

ACORDO DE COOPERAÇÃO Nº 002/2026

ACORDO DE COOPERAÇÃO TÉCNICA E CIENTÍFICA CELEBRADO ENTRE A UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ E A FUNDAÇÃO DE APOIO AO ENSINO, EXTENSÃO, PESQUISA E PÓS- GRADUAÇÃO.

A **UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – CAMPUS DE CASCAVEL**, pessoa jurídica de direito público, com sede na cidade de Cascavel, Estado do Paraná, com sede à Rua Universitária, nº 2069, inscrita no CNPJ sob o nº 78.680.337/0002-65, neste ato representado por seu Diretor Geral de Campus, GEYSLER ROGIS FLOR BERTOLINI, portador do RG nº 6.XXX.508-X, e CPF 021.XXX.XXX-81, doravante simplesmente denominada **UNIOESTE – Campus de Cascavel**, e de outro lado, a **FUNDAÇÃO DE APOIO AO ENSINO, EXTENSÃO, PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**, com sede à Rua Universitária, nº 2069, na cidade de Cascavel, Estado do Paraná, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 72.453.459/0001-51, neste ato representado por seu Diretor Presidente, Professor NEUCIR SZINWELSKI, portador do RG nº 7.XXX.963-X e inscrito no CPF sob o nº 025.XXX.XXX-28, doravante denominada simplesmente **FUNDEP**, considerando:

O interesse recíproco PARTICÍPES em desenvolver em cooperação técnica, científica e financeira o projeto objeto do Acordo descrito na cláusula primeira do presente Acordo, por meio da colaboração acadêmica, técnica, científica e financeira em projeto de mútuo interesse nas áreas de ensino, pesquisa e extensão;

A Lei Estadual nº 20.537/2021, que dispõe sobre as relações entre as IES, os Hospitais Universitários e os Institutos de Ciência e Tecnologia Públicos do Estado do Paraná e suas Fundações de Apoio;

O Decreto Estadual nº 8.796/2021 que regulamenta a Lei Estadual nº 20537/2021;

O Credenciamento da FUNDEP junto a SETI sob o nº de REGISTRO Nº 001/21; e

Considerando as informações contidas no E-protocolo **24.748.579-1**.

Resolvem de comum acordo celebrar o presente Acordo de Cooperação, com fundamento, no que couber, nas disposições da Lei Federal nº 14.133/2021 e suas alterações, Decreto Estadual nº 10.086/2022, aplicáveis, no que couber, ao Acordo de Cooperação, e de conformidade com as cláusulas a seguir:

CLÁUSULA PRIMEIRA - Do Objeto

O presente Acordo de Cooperação tem por objeto apoio ao desenvolvimento de atividades administrativas, financeiras e operacionais da **Especialização MBA em Negócio, Inovação e Inteligência Artificial**, da Unioeste - Campus Cascavel.

Parágrafo Único: As especificações estão descritas em competente projeto e estão em conformidade com as Resoluções nº 071/2021-CEPE e 135/2022-CEPE, protocolado sob o nº **24.748.579-1**.

CLÁUSULA SEGUNDA - Das Obrigações e Responsabilidades

Para a consecução do objeto, cabe aos participantes:

a) Obrigações comuns aos parceiros:

1. Empregar seus melhores esforços e técnicas disponíveis na execução das atividades necessárias à execução do Acordo de Cooperação;
2. Utilizar-se deste Termo de Cooperação tão somente para os fins nele estabelecido;
3. Responsabilizar-se, cada qual, pelos encargos trabalhistas, previdenciários, securitários e civis, conforme o caso, das pessoas que disponibilizar para execução das atividades deste Acordo de Cooperação;

4. Não praticar quaisquer atividades inconvenientes ou que coloquem em risco a idoneidade da respectiva Parceira ou a segurança dos que transitam em suas instalações, sob pena de rescisão do Termo de Cooperação e ressarcimento dos danos decorrentes.

b) à UNIOESTE – Campus de Cascavel:

1. Responsabilizar-se pela tramitação e aprovação do plano de trabalho, do plano de aplicação financeira e da equipe;
2. Disponibilizar estrutura física, equipe e materiais para a realização das atividades do Projeto;
3. Executar o projeto de acordo com seus objetivos, metas, planilha orçamentária e atividades previstas;
4. Acompanhar a execução do Acordo de Cooperação;
5. Designar o gestor e o fiscal do Acordo de Cooperação, de acordo com a norma vigente;
6. Atender as normas e orientações da Fundação;
7. Zelar pela execução regular de acordo com as Legislações vigentes e normas internas da UNIOESTE;
8. Se responsabilizar pelos relatórios técnicos e pedagógicos de acordo com as Resoluções da UNIOESTE;
9. Receber prestações de contas parciais e final de acordo com as Resoluções vigentes.

c) à Fundação de Apoio:

1. Ser um canal operacional do objeto do acordo por meio de gerenciamento dos recursos financeiros do Acordo;
2. Manter conta bancária específica para execução do projeto;
3. Executar o projeto de acordo com seus objetivos, metas, planilha orçamentária e atividades previstas no Plano de Trabalho, limitadas às suas responsabilidades;
4. Atender as normas e orientações da UNIOESTE;
5. Zelar pela execução regular de acordo com as Legislações vigentes e normas internas da UNIOESTE;
6. Executar a planilha orçamentária aprovada, efetuando recebimentos, aquisições e pagamentos previstos;
7. Fazer a gestão administrativa e financeira do projeto;
8. Efetuar a doação dos equipamentos adquiridos com recursos do projeto até o final da vigência do Acordo;
9. Reter, a título de remuneração conforme Art. 18 da Lei nº 20.537/2021, o percentual de 10% sobre o valor total das receitas arrecadas para custear as despesas administrativas da FUNDEP;
10. Repassar à UNIOESTE campus de Cascavel, o saldo remanescente ao final do Acordo de Cooperação, por meio de depósito bancário, em conta corrente ser informada pelo responsável financeiro;
11. Apresentar a prestação de contas, de acordo com as Resoluções vigentes.
12. Arquivar os documentos financeiros sob sua responsabilidade.

CLÁUSULA TERCEIRA - Do Projeto

O projeto tem como objetivos promoção de atividades de ensino. A execução do presente Acordo de Cooperação reger-se-á pelo **Plano de Trabalho** aprovado, que integra este instrumento como anexo, contendo a descrição das atividades, metas, responsabilidades e demais condições necessárias à sua efetivação.

CLÁUSULA QUARTA - Dos Recursos financeiros

Os recursos financeiros serão arrecadados por meio de inscrições e mensalidades dos alunos do curso. Serão utilizados para pagamento de despesas previstas na planilha financeira.

Parágrafo primeiro: Os recursos serão gerenciados no Banco **SICOOB** (756), agência **4370**, conta corrente nº **42102-2**, em nome da Fundação de Apoio.

Parágrafo segundo: O saldo de recursos existente ao final da vigência deste instrumento terá destinação conforme previsto na Cláusula Segunda, inciso c, item 10.



unioeste

Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Campus de Cascavel - CNPJ 78.680.337/0002-65 – www.unioeste.br
Fone: (45) 3220-3000 | Rua Universitária, 2069
Jardim Universitário | CEP 85819-110 | Cascavel - Paraná



CLÁUSULA QUINTA – Dos Recursos Humanos

Os recursos humanos utilizados por quaisquer dos partícipes, em decorrência das atividades inerentes ao presente Acordo, não sofrerão alteração na sua vinculação nem acarretarão quaisquer ônus ao outro partícipe. As atividades não implicarão cessão de servidores, que poderão ser designados apenas para o desempenho de ação específica prevista no acordo e por prazo determinado.

CLÁUSULA SEXTA – Gestão e Fiscalização

Em consonância com o disposto nos artigos 697 a 705 do Decreto Estadual 10.086/2022 e de acordo com a Portaria nº 0599/2024-GRE, caberá aos servidores abaixo acompanhar, supervisionar, coordenar e fiscalizar a execução deste Acordo, bem como emitir parecer e propor a adoção de medidas cabíveis:

- Gestão: Dorisvaldo Rodrigues da Silva - RG 1.XXX.957-2
- Fiscalização: Ivone dos Santos Frigo - RG nº 8.XXX.125-0.

CLÁUSULA SÉTIMA - Da Vigência e Alteração

O presente instrumento terá vigência de 30 (trinta) meses a partir de sua assinatura, podendo ser modificado ou complementado de comum acordo entre as partes, mediante assinatura do Acordo de Cooperação, respeitado o disposto nos art. 697 a 705 do Decreto Estadual 10.086/2022.

CLÁUSULA OITAVA – Da Publicidade

Caberá à UNIOESTE campus de Cascavel proceder à publicação do extrato do presente Acordo de Cooperação, em até 20 dias da data de assinatura, em conformidade com o art. 686 do Decreto Estadual 10.086/2022, o presente instrumento será publicado no Diário Oficial do Estado do Paraná, na forma de extrato.

Parágrafo único: O uso compartilhado dos dados pessoais objeto deste Acordo de Cooperação poderá, ainda, atender às finalidades específicas de fiscalização de políticas públicas, nos termos do art. 23 da LGPD, respeitados os princípios de proteção de dados pessoais elencados no art. 6º da Lei Geral de Proteção de Dados.

CLÁUSULA NONA – Da Divulgação e Publicação

Qualquer divulgação ou publicação de resultados obtidos em atividades decorrentes deste Acordo de Cooperação, somente poderá ser feita com a anuência de ambas as partes, devendo sempre fazer menção à cooperação ora acordada.

CLÁUSULA DÉCIMA - Da Rescisão

Por descumprimento de qualquer de suas Cláusulas ou condições, poderá o partícipe prejudicado rescindir o presente Acordo de Cooperação, mediante comunicação escrita ao outro com prova de recebimento, respondendo o partícipe inadimplente, pelas perdas e danos decorrentes da rescisão ressalvados as hipóteses de caso fortuito ou de força maior, devidamente caracterizada e comprovada.

CLÁUSULA DÉCIMA-PRIMEIRA – Das Condições Gerais

§ 1º Os **PARTÍCIPIES** declaram estar cientes e capacitados a cumprir com as obrigações no tempo e na forma em que estão pactuadas neste Acordo de Cooperação.

§ 2º Quaisquer alterações nas condições acordadas entre os **PARTÍCIPIES** neste instrumento, deverão ser obrigatoriamente descritas em um novo Termo Aditivo, nos termos dos artigos art. 706 a 708 do Decreto Estadual 10.086/2022.

§ 3º A tolerância de qualquer dos **PARTÍCIPIES** na exigência do cumprimento das obrigações previstas neste instrumento não exime o outro **PARTÍCIPE** de responsabilidade, podendo ser exigido o adimplemento da obrigação.

§ 4º Fica claro e expressamente convencionado que o não exercício por qualquer dos **PARTÍCIPIES** de direito a ele conferido pelo presente Acordo de Cooperação ou tolerância em impor estritamente seus direitos, incluída a eventual aceitação pelo outro **PARTÍCIPE**, do atraso ou não cumprimento de quaisquer das obrigações, serão considerados como mera liberalidade, não implicando em novação, renúncia ou perda dos direitos oriundos desse inadimplemento.

§ 5º O presente instrumento, juntamente com o Plano de Trabalho anexo e eventuais aditivos, que rubricados, integram este Acordo de Cooperação, contém o acordo integral entre os **PARTÍCIPIES**.

Rua Universitária, 2069 – Jardim Universitário -Fone (45) 3220-3000 — Cx. Postal 701
CEP 85819-110 – Cascavel – Paraná
www.unioeste.br



unioeste

Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Campus de Cascavel - CNPJ 78.680.337/0002-65 – www.unioeste.br
Fone: (45) 3220-3000 | Rua Universitária, 2069
Jardim Universitário | CEP 85819-110 | Cascavel - Paraná



§ 6º Se, durante a vigência deste Acordo de Cooperação, qualquer disposição nele contida vier a ser declarada ilegal e/ou inexecutável, tal declaração não afetará a validade e/ou executabilidade do texto remanescente, que permanecerá em pleno vigor e efeito.

§ 7º Os casos omissos relativos a este instrumento serão resolvidos pelos **PARTÍCIPIES**, que se comunicarão para definir as providências a serem tomadas.

§ 8º Os **PARTÍCIPIES** reconhecem que este Acordo de Cooperação foi celebrado no Brasil e será interpretado de acordo com as leis brasileiras com renúncia de quaisquer outras, por mais privilegiadas que sejam.

