



Pontifícia Universidade Católica do Paraná

PLANO DE ENSINO

Horizontes dos negócios: estratégias, mercado e sociedade

Prof. Dr. Flávio Luiz von der Osten

2026.1

Escola/ Câmpus:	Open Academy				Curso:	Open Academy	
Período:	2	Turma:	2UI		Turno:	Tarde	
Carga Horária:	80 horas		Créditos:	4		Carga Horária de Extensão:	Não se aplica
Requisitos:							

1. EMENTA:



A disciplina propõe uma imersão em negócios para decodificar as forças que impactam o nosso dia a dia, desde as tensões geopolíticas que alteram preços até as tendências de consumo que definem o "hype" de produtos e marcas. A partir dessa análise do cenário global, o curso abre a "caixa-preta" das organizações para investigar como as decisões são tomadas internamente. Explora-se como o dinheiro flui através das finanças, como o marketing constrói o desejo por uma marca, como equipes de alta performance são montadas e lideradas, como a logística realiza a "mágica" da entrega em 24h e como a contabilidade serve como um "raio-x" da saúde de uma empresa. Ao conectar o cenário externo com a gestão interna, a disciplina desenvolve a habilidade de pensar de forma estratégica, capacitando o estudante não apenas a entender o mundo dos negócios, mas a identificar seu próprio lugar nele, transformando problemas em oportunidades. O objetivo da disciplina é desenvolver no estudante a capacidade de analisar criticamente o ambiente de negócios e relacionar seus aprendizados com o funcionamento das organizações, a fim de formular soluções integradas para desafios contemporâneos e aplicar tais conceitos em seu desenvolvimento pessoal e de carreira.

2. CONTEXTO DA DISCIPLINA

A disciplina foi concebida como uma porta de entrada para o universo dos negócios, direcionada especialmente a estudantes do ensino médio e a universitários de outras áreas do conhecimento que desejam compreender como organizações funcionam e como decisões empresariais impactam a sociedade.

Para jovens em fase de escolha profissional, a disciplina oferece uma visão ampla das principais áreas que compõem o ecossistema empresarial — como economia, administração, marketing, contabilidade, relações internacionais e negócios internacionais — apresentadas de forma integrada e acessível

3. COMPETÊNCIA(S), TEMAS DE ESTUDO E RESULTADOS DE APRENDIZAGEM [

Competência e Elementos de Competência	I/M	Temas de Estudo	Resultados de Aprendizagem
Competência 1: Identificar relações entre eventos macroeconômicos, geopolíticos e comportamentais e seus impactos nos negócios. EC1.1: Identificar relações entre eventos macroeconômicos, geopolíticos e comportamentais e seus impactos nos negócios	I	Introdução a Economia Geopolítica e comércio internacional Tendências e comportamento do consumidor ODS e impacto social	RA1: Interpretar cenários externos e identificar oportunidades ou riscos para organizações.

Competência 2: Compreender a lógica de criação de valor e funcionamento interno das organizações. EC2.1: Explicar como empresas estruturam modelos de negócio e geram receita EC2.2: Aplicar conceitos introdutórios de marketing, finanças, contabilidade e gestão na elaboração de uma proposta integrada.	M	Estratégia e identificação de oportunidades Proposta de valor e marketing Modelo de negócio Fluxo de caixa e lucro Estrutura organizacional e operações	RA2: Estruturar uma proposta simplificada de negócio integrando análise externa e organização interna.
--	---	--	--

4. ALINHAMENTO CONSTRUTIVO: METODOLOGIA E AVALIAÇÃO

Resultado de aprendizagem	Indicadores de desempenho	Metodologias, recursos e estratégias de ensino-aprendizagem	Processos de Avaliação e recuperação de aprendizagem
RA1: Interpretar cenários externos e identificar oportunidades ou riscos para organizações.	ID1.1: Conecta eventos macro a impactos organizacionais ID1.2 Identifica riscos e oportunidades para negócios no cenário externo	Aula expositiva utilizando recurso de apresentações e vídeos Estudo de Caso com questões norteadoras Problem Based Learning Convidados profissionais: rodas de discussão	Avaliações formativas: estudos de casos, resolução de problemas e de exercícios realizados com apoio dos softwares estatísticos e com feedback em sala de aula. Avaliações somativas individuais: uma avaliação individuais sem consulta com peso de 4,0 pontos

			Recuperação de Aprendizagem: correção das avaliações individuais em sala de aula e oportunidade de refazer as questões das avaliações individuais
RA2: Estruturar uma proposta simplificada de negócio integrando análise externa e organização interna	ID2.1 Explica modelo de negócio básico ID2.2 Relaciona conceitos de diferentes áreas organizacionais ao objetivo de negócio	Aula expositiva utilizando recurso de apresentações e vídeos Estudo de Caso com questões norteadoras Problem Based Learning Convidados profissionais: rodas de discussão	Avaliações formativas: debates e análise de notícias Avaliações somativas em equipe: entrega de plano de negócio no AVA com peso de 2,0 pontos e apresentação em sala com peso de 4,0 pontos. Recuperação de Aprendizagem: feedback em sala de aula com oportunidade de refazer o trabalho proposto.

5. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES PEDAGÓGICAS

Semana	Data	RA	Descrição das atividades pedagógicas	Carga horária
Semana 0	23-fev.		Integração Calouros	TDE

Semana 1	2-mar.	1	Aula expositiva Dialogada: Apresentação da disciplina. O que são negócios? Dinâmica de integração	4
Semana 2	9-mar.	1	Aula expositiva dialogada: Economia no cotidiano: inflação, juros e preços Atividade formativa: Jogo sobre inflação	4
Semana 3	16-mar.	1	Aula expositiva Dialogada: Geopolítica e comércio internacional Atividade formativa: Análise de caso	4
Semana 4	23-mar.	1	Problemas viram oportunidades: estratégia básica	4
Semana 5	30-mar.	1	Aula expositiva dialogada: Modelos de negócio Visita de especialista: Cooperativas	4
Semana 6	6-abr.	1	Avaliação Individual 1	4
Semana 7	13-abr.	2	Devolutiva sobre a avaliação individual 1 Explicação do TDE 1 Preparação de plano de negócio simplificado - data entrega 08/06/26 Uso de IA para gerar ideias e o primeiro esboço Aula expositiva dialogada: Marketing e proposta de valor Comportamento do consumidor Persona	4
Semana 8	20-abr.		Tiradentes	TDE
Semana 9	27-abr.	2	Aula prática: Eye Tracking e Experiência do Usuário Especialista convidado do mercado (Vitor Ono - Confirmar)	4
Semana 10	4-mai.	2	Aula expositiva dialogada: Contabilidade (Bens, Direitos, Obrigações, Ativo, Passivo, Receita e Despesa) Especialista convidado do mercado (Gerson - Cofirmar)	4

Semana 11	11-mai.	2	Aula expositiva dialogada: Introdução às principais métricas de desempenho financeiro utilizadas na gestão organizacional, incluindo receita, custos, margem, fluxo de caixa e retorno sobre investimento. Atividade formativa: escolha entre dois investimentos Especialista convidado do mercado (Me. Andreia Bolivar)	4
Semana 12	18-mai.	2	Visita ao Hotmilk Especialista convidado do mercado (Economista: Me. Andre Luiz Brito, Confirmar)	4
Semana 13	25-mai.	2	Aula expositiva: Pessoas e liderança Simulação de entrevista CRE	4
Semana 14	1-jun.	2	Aula expositiva: Shark Tank - Como vender sua ideia de negócio Aplicação: atividade formativa / Montagem de um Pitch	4
Semana 15	8-jun.	2	Esclarecimento de dúvidas sobre TDE 1 - Feedback em sala de aula Uso de IA para testar o modelo contra concorrentes virtuais e para clientes virtuais. Atividade: preparação para Pitch PRAZO FINAL ENTREGA TDE 1	4 16
Semana 16	15-jun.	2	Apresentação Projeto Final - Pitch de negócio Feedback em sala de aula	4
Semana 17	22-jun.	1 e 2	Segunda Chamada e Devolutiva	4
Semana 18	29-jun.	1 e 2	Semana estendida de recuperação	



6. BIBLIOGRAFIA

6.1 Básica:

CHIAVENATO, Idalberto; CHIAVENATO, Lucas; SIQUEIRA, Douglas M. Introdução À Teoria Geral da Administração-uma Visão Abrangente da Moderna Adm. das Organizações. 11. ed. Rio de Janeiro: GEN Atlas, 2025. E-book. p.Capa. ISBN 9786559777532. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559777532/>. Acesso em: 20 fev. 2026.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane; CHERNEV, Alexander. Administração de marketing. 16. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2024. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 20 fev 2026.

MANKIW, N G. Introdução à Economia. 10. ed. Porto Alegre: Bookman, 2025. E-book. p.i. ISBN 9788582606773. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788582606773/>. Acesso em: 20 fev. 2026.

6.2 Complementar:

DORNELAS, José. Empreendedorismo.

PORTER, Michael E. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 2. ed. Tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. *Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico*. Tradução de Lene Belon Ribeiro. Consultoria, supervisão e revisão técnica desta edição: Carlos Alberto Vargas Rossi. Porto Alegre: Bookman, 2010.

RIES, Eric. *A startup enxuta: como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos*. Tradução de Alves Calado. Rio de Janeiro: Sextante, 2019. HARFORD, Tim.

AXEL, Kaiser,. O Economista de Rua. São Paulo: Grupo Almedina, 2022. E-book. p.1. ISBN 9786587019512. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587019512/>. Acesso em: 20 fev. 2026.

7. ORIENTAÇÕES GERAIS

7.1 Orientações para uso de Inteligência Artificial Generativa (IAGen)

De acordo com a Resolução nº 274/2024 CONSUN, a utilização de ferramentas de Inteligência Artificial Generativa (IAGen) no ensino, aprendizagem e pesquisa da PUCPR deverá ocorrer de acordo com orientações explícitas do docente, que indicará quando, se e de que forma o uso pode acontecer. Ao utilizar qualquer ferramenta de IA, o estudante deve declarar explicitamente o uso, incluindo a seguinte declaração padrão nos materiais produzidos:



“Durante a preparação deste [TIPO DE CONTEÚDO], o(s) autor(es) usaram [FERRAMENTA, VERSÃO] para [EXPLICITAR MOTIVOS]. Após usar essa ferramenta, o(s) autor(es) revisaram e editaram o conteúdo conforme necessário e assumem total responsabilidade pelo conteúdo.”

[Clique aqui para acessar as Diretrizes para uso de IA \(Inteligência Artificial\) na PUCPR](#)

7.2 Link para documentos institucionais sobre avaliações, faltas, tratamento especial, Prêmio Marcelino Champagnat e outros.

[Clique aqui para acessar estes documentos da PUCPR](#)