DEPOIMENTO

Curso de Pós-Graduação em Gerência Avançada de Negócios

1. Objetivos

Objetivo geral

O Curso de Pós-Graduação em Gerência Avançada de Negócios, no nível de especialização, objetiva desenvolver, nos participantes, a capacidade de reflexão e crítica, com vistas a torná-los agentes de mudanças no âmbito de suas organizações.

Objetivos específicos

O curso pretende levar os participantes a:

a) desenvolverem a capacidade empresarial, mediante uma visão estratégica de negócios;

b) definirem objetivos e estratégias, tendo em vista o alcance de resultados empresariais;

c) aumentarem a força competitiva da empresa pela mobilização de seus recursos humanos.

Sem tornar excessivamente pragmático o fenômeno administrativo, mas, ao contrário, buscando sempre a análise crítica das teorias sobre a vida das organizações produtivas na ambiência de incertezas (característica do momento presente), o curso deverá contribuir para modificar o comportamento dos participantes junto a suas organizações, com vistas a aumentar sua eficácia, através do desenvolvimento de todas as potencialidades das equipes de trabalho.

2. Metodologia

Para realização deste curso, a EBAP/FGV reuniu sua melhor experiência no desenvolvimento de projetos de educação e treinamento de nível de pós-graduação (*lato sensu* e *stricto sensu*) em todo o Brasil. Dessa experiência destaca-se a

importância da utilização de metodologias do ensino ativo, isto é, aquelas que maximizam a integração entre os participantes, através da distribuição de tarefas e da dinamização do processo pedagógico.

De acordo com essa metodologia de ensino, cada participante torna-se responsável pelo seu próprio aprendizado, na medida em que:

a) desempenha os papéis de instrutor e de aluno, recebendo e compartilhando conhecimentos e experiências;

b) todos os participantes assumem a responsabilidade pelo aprendizado dos demais integrantes da turma;

c) o professor desempenha um papel fundamental de suporte, facilitando e suplementando o processo de aprendizado.

O curso, orientado por essa linha de treinamento, reserva cerca da metade da carga horária programada para a realização de seminários, trabalhos de aplicação, estudo de casos, trabalhos de grupo, jogos etc.

Os temas abordados são ilustrados com textos e resumos distribuídos aos participantes.

As sessões expositivas prevêem a ampla utilização de recursos de ensino, inclusive microcomputadores e videocassetes.

Ao final de cada disciplina, os participantes são avaliados através da apresentação de trabalhos, projetos e exercícios, aplicados às organizações a que pertencem.

3. Estrutura curricular e carga horária

O curso é composto de 16 disciplinas, cuja composição temática enfatiza as seguintes dimensões:

a) organizacional e econômica;

b) gerencial;

c) funcional.

A carga horária total é de 376 horas/aula (ver quadro), não incluídas as 12 horas/aula referentes aos seminários de integração e avaliação. As aulas serão ministradas às terças-feiras, das 14h às 21h15min, e, excepcionalmente, às segundas-feiras, das 18h às 21h.

Dimensão/disciplina	Carga horária
Organizacional e econômica (44 horas/aula)	
Práticas organizacionais do ambiente de negócios	24
Economia de empresas	20
Gerencial (128 horas/aula)	
Processo decisório e sistemas de informação gerencial	32
Negociação empresarial	16
Gestão empresarial estratégica	24
Comunicação e relacionamento humano	16
Estratégias competitivas	24
Gestão de contratos e novos negócios	16
Funcional (188 horas/aula)	
Matemática financeira	20
Contabilidade empresarial	24
Administração de custos e orçamento	24
Gestão de recursos financeiros	24
Gerência de *marketing*	24
Gestão de recursos humanos e relações de trabalho	24
Comércio internacional	24
Gestão de recursos logísticos	24

5. Ementas

Dimensão organizacional e econômica

Práticas organizacionais no ambiente de negócios

As novas tendências organizacionais. Estruturação de empresas. Práticas organizacionais e resultados empresariais. Modelos organizacionais: terceirização, parcerias, unidade de negócios, franquias. O fator humano como diferencial competitivo: cultura, motivação, *empowerment*, liderança, poder.

Economia de empresas

Fatores econômicos, sociais, políticos e tecnológicos e sua influência nos negócios. Fundamentos macroeconômicos. Sistema financeiro e monetário. Agregados monetários e macroeconômicos. Déficit público e privatização. Inflação e crescimento econômico. Teoria microeconômica e dos jogos. Teoria da firma e dos mercados.