CLÁUSULA DÉCIMA-SEGUNDA – Do Foro

Para dirimir quaisquer dúvidas advindas deste Acordo de Cooperação, fica eleito o foro da cidade de Cascavel, Estado do Paraná, com renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E assim, por estarem justas e acordadas, assinam este Acordo de Cooperação, na presença das testemunhas indicadas.

Cascavel/PR, 02 de fevereiro de 2026.

Assinado eletronicamente
GEYSLER ROGIS FLOR BERTOLINI
Diretor Geral do Campus de Cascavel

Assinado eletronicamente
NEUCIR SZINWELSKI
Diretor Presidente da FUNDEP

TESTEMUNHAS:

Assinado eletronicamente
Mario Luiz Soares
Coordenador(a)

Assinado eletronicamente
Maria Inês Preslák
Fundep

Documento: **AcordodeCoop002.2026_Esp_Negocio_Inovacao_IA.pdf**.

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16 Local: UNIOESTE/C17, **Neucir Szinwelski (XXX.645.959-XX)** em 02/02/2026 16:20 Local: UNIOESTE/FUNDEP, **Mario Luiz Soares (XXX.815.249-XX)** em 02/02/2026 17:44 Local: UNIOESTE/C13.

Assinatura Simples realizada por: **Mari Presrlak (XXX.859.249-XX)** em 02/02/2026 15:13 Local: UNIOESTE/FUNDEP.

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06.



Documento assinado nos termos do Art. 38 do Decreto Estadual nº 7304/2021.

A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código:

FORMULÁRIO DE CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO*
SENSU
MBA em Negócio, Inovação e Inteligência Artificial

1 - IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

1.1 - UNIDADE RESPONSÁVEL: Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA –
Mestrado Profissional em Administração

1.2 – INSTITUIÇÃO/CAMPUS: Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE –
Campus Cascavel

1.3 – CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM: MBA em NEGOCIO, INOVAÇÃO E
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

1.4 - GRANDE ÁREA E ÁREA DO CONHECIMENTO (CNPq): Ciências Sociais Aplicadas
– Administração de Empresas 6 02 01 00 2

1.5 – CONVÊNIO (instituições parceiras):

1.6 – CONVÊNIO (gerenciamento do recurso financeiro): FUNDEP

1.6 - COORDENADOR DO CURSO:

Nome: Mario Luiz Soares

Titulação: Doutor em Administração pela FEA/USP – Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

2 - CARACTERIZAÇÃO DO CURSO

2.1 - PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

Início: 21/02/2026

Término: 21/02/2028

2.2 - CARGA HORÁRIA: 360 (horas/aula)

2.3 - TIPO:

☒ Especialização convencional

☐ Especialização - Residência Multiprofissional da Saúde ou em área profissional da saúde

☐ Especialização - Residência Médica

2.4 - MODALIDADE DO CURSO:

☐ Presencial ☒ Semipresencial ☐ EAD

Periodicidade de oferta: Quinzenal

Horário das aulas:

☒ Tempo integral ☐ Tempo parcial: ☐ matutino
☐ vespertino
☐ noturno

Dias da semana: (informar dias de oferta)

☐ segunda-feira ☐ terça-feira ☐ quarta-feira ☐ quinta-feira ☐ sexta-feira ☒ sábado

☐ Gratuito ☒ Pago:

Aluno regular:

Valor das inscrições: R\$ 329,00

Valor das parcelas: R\$ 329,00

Quantidade de parcelas: 24

Aluno especial:

Valor das inscrições por disciplina: R\$ 329,00

Valor da disciplina: 20 horas: R\$ 438,67

30 horas: R\$ 658,00

Em caso de aproveitamento de disciplinas, o candidato terá direito ao desconto conforme o valor da disciplina aproveitada:

Desconto por disciplina: 10 horas: R\$ 219,33

20 horas: R\$ 438,66

30 horas: R\$ 658,00

2.5 - NÚMERO DE VAGAS:

Máximo: 60 (sessenta)

Mínimo: 30 (trinta)

Conforme a Resolução 135/2022-COU de 10 de novembro de 2022, é prevista a reserva de 10% (dez por cento) do total das vagas para servidores efetivos da Unioeste, com isenção de pagamento de taxa de inscrição e mensalidades.

2.6 - CLIENTELA - ALVO: Graduandos, graduados em cursos superiores reconhecidos pelo MEC.

2.7 - SE O CURSO FOI OFERTADO ANTERIORMENTE, INDICAR O Nº DE VEZES: 0

2.8 – OFERTA DE VAGAS PARA ALUNOS ESPECIAIS: 05 vagas por disciplina

As vagas serão ofertadas por meio de edital próprio;

Haverá cobrança de taxa de inscrição individual por disciplina;

O valor para o pagamento das disciplinas será calculado conforme a carga horária.

3 – OBJETIVOS, JUSTIFICATIVA E PERFIL DO PROFISSIONAL A SER FORMADO

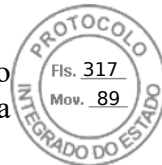
3.1 - OBJETIVOS DO CURSO:

- a) Atingir profissionais formados em diversas áreas do conhecimento, desenvolvendo competências de gestão e inovação que viabilizem a utilização de conceitos e práticas de **Inteligência Artificial (IA) e transformação digital** aplicadas aos negócios e ao marketing;
- b) Capacitar os participantes a compreenderem e aplicarem as principais ferramentas e metodologias de IA, promovendo a inovação e a competitividade em suas organizações;
- b) Desenvolver habilidades estratégicas para identificar oportunidades de mercado, implementar soluções baseadas em IA e liderar processos de transformação digital em empresas de diferentes setores;
- c) Fornecer embasamento teórico e prático sobre as tendências globais de IA, inovação e marketing, permitindo aos participantes uma visão crítica e analítica sobre os desafios e oportunidades do mercado;
- d) Propiciar a formação de profissionais capazes de integrar tecnologia, inovação e estratégia, promovendo a sustentabilidade e o crescimento organizacional
- e) Capacitar os profissionais a liderarem iniciativas de inovação e transformação digital, utilizando a IA como ferramenta para tomada de decisão e criação de valor.

3.2 – JUSTIFICATIVA:

O curso justifica-se pela crescente demanda de profissionais capacitados para atuar em um mercado altamente competitivo e em constante transformação, impulsionado pela revolução digital e

pela Inteligência Artificial. Cascavel/PR e região têm se destacado como um polo de desenvolvimento econômico e empresarial, o que reforça a necessidade de formar líderes e gestores preparados para implementar soluções inovadoras que atendam às demandas locais e globais.



Além disso, o curso atende tanto a profissionais de áreas distintas que buscam uma especialização em negócios e inovação, quanto a gestores e empreendedores que desejam atualizar-se e adquirir competências técnicas e estratégicas para aplicar a IA em suas organizações. A especialização é essencial para preparar os profissionais para os desafios da transformação digital, garantindo que estejam aptos a liderar mudanças e gerar impacto positivo em suas empresas e comunidades.

3.3 – PERFIL DO PROFISSIONAL QUE O CURSO PRETENDE FORMAR:

Ao final do curso, os profissionais deverão estar aptos a:

- Aplicar Inteligência Artificial e inovação em estratégias de negócios, marketing e operações;
- Identificar oportunidades de mercado e desenvolver soluções baseadas em IA para gerar valor e competitividade;
- Liderar projetos de transformação digital, promovendo a integração entre tecnologia, pessoas e processos;
- Desenvolver estratégias de marketing digital personalizadas, utilizando ferramentas de análise preditiva e automação;
- Implementar soluções inovadoras que contribuam para a sustentabilidade e o crescimento organizacional;
- Atuar de forma ética e responsável, com uma visão crítica e estratégica sobre o impacto da IA nos negócios e na sociedade.

O profissional formado será um líder inovador, capaz de transformar desafios em oportunidades, promovendo o desenvolvimento sustentável das organizações e da região de Cascavel/PR e arredores.

3.4 – PRESSUPOSTOS TEÓRICOS E PRINCÍPIOS NORTEADORES:

3.4.1 Pressupostos Teóricos:

MBA em Negócios, Inovação e Inteligência Artificial

A proposta do MBA em Negócios, Inovação e Inteligência Artificial fundamenta-se na premissa de que o dinamismo do ambiente empresarial contemporâneo exige profissionais capacitados a liderar mudanças, integrar tecnologias emergentes e promover a inovação como diferencial competitivo. Em um cenário de crescente complexidade e transformação digital, o domínio de ferramentas de Inteligência Artificial (IA) e a capacidade de aplicá-las estrategicamente em negócios e marketing tornam-se indispensáveis para a sustentabilidade e o crescimento das organizações.

1. Fundamentação no Papel do MBA

O MBA, como curso de pós-graduação lato sensu, é reconhecido por sua abordagem prática e orientada ao mercado, capacitando profissionais para liderar, gerenciar e tomar decisões estratégicas. De acordo com o estudo do Instituto Insper (2021), os principais motivadores para a escolha de um MBA incluem o aprofundamento de conhecimentos em gestão, o enriquecimento do networking e a expectativa de progressão salarial. Esses

fatores reforçam a relevância de um MBA que alie **competências técnicas e estratégicas**, especialmente em áreas emergentes como a IA, para atender às demandas de um mercado cada vez mais competitivo e tecnológico.



2. A Importância da Gestão e Inovação no Ambiente Empresarial

O Gerenciamento de Pessoas e a Inovação são pilares fundamentais para a adaptação das empresas a um ambiente empresarial dinâmico e disputado. A capacidade de liderar equipes, implementar mudanças e integrar tecnologias disruptivas, como a IA, é essencial para organizações que buscam se destacar em setores diversos, incluindo órgãos públicos, indústrias, comércio e serviços. Nesse contexto, o MBA proposto visa formar profissionais capazes de liderar processos de transformação digital, promovendo a integração entre pessoas, processos e tecnologias.

3. Princípios Norteadores e a congruência com as demandas sociais

O MBA em Negócios, Inovação e IA alinha-se aos princípios norteadores de igualdade de acesso, qualidade pedagógica e congruência com as necessidades da sociedade e dos setores produtivos. A interdisciplinaridade e a transdisciplinaridade, destacadas como metodologias pedagógicas, são essenciais para conectar conhecimentos de negócios, tecnologia e inovação, promovendo uma formação holística e alinhada às demandas do mercado.

A sustentação teórica do MBA baseia-se em três pilares principais:

- **Transformação digital e IA como diferenciais competitivos:** A aplicação de IA em negócios e marketing permite a personalização de estratégias, a automação de processos e a análise preditiva, promovendo eficiência e inovação.
- **Liderança e gestão estratégica:** A formação de líderes capazes de gerenciar pessoas e implementar mudanças organizacionais é essencial para a adaptação a um mercado em constante transformação.
- **Educação prática e orientada ao mercado:** A abordagem prática do MBA, com foco em estudos de caso, projetos aplicados e networking, prepara os profissionais para atuar de forma imediata e eficaz em suas organizações.

O MBA em Negócios, Inovação e Inteligência Artificial justifica-se pela necessidade de formar profissionais preparados para enfrentar os desafios da transformação digital, liderar processos de inovação e promover o crescimento sustentável das organizações. Alinhado às demandas do mercado e aos princípios de qualidade pedagógica, o curso oferece uma formação interdisciplinar e prática, capacitando os participantes a se tornarem protagonistas na construção de um futuro mais inovador e competitivo.

4 - ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DO CURSO



4.1 - PROCESSO SELETIVO

a) Inscrição para seleção aluno regular:

Período: 12/12/2025 a 31/01/2026

Inscrição para seleção de aluno especial:

Período: 01/02/2026 a 10/02/2026

Instruções: As inscrições para alunos regulares serão de responsabilidade do Mestrado Profissional e Administração, campus Cascavel. O candidato deverá realizar a inscrição pelo Link: <https://midas.unioeste.br/sgppls/inscricao> e enviar os documentos solicitados no item 4.2 via e-mail ou por meio de sistema próprio para envio de documentos descrito em edital.

Conta para depósito da taxa de inscrição: A taxa de inscrição deverá ser paga com depósito em conta bancária ou via boleto, conforme será descrito em edital.

b) Seleção de aluno regular: (Caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas)

Período: 01/02/2026 e 06/02/2026

Instruções:

A seleção será realizada na sala de reuniões do colegiado do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, das 13:30hs às 17:30hs e das 19:00hs às 22:30hs. (Caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas).

Seleção de aluno especial: (Caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas)

Período: 11/02/2026

Instruções:

A seleção será realizada na sala de reuniões do colegiado do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, das 13:30hs às 17:30hs e das 19:00hs às 22:30hs. (Caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas).

