



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO



Cronograma das Atividades Didáticas FCFRP/USP 1º semestre de 2024

INTEGRAL

Nome da Disciplina ou Módulo: GESTÃO DA INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO _INTEGRAL

Código da Disciplina ou Módulo: CGF 2069

CARGA HORÁRIA TOTAL DE CADA PROFESSOR:

VANIA PASSARINI TAKAHASHI	32 h + 10 h de preparação e correção	Teórica
----------------------------------	--------------------------------------	---------

Data	Objetivo da Aula	Conteúdos	Turma	Professor Ministrante	Atividade Didática*	CH
29/04 (14h – 18h)	Compreensão do módulo e sua importância na formação do profissional, entender a metodologia de ensino e de avaliação (projeto (texto)/ apresentação parcial e apresentação final) Formação dos grupos (5 ou 6 membros) Entender os conceitos e princípios do Empreendedorismo Sustentável, da Inovação e da Gestão da Inovação e sua aplicação na área farmacêutica e afins Entender e discutir o desafio da estratégia de inovação e o modelo de inovação aberta Discutir os modelos de negócios inovadores e sustentáveis e sua elaboração segundo Design Thinking	Apresentação do Cronograma, metodologia de ensino e avaliação do módulo Apresentação dos conceitos básicos Empreendedorismo e Gestão da Inovação Estratégia de inovação Gestão de inovação aberta Modelos de Negócios Inovadores e Concepção	Única	Vânia Passarini Takahashi	Aula Teórica Expositiva Dialogada Estudo dirigido	4



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO



06/05 (14h – 18h)	Apreender a elaborar o modelo de negócios utilizando a ferramenta Canvas. Compreender os critérios para avaliar oportunidades e como elaborar um roteiro para fazer a análise de oportunidades para o modelo de negócios Exercitar o desenvolvimento do modelo de negócio utilizando a ferramenta CANVAS	Elaboração de Plano de Negócios Inovadores e Sustentáveis Modelo de Negócios Canvas – Identificando oportunidades e análise de Mercado	Única	Vânia Passarini Takahashi	Aula Teórica Expositiva Dialogada Prática: Construção de um modelo de negócios - Canvas	4
13/05 (14h- 18h)	Exercitar o desenvolvimento do modelo de negócio utilizando a ferramenta CANVAS. Avaliar os conhecimentos apreendidos através da apresentação completa do Modelo de Negócio segundo a ferramenta CANVAS Compreender e discutir a metodologia de planejamento de marketing e operacional no plano de negócios Exercitar e treinar o uso das ferramentas para a construção do plano de marketing e do plano operacional utilizando design thinking	Atividade avaliativa Plano de Marketing Plano Operacional	Única	Vânia Passarini Takahashi	Atividade Avaliativa Parcial – Apresentação do Modelo de Negócio CANVAS dos grupos (15 min/ grupo) – presença de todos os membros Aula teórica expositiva dialogada Prática _ Construção do Plano de Negócio Marketing e Operacional	4



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO



20/05 (14h-18h)	Exercitar o uso das ferramentas para a construção do plano de marketing e do plano operacional utilizando design thinking Avaliar os conhecimentos apreendidos Através da apresentação dos planos de negócios de marketing e operacional Compreender a metodologia de planejamento financeiro	Plano de Marketing Plano Operacional Atividade avaliativa Plano Financeiro – conceitos	Única	Vânia Passarini Takahashi	Atividade Avaliativa Parcial Apresentação do plano de negócio marketing e operacional (15 min/grupo) – presença de todos os membros Aula teórica expositiva dialogada	4
27/05 (14h-18h)	Compreender a metodologia de planejamento financeiro no plano de negócios: conceitos e estimativas de custos Exercitar e treinar o uso das ferramentas para a construção do plano financeiro utilizando design thinking	Plano Financeiro_ Estimativas de Custos	Única	Vânia Passarini Takahashi	Aula teórica expositiva dialogada Prática _ Construção do Plano de Negócio Financeiro	4
03/06 (14h-18h)	Exercitar o uso das ferramentas para a construção do plano financeiro_ estimativas de custos Compreender a metodologia de planejamento financeiro no plano de negócios: demonstrativos e indicadores de viabilidade	Plano Financeiro_ Estimativas de Custos Plano Financeiro_ Demonstrativos e indicadores de viabilidade	Única	Vânia Passarini Takahashi	Prática _ Construção do Plano de Negócio Financeiro Aula teórica expositiva dialogada	4



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO



10/06 (14h – 18h)	Compreender a metodologia de planejamento financeiro no plano de negócios: demonstrativos e indicadores de viabilidade Exercitar e treinar o uso das ferramentas para a construção do plano financeiro utilizando design thinking	Plano Financeiro_ Demonstrativos e indicadores de viabilidade	Única	Vânia Passarini Takahashi	Aula teórica expositiva dialogada Prática _ Construção do Plano de Negócio Financeiro	4
17/06 (14h – 18h)	Exercitar o uso das ferramentas para a construção do plano financeiro utilizando design thinking Avaliar os conhecimentos apreendidos Utilizar a avaliação de apresentação do plano de negócio financeiro	Plano Financeiro Atividade avaliativa	Única	Vânia Passarini Takahashi	Atividade Avaliativa Parcial Apresentação do plano de negócio Financeiro (20 min/grupo)	4
24/06 (14-18h)	Estruturar o plano de negócio final Avaliar os conhecimentos apreendidos através da apresentação completa do Modelo e dos Planos de Negócio de Marketing/Operacional/Financeiro	Projeto Plano de Negócios Atividade avaliativa	Única	Vania Passarini Takahashi	Atividade Avaliativa Final – Apresentação do Modelo e do Plano de Negócio Completo (presença de todos os membros do grupo) 40 min/ grupo Entrega do Plano de Negócios completo em PDF plataforma moodle	4

*Tipos de Atividades Disponível no Anexo I da Deliberação CG nº



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE CIÊNCIAS FARMACÊUTICAS DE RIBEIRÃO PRETO
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO



Ribeirão Preto, 26 de Março de 2024.

Vania Passarini Takahashi

Critérios de Avaliação:

- Atividades Avaliativas Parciais (apresentações parciais) = 40 %
- Atividade Avaliativa Final (apresentação final do Plano de Negócio Completo) = 30 %
- Entrega do Plano de Negócios Completo em formato PDF (moodle USP) no dia 24/06 = 30 %

- Plano de Negócio será realizado em grupo (composição de 5 a 6 membros no máximo).
- Todos os membros do grupo deverão estar presentes nas atividades avaliativas parciais. A ausência (falta) implicará em NOTA ZERO (0,0), referente ao critério de avaliação
- Todos os membros do grupo deverão estar presentes no dia 24/06 para apresentação do plano de negócio final (atividade avaliativa final). A ausência (falta) implicará em NOTA ZERO (0,0), referente ao critério de avaliação
- O discente com frequência inferior a 70% estará automaticamente reprovado, conforme estabelecido pelo regimento da USP, mesmo com média igual ou maior que 5,0 (cinco). É de total responsabilidade do discente o controle das faltas.

OBS: AS FALTAS NÃO SERÃO ABONADAS, CONFORME ESTABELECIDO PELO REGIMENTO DA USP.