Dimensão gerencial

Processo decisório e sistemas de informação gerencial

A decisão como categoria básica das organizações. A qualidade da decisão. Fatores condicionantes do processo decisório. As variáveis individuais no processo decisório. O decisor e os sistemas de informação que servem de base à tomada de decisões. A tomada de decisão e sua interface com os demais setores e funções da empresa. Sistemas de informação gerencial: a tecnologia da informação como fator competitivo. Aplicações práticas do sistema de informação gerencial.

Negociação empresarial

Negociação como instrumento gerencial. Principais tipos e modelos de negociação. Planejamento e organização. Estratégias e táticas de negociação. Maximização de resultados/relacionamento com as partes. O uso da informação, do tempo e do poder.

Gestão empresarial estratégica

Visão estratégica da empresa. Formulação, planejamento e gerência estratégica. Estratégias genéricas e fatores-chave para o sucesso. Etapas do planejamento estratégico.

Comunicação e relacionamento humano

Comunicação e relacionamento humano, indissociabilidade e implicações nos conflitos, na cooperação, na troca, na busca do *em comum*, na liderança e na gestão. Manifestações, funções, processos, estilos, estratégias e posturas no gerenciamento e na liderança. Impactos dos valores nos resultados e na conseqüência dos negócios. Competências, competitividade e confiabilidade implicadas na comunicação e no relacionamento nas equipes.

Estratégias competitivas

Conceituação. Cenários atuais: tendências que embasam estratégias empresariais. Produtividade: conceitos e formas. Velocidade de respostas. Qualidade total. Ferramentas típicas da qualidade. As normas internacionais. Tecnologia/inovação. Reestruturações: revisão do foco/parcerias, *empowerment*, autonomização, terceirização. Recursos humanos: vantagem competitiva, captação e retenção de talentos. Perspectivas futuras.

Gestão de contratos e novos negócios

Gestão de contratos empresariais: aspectos jurídicos. Lei de Defesa da Concorrência. Reestruturação de empresas. Representação comercial. Contratos de fornecimento: princípios da livre concorrência, proteção de mercado e legislação *antidumping*. Transferência de tecnologia: tipos de contrato, aspectos fiscais, remessa internacional de *royalties*, relacionamento matriz/subsidiária, restrições contratuais e direito de concorrência. Novas modalidades de contrato de trabalho. Capital estrangeiro no Brasil: registro de investimento.

Dimensão funcional

Matemática financeira

Juros simples e compostos. Diagrama de fluxo de caixa. Taxas de juros e suas relações. Equivalência de fluxos de caixa. Operações do mercado financeiro. Uso de calculadoras financeiras.

Contabilidade empresarial

A contabilidade e o ambiente de negócios. Patrimônio. O processo contábil. Necessidade e importância da estrutura, análise e interpretação de balanços. Estrutura das demonstrações financeiras. Análise horizontal e vertical. Indicadores econômicos e financeiros. Análise gerencial de balanços. Variação do poder aquisitivo da moeda e seus reflexos na análise de balanços.

Administração de custos e orçamento

Visão gerencial de custos. Custos para determinação do lucro e controle. Custos para a tomada de decisões. Sistema de custeio por atividades ABC. Estrutura orçamentária. Orçamentos de operação, de investimento e de caixa. Orçamento

como instrumento de formulação estratégica e de decisão gerencial. Auditoria e controle de negócios.

Gestão de recursos financeiros

Fundamentos da gestão financeira. Administração de caixa e títulos. Administração de estoques. Administração de contas a pagar. Capital de giro. Estruturas de capitais. Análise de investimentos. Relação retorno x risco. Fluxos de caixa e planejamento financeiro de curto prazo. Finanças corporativas e de pequenas e médias empresas.

Gerência de *marketing*

Fundamentos de *marketing*. A função do *marketing* nas organizações e na sociedade. Publicidade, propaganda, *merchandising* e *marketing* direto. O *marketing-mix* (4Ps) e o ambiente de *marketing*. Mercado. Comportamento do consumidor. Estruturação de mercados. Gerência de vendas no contexto de *marketing*: habilidades comerciais.

Gestão de recursos humanos e relações de trabalho

A ARH no limiar do século XXI. Funções críticas da ARH. Recursos humanos e sua inter-relação com os negócios e resultados empresariais. Reflexos da economia globalizada e competitiva nas relações de trabalho: tecnologia e empregabilidade. Funções críticas de RH nos dias atuais. O ser humano como diferencial competitivo. Sindicalismo e negociação coletiva.

Comércio internacional

Fundamentos básicos do comércio internacional. Determinantes do comércio internacional: vantagens absolutas e comparativas, economia de escala, concorrência imperfeita. Política comercial: tarifas e barreiras não-tarifárias, política comercial nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Relação entre políticas comercial e industrial. Estrutura e regulação do comércio internacional. Os grandes blocos comerciais.