Forma adotada para a seleção:

() Prova escrita

Critérios de avaliação:

Peso:

() Prova oral

Critérios de avaliação:

Peso:

() Prova prática

Critérios de avaliação:

Peso:

(x) Entrevista

Critérios de avaliação:

Peso: 100 ou 50 (caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas e necessária e a entrevista).

(x) *Curriculum Vitae*

Critérios de avaliação:

Peso: 100 ou 50 (caso o número de inscritos exceda o número máximo de vagas e necessária e a entrevista).

() Análise do pré-projeto de intenção de pesquisa

Critérios de avaliação:

Peso:

() Dinâmica de grupo

Critérios de avaliação:

Peso:

c) Matrícula de aluno regular

Período: 12 a 30/01/2026

Matrícula de aluno especial

Período: 12 a 19/02/2026

Instruções: As matrículas para alunos regulares e especiais serão de responsabilidade do Mestrado Profissional e Administração, campus Cascavel e serão realizadas presencialmente ou on-line, nas datas e horários estipulados em edital.

4.2 - DOCUMENTAÇÃO EXIGIDA DO CANDIDATO

- Requerimento próprio de inscrição;
- Cópia do diploma ou de certificado de conclusão de curso de graduação;
- Cópia da Cédula de Identidade;
- Cópia do CPF;
- Cópia do certificado de reservista (para homens);
- Cópia de certidão de casamento (se for o caso);
- Cópia do Currículo Lattes ou Vitae atualizado.

4.3 - PROCESSO DE AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO ALUNO NO CURSO

() Provas

(X) Seminários

(X) Trabalhos finais de disciplinas

(X) Artigo

(X) Outro - Trabalhos em grupo

4.4 – TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

() Obrigatório

Forma do trabalho de conclusão de curso:

(X) Não obrigatório

4.4.1 Reaproveitamento de estudos

Serão aceitos pedidos para reaproveitamento de estudos de disciplinas já cursadas, após aprovação do colegiado.

Em caso de aproveitamento de estudos, o aluno terá direito ao desconto conforme carga horária aproveitada.

4.5 - CRONOGRAMA DAS DISCIPLINAS E CORPO DOCENTE – Modalidade Semipresencial

DISCIPLINA	(1) CARGA HORÁRIA (HORAS)				DATA DE INÍCIO	DATA DE TÉRMINO	DOCENTE	TITULAÇÃO	IES	(2) CENTRO/ CAMPUS	(2) REGIME DE TRABALHO
	TEÓRICA		PRÁTICA	TOTAL							
	Presencial	Remota									
Inovação, Empreendedorismo e Estratégias de Produto com Inteligência Artificial	20	10	-	20	21/02/2026	07/03/2026	Jadson Igor Siqueira	Mestre em Informática	Iguassu Valley	-	-
Empreendedorismo Aplicado à Gestão das Empresas	20	10		30	21/03/2026	04/04/2026	Marcelo Meneghatti	Doutor em Administração	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H
Cultura Organizacional, Engajamento e Retenção de Talentos na Era Digital	20			20	18/04/2026	09/05/2026	*Jaime L de Salles Agostinho	Especialista em Business Intelligence e Big Data	Gimave		
Inovação Centrada no Cliente	20	10	-	30	23/05/2026	06/06/2026	Patricia Maria Reckziegel da Rocha	Mestre em Administração	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H
Análise de Dados e Tomada de Decisão com IA	20	10	-	30	20/06/2026	04/07/2026	Ivano Ribeiro	Doutor em Administração	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H
IA no Marketing e Vendas	20	10	-	30	18/07/2026	01/08/2026	Mario Luiz Soares	Doutor em Administração	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H
Growth Marketing com Inteligência Artificial	10	10	-	20	15/08/2026	29/08/2026	Adriano Arrossi	MBA em Marketing: Comunicação, Propaganda e Vendas	Univel		
Inovação como estratégia de gestão de Recursos humanos (GRH)	10	10	-	20	12/09/2026	26/09/2026	Assis Marcos Gurgacz	Doutor em Administração	Eucatur	-	-

Aspectos Legais e Regulatórios da Inteligência Artificial e Inovação nos Negócios	20	-	-	20	10/10/2026	24/10/2026	Paulo Pegoraro	Doutor em Direito	Univel	-	-
Sustentabilidade e Inovação com IA	10	10	-	20	07/11/2026	21/11/2027	Nelson Paulo Cunha Castro Jr.	Especialista em Marketing e Propaganda	Agecoop	-	-
Gestão Estratégica e Análise Econômica de Investimentos	20	10		30	05/12/2026	12/12/2026	Ronaldo Bulhões	Doutor em Economia Aplicada	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H
Projeção de Cenários e Tomada de Decisão Estratégica	20	10	-	20	30/01/2027	13/02/2027	Ana C M Muller	Mestre em Administração	Way Foods Cascavel / Maria Luiza Supermercados	-	-
Empreendedorismo Comportamental e Ecossistemas de Desenvolvimento Regional	10	10	-	20	27/02/2027	13/03/2027	Carlos Guedes	Especialista em Gestão de Negócios	Prefeitura Cascavel	-	-
Gestão de Projetos de Inovação	10	10	-	20	27/03/2027	10/04/2027	Marcio Henrique Soares	MBA em Gestão Estratégica de Projetos e Metodologias Ágeis	Univel	-	-
Relato Técnico em Negócios, Inovação e IA.	20	10	-	30	31/10/2027	20/02/2027 24/04/2027	Geysler Rogis Flor Bertolini	Doutor em Engenharia de Produção	UNIOESTE	CCSA/CASCADEL	40H

Informar o período de férias do curso: 20/12/2026 a 29/01/2027

4.6 – EMENTA, OBJETIVO E BIBLIOGRAFIA DAS DISCIPLINAS

Disciplina: Empreendedorismo Aplicado à Gestão de Empresas	C/H: 30 Horas/aula
<p>Ementa: Introduzir conceitos de gestão, inovação e transformação digital, preparando os participantes para compreender o impacto da IA e da inovação nos negócios.</p> <p>Objetivo: Capacitar os participantes a desenvolverem competências práticas de empreendedorismo estratégico, com foco na criação, gestão e crescimento de negócios em pequenas e médias empresas (PMEs). A disciplina abordará ferramentas e metodologias específicas para empreendedores que desejam estruturar, consolidar e expandir seus negócios, com ênfase em práticas sustentáveis e na adaptação às demandas do mercado.</p> <p>Conteúdo Programático:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empreendedorismo: Fundamentos e Estratégias <ul style="list-style-type: none"> • Conceitos Fundamentais: <ul style="list-style-type: none"> - Diferenças entre empreender em startups e PMEs. - O papel do empreendedor como gestor estratégico em empresas de pequeno e médio porte. - Empreendedorismo como motor de inovação e competitividade local. • Estratégias de Sobrevivência e Crescimento: <ul style="list-style-type: none"> - Como identificar e explorar nichos de mercado. - Estratégias para superar desafios comuns em PMEs, como acesso a crédito, gestão de recursos e retenção de talentos. 2. Planejamento e Estruturação de Negócios <ul style="list-style-type: none"> • Planejamento Estratégico Simplificado: <ul style="list-style-type: none"> - Ferramentas práticas para planejamento estratégico em PMEs (ex.: SWOT, Matriz de Ansoff). - Como alinhar objetivos de curto, médio e longo prazo. • Modelagem de Negócios para empresas: <ul style="list-style-type: none"> - Aplicação do Business Model Canvas (BMC) adaptado à realidade de pequenas empresas. - Ferramentas para identificar e fortalecer a proposta de valor. 3. Gestão de Recursos e Sustentabilidade <p>Gestão Financeira para Empreendedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Princípios básicos de controle financeiro e fluxo de caixa. - Como planejar investimentos e gerenciar custos em PMEs. <p>Sustentabilidade e Impacto Local:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estratégias para alinhar práticas empresariais à sustentabilidade ambiental e social. - O papel das PMEs no desenvolvimento econômico regional. 4. Crescimento e Expansão de Negócios <ul style="list-style-type: none"> • **Estratégias de Expansão:** <ul style="list-style-type: none"> - Como planejar a expansão de produtos, serviços ou mercados. - Modelos de crescimento sustentável para PMEs. • Parcerias e Redes de Negócios: <ul style="list-style-type: none"> - Como construir e aproveitar redes de colaboração e parcerias estratégicas. - Participação em ecossistemas locais de inovação e empreendedorismo. <p>Bibliografia:</p>	

Disciplina: Inovação, Empreendedorismo e Estratégias de Produto com Inteligência Artificial	C/H: 30 Horas/aula
<p>Ementa:</p> <p>Objetivo: Capacitar os participantes a compreenderem e aplicarem conceitos avançados de inovação, empreendedorismo e estratégia de produto, com foco na utilização de Inteligência Artificial (IA) para criar soluções inovadoras, posicionar produtos no mercado e desenvolver estratégias de crescimento sustentável em ecossistemas de inovação.</p> <p>Conteúdo Programático:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ecossistemas de Inovação e Empreendedorismo <ul style="list-style-type: none"> ○ Conceitos Fundamentais: <ul style="list-style-type: none"> ○ O papel dos ecossistemas de inovação no desenvolvimento de startups e negócios disruptivos. 	

<ul style="list-style-type: none"> Modelos de inovação aberta e colaboração com startups.
<ul style="list-style-type: none"> Ferramentas e Metodologias: <ul style="list-style-type: none"> Canvas de Inovação: Business Model Canvas (BMC), Value Proposition Canvas (VPC), e Where to Play. Crossing the Chasm: Estratégias para superar o "abismo" entre os primeiros usuários e o mercado de massa. Design Sprint: Metodologia para prototipagem e validação rápida de ideias.
2. Estratégias de Produto e Posicionamento
<ul style="list-style-type: none"> Produto e Mercado: <ul style="list-style-type: none"> Identificação do Product-Market Fit (PMF): Como validar se o produto atende às necessidades do mercado. Estratégias de Go-To-Market (GTM): Planejamento e execução de lançamentos de produtos. Visão e Estratégia de Produto: <ul style="list-style-type: none"> Desenvolvimento de uma visão clara e alinhada ao mercado. Posicionamento de produto para diferentes segmentos de clientes. Product Marketing: <ul style="list-style-type: none"> Comunicação de valor do produto e diferenciação no mercado.
3. Inteligência Artificial Aplicada a Inovação e Produtos
<ul style="list-style-type: none"> IA em Processos e Produtos: <ul style="list-style-type: none"> Casos práticos de aplicação de IA para otimizar processos internos e criar produtos inovadores. Exemplos reais de utilização de IA em startups e empresas consolidadas. Princípios de IA e Visão de Produto: <ul style="list-style-type: none"> Como integrar IA na estratégia de produto para gerar valor e diferenciação. Identificação de oportunidades para aplicar IA em produtos e serviços. Estudos de Caso: <ul style="list-style-type: none"> Experiências recentes do professor convidado em projetos de IA aplicados a processos e produtos.
4. Empreendedorismo e Inovação na Prática
<ul style="list-style-type: none"> Construção de MVPs (Minimum Viable Products): <ul style="list-style-type: none"> Como criar e validar protótipos de forma ágil e eficiente. Escalabilidade e Crescimento: <ul style="list-style-type: none"> Estratégias para escalar startups e produtos inovadores. Networking e Ecossistemas: <ul style="list-style-type: none"> Como se conectar a hubs de inovação, investidores e parceiros estratégicos.
Bibliografia:

Disciplina: Aspectos Legais e Regulatórios da Inteligência Artificial e Inovação nos Negócios	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a compreenderem os principais aspectos legais, éticos e regulatórios relacionados à aplicação de Inteligência Artificial (IA) , inovação e transformação digital nos negócios, garantindo conformidade com legislações nacionais e internacionais, além de promover práticas empresariais responsáveis e sustentáveis.	
Conteúdo Programático: <ol style="list-style-type: none"> Introdução ao Marco Legal da Inovação e Transformação Digital no Brasil <ul style="list-style-type: none"> Lei do Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014). Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD - Lei nº 13.709/2018): princípios, direitos e obrigações. Incentivos fiscais e regulatórios para inovação (ex.: Lei do Bem). Regulação e Ética no Uso de Inteligência Artificial <ul style="list-style-type: none"> Diretrizes éticas para o uso de IA (ex.: UNESCO e União Europeia). Discussão sobre vies algorítmico, discriminação e responsabilidade no uso de IA. Impactos legais do uso de IA em decisões automatizadas (ex.: crédito, recrutamento). Propriedade Intelectual e Inovação Tecnológica <ul style="list-style-type: none"> Direitos autorais e patentes em soluções de IA e inovação. Proteção de dados e confidencialidade em projetos de inovação. Contratos de licenciamento e uso de ferramentas de IA. Compliance e Governança Corporativa em Negócios Digitais <ul style="list-style-type: none"> Implementação de programas de compliance para empresas que utilizam IA. Governança de dados: boas práticas para coleta, armazenamento e uso de informações. Riscos legais e mitigação em projetos de transformação digital. Cenário Internacional e Tendências Regulatórias <ul style="list-style-type: none"> Regulamentações internacionais relevantes (ex.: GDPR na União Europeia). Tendências futuras em regulação de IA e inovação no Brasil e no mundo. 	

