentivo, fundos e editais de fomento provenientes do sistema nacional de inovação brasileiro, Leis de financiamento privado da inovação, Lei do Bem, Lei de Informática, Lei Inovar Auto, Financiamento Internacional da Inovação.	KARINA LEAO
Corporate Venture	Capacitar os alunos com ferramentas, boas práticas e benchmarks de ferramentas para inovação corporativa.	8	Cases práticos de inovação corporativa Principais gargalos para a inovação corporativa Relação corporação e startups Aceleradoras x Aceleradoras 2.0 x Corporate Venture Capital	JOÃO HENRIQUE DE LIMA ARCALÁ
Ecosystemas de empreendedorismo e Inovação	Apresentar conceitos e casos práticos de Ambientes e Ecosystemas de Inovação e Empreendedorismo no mundo e no Brasil. Demonstrar com exemplos reais alguns modelos de sucesso em relação à inovação aberta e colaboração entre universidades, empreendedores, investidores, ambientes de inovação, empresas, incubadoras e aceleradoras de negócios. Pensar sobre um Modelo de Maturidade de Ecosystemas de Inovação e proposição de Estratégias de colaboração que podem ser aplicadas pelos diferentes atores desse Ecosystema.	12	Ambientes, Redes e Ecosystemas de Inovação e Empreendedorismo no mundo e no Brasil, Colaboração entre universidades, empreendedores, investidores, ambientes de inovação, empresas, incubadoras e aceleradoras de negócios. Modelo de Maturidade de Ecosystemas de Inovação, Estratégias de colaboração.	ARTUR VILAS BOAS
Jornada de aprendizado (imersões)	Durante o curso a turma irá participar de imersões nas quais poderemos aprender através de metodologias atuais diferentes maneiras de inovação.	16	Biomimética Deep Time Walk Mindfulness Auto realização Teoria U	CONVIDADOS ESPECIAIS
Metodologia da Pesquisa para o Trabalho Final de Curso	Dar conhecimento sobre os fundamentos da pesquisa e do Trabalho de Conclusão de Curso. Apresentar frameworks para o desenvolvimento do trabalho final. Nesse sentido, ensinar métodos de pesquisa para a estruturação de monografia.	8	Metodologia da Pesquisa, Trabalho de Conclusão de Curso, Frameworks para o desenvolvimento do trabalho final, Monografia e Métodos de Pesquisa.	ANDRÉ COIMBRA FELIX CARDOSO
Evento de entrega do Módulo IV	Apresentar e discutir a Estratégia de Posicionamento no Ecosystema de Inovação a partir de modelos colaborativos entre a empresa e outras organizações e instituições.	4	Entrega do Módulo Estratégia de Posicionamento no Ecosystema de Inovação.	COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

Módulo Internacional

O módulo Internacional do MBI UFSCar é opcional e irá ocorrer a cada dois anos. Para participar o aluno deve comprovar a proficiência na língua inglesa. Nesse módulo podem participar alunos e ex-alunos. Ao final, recebem um certificado à parte de participação especificamente nesse módulo. As aulas e imersões acontecem em Instituições de Ensino e Ambientes de Inovação no exterior, combinando teorias, casos e intensa troca de experiências práticas com estudantes de outras universidades. A vivência proporcionada por esse módulo gera uma capacidade analítica e reflexiva para uma melhor compreensão das características de cada mercado e cultura com foco no desenvolvimento da visão global. Como dito, o módulo internacional não é obrigatório, mas feito à parte, e também pago separadamente do valor global do Curso. Os custos relativos a este módulo são arcados pelo aluno no momento da escolha, isto é, se vai ou não fazer o módulo. Por isso, detalhes são informados com antecedência.

Trabalho de Conclusão de Curso

Para realizar a última disciplina (TCC, de 100h), o discente já deve ter concluído todos os 4 módulos do Curso, incluindo a disciplina de Metodologia da Pesquisa. E como critério para aprovação dos módulos, o discente deve ter obtido, no mínimo, 75% de frequência, e sua nota deve maior ou igual a 7.0 (sete) em cada um deles. Há 4 Frameworks de Trabalho de Conclusão de Curso, a saber:

- 01) Monografia de Especialização: aprofundando um subtema da Inovação.
- 02) Business Plan: um plano de criação de Startup, já trazendo o relatório de prototipagem e experimentação do negócio no mercado, seguido de um plano de investimentos.
- 03) Innovation Business Case: um artigo (estudo de caso) retratando o contexto (ambiente de negócios) e os desafios de inovação vivenciados tanto pelo setor de atuação da empresa onde se trabalha como as dificuldades de inovação da empresa onde se trabalha.
- 04) Plano de Gestão Estratégica da Inovação Tecnológica: a empresa em que o participante trabalha, que deve englobar e integrar os desafios dos três últimos módulos do Curso: (i) revisão e melhoria da estratégia de inovação e sistema de inovação da empresa onde se trabalha; (ii) proposta de criação de novos negócios ou startups (spin-offs); e (iii) posicionamento ecossistêmico com ênfase em colaboração através da Inovação Aberta em parceria com atores ou stakeholders relevantes do ambiente.
- 05) Relatório PIPE FAPESP: um relatório de Inovação feito a partir da submissão e aprovação de um projeto de Inovação para o Edital PIPE FAPESP. ênfase em colaboração através da Inovação Aberta em parceria com atores ou stakeholders relevantes do ambiente.

Os alunos que não atingirem o desempenho mínimo tanto nos módulos como no TCC ficarão automaticamente em SAC – Sistema de Avaliação Complementar. E caberá à Coordenação Pedagógica do Curso escolher o método de avaliação complementar para os alunos que não atingirem o desempenho mínimo.

Comunicação: o coordenador do Curso e responsável da UFSCar é o Prof. Dr. André Coimbra Felix Cardoso (e-mail: ancfelix@ufscar.br).