Gestão de recursos logísticos

O processo de globalização da economia e sua influência na logística de recursos materiais. A contribuição dos recursos logísticos para o incremento da pro-

dutividade nas empresas. As funções logísticas e seu relacionamento intra e extra-organizacional. As funções logísticas e seu relacionamento com o ambiente de negócios. As concepções correntes na gestão de produção, de estoques, de compras, de transportes e de armazenagem. Modelos e técnicas aplicáveis à gestão das funções logísticas. Avaliação do desempenho das funções logísticas orientada para a qualidade, produtividade e competitividade.

6. Certificados

A EBAP/FGV emitirá o "Certificado de Gerência Avançada de Negócios", em nível de especialização, aos participantes que, tendo a freqüência exigida pelo programa, obtiverem conceitos de aprovação em todas as disciplinas, atribuídos pelos professores responsáveis.

A avaliação da aprendizagem será expressa pelos conceitos: *A* — muito bom; *B* — bom; *C* — regular; *D* — deficiente.

A critério do professor, poderá ser lançada no diário de classe a notação *I* (*incompleto*), sempre que o participante não concluir seus trabalhos acadêmicos no prazo fixado pelo professor. Esta notação será substituída pelo conceito *D* (*deficiente*), caso o participante deixe de concluir as tarefas propostas pelo professor da disciplina no prazo a ser estipulado pela escola. Será considerado reprovado o participante que obtiver conceito final *D*.

7. Informações gerais

Inscrições

As inscrições estarão abertas no período de 5 de janeiro a 17 de março de 1998.

No ato de inscrição, deverão ser entregues os seguintes documentos:

- carta de recomendação da direção da unidade a que pertencer o candidato;
- três fotografias 3x4 coloridas;
- *curriculum vitae*;
- formulário de inscrição no processo de seleção do curso;
- histórico escolar (cópia autenticada);

• comprovante de conclusão de curso de graduação — formação plena (cópia autenticada);

• carteira de identidade (cópia);

• certidão de nascimento (cópia).

Processo de seleção

O processo seletivo será realizado no período de 23 de março a 8 de abril de 1998, tendo como base:

a) análise da documentação entregue pelo candidato; e

b) entrevistas.

A turma será composta de 25 participantes.
Os resultados serão divulgados por telefone e, posteriormente, por carta.

Condições de pagamento

O Curso de Pós-Graduação em Gerência Avançada de Negócios está orçado em R$7.900.00, a serem pagos até 30 de abril de 1998, ou R$ 8.690,00, parcelados da seguinte forma:

a) uma parcela de R$890,00 a ser paga no dia 30 de abril de 1998; e

b) 13 parcelas de R$600,00 a serem pagas nos dias 30 de cada mês subseqüente, a partir de maio de 1998, inclusive.

Documentação

Pessoa jurídica

Carta da instituição/empresa, comprometendo-se a custear a participação do candidato selecionado, indicando:

a) endereço da instituição/empresa para contato;

b) CGC;

c) inscrição estadual (no caso de empresa);

d) modalidade de pagamento (parcela única ou pagamento parcelado);

e) forma de pagamento (fatura ou depósito em conta corrente).

Pessoa física

Carta do candidato, comprometendo-se a custear sua participação e indicando:

a) modalidade de pagamento (parcela única ou pagamento parcelado);

b) forma de pagamento (depósito em conta corrente ou guia de recolhimento).

Período do curso

De 5 de maio de 1998 a 13 de julho de 1999.

8. Informações complementares

- Centro de Pós-Graduação Lato Sensu
  Chefe de centro: Valéria de Souza
  Endereço: Praia de Botafogo, 190, sala 426-E, 22253-900, Rio de Janeiro, RJ
  Tel.: (021) 536-9141
  Fax: (021) 536-9132
  E-mail: valebap@fgv.br

  Técnico acadêmico: Mirian Amaral
  Tel.: (021) 536-9123
  Fax: 536-9132
  E-mail: amaral@fgv.br

- Secretaria Geral da EBAP
  Secretária-geral: Vania Marilda Piçarra da Cruz
  Endereço: Praia de Botafogo, 190, sala 517, 22253-900, Rio de Janeiro, RJ
  Inscrições e informações: das 8h às 12h e das 13h às 17h
  Tels.: (021) 536-9137 e 536-9182

- Fundação Getulio Vargas
  CGC: 33.641.663/0001-44
  Inscrição estadual: 81.419.213
  Depósito em conta corrente: Banco do Brasil
  Agência: Metropolitana de Botafogo — 0287-9
  Conta corrente 11.747-1

- Setor administrativo (SA) — sala 515-1
  Responsável por pagamento: Nádia Maria Fernandes
  Tel.: (021) 536-9131
  Fax: (021) 551-4349
  Horário: dias úteis, das 8h às 12h e das 13h às 17h