<ul style="list-style-type: none"> ○ Impactos de legislações globais em empresas brasileiras que atuam no mercado internacional.
Bibliografia:

Empreendedorismo Comportamental e Ecossistemas de Desenvolvimento Regional	C/H: 30 Horas/aula
<p>Ementa:</p> <p>Objetivo:</p> <p>Capacitar os participantes a desenvolverem as características comportamentais de empreendedores de sucesso e a compreenderem como engajar-se e alavancar os ecossistemas de inovação e desenvolvimento regional para o crescimento de seus negócios, com foco nas empresas e no impacto local.</p>	
<p>Conteúdo Programático:</p> <p>1. O Mindset Empreendedor e o Desenvolvimento de Competências</p> <ul style="list-style-type: none"> • Características do Comportamento Empreendedor: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise das 10 características empreendedoras fundamentais (busca de oportunidades e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, planejamento e monitoramento sistemáticos, entre outras). ○ A metodologia EMPRETEC como ferramenta para o autoconhecimento e desenvolvimento dessas competências. • Autodesenvolvimento do Empreendedor: <ul style="list-style-type: none"> ○ Criação de um plano de ação pessoal para fortalecer o perfil empreendedor. ○ Resiliência e adaptabilidade em cenários de incerteza. <p>2. Liderança, Dinâmica de Grupos e Desenvolvimento Humano</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderança para o Empreendedor: <ul style="list-style-type: none"> ○ Habilidades de liderança para inspirar, motivar e engajar equipes. ○ Liderança para a mudança e inovação. • Dinâmica de Grupos e Construção de Equipes: <ul style="list-style-type: none"> ○ Princípios da dinâmica de grupos para formar e gerenciar equipes de alta performance. ○ Comunicação eficaz, negociação e resolução de conflitos no ambiente de negócios. • Desenvolvimento Humano nas Organizações: <ul style="list-style-type: none"> ○ O papel do desenvolvimento de pessoas na sustentabilidade e crescimento das empresas. <p>3. Ecossistemas de Inovação e Desenvolvimento Territorial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceito e Estrutura dos Ecossistemas Regionais: <ul style="list-style-type: none"> ○ O papel de parques tecnológicos, incubadoras, centros de inovação e conselhos municipais de inovação (ex.: ACIC LABs, CMI). ○ Modelos de colaboração entre empresas, academia e governo para fomentar a inovação e o desenvolvimento local. • O Empreendedorismo no Desenvolvimento Regional: <ul style="list-style-type: none"> ○ Contribuição das PMEs e empreendedores para o crescimento econômico e social de uma região. ○ Análise de casos de sucesso de desenvolvimento regional (ex.: Parque Tecnológico Binacional, PDRI do Sudoeste do PR). <p>4. Engajamento e Impacto em Redes e Conselhos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Networking Estratégico: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como construir e alavancar redes de contatos e parcerias para o crescimento do negócio. ○ Participação em associações empresariais e cooperativas. • Atuação em Conselhos e Entidades: <ul style="list-style-type: none"> ○ Oportunidades de engajamento em conselhos de inovação e desenvolvimento para influenciar políticas e acessar recursos. ○ Desenvolvimento de projetos com impacto socioeconômico regional. 	
Bibliografia:	

Cultura Organizacional, Engajamento e Retenção de Talentos na Era Digital	C/H: 30 Horas/aula
<p>Ementa:</p> <p>Objetivo:</p> <p>Capacitar os participantes a compreenderem o papel estratégico da cultura organizacional e dos artefatos culturais na construção do engajamento e do senso de pertencimento, e como esses elementos influenciam diretamente a retenção de talentos em um cenário de transformação digital e implementação de Inteligência Artificial (IA). A disciplina fornecerá ferramentas para que gestores de PMEs possam</p>	

diagnosticar, fortalecer e utilizar a cultura como um diferencial competitivo, especialmente no contexto de liderança de mudanças tecnológicas.

Conteúdo Programático:

1. Fundamentos da Cultura Organizacional e Seus Níveis

- **O Modelo de Edgar H. Schein:**
 - Análise dos três níveis da cultura organizacional: artefatos visíveis, valores compartilhados e pressupostos básicos.
 - Como a cultura molda comportamentos, decisões e relações internas.
- **Diagnóstico Cultural para Gestores:**
 - Métodos práticos para identificar e interpretar a cultura existente em PMEs.
 - A conexão entre cultura e desempenho organizacional.

2. Artefatos Culturais como Alavancas de Valorização e Reconhecimento

- **A Força dos Símbolos e Rituais:**
 - Identificação e análise de artefatos culturais (símbolos, rituais, histórias, práticas, estruturas físicas) no cotidiano organizacional.
 - Como os artefatos comunicam a percepção de valorização e reconhecimento dos colaboradores.
- **Desenho e Gestão de Artefatos:**
 - Estratégias para criar e fortalecer artefatos culturais que reforcem a cultura desejada e o vínculo com os colaboradores.
 - Coerência entre discurso institucional e práticas culturais.

3. Engajamento e Senso de Pertencimento: Construção e Mensuração

- **O Engajamento no Trabalho (UWES):**
 - Conceitos de vigor, dedicação e absorção como dimensões do engajamento.
 - A importância do engajamento para a produtividade, inovação e bem-estar dos colaboradores.
- **Estratégias para Fomentar o Engajamento:**
 - O papel do reconhecimento simbólico e das práticas culturais na construção do engajamento.
 - Como construir e manter o senso de pertencimento em ambientes de trabalho tradicionais e digitais.

4. Retenção de Talentos e o Impacto da Cultura na Era Digital

- **Gestão do Turnover Voluntário:**
 - Análise do turnover funcional versus disfuncional e seus custos para o negócio.
 - O papel dos artefatos culturais e do engajamento na decisão de permanência do colaborador.
- **Cultura e Adaptação à Inovação e IA:**
 - Como uma cultura forte e engajada facilita a aceitação de novas tecnologias e processos (incluindo a implementação de IA).
 - Utilização de artefatos culturais para comunicar a visão e os benefícios da IA, mitigando resistências e mantendo a valorização dos colaboradores diante da automação.

5. Liderança Cultural na Transformação Digital

- **O Impacto da Tecnologia na Cultura Organizacional:**
 - Como as **tendências digitais** (ex: trabalho remoto, automação, IA) desafiam e moldam a cultura existente.
 - A necessidade de uma cultura de adaptabilidade e aprendizado contínuo para prosperar na **era digital**.
- **Liderando Mudanças Tecnológicas através da Cultura:**
 - O papel do gestor em **liderar a mudança cultural** necessária para a **adoção bem-sucedida da transformação digital em PMEs**.
 - Estratégias para engajar colaboradores, comunicar a visão da mudança e gerenciar a resistência à inovação tecnológica, utilizando os artefatos culturais como ferramentas de comunicação e reforço.
 - Foco: Preparar gestores para **liderar culturalmente e engajar equipes** nas mudanças tecnológicas, garantindo que a cultura seja um facilitador, e não um obstáculo, para a inovação e a IA.

Bibliografia:

Inovação Centrada no Cliente	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a desenvolverem soluções inovadoras com foco nas necessidades, expectativas e experiências dos clientes, utilizando metodologias como Design Thinking, mapeamento de jornadas do cliente e criação de valor. A disciplina prepara gestores para colocar o cliente no centro das estratégias de inovação, promovendo diferenciação competitiva e maior impacto no mercado.	
Conteúdo Programático:	
1. Fundamentos da Inovação Centrada no Cliente	

<ul style="list-style-type: none"> • Conceitos de Inovação Centrada no Cliente: <ul style="list-style-type: none"> ○ A importância de colocar o cliente no centro das estratégias de negócios e inovação. ○ Diferença entre inovação incremental, radical e disruptiva com foco no cliente. • Criação de Valor para o Cliente: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação de necessidades explícitas e latentes dos clientes. ○ Como gerar valor por meio de produtos, serviços e experiências inovadoras.
<p>2. Design Thinking para Soluções Inovadoras</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introdução ao Design Thinking: <ul style="list-style-type: none"> ○ Princípios e etapas do Design Thinking: empatia, definição, ideação, prototipagem e teste. ○ Como o Design Thinking promove a colaboração e a criatividade na resolução de problemas. • Aplicação Prática do Design Thinking: <ul style="list-style-type: none"> ○ Ferramentas e técnicas para cada etapa do processo (ex.: entrevistas, brainstorming, prototipagem rápida). ○ Exemplos de empresas que usaram Design Thinking para criar soluções centradas no cliente.
<p>3. Mapeamento de Jornadas do Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entendendo a Jornada do Cliente: <ul style="list-style-type: none"> ○ Conceito e importância do mapeamento da jornada do cliente para identificar pontos de dor e oportunidades. ○ Ferramentas para mapear a jornada do cliente (ex.: Customer Journey Map). • Análise e Melhoria da Experiência do Cliente: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação de momentos críticos e oportunidades de encantamento ao longo da jornada. ○ Uso de insights para redesenhar processos e criar experiências memoráveis.
<p>4. Ferramentas e Métodos para Inovação Centrada no Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prototipagem e Testes com Clientes: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de protótipos rápidos para validação de ideias com clientes reais. ○ Técnicas de coleta de feedback e iteração com base nos testes. • Co-criação com Clientes: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como envolver clientes no processo de inovação para garantir alinhamento com suas necessidades. ○ Exemplos de co-criação em empresas de diferentes setores. • Uso de Dados e IA para Personalização: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como utilizar dados e IA para entender melhor os clientes e personalizar soluções. ○ Ferramentas para análise de comportamento e preferências do cliente.
<p>5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudos de Caso: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise de empresas que colocaram o cliente no centro de suas estratégias de inovação (ex.: Apple, Airbnb, Nubank). ○ Exemplos de PMEs que usaram Design Thinking e mapeamento de jornadas para criar valor. • Projeto Prático: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de uma solução inovadora centrada no cliente, utilizando Design Thinking e mapeamento de jornada, com apresentação de protótipos e validações.
<p>Bibliografia:</p>

Análise de Dados e Tomada de Decisão com IA	C/H: 30 Horas/aula
<p>Ementa:</p> <p>Objetivo: Capacitar os participantes a utilizarem ferramentas acessíveis de análise de dados e Inteligência Artificial (IA) para interpretar informações estratégicas, identificar padrões e tendências, e tomar decisões baseadas em insights orientados por dados. A disciplina foca em gestores de pequenas e médias empresas (PMEs) que desejam integrar a análise de dados em suas rotinas de gestão, sem a necessidade de conhecimentos técnicos avançados.</p>	
<p>Conteúdo Programático:</p> <p>1. Fundamentos de Análise de Dados e IA para Tomada de Decisão</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introdução à Análise de Dados: <ul style="list-style-type: none"> ○ O papel dos dados na gestão estratégica e na inovação empresarial. ○ Diferença entre dados descritivos, preditivos e prescritivos. • IA na Tomada de Decisão: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA transforma o processo de análise de dados e gera insights acionáveis. ○ Exemplos práticos de IA aplicada à análise de negócios. <p>2. Ferramentas Acessíveis de Análise de Dados</p> <ul style="list-style-type: none"> • Power BI: <ul style="list-style-type: none"> ○ Introdução à ferramenta e suas funcionalidades básicas. 	

<ul style="list-style-type: none"> ○ Criação de dashboards interativos para monitorar indicadores de desempenho (KPIs).
<ul style="list-style-type: none"> ● Google Analytics: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso da ferramenta para análise de comportamento do cliente em plataformas digitais. ○ Interpretação de métricas-chave como taxa de conversão, engajamento e ROI digital. ● Outras Ferramentas Relevantes: <ul style="list-style-type: none"> ○ Introdução a ferramentas complementares, como Excel avançado e plataformas de IA acessíveis (ex.: ChatGPT, Tableau).
3. Interpretação de Dados e Geração de Insights
<ul style="list-style-type: none"> ● Visualização de Dados: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como criar gráficos e relatórios que facilitem a interpretação e a comunicação de insights. ○ Boas práticas para evitar erros de interpretação e viés na análise. ● Geração de Insights Estratégicos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação de padrões e tendências em dados financeiros, operacionais e de mercado. ○ Como transformar dados em ações estratégicas para diferentes áreas do negócio (marketing, vendas, operações, etc.).
4. IA e Automação na Análise de Dados
<ul style="list-style-type: none"> ● Automação de Processos Analíticos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como usar IA para automatizar tarefas repetitivas de análise de dados. ○ Exemplos práticos de automação em relatórios financeiros e operacionais. ● Análise Preditiva e Prescritiva com IA: <ul style="list-style-type: none"> ○ Introdução a modelos preditivos para prever tendências de mercado e comportamento do cliente. ○ Uso de IA para recomendar ações estratégicas baseadas em dados históricos.
5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas
<ul style="list-style-type: none"> ● Estudos de Caso: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise de empresas que usaram ferramentas de dados e IA para melhorar a tomada de decisão. ○ Exemplos de PMEs que aumentaram sua eficiência e competitividade com base em insights de dados. ● Projeto Prático: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de um dashboard ou relatório estratégico utilizando ferramentas como Power BI ou Google Analytics, com base em dados simulados ou reais.
Bibliografia:

IA no Marketing e Vendas	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo:	
Capacitar os participantes a utilizarem Inteligência Artificial (IA) para transformar estratégias de marketing e vendas, com foco na personalização de campanhas, análise preditiva do comportamento do cliente e automação de funis de vendas. A disciplina visa preparar gestores para aumentar conversões, fidelizar clientes e otimizar resultados por meio do uso estratégico de tecnologias acessíveis e avançadas.	
Conteúdo Programático:	
1. Fundamentos de IA Aplicada ao Marketing e Vendas	
<ul style="list-style-type: none"> ● O Papel da IA no Marketing e Vendas: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA está transformando a forma de atrair, engajar e reter clientes. ○ Principais tecnologias e ferramentas de IA para marketing e vendas (ex.: chatbots, CRMs inteligentes, plataformas de automação). ● Conceitos-Chave: <ul style="list-style-type: none"> ○ Personalização em escala: como a IA permite experiências únicas para cada cliente. ○ Análise preditiva: antecipando comportamentos e necessidades do cliente. 	
2. Personalização de Campanhas com IA	
<ul style="list-style-type: none"> ● Segmentação Inteligente: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de IA para identificar microsegmentos e criar campanhas direcionadas. ○ Ferramentas para análise de dados comportamentais e demográficos. ● Criação de Conteúdo Personalizado: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA pode gerar conteúdo relevante para diferentes públicos (ex.: e-mails, anúncios, landing pages). ○ Exemplos de ferramentas de IA para copywriting e design. ● Otimização de Campanhas em Tempo Real: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de IA para ajustar campanhas com base em dados de performance. ○ Testes A/B automatizados e aprendizado contínuo. 	
3. Análise Preditiva do Comportamento do Cliente	
<ul style="list-style-type: none"> ● Modelos Preditivos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA analisa dados históricos para prever comportamentos futuros. ○ Aplicações práticas: previsão de churn, lifetime value (LTV) e propensão à compra. ● Mapeamento da Jornada do Cliente: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação de padrões de comportamento ao longo do funil de vendas. 	

<ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de IA para prever os melhores momentos e canais para interagir com o cliente.
<p>4. Automação de Funis de Vendas com IA</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Automação de Processos de Vendas: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de IA para qualificação de leads (lead scoring) e priorização de oportunidades. ○ Ferramentas de automação de vendas (ex.: CRMs inteligentes, chatbots, e-mails automatizados). ● Nutrição de Leads: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA pode personalizar a comunicação em cada etapa do funil. ○ Exemplos de automação de campanhas de nutrição e remarketing. ● Fechamento e Pós-Venda: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicação de IA para prever o momento ideal de fechamento de vendas. ○ Estratégias de fidelização e retenção automatizadas com IA.
<p>5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Estudos de Caso: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise de empresas que aumentaram conversões e fidelizaram clientes com IA (ex.: Amazon, Netflix, HubSpot). ○ Exemplos de PMEs que implementaram IA em marketing e vendas com sucesso. ● Projeto Prático: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de uma estratégia de marketing ou vendas utilizando IA, com foco em personalização, análise preditiva ou automação.
<p>Bibliografia:</p>

<p>Inovação como estratégia de gestão de Recursos humanos (GRH)</p>	<p>C/H: 20 Horas/aula</p>
<p>Ementa: Demonstrar a necessidade de trabalhar inovação como competência dentro da GRH. Espera-se que ao final da disciplina, o egresso possa atuar junto a seus pares, líderes e liderados, de forma mais aberta e receptiva para as mudanças que vem acontecendo na sociedade. O formato da disciplina envolve leitura de artigos, discussão de casos e troca de experiências entre os presentes. Ao final cada aluno deverá produzir um projeto aplicável em seu ambiente de trabalho, baseado no conhecimento recebido que demonstre mudança em seu ambiente organizacional.</p>	
<p>PRIMEIRO OBJETIVO GERAL DE APRENDIZAGEM: LIDERAR TRANSFORMAÇÕES NAS ORGANIZAÇÕES</p>	
<p>1-DIAGNÓSTICO. Os egressos serão capazes de realizar diagnósticos do seu ambiente organizacional, reconhecendo a rotina organizacional, a distribuição do trabalho e pontos de conflito.</p>	
<p>2-SOLUÇÃO DE PROBLEMAS. Os egressos serão capazes de encontrar soluções eficazes, eficientes e fundamentadas em evidências para as questões identificadas.</p>	
<p>3-PLANEJAMENTO E IMPLEMENTAÇÃO. Os egressos serão capazes de planejar e implementar com sucesso mudanças organizacionais.</p>	
<p>SEGUNDO OBJETIVO GERAL DE APRENDIZAGEM: PRODUZIR CONHECIMENTO APLICADO</p>	
<p>4-IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES. Os egressos serão capazes de identificar oportunidades e problemas relevantes da realidade organizacional. O egresso será capaz de prever o que se espera enquanto gestor de GRH.</p>	
<p>5-CONEXÃO COM A PRÁTICA. Os egressos serão capazes de fazer a conexão entre conceitos acadêmicos com a prática, aplicando modelos teóricos à solução de questões gerências.</p>	
<p>6-DISSEMINAÇÃO DO CONHECIMENTO. Os egressos serão capazes de trabalhar GRH e inovação junto a sua comunidade, incentivando o desenvolvimento pessoal e organizacional.</p>	
<p>CONTEÚDO</p>	
<p>1. Conceito de GERH</p>	
<p>1.1 Conceito de Business process Management (BPM) e Business process oriented (BPO)</p>	
<p>1.2 Conceito de Inovação e seus tipos</p>	
<p>1.3 Descrição e Distribuição do Trabalho</p>	
<p>1.4 Avaliação individual e organizacional</p>	
<p>Bibliografia:</p>	

Gestão de Projetos de Inovação	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a planejar, executar e monitorar projetos de inovação e transformação digital, com foco na implementação de soluções de Inteligência Artificial (IA), utilizando metodologias ágeis (como Scrum e Kanban). A disciplina visa desenvolver a capacidade de liderar equipes em ambientes dinâmicos, gerenciar riscos e entregar valor de forma contínua em projetos complexos.	
Conteúdo Programático:	
1. Fundamentos da Gestão de Projetos na Era da Inovação e IA <ul style="list-style-type: none"> • O Contexto dos Projetos Atuais: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desafios e oportunidades na gestão de projetos de inovação e transformação digital. ○ A importância da agilidade e adaptabilidade em cenários de alta incerteza. • Diferenças entre Abordagens: <ul style="list-style-type: none"> ○ Comparativo entre metodologias tradicionais (cascata) e ágeis. ○ O papel do gestor de projetos como facilitador e líder em ambientes ágeis. 2. Metodologias Ágeis para Projetos de Inovação e IA <ul style="list-style-type: none"> • Scrum na Prática: <ul style="list-style-type: none"> ○ Papéis (Product Owner, Scrum Master, Time de Desenvolvimento), cerimônias (Sprint Planning, Daily Scrum, Sprint Review, Sprint Retrospective) e artefatos (Product Backlog, Sprint Backlog, Incremento). ○ Aplicação do Scrum em projetos de desenvolvimento de soluções com IA. • Kanban para Fluxo Contínuo: <ul style="list-style-type: none"> ○ Princípios do Kanban, visualização do fluxo de trabalho, limites de WIP (Work In Progress) e métricas de fluxo. ○ Como o Kanban pode ser utilizado para gerenciar projetos de manutenção, suporte e melhoria contínua de produtos com IA. • Outras Abordagens Ágeis: <ul style="list-style-type: none"> ○ Breve introdução a Lean, XP (Extreme Programming) e o conceito de hibridismo de metodologias. 3. Planejamento, Execução e Monitoramento Ágil de Projetos <ul style="list-style-type: none"> • Definição e Gestão do Escopo Ágil: <ul style="list-style-type: none"> ○ Construção e refinamento do Product Backlog em projetos de inovação e IA. ○ Priorização de requisitos e funcionalidades com base no valor de negócio. • Estimativas e Planejamento de Sprints: <ul style="list-style-type: none"> ○ Técnicas de estimativa ágil (Planning Poker, T-Shirt Sizing). ○ Planejamento de iterações e releases. • Monitoramento e Métricas Ágeis: <ul style="list-style-type: none"> ○ Utilização de Burndown Charts, Burnup Charts e outras métricas para acompanhar o progresso do projeto. ○ Gestão visual do trabalho e comunicação transparente. 4. Desafios e Boas Práticas em Projetos de IA e Transformação Digital <ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Riscos e Incertezas: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação e mitigação de riscos específicos em projetos de IA e inovação. ○ Estratégias para lidar com a ambiguidade e a mudança de requisitos. • Liderança e Gestão de Equipes Ágeis: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de equipes autogerenciáveis e colaborativas. ○ O papel da comunicação e do feedback contínuo. • Integração da IA no Ciclo de Vida do Projeto: <ul style="list-style-type: none"> ○ Considerações específicas para o desenvolvimento e implantação de soluções de IA (coleta de dados, treinamento de modelos, validação). • Gestão de Stakeholders: <ul style="list-style-type: none"> ○ Engajamento e comunicação eficaz com clientes, usuários e outras partes interessadas em projetos ágeis. 5. Ferramentas e Tecnologias de Suporte à Gestão Ágil <ul style="list-style-type: none"> • Plataformas de Gestão de Projetos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Introdução e uso prático de ferramentas como Jira, Trello, Asana e Azure DevOps. • Ferramentas de Colaboração: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de plataformas para comunicação e compartilhamento de informações em equipes distribuídas. 	
Bibliografia:	

Gestão Estratégica e Análise Econômica de Investimentos	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a desenvolverem e aplicarem ferramentas de gestão estratégica e análise econômica e financeira para avaliar a viabilidade de projetos, tomar decisões de investimento e planejar estratégias de crescimento sustentável em suas empresas.	

Conteúdo Programático:

1. Gestão Estratégica de Negócios
 - Conceitos Fundamentais:
 - Planejamento estratégico e sua aplicação em pequenas e médias empresas.
 - Análise de ambiente interno e externo (SWOT, PESTEL).
 - Definição de objetivos estratégicos e indicadores de desempenho (KPIs).
 - Ferramentas de Gestão:
 - Balanced Scorecard (BSC) para alinhar estratégia e execução.
 - Métodos para priorização de projetos estratégicos.
 2. Elaboração e Análise de Projetos de Viabilidade Econômica
 - Estruturação de Projetos:
 - Como elaborar um projeto de viabilidade econômica.
 - Identificação de custos, receitas e riscos associados ao projeto.
 - Análise de Viabilidade:
 - Métodos para cálculo de viabilidade: Payback, Taxa Interna de Retorno (TIR) e Valor Presente Líquido (VPL).
 - Avaliação de cenários (otimista, base e pessimista) para tomada de decisão.
 3. Análise Econômica de Investimentos
 - Critérios de Decisão de Investimentos:
 - Análise de custo-benefício e retorno sobre o investimento (ROI).
 - Avaliação de investimentos em ativos tangíveis e intangíveis.
 - Gestão de Riscos:
 - Identificação e mitigação de riscos financeiros em projetos.
 - Sensibilidade e análise de risco em cenários econômicos incertos.
 4. Avaliação Econômica e Financeira de Projetos
 - Ferramentas de Avaliação:
 - Fluxo de caixa descontado (DCF) e análise de fluxo de caixa projetado.
 - Avaliação de projetos de inovação e transformação digital.
 - Estudos de Caso:
 - Análise de projetos reais de empresas que implementaram estratégias de crescimento com base em investimentos bem-sucedidos.
 5. Métodos Avançados para Análise de Investimentos
- Métodos Quantitativos:
- Opções reais e sua aplicação na avaliação de projetos.
 - Modelos de decisão multicritério para priorização de investimentos.
- Tendências e Inovação:
- Impacto da transformação digital e da IA na análise de investimentos.
 - Ferramentas tecnológicas para avaliação econômica (ex.: softwares financeiros).

Bibliografia:

Projeção de Cenários e Tomada de Decisão Estratégica	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
<p>Objetivo:</p> <p>Capacitar os participantes a utilizarem Inteligência Artificial (IA) e ferramentas analíticas para projetar cenários futuros, prever tendências de mercado, analisar riscos e identificar oportunidades estratégicas. A disciplina prepara gestores para tomar decisões informadas e assertivas em ambientes de alta complexidade e incerteza, com base em dados e simulações de cenários.</p>	
Conteúdo Programático:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos da Projeção de Cenários e Tomada de Decisão Estratégica <ul style="list-style-type: none"> ● O Papel da Projeção de Cenários na Gestão Estratégica: <ul style="list-style-type: none"> ○ Conceitos de cenários otimista, base e pessimista. ○ A importância de cenários para a mitigação de riscos e a identificação de oportunidades. ● IA como Ferramenta de Apoio à Decisão: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA transforma a análise de dados em insights estratégicos. ○ Exemplos de aplicações práticas de IA em projeções e decisões estratégicas. 2. Técnicas de Projeção de Cenários com IA <ul style="list-style-type: none"> ● Modelagem de Cenários: <ul style="list-style-type: none"> ○ Métodos para construção de cenários estratégicos (ex.: análise de tendências, PESTEL, matriz de impacto e incerteza). ○ Uso de IA para identificar variáveis críticas e prever possíveis desdobramentos. ● Análise de Tendências de Mercado: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA analisa grandes volumes de dados para prever tendências de consumo, comportamento do cliente e mudanças no mercado. ○ Ferramentas práticas para análise de tendências (ex.: Google Trends, algoritmos preditivos). ● Simulações e Previsões com IA: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicação de algoritmos de machine learning para criar simulações de cenários futuros. ○ Exemplos de ferramentas e plataformas para projeção de cenários (ex.: Python, Power BI, Tableau). 	

3. Análise de Riscos e Identificação de Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Riscos Estratégicos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Identificação e categorização de riscos em cenários futuros. ○ Uso de IA para prever eventos de risco e calcular impactos financeiros e operacionais. • Identificação de Oportunidades: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA pode identificar padrões e insights que apontem para novas oportunidades de mercado. ○ Exemplos práticos de empresas que usaram IA para antecipar tendências e inovar.
4. Tomada de Decisão Baseada em Cenários
<ul style="list-style-type: none"> • Estratégias de Decisão em Ambientes de Incerteza: <ul style="list-style-type: none"> ○ Métodos para priorizar ações estratégicas com base em cenários projetados. ○ Ferramentas de apoio à decisão (ex.: matrizes de decisão, árvores de decisão). • Integração de IA na Tomada de Decisão: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como combinar insights gerados por IA com a intuição e experiência dos gestores. ○ Estudos de caso sobre decisões estratégicas baseadas em cenários futuros.
5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas
<ul style="list-style-type: none"> • Estudos de Caso: <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise de empresas que utilizaram IA para projetar cenários e tomar decisões estratégicas (ex.: Amazon, Tesla, startups de tecnologia). ○ Exemplos de PMEs que aplicaram projeções de cenários para mitigar riscos e identificar oportunidades. • Projeto Prático: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desenvolvimento de um cenário estratégico para um mercado ou setor específico, utilizando ferramentas de IA e técnicas de análise de tendências e riscos.
Bibliografia:

Sustentabilidade e Inovação com IA	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a integrarem inovação tecnológica e Inteligência Artificial (IA) com práticas de sustentabilidade e responsabilidade ambiental , promovendo a criação de valor sustentável para suas empresas, comunidades e o meio ambiente. A disciplina aborda como gestores podem alinhar estratégias de inovação com objetivos de desenvolvimento sustentável (ODS) e gerar impacto positivo em suas operações e mercados.	
Conteúdo Programático:	
1. Fundamentos de Sustentabilidade e Inovação Tecnológica	
<ul style="list-style-type: none"> • Conceitos de Sustentabilidade e Responsabilidade Ambiental: <ul style="list-style-type: none"> ○ Sustentabilidade corporativa e os pilares ESG (Ambiental, Social e Governança). ○ O papel da inovação tecnológica na promoção de práticas sustentáveis. • IA como Facilitadora da Sustentabilidade: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA pode ser usada para resolver desafios ambientais e sociais. ○ Exemplos de aplicações de IA em sustentabilidade (ex.: otimização de recursos, redução de emissões, economia circular). 	
2. Estratégias para Alinhar Inovação com Sustentabilidade	
<ul style="list-style-type: none"> • Modelos de Negócios Sustentáveis: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como criar e adaptar modelos de negócios que integrem inovação tecnológica e práticas sustentáveis. ○ Ferramentas como Business Model Canvas adaptado para sustentabilidade. • Inovação Sustentável: <ul style="list-style-type: none"> ○ Estratégias para desenvolver produtos e serviços que atendam às demandas de sustentabilidade. ○ Exemplos de empresas que alinharam inovação tecnológica com impacto ambiental positivo. • ODS e Estratégias Corporativas: <ul style="list-style-type: none"> ○ Alinhamento de iniciativas empresariais aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. 	
3. Aplicações de IA em Sustentabilidade	
<ul style="list-style-type: none"> • IA para Eficiência Operacional: <ul style="list-style-type: none"> ○ Uso de IA para otimizar o consumo de energia, água e outros recursos naturais. ○ Aplicações de IA em logística verde e cadeias de suprimentos sustentáveis. • Monitoramento e Previsão Ambiental: <ul style="list-style-type: none"> ○ Ferramentas de IA para monitorar impactos ambientais (ex.: desmatamento, emissões de carbono, qualidade do ar e da água). ○ Modelos preditivos para antecipar riscos ambientais e climáticos. • Economia Circular e IA: <ul style="list-style-type: none"> ○ Como a IA pode ajudar a implementar práticas de economia circular (ex.: reciclagem inteligente, reaproveitamento de resíduos). 	

4. Sustentabilidade como Diferencial Competitivo
<ul style="list-style-type: none">• Valor Sustentável para Empresas e Comunidades:<ul style="list-style-type: none">○ Como práticas sustentáveis podem gerar vantagem competitiva e fortalecer a marca.○ Estratégias para engajar stakeholders e comunicar iniciativas de sustentabilidade.• Gestão de Riscos Ambientais:<ul style="list-style-type: none">○ Identificação e mitigação de riscos ambientais com o apoio de IA.○ Exemplos de empresas que usaram IA para gerenciar riscos e criar impacto positivo.
5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas
<ul style="list-style-type: none">• Estudos de Caso:<ul style="list-style-type: none">○ Análise de empresas que integraram IA e sustentabilidade em suas operações (ex.: Google, Tesla, startups de impacto ambiental).○ Exemplos de PMEs que usaram IA para implementar práticas sustentáveis e gerar valor local.• Projeto Prático:<ul style="list-style-type: none">○ Desenvolvimento de uma estratégia de inovação sustentável para uma empresa ou setor, utilizando IA como ferramenta central.
Bibliografia:

Relato Técnico em Negócios, Inovação e IA.	C/H: 30 Horas/aula
Ementa:	
Objetivo: Capacitar os participantes a desenvolverem relatos técnicos estruturados , com foco em negócios, inovação e Inteligência Artificial (IA) , utilizando metodologias e boas práticas de redação técnica. A disciplina visa preparar gestores para documentar projetos, análises, diagnósticos e resultados de forma clara, objetiva e profissional, atendendo às demandas de comunicação estratégica em ambientes corporativos e acadêmicos.	
Conteúdo Programático:	
1. Fundamentos do Relato Técnico	
<ul style="list-style-type: none">• Conceito e Importância do Relato Técnico: O papel do relato técnico na comunicação de projetos e resultados em negócios e inovação. Diferenças entre relatórios técnicos, artigos científicos e documentos gerenciais.• Estrutura de um Relato Técnico: Elementos essenciais: capa, sumário, introdução, desenvolvimento, conclusão e anexos. Adaptação da estrutura para diferentes finalidades (diagnósticos, análises, estudos de caso, etc.).	
2. Metodologias e Ferramentas para Produção de Relatos Técnicos	
<ul style="list-style-type: none">• Metodologias de Redação Técnica: Técnicas de organização de ideias e planejamento do conteúdo. Uso de frameworks como SWOT, PESTEL, Business Model Canvas e OKRs para fundamentar relatórios.• Ferramentas de Suporte: Softwares e plataformas para redação e formatação (ex.: Microsoft Word, Google Docs, LaTeX). Ferramentas de análise de dados e visualização para enriquecer relatórios (ex.: Power BI, Tableau).	
3. Redação Técnica em Negócios, Inovação e IA	
<ul style="list-style-type: none">• Escrita Objetiva e Clara: Princípios de clareza, concisão e precisão na redação técnica. Como evitar ambiguidades e jargões desnecessários.• Documentação de Projetos de Inovação e IA: Como descrever objetivos, metodologias, resultados e impactos de projetos de inovação e IA. Exemplos de relatórios técnicos focados em soluções de IA e transformação digital.• Análise de Dados e Visualização: Como apresentar dados e insights de forma visual e compreensível (gráficos, tabelas, infográficos). Uso de narrativas baseadas em dados para apoiar decisões estratégicas.	
4. Boas Práticas de Comunicação Técnica	
<ul style="list-style-type: none">• Adaptação ao Público-Alvo: Como ajustar o tom e o nível de detalhe do relato técnico para diferentes públicos (stakeholders, investidores, equipes técnicas).• Ética e Transparência na Comunicação: Princípios éticos na elaboração de relatórios técnicos, incluindo citação de fontes e integridade dos dados apresentados.• Revisão e Validação: Técnicas de revisão e validação de conteúdo técnico antes da entrega.	

<p>Checklist para garantir a qualidade e a consistência do relato técnico.</p> <p>5. Estudos de Caso e Aplicações Práticas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudos de Caso: Análise de relatórios técnicos reais em negócios, inovação e IA, com foco em boas práticas e lições aprendidas. • Projeto Prático: Desenvolvimento de um relato técnico completo sobre um tema relacionado a negócios, inovação ou IA, utilizando as metodologias e ferramentas apresentadas na disciplina. <p>Bibliografia:</p>

Disciplina: Growth Marketing com Inteligência Artificial	C/H: 20 Horas/aula
<p>Ementa:</p> <p>Fundamentos de Growth Marketing na Era Digital; Inteligência Artificial na Coleta e Análise de Dados para Growth; Otimização de Canais de Aquisição com IA; Estratégias de Ativação e Retenção Potencializadas por IA; Experimentação e Otimização Contínua com IA; Criação e Gestão de Experimentos A/B e Multivariados: Definição de Métricas, ROI e Aspectos Éticos do Growth Marketing com IA.</p> <p>Objetivo:</p> <p>Capacitar os gestores e profissionais a desenvolverem, implementarem e otimizarem estratégias de Growth Marketing potencializadas pela Inteligência Artificial, focando na aquisição, ativação, retenção, receita e indicação de clientes.</p>	
<ol style="list-style-type: none"> Fundamentos de Growth Marketing na Era Digital <ul style="list-style-type: none"> Introdução ao Growth Marketing: Diferença entre marketing tradicional e Growth Marketing. Mentalidade de experimentação e escala. O Funil Pirata (AARRR): Aquisição, Ativação, Retenção, Receita, Indicação – detalhamento de cada etapa e suas métricas. Cultura de Experimentação: Hipóteses, testes, análise e aprendizado contínuo. Equipes de Growth: Estrutura, papéis e habilidades necessárias. Inteligência Artificial na Coleta e Análise de Dados para Growth <ul style="list-style-type: none"> Data-Driven Growth: A importância dos dados para o Growth Marketing. Ferramentas de Coleta e Organização de Dados com IA: Plataformas de CDP (Customer Data Platform), DMPs (Data Management Platform) e CRMs inteligentes (ex: Salesforce Einstein, HubSpot AI). Análise Preditiva e Prescritiva com IA: Previsão de tendências, identificação de padrões de comportamento do consumidor e recomendações de ações. Segmentação Inteligente de Audiências: Uso de algoritmos de clusterização e personalização para criar microsegmentos dinâmicos. Otimização de Canais de Aquisição com IA <ul style="list-style-type: none"> IA em SEO e SEM: Geração de conteúdo otimizado, análise de palavras-chave, otimização de campanhas de busca paga (ex: Google Ads Smart Bidding). Publicidade Programática e Mídias Sociais: Uso de IA para segmentação de anúncios, otimização de lances e criativos em plataformas como Facebook/Instagram Ads, LinkedIn Ads. E-mail Marketing e Automação com IA: Personalização de linhas de assunto, conteúdo, horários de envio e automação de fluxos de nutrição (ex: Mailchimp AI, ActiveCampaign). Chatbots e Assistentes Virtuais: Otimização da jornada do cliente na aquisição, qualificação de leads e atendimento automatizado. Estratégias de Ativação e Retenção Potencializadas por IA <ul style="list-style-type: none"> Onboarding Inteligente: Personalização da experiência de primeiro contato com o produto/serviço para maximizar a ativação. Engajamento Contínuo com IA: Automação de interações, recomendações personalizadas de conteúdo e produtos para manter o usuário ativo. Prevenção de Churn com IA: Modelos preditivos para identificar usuários com risco de abandono e automação de campanhas de retenção. Programas de Fidelidade e IA: Personalização de ofertas e recompensas para aumentar o Lifetime Value (LTV). Experimentação e Otimização Contínua com IA <ul style="list-style-type: none"> Criação e Gestão de Experimentos A/B e Multivariados: Definição de hipóteses, variáveis e métricas de sucesso. Plataformas de Otimização com IA: Ferramentas que automatizam testes, analisam resultados e aplicam aprendizado de máquina para otimizar performance (ex: Optimizely, VWO). Personalização Dinâmica de Conteúdo: Uso de IA para adaptar o site, e-mails ou aplicativos em tempo real com base no comportamento do usuário. Aprendizado e Iteração: Como incorporar os insights dos experimentos na estratégia de Growth. Métricas, ROI e Aspectos Éticos do Growth Marketing com IA 	

- KPIs de Growth Marketing: Definição e acompanhamento de métricas-chave em cada etapa do funil.
- Dashboards e Relatórios Inteligentes: Construção de painéis de controle com ferramentas de visualização de dados (ex: Power BI, Tableau) integradas a insights de IA.
- Cálculo de ROI em Campanhas de Growth: Atribuição e mensuração do retorno sobre o investimento em iniciativas de marketing impulsionadas por IA.
- Ética e Regulamentação (LGPD) no Uso de IA em Marketing: Privacidade de dados, transparência algorítmica e combate a vieses.

Bibliografia:

4.7 - METODOLOGIA DE ENSINO GERAL DO CURSO

O curso será desenvolvido na Unioeste, Campus Cascavel – PR.

Pretende-se iniciar as atividades, com a primeira disciplina, no mês de fevereiro de 2026 e o término previsto para julho de 2027, com duração de 18 meses (máximo 24 meses).

As disciplinas serão ofertadas em finais de semana consecutivos e intercalados com aulas aos sábados pela manhã e tarde. Com até três encontros por mês com carga horária de 10 horas-aula.

É obrigatória a presença dos participantes em no mínimo 75% da carga horária prevista por disciplina. Cada docente será responsável pelo controle de frequência e pela avaliação do aluno em sua disciplina, e por fazer cumprir o programa estabelecido na respectiva ementa. As notas serão atribuídas de 00 (zero) a 100 (cem).

Para fazer jus ao título de especialista, o discente deverá auferir, ao final de cada disciplina, nota mínima 70 (setenta).

Os alunos especiais aprovados na disciplina cursada terão direito a uma declaração de conclusão de disciplina.

Considerando a Resolução nº 52/2020-CEPE, que regulamenta a possibilidade de substituição de aulas presenciais por aulas remotas síncronas, em caráter excepcional, nos programas e nos cursos de pós-graduação stricto e lato sensu da Unioeste, durante a suspensão das atividades acadêmicas letivas presenciais, determinadas pelo Ato Executivo nº 21/2020-GRE, as aulas poderão ser realizadas de modo remoto síncrono até quando possível e autorizado previamente o retorno presencial e/ou híbrido (parte da turma presencial e parte remota) pelos órgãos competentes da Unioeste.

O curso será ofertado de modo semipresencial (presencial e remoto síncrono). Para as aulas remotas síncronas, será utilizada a Plataforma Teams, onde todos os alunos matriculados serão cadastrados. Será aberta uma equipe e uma sala para cada disciplina.

4.8 - DADOS RELATIVOS AO CORPO DOCENTE DO CURSO

a) Informações gerais:

Nº total de docentes que ministrarão o curso: 15

Nº de docentes externos à IES que oferece o curso: 09

Percentual de docentes externos à IES que oferece o curso: 60%

Nº de docentes com vínculo funcional com a IES que oferece o curso: 06

Percentual de docentes com vínculo funcional com a IES que oferece o curso: 40% (caso o número de docentes externos seja maior que 50%, anexar justificativa)

Titulação:

Número de doutores: 07

Número de mestres: 03

Número de especialistas: 05

ATENÇÃO: Contar apenas uma vez o docente que ministrar uma ou mais disciplinas.

b) Anexar os seguintes documentos:

- Docentes da Unioeste: três primeiras páginas dos currículos cadastrados no modelo padrão do CNPq, atualizados nos últimos seis meses;
- Docentes externos à Unioeste: cópia dos comprovantes de titulação máxima e currículos cadastrados no modelo padrão do CNPq, ou do currículo vitae, atualizados nos últimos seis meses;

4.9 – INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

Os recursos físicos e materiais serão distribuídos em uma sala para ministrar as aulas, uma sala para atendimento pedagógico e orientação dos trabalhos de conclusão, e uso de laboratório de Informática para as aulas práticas, com no mínimo 20 equipamentos. Será utilizado o acervo pertencente à Biblioteca do campus de Cascavel. Dos materiais necessários para o curso estão os materiais de limpeza, material para lanche (café, chá, copos, biscoitos e garrafas térmicas), material de divulgação, pastas personalizadas, confecção de apostilas, uso da sala de projeção de vídeo, e uso de telefone, microfones, caixas de som, serviço de copa e veículo.

5.0 – INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR

IMPORTANTE: Para cursos com cobrança de mensalidade, anexar planilha de orçamento de acordo com a Resolução nº 063/2012 – COU.

5.1 – JUSTIFICATIVA DOCENTES EXTERNOS

A composição do corpo docente do MBA em Negócios, Inovação e Inteligência Artificial foi planejada estrategicamente para garantir a melhor experiência acadêmica e profissional aos participantes, alinhando o ensino teórico de excelência com a aplicação prática dos conceitos no mercado. A escolha por um percentual significativo de **docentes externos à Unioeste (60%)**, complementado por **docentes internos (40%)**, está fundamentado nos seguintes aspectos:

1. Integração de conhecimento acadêmico e prático

- **Docentes internos (40%):**
Os professores da Unioeste trazem uma sólida base teórica e metodológica, garantindo a qualidade acadêmica e o rigor científico do curso. Sua experiência em pesquisa e ensino contribui para a formação de uma base conceitual robusta, essencial para o desenvolvimento de competências estratégicas no MBA.
- **Docentes externos (60%):**
A maior parte do corpo docente é composta por profissionais externos altamente qualificados, com mais de 20 anos de experiência prática em suas áreas de atuação. Esses profissionais são especialistas reconhecidos em temas como inovação, inteligência artificial, gestão estratégica e empreendedorismo, e possuem vivência direta no mercado, o que permite:
 - **Conexão com a realidade do mercado:** Os docentes externos trazem exemplos práticos, estudos de caso reais e insights atualizados sobre os desafios e oportunidades enfrentados pelas empresas em um ambiente de transformação digital.
 - **Transferência de conhecimento prático:** A experiência acumulada desses profissionais permite que os participantes do MBA aprendam não

apenas os conceitos, mas também como aplicá-los de forma eficaz em contextos reais.

- ***Professor Jaime L S Agostinho:** O mesmo já fez sua qualificação no programa de Mestrado Profissional da Fundação Getulio Vargas, tendo sido aprovado, ele está na fase de conclusão dos créditos (cfe documento já enviado). A previsão para a defesa é para o início do próximo ano (2026).

2. Alinhamento com as demandas do mercado

O MBA em Negócios, Inovação e IA tem como objetivo formar gestores e líderes preparados para atuar em um mercado dinâmico e competitivo, onde a prática e a experiência são diferenciais estratégicos. Nesse sentido, a composição do corpo docente foi planejada para atender às seguintes necessidades:

- **Atualização constante:** Os docentes externos, por estarem diretamente inseridos no mercado, possuem acesso às tendências mais recentes e às melhores práticas em suas áreas de especialização, garantindo que o conteúdo do curso seja sempre atualizado e relevante.
- **Visão multidisciplinar:** A diversidade de experiências dos docentes externos permite que os participantes tenham acesso a diferentes perspectivas e abordagens, enriquecendo o aprendizado e ampliando sua capacidade de resolver problemas complexos.
- **Foco em resultados:** A experiência prática dos docentes externos é essencial para ensinar os participantes a aplicar os conceitos aprendidos de forma estratégica, com foco em resultados mensuráveis e impacto organizacional.

3. Complementaridade entre docentes internos e externos

A composição do corpo docente foi estruturada para garantir a complementaridade entre o conhecimento acadêmico e prático, criando um equilíbrio que beneficia os participantes do MBA:

- **Docentes internos:** Responsáveis por fornecer a base teórica, metodológica e científica, além de garantir a integração do curso com as diretrizes acadêmicas da Unioeste
- **Docentes externos:** Responsáveis por trazer a aplicação prática, conectando os conceitos teóricos às demandas reais do mercado e compartilhando experiências vividas em suas carreiras.

Essa complementaridade fortalece a proposta pedagógica do MBA, garantindo que os participantes desenvolvam tanto o pensamento crítico e analítico, quanto a capacidade de execução prática.

4. Excelência e reconhecimento do corpo docente

Todos os docentes, sejam internos ou externos, foram selecionados com base em critérios rigorosos, como:

- **Especialização em suas áreas:** Todos os professores possuem formação avançada (especialização, mestrado ou doutorado) e são reconhecidos como especialistas em suas áreas de atuação.
- **Experiência prática relevante:** Os docentes externos possuem, em média, **mais de 20 anos de experiência prática**, atuando em posições de liderança em empresas, consultorias, startups e organizações de destaque.
- **Contribuição acadêmica e profissional:** Muitos dos docentes externos também possuem experiência acadêmica, o que garante sua capacidade de transmitir o conhecimento de forma didática e estruturada.

5. Diferencial competitivo do MBA

A composição do corpo docente com um percentual majoritário de profissionais externos é um diferencial competitivo do MBA em Negócios, Inovação e IA, pois:

- **Conecta os participantes ao mercado:** A presença de docentes externos permite que os participantes tenham acesso a uma rede de contatos ampla e diversificada, facilitando a troca de experiências e a criação de oportunidades profissionais.
- **Garante a aplicabilidade do conteúdo:** A experiência prática dos docentes externos assegura que o conteúdo do curso seja diretamente aplicável ao mercado, aumentando o retorno sobre o investimento dos participantes.
- **Fortalece a reputação do curso:** A presença de profissionais renomados no corpo docente contribui para a credibilidade e o reconhecimento do MBA no mercado.

6. Alinhamento com as melhores práticas de educação executiva

A escolha por um corpo docente diversificado, com um percentual significativo de profissionais externos, está alinhada às melhores práticas de educação executiva em instituições de referência nacional e internacional. Essa abordagem é amplamente adotada em cursos de MBA e programas de especialização, pois:

- **Promove integração acadêmico-mercado:** Combina o rigor acadêmico com a aplicabilidade prática, preparando os participantes para os desafios reais do mercado.
- **Atrai profissionais experientes:** Garante que o curso seja relevante para gestores e líderes que buscam soluções práticas e inovadoras para suas organizações.

Essa estrutura garante que os participantes tenham acesso a:

- ⇒ Conhecimento teórico sólido, fornecido pelos docentes internos da Unioeste
- ⇒ Experiência prática e insights de mercado, trazidos por profissionais externos altamente qualificados.

5 – ANEXAR PARECERES:

5.1 Parecer NEaDUNI (somente para cursos na modalidade EAD)

5.2 Parecer do Conselho de Centro

5.3 Parecer do Conselho de Campus

Documento: **FORMULARIOSDESOLICITACAODEAPOIOACURSOSDEPOSMBAINOVACAONEGOCIOSEIA18112025.pdf**.

Assinatura Avançada realizada por: **Mario Luiz Soares (XXX.815.249-XX)** em 18/11/2025 12:32 Local: UNIOESTE/C13.

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Mario Luiz Soares** em: 18/11/2025 12:31.



Documento assinado nos termos do Art. 38 do Decreto Estadual nº 7304/2021.

A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código:

Anexo IV da Resolução nº 135/2022-COU, de 10.11.2022
PLANO DE TRABALHO
Acordo de Cooperação com Fundação de Apoio

I - INSTITUIÇÕES

- | |
|--|
| 1 - Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE campus de Cascavel |
| 2 – Fundação de Apoio ao Ensino, Extensão, Pesquisa e Pós-graduação – FUNDEP |

II - IDENTIFICAÇÃO DO OBJETO A SER EXECUTADO

Objeto:
Apoio ao desenvolvimento de atividades administrativas, financeiras e operacionais da **Especialização MBA em Negócio, Inovação e Inteligência Artificial**, da Unioeste Campus Cascavel.

Finalidade (art. 2º Lei 20537/2021):
Dar apoio à gestão administrativa, financeira e operacional de projeto de ensino.

Modalidade:
ENSINO – Especialização Lato sensu

Objetivos (art. 4º Lei 20537/2021):
Inciso I – promoção de atividades de ensino

Atividades a serem desenvolvidas e pertinência do projeto (art. 5º da Lei 20537/2021):
Inciso I – Apoio às atividades de ensino, pesquisa e extensão;
Inciso III - Suporte a atividades e operações especiais, aquisição de materiais, equipamentos e outros insumos diretamente relacionados às atividades de inovação, pesquisa científica e tecnológica, extensão e ensino;
Inciso VII – Simplificação de procedimentos para gestão de projetos de ensino, pesquisa, extensão, ciência, tecnologia e inovação (gestão administrativa e financeira).

III – RESULTADOS ESPERADOS, METAS, INDICADORES E OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (ODS)

RESULTADOS ESPERADOS:
1. Simplificação de procedimentos para gestão dos recursos financeiros do projeto, excetos os recursos de órgãos de fomento;
2. Ampliação da divulgação das ações do curso;
3. Ampliação do alcance e captação de alunos.

METAS E INDICADORES:
Meta 1: Ampliar a divulgação da Residência
Indicador: Número de ações de divulgação

Meta 2: Ampliar o número de candidatos para a Residência
Indicador: Número de candidatos

OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (ODS)
ODS 4: Educação de qualidade
ODS 8: Trabalho decente e crescimento econômico

Rua Universitária, 2069 – Jardim Universitário -Fone (45) 3220-3000
CEP 85819-110 – Cascavel – Paraná
www.unioeste.br

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Mari Preslák** em: 21/01/2026 09:39. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **c793ad0dddd8225eb5cbddba74d335c**

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16. Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06. Demais assinaturas na folha 427a. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **24ac7e277ab985d57f515beea3e75d0a**

IV - RAZÕES QUE JUSTIFIQUEM A FORMALIZAÇÃO DO ACORDO

As justificativas principais da necessidade da formalização do Acordo de Cooperação com a FUNDEP são:

POR PARTE DA UNIOESTE:

- A proposta desta parceria vem da necessidade de simplificação de procedimentos para gestão dos recursos financeiros do Projeto. Entende-se que essa simplificação é importante para as Residências, uma vez que pode contribuir para a agilidade nas compras e contratações, evidenciando a eficiência e transparência no uso dos recursos financeiros;
- A parceria com a Fundação amplia a promoção e disseminação das atividades das Residências para a comunidade interna e externa;
- A FUNDEP é um instrumento de apoio à UNIOESTE, e é uma entidade parceira que ajuda a promover as atividades consideradas pilares da Educação Superior: o Ensino, a Pesquisa e a Extensão; e atende as necessidades do projeto para uma gestão eficiente e desburocratizada, além de ser um gestor estratégico de Projetos juntamente com os professores da Universidade, contribuindo para a disseminação do conhecimento. Além disso, a FUNDEP adota métodos alinhados às necessidades da UNIOESTE e da sociedade;
- Por fim, a FUNDEP é registrada na Superintendência-Geral de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior – SETI sob o nº de REGISTRO Nº 001/21, por tempo indeterminado, para os efeitos da Lei nº 20.537, de 20 de abril de 2021, que regulamenta a relação das IES e suas Fundações de Apoio.

POR PARTE DA FUNDEP:

- A finalidade estatutária da FUNDEP é ser instrumento de apoio à Universidade por meio de parcerias para a gestão de projetos de ensino, pesquisa e extensão;
- Um dos principais objetivos da FUNDEP é ofertar soluções aos parceiros, por meio de uma gestão eficiente e desburocratizada para o benefício da UNIOESTE e da sociedade, seguindo princípios de colaboração e cooperação, de forma dedicada e responsável, o que vem ao encontro da necessidade das Residências.

V - PERÍODO – VIGÊNCIA

Início da vigência	Na assinatura do Acordo de Cooperação
Fim da vigência	30 meses após a assinatura

VI – OBRIGAÇÕES E RESPONSABILIDADES DAS PARTES

OBRIGAÇÕES COMUNS AOS PARCEIROS

- a. Empregar seus melhores esforços e técnicas disponíveis na execução das atividades necessárias à execução do Acordo de Cooperação;
- b. Utilizar-se deste Termo de Cooperação tão somente para os fins nele estabelecido;
- c. Responsabilizar-se, cada qual, pelos encargos trabalhistas, previdenciários, securitários e civis, conforme o caso, das pessoas que disponibilizar para execução das atividades deste Acordo de Cooperação;
- d. Não praticar quaisquer atividades inconvenientes ou que coloquem em risco a idoneidade da respectiva Parceira ou a segurança dos que transitam em suas instalações, sob pena de rescisão do Termo de Cooperação e ressarcimento dos danos decorrentes.

POR PARTE DA UNIOESTE

- a. Responsabilizar-se pela tramitação e aprovação do plano de trabalho, do plano de aplicação financeira e da equipe;

Rua Universitária, 2069 – Jardim Universitário -Fone (45) 3220-3000
CEP 85819-110 – Cascavel – Paraná
www.unioeste.br

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Mari Preslák** em: 21/01/2026 09:39. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **c793ad0ddd8225eb5cbddba74d335c**

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16. Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06. Demais assinaturas na folha 427a. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **24ac7e277ab985d57f515beea3e75d0a**

- b. Disponibilizar estrutura física, equipe e materiais para a realização das atividades do projeto;
- c. Executar o projeto de acordo com seus objetivos, planilha orçamentária e atividades previstas do Projeto;
- d. Acompanhar a execução do Acordo de Cooperação;
- e. Designar o gestor e o fiscal do Acordo de Cooperação, de acordo com a norma vigente;
- f. Atender as normas e orientações da Fundação;
- g. Zelar pela execução regular de acordo com as Legislações vigentes e normas internas da UNIOESTE;
- h. Se responsabilizar pelos relatórios técnicos e pedagógicos de acordo com as Resoluções da UNIOESTE;
- i. Receber prestações de contas parciais e final de acordo com as Resoluções da Unioeste.

POR PARTE DA FUNDEP

- a. Ser um canal operacional do objeto do acordo por meio de gerenciamento dos recursos financeiros do Acordo;
- b. Manter conta bancária específica para execução do projeto;
- c. Executar o projeto de acordo com seus objetivos, metas, planilha orçamentária e atividades previstas no Plano de Trabalho, limitadas às suas responsabilidades;
- d. Atender as normas e orientações da UNIOESTE;
- e. Zelar pela execução regular de acordo com as Legislações vigentes e normas internas da UNIOESTE;
- f. Efetuar a doação dos equipamentos adquiridos com recursos do projeto até o final da vigência do Acordo;
- g. Reter, a título de remuneração conforme Art. 18 da Lei 20537/2021, o percentual de 10% sobre o valor total das receitas arrecadas para custear as despesas administrativa da FUNDEP;
- h. Repassar à UNIOESTE campus de Cascavel, o saldo remanescente ao final do Acordo de Cooperação, por meio de transferência bancária, em conta corrente a ser informada pelo responsável financeiro;
- i. Apresentar a prestação de contas, de acordo com as Resoluções da Unioeste;
- j. Arquivar os documentos financeiros sob sua responsabilidade.

VII – ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO

O acompanhamento do Acordo será executado pela coordenação do projeto, gestor e fiscal do Acordo de Cooperação a ser indicado pela Direção Geral da UNIOESTE Campus de Cascavel. Ao final do Acordo, a coordenação emitirá de relatório pedagógico final, de acordo com as Resoluções da Unioeste; a Fundação elaborará as prestações de contas financeiras anuais e final. A avaliação do relatório pedagógico e da prestação de contas financeira será feita de acordo com as Resoluções da Unioeste.

VIII – RECURSOS FINANCEIROS

Os recursos financeiros serão arrecadados por meio de inscrições e mensalidades dos alunos do curso. Serão utilizados para pagamento de despesas previstas na planilha financeira, **ANEXA ÀS FLS. 226 a 232.**

IX – INFORMAÇÕES PESSOAL PARTICIPANTES

Pessoal docente e técnicos		
Nomes	Função no projeto	Horas/semana
Mario Luiz Soares	Coordenador	Não se aplica

Rua Universitária, 2069 – Jardim Universitário -Fone (45) 3220-3000
CEP 85819-110 – Cascavel – Paraná
www.unioeste.br

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Mari Preslák** em: 21/01/2026 09:39. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **c793ad0ddd8225eb5cbddba74d335c**

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16. Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06. Demais assinaturas na folha 427a. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **24ac7e277ab985d57f515beea3e75d0a**

Pessoal discente		
Nomes	Função no projeto	Horas/semana
Não se aplica		

Pessoal externo		
Nomes	Função no projeto	Horas/semana
Não se aplica		

X - RESPONSÁVEIS PELO ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO DO CONVÊNIO

Instituição - 1	Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE		
Nome:	Mario Luiz Soares	CPF	
E-mail/telefone			
Centro/campus			

Instituição - 2	Fundação de Apoio ao Ensino, Extensão, Pesquisa e Pós-graduação – FUNDEP		
Nome:	Maria Inês Preslák (Mari)		
E-mail/telefone	fundep@fundeppr.com.br / 45 3220 3211 e 45 99944 0137		
Centro/campus	FUNDEP		

Cascavel/PR, datado e assinado digitalmente

Mario Luiz Soares
Coordenador

Geslyer Rogis Flor Bertolini
Diretor Geral UNIOESTE Campus Cascavel

Neucir Szinwelski
Diretor Presidente FUNDEP

Rua Universitária, 2069 – Jardim Universitário -Fone (45) 3220-3000
CEP 85819-110 – Cascavel – Paraná
www.unioeste.br

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Mari Preslák** em: 21/01/2026 09:39. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **c793ad0ddd8225eb5cbddba74d335c**

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16. Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06. Demais assinaturas na folha 427a. A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: **24ac7e277ab985d57f515beea3e75d0a**

Documento: **Plano_de_Trabalho.pdf**.

Assinatura Avançada realizada por: **Geysler Rogis Flor Bertolini (XXX.398.039-XX)** em 02/02/2026 11:16 Local: UNIOESTE/C17, **Neucir Szinwelski (XXX.645.959-XX)** em 02/02/2026 16:20 Local: UNIOESTE/FUNDEP, **Mario Luiz Soares (XXX.815.249-XX)** em 02/02/2026 17:44 Local: UNIOESTE/C13.

Inserido ao protocolo **24.748.579-1** por: **Alessandro Carlos Nardi** em: 02/02/2026 11:06.



Documento assinado nos termos do Art. 38 do Decreto Estadual nº 7304/2021.

A autenticidade deste documento pode ser validada no endereço:
<https://www.eprotocolo.pr.gov.br/spiweb/validarDocumento> com o código: