

FASUL EDUCACIONAL **(Fasul Educacional EaD)**

PÓS-GRADUAÇÃO

MBA EM FINANÇAS DE MERCADO

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MBA EM FINANÇAS DE MERCADO

DISCIPLINA: ESTRATÉGIA APLICADA AO LUCRO E RENTABILIDADE	
RESUMO	
<p>Considerando uma realidade adversa de grande competição, as empresas que sobrevivem ao mercado consumidor são aquelas que estabelecem metas e objetivos claros e buscam estratégias eficazes e eficientes para conquistar, manter e desenvolver clientes. Nesse aspecto, o planejamento financeiro é uma ferramenta essencial para a condução das políticas de produção e investimento da empresa, que prevê planejamentos individualizados em todas as áreas da empresa, integrados e alinhados para o atingimento do objetivo global. Para isso, as condições internas e externas de atuação devem ser estudadas. Assim como a capacidade de um atleta de alto rendimento para conquistar medalhas está atrelada ao desenvolvimento de sua estrutura muscular e orgânica, treino, estabilidade psicológica, conhecimento das provas e trajetos, medições de tempo e análise de indicadores, para uma empresa, o planejamento financeiro é uma das principais medidas a serem desenvolvidas a fim de que as estratégias voltadas ao lucro e à rentabilidade sejam utilizadas e o sucesso alcançado.</p>	
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
AULA PLANEJAMENTO FINANCEIRO OBJETIVOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO GESTÃO DE CUSTOS ESTUDO DE CASO	1
AULA 2 FERRAMENTA DE INFORMAÇÃO EMPRESARIAL BALANÇO PATRIMONIAL DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO FINANCEIRO ESTUDO DE CASO	
AULA 3 O LUCRO RENTABILIDADE ALAVANCAGEM FINANCEIRA ESTUDO DE CASO CÁLCULOS DA RENTABILIDADE; LUCRATIVIDADE	
AULA 4 VISÃO ESTRATÉGICA IMPLEMENTAÇÃO E GESTÃO DA ESTRATÉGIA DECISÕES ESTRATÉGICAS (LUCRO E RENTABILIDADE) MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO ESTUDO DE CASO	

AULA 5

SELEÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE ESTRATÉGIAS
O PROCESSO DECISÓRIO DA GESTÃO PERANTE A INTEGRAÇÃO
MANUTENÇÃO E MELHORIA DOS PROCESSOS INTEGRADOS
AVALIAÇÃO E CONTROLE DA INTEGRAÇÃO FRENTE À GESTÃO POR PROCESSOS
ESTUDO DE CASO

AULA 6

INTERPRETAÇÃO DOS ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS
ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAIS
ÍNDICES DE RETORNO
DIAGNÓSTICOS DO RETORNO DE INVESTIMENTO E LUCRO
ESTUDO DE CASO

BIBLIOGRAFIAS

- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F. Corporate Finance. 10th. ed. New York: The McGraw-Hill/Irwin, 2013.
- SCHIER, C. U. D. C. Gestão de custos. 2. ed. Curitiba: IBEPEx, 2011.
- SELEME, R. B. Diretrizes e práticas da gestão financeira e orientações tributárias. Curitiba: IBEPEx, 2010

DISCIPLINA:

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E COMPETITIVIDADE

RESUMO

Em situações em que encontramos organizações comercializando um mesmo produto ou mesmo oferecendo o mesmo serviço para um público igual, essas empresas necessitarão definir de que forma oferecerão seus produtos ou serviços. Essa forma de atuação é o que comumente chamamos de estratégia, a qual pode fazer a empresa seguir diversos caminhos: melhorar preço, agregar valor, investir em propaganda, investir em capacitação, entre outros. Tudo isso vai depender dos objetivos da organização, pois, dependendo do que ela pretende alcançar, a atuação dela no mercado deverá ser de uma forma ou de outra. Por exemplo, se a empresa quer atingir uma fatia de consumidores de classes sociais mais elevadas, dificilmente sua estratégia será em torno do menor preço.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA

INTRODUÇÃO
CONCEITOS E ELEMENTOS
ANÁLISE DO AMBIENTE
ESTABELECIMENTO DE DIRETRIZES ORGANIZACIONAIS
FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

1

AULA 2

INTRODUÇÃO
CONTROLE DE ESTRATÉGIAS
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
QUESTÕES NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
NÍVEIS DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

AULA 3

INTRODUÇÃO
REDEFINIÇÃO DO NEGÓCIO
PROPOSTA DE VALOR
CONSTRUÇÃO DO CENÁRIO
PLATAFORMAS E O CASE DE FÁBRICAS DE COMPUTADORES

AULA 4

INTRODUÇÃO
DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO EXTERNO
DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO
CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS
AMBIENTE RELACIONAL

AULA 5

INTRODUÇÃO
FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO
TOMADA DE DECISÃO
INTELIGÊNCIA COMPETITIVA
REORGANIZANDO AS ESTRATÉGIAS

AULA 6

INTRODUÇÃO
COMPETITIVIDADE E CONCORRÊNCIA
IMPLANTAÇÃO DE ESTRATÉGIAS
FORNECEDORES
NOVOS ENTRANTES E PRODUTOS SUBSTITUTOS

BIBLIOGRAFIAS

- CERTO, S. C. et al. Administração estratégica – Planejamento e implantação de estratégias. 3. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.
- NOGUEIRA, C. S. Planejamento estratégico. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.

DISCIPLINA:
ANÁLISE DE MERCADO

RESUMO

Ao iniciarmos nosso estudo, vamos trilhar uma área do conhecimento em que a compreensão dos diversos temas que iremos abordar é de suma importância para o entendimento do todo. É importante que você, caro(a) parceiro nesta jornada, entenda fundamentalmente a necessidade de se compreender este Mercado e sua relevância dentro de um contexto macro das ações estabelecidas na condução da Política Macroeconômica do País. É a Política Econômica, por meio da Política Monetária, que dá um norte a ser seguido e tem no Mercado Financeiro o espaço adequado para implantar suas diretrizes, dada a relevância e abrangência do sistema. Em um curso de especialização em Finanças e Vendas, não entender o mercado financeiro, suas nuances, as ações de Estado e sua finalidade no processo de gestão da liquidez do mercado é não saber interpretar os cenários visando uma eficiente administração do futuro das empresas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
AULA INTRODUÇÃO POLÍTICA MONETÁRIA POLÍTICA FISCAL POLÍTICA CAMBIAL POLÍTICA CREDITÍCIA E DE RENDA	1
AULA 2 INTRODUÇÃO OS AGREGADOS MONETÁRIOS NO BRASIL MERCADO ABERTO OU OPEN MARKET REDESCONTO, COMPULSÓRIO E A LEI Nº 14.185/2021 QUANTITATIVE EASING OU FLEXIBILIDADE QUANTITATIVA	
AULA 3 INTRODUÇÃO ÓRGÃOS NORMATIVOS ENTIDADES SUPERVISORAS OPERADORES DO SFN LEI N. 13.709 - LGPD	
AULA 4 INTRODUÇÃO TÍTULOS PÚBLICOS FEDERAIS O MERCADO DE AÇÕES E A [B]3 TAXA DE CÂMBIO E REGIME CAMBIAL EXPORTAÇÕES E O BALANÇO DE PAGAMENTOS	
AULA 5 INTRODUÇÃO POLÍTICAS DE CRÉDITO E O SPREAD BANCÁRIO GERENCIAMENTO DE RISCO TIPOS DE RISCOS TIPOS DE GARANTIAS EM OPERAÇÕES DE CRÉDITO	
AULA 6 INTRODUÇÃO BLOCOS ECONÔMICOS CRISES GLOBAIS O PAPEL DAS TAXAS DE JUROS JUROS, TAXAS NOMINAIS, REAIS E ATIVOS FINANCEIROS	
BIBLIOGRAFIAS	
<ul style="list-style-type: none">● CLETO, C. Coleção Gestão Empresarial FAE Business School. Curitiba: Editora Gazeta do Povo, 2002.	

DISCIPLINA:

FINANÇAS CORPORATIVAS E MERCADO DE CAPITAIS

RESUMO

Nesta disciplina vamos explorar temas que envolvem as finanças corporativas e o mercado de capitais. Primeiramente, abordamos os elementos das finanças corporativas (origem das finanças, abrangência e mercado de trabalho) e, na sequência, mostramos os mercados financeiros primários e secundários e as formas de negociação (como funciona cada um desses mercados). Por último, mostramos hipóteses, teorias e modelos que sustentam esse mercado (hipóteses de mercados eficientes – HME, teoria da agência, assimetria de informação e modelo de precificação de ativos – CAPM).

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

ELEMENTOS DE FINANÇAS CORPORATIVAS
MERCADO FINANCEIRO: PRIMÁRIO E SECUNDÁRIO E FORMAS DE NEGOCIAÇÃO
HIPÓTESE DE MERCADOS EFICIENTES (HME)
TEORIA DA AGÊNCIA E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO
MODELO DE PRECIFICAÇÃO DE ATIVOS (CAPM)

AULA 2

DECISÕES DE INVESTIMENTOS E DIMENSIONAMENTO DOS FLUXOS DE CAIXA
CUSTO DE CAPITAL DE TERCEIROS
CUSTO DE CAPITAL PRÓPRIO
CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL (WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL – WACC)
FLUXOS DE CAIXAS INCREMENTAIS

AULA 3

TIPOS DE POLÍTICAS DE DIVIDENDOS
RELEVÂNCIA E IRRELEVÂNCIA DOS DIVIDENDOS
LIQUIDEZ, SINALIZAÇÃO E OUTRAS CONSIDERAÇÕES NA POLÍTICA DE DIVIDENDOS
CONFLITO DE AGENTES E CAIXA DISPONÍVEL PARA DIVIDENDOS
PRÁTICA LEGAL DA DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS, BONIFICAÇÕES, JUROS SEM CAPITAL PRÓPRIO (JSCP)

AULA 4

FONTES DE FINANCIAMENTOS A LONGO PRAZO: UTILIZAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO
FONTES DE FINANCIAMENTO A LONGO PRAZO: UTILIZAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS
ESTRUTURA DE CAPITAL: CONCEITOS BÁSICOS
ESTRUTURA DE CAPITAL: AVALIAÇÃO DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO E DA ESTRUTURA DE CAPITAL
DIFICULDADES FINANCEIRAS, ENDIVIDAMENTO E AVALIAÇÃO

AULA 5

MERCADO DE CAPITAIS
VALORES MOBILIÁRIOS

MERCADO DE CAPITAIS E AS EMPRESAS
A BOLSA DE VALORES NO BRASIL E NO MUNDO
NEGOCIAÇÕES COM AÇÕES NA BM&FBOVESPA

AULA 6

ANÁLISE FUNDAMENTALISTA DE AÇÕES
ANÁLISE MACROECONÔMICA E SETORIAL
ANÁLISE DOS FUNDAMENTOS DA EMPRESA
A ANÁLISE TÉCNICA DE AÇÕES
ANÁLISE GRÁFICA E INDICADORES TÉCNICOS

BIBLIOGRAFIAS

- ASSAF NETO, A. Finanças corporativas e valor. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- FAMA, E. F. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. The Journal of Finance, Chicago: American Finance Association, v. 25, n. 2, p. 383-417, May 1970.
- GITMAN, L. J. Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

DISCIPLINA:

ESPAÇO GEOGRÁFICO, ECONOMIA E COMÉRCIO INTERNACIONAL

RESUMO

Esta disciplina tem como objetivo estudar o espaço geográfico e as formas como o ser humano se apropria dos recursos disponíveis, de forma espontânea ou planejada, com base nos mecanismos de exploração com maior ou menor racionalidade, interferindo nas formas encontradas na natureza e se apropriando dos diferentes saberes, de forma a modificar os espaços conforme seus interesses, sejam eles institucionais, culturais, econômicos ou sociais. Serão apresentadas as bases teóricas do conhecimento geográfico e os fundamentos teóricos da economia. São duas ciências distintas que se complementam na análise do sistema econômico e geográfico, o qual se intensifica na complexidade da política, do espaço, do comércio e do mundo dos negócios.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA ECONOMIA
O SISTEMAS ECONÔMICOS E SOCIAIS
O ESTADO E SUA ORGANIZAÇÃO ESPACIAL
A NOVA COMPOSIÇÃO GEOGRÁFICA E A NATUREZA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

AULA 2

INTRODUÇÃO
DA TEORIA KEYNESIANA À HEGEMONIA DAS GRANDES CORPORAÇÕES
GLOBALIZAÇÃO E NEOLIBERALISMO – UMA NOVA ROUPAGEM DO CAPITALISMO
GLOBALIZAÇÃO E NEOLIBERALISMO – A PORTA DE ENTRADA DO GLOBAL PARA O LOCAL
A METRÓPOLE EM UM CONTEXTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA

AULA 3

INTRODUÇÃO

O COMÉRCIO INTERNACIONAL E AS NAÇÕES IMPERIALISTAS
DA CRIAÇÃO DA ONU ÀS CONTRIBUIÇÕES DA CEPAL PARA O DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO DA AMÉRICA LATINA
O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICO EUROPEU E SEU MERCADO COMUM
O COMÉRCIO INTERNACIONAL E A FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS –
NAFTA, ALCA E MERCOSUL

AULA 4

INTRODUÇÃO

O ESTADO E O SISTEMA MONETÁRIO

O FMI E SUAS ESTRATÉGIAS PARA ASSEGURAR UMA GEOPOLÍTICA CAPITALISTA

AS INSTITUIÇÕES DE BRETTON WOODS E A GEOPOLÍTICA INTERNACIONAL

O BALANÇO DE PAGAMENTOS E A GEOPOLÍTICA INTERNACIONAL

AULA 5

INTRODUÇÃO

A CADEIA DE VALOR (SUPPLY VALUE)

O CIRCUITO INFERIOR, O CIRCUITO SUPERIOR E A ECONOMIA INTERNACIONAL

A NOVA LÓGICA DE LOCALIZAÇÃO, PRODUÇÃO E ACUMULAÇÃO CAPITALISTA

A LÓGICA DA FINANCEIRIZAÇÃO GLOBALIZADA E O NEOLIBERALISMO

AULA 6

INTRODUÇÃO

O TEOREMA DE HECKSCHER-OHLIN

O GATT E A OMC

O CONSENSO DE WASHINGTON E O SUPPLY-SIDE ECONOMICS

OS BRICS E A OCDE

BIBLIOGRAFIAS

- AQUINO, R. S. L. de. et al. História das sociedades: das sociedades modernas às sociedades atuais. Rio de Janeiro: Ao Livro Técnico, 1997.
- CARLOS, A. F. A. O espaço urbano: novos escritos sobre a cidade. São Paulo: Labur, 2007.
- CASTRO, I. E. de. Geografia e política: território, escalas de ação e instituições. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005.

DISCIPLINA:

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

RESUMO

A Administração Financeira, apesar de tratar de todas as áreas que necessitam de controle financeiro, não tem relação direta com questões de finanças pessoais ou corporativas. Ou seja, quando tratamos de relações humanas, comerciais ou produtivas, administrar finanças não se trata da dinâmica de cada uma delas, e sim, da parte quantitativa, tanto de viabilidade e lucratividade, quanto de prejuízo. O mais importante é que o administrador financeiro tenha noção do valor do dinheiro em diferentes circunstâncias, e para isso dominar as principais ferramentas de cálculo financeiro é essencial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

CONCEITOS GERAIS
O ADMINISTRADOR FINANCEIRO
FERRAMENTAS DE CÁLCULO FINANCEIRO
CALCULADORAS FINANCEIRAS – A HP-12C
FERRAMENTAS DE PROJEÇÃO FINANCEIRA

AULA 2

DECISÕES FINANCEIRAS NAS CORPORAÇÕES
PROJEÇÕES DE RECEITA
RECEITA E SAZONALIDADE
PROJEÇÕES DO BALANÇO FINANCEIRO E FLUXO DE CAIXA
A FUNÇÃO FINANCEIRA NAS EMPRESAS

AULA 3

PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL
CUSTOS FIXOS E VARIÁVEL
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL (GAO)
GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA (GAF)

AULA 4

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO
MATÉRIA-PRIMA E O ESTOQUE EXCEDENTE
EFICIÊNCIA DE GIRO E ESTOQUE
INDICADORES FINANCEIROS
ÍNDICES FINANCEIROS

AULA 5

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS
CUSTOS EM INVESTIMENTOS
CÁLCULO E MENSURAÇÃO DOS CUSTOS EM INVESTIMENTOS
CUSTO MÉDIO PONDERADO DE CAPITAL
VAUE (VALOR ANUAL UNIFORME EQUIVALENTE)

AULA 6

VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)
TIR INCREMENTAL
PAYBACK SIMPLES
PAYBACK ATUALIZADO

BIBLIOGRAFIAS

- CARTÃO BNDES. BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível em: <https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes>.
- CHIAVENATO, I. Gestão financeira: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri: Manole, 2014.
- SILVA, J. P. da. Análise financeira das empresas. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

DISCIPLINA: GESTÃO E CONTROLE DE CUSTOS	
RESUMO	
<p>De acordo com Viceconti e Neves (2013, p. 7), [...] [a] contabilidade financeira tem por objetivo controlar o patrimônio das empresas e apurar o resultado (variação do patrimônio). Ele deve também prestar informações a usuários externos que tenham interesse em acompanhar a evolução da empresa, tais como entidades financeiras que irão lhe conceder empréstimos, debenturistas e quaisquer pessoas que desejem adquirir ações da empresa (se ela for uma companhia aberta). Veremos, nesta disciplina que atualmente serve também para startups que precisam de financiamento. Essas empresas demonstram, por meio da contabilidade e com suas peças contábeis, em especial o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício e a Demonstração de Fluxo de Caixa, como está a sua saúde financeira e quanto elas poderão render, de acordo com as projeções feitas.</p>	
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
AULA INTRODUÇÃO INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE DE CUSTOS PRINCÍPIOS DE CONTABILIDADE APLICADOS A CUSTOS ESQUEMA BÁSICO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS ESTRUTURA DA CONTABILIDADE DE CUSTOS	1
AULA 2 INTRODUÇÃO CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS E DAS DESPESAS OBJETIVOS DA APURAÇÃO DOS CUSTOS CUSTO DE AQUISIÇÃO DEPARTAMENTALIZAÇÃO, CENTROS DE CUSTOS E RATEIO	
AULA 3 INTRODUÇÃO MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE ESTOQUES CUSTOS CONTROLÁVEIS E CUSTOS ESTIMADOS CONTROLE DE CUSTOS ADMINISTRATIVOS E COMERCIAIS CUSTOS PARA FINS FISCAIS	
AULA 4 INTRODUÇÃO MÉTODO DE CUSTEIO DIRETO OU VARIÁVEL MÉTODO DE CUSTEIO BASEADO EM ATIVIDADES (ABC) ESTIMATIVA DE VENDAS E GIRO DE ESTOQUES CAPITAL DE GIRO E FLUXOS DE CAIXA	
AULA 5 INTRODUÇÃO MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO PONTO DE EQUILÍBRIO MARGEM DE SEGURANÇA	

GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL

AULA 6

INTRODUÇÃO

MARK-UP

CONTROLE ORÇAMENTÁRIO

INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

BIBLIOGRAFIAS

- BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Diário Oficial da União, Brasília, 17 dez. 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm.
- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 00 (R2): estrutura conceitual para relatório financeiro. Brasília, 10 dez. 2019. Disponível em: [http://www.cpc.org.br/Arquivos/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://www.cpc.org.br/Arquivos/Documentos/573_CPC00(R2).pdf).
- GRIFFIN, M. P. Contabilidade e finanças. São Paulo: Saraiva, 2012.

DISCIPLINA:

GESTÃO DE POLÍTICAS DE PREÇOS

RESUMO

Apresentaremos aqui o conceito de contabilidade de custos e política de preços e teremos a abordagem conceitual de custo, gasto, despesas e perdas. Explicaremos a classificação de custo fixo e variável, de custo direto e indireto além da classificação das despesas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA

1

CONCEITO DE CONTABILIDADE DE CUSTOS E POLÍTICA DE PREÇOS

ABORDAGEM CONCEITUAL: GASTO CUSTO, DESPESA E PERDAS

CLASSIFICAÇÃO DE CUSTO DIRETO E INDIRETO

CLASSIFICAÇÃO DE CUSTO FIXO E VARIÁVEL

CLASSIFICAÇÃO DAS DESPESAS

AULA 2

A IMPORTÂNCIA DO PREÇO NA ESTRATÉGIA COMERCIAL

CUSTOS E SUA INFLUÊNCIA NA DECISÃO DE PREÇOS

SISTEMAS DE CUSTEIO

ANÁLISE DO BREAK-EVEN-POINT

CUSTOS FINANCEIROS NAS OPERAÇÕES COMERCIAIS

AULA 3

MARKUP DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

MÉTODOS DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS: BASEADOS EM CUSTOS

MÉTODOS DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS: BASEADOS NA DEMANDA

MÉTODOS DE DEFINIÇÃO DE PREÇOS: BASEADOS NA CONCORRÊNCIA

MODELO DE FORMAÇÃO DE PREÇO BASEADO NA PERCEPÇÃO DE VALOR PELO CLIENTE

AULA 4

PREÇO COM BASE NO CUSTO PLENO OU ABSORÇÃO

PREÇO COM BASE CUSTO DE TRANSFORMAÇÃO OU CONVERSÃO
PREÇO COM BASE NO CUSTO MARGINAL
PREÇO COM BASE NA TAXA DE RETORNO EXIGIDA SOBRE O CAPITAL INVESTIDO
PREÇO COM BASE NO CUSTO PADRÃO

AULA 5

INCIDÊNCIA DE IMPOSTOS E TRIBUTOS
LUCRO REAL
LUCRO PRESUMIDO
SUPER SIMPLES
FATORES QUE IMPACTAM OS PREÇOS

AULA 6

MARGEM BRUTA
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
MARGEM LÍQUIDA
RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO
RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

BIBLIOGRAFIAS

- ASSEF, R. Guia prático de formação de preços: aspectos mercadológicos, tributários e financeiros para pequenas e médias empresas. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- CREPALDI, S. A. Curso básico de contabilidade de custos. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- CRUZ, J. A. W. Gestão de custos: perspectivas e funcionalidades. 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2011.

DISCIPLINA:
ENGENHARIA ECONÔMICA

RESUMO

Ao tratarmos da engenharia econômica, nós estudaremos, primeiramente, a microeconomia e, na sequência, a macroeconomia e, finalmente, os custos. A microeconomia é baseada em duas importantes teorias: a teoria do consumidor; a teoria da firma. Cada um de nós, como consumidores, nos deparamos com situações em que fica a dúvida se devemos ou não comprar determinado produto ou adquirir determinado serviço, no que tange ao custo desse produto ou serviço. É comum que um consumidor, ao perceber que um produto que costuma utilizar está com preço mais baixo do que aquele comumente praticado pelo mercado, resolva adquirir uma quantidade maior de itens daquele produto. Mas a mesma situação pode ocorrer quando ele tem a sua renda aumentada, pois se sente momentaneamente mais rico. É importante, portanto, conhecermos o comportamento do consumidor perante o mercado de bens e de serviços.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA

INTRODUÇÃO
COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR: A CURVA DE INDIFERENÇA
EFEITOS DE ALTERAÇÕES NA RENDA DO CONSUMIDOR
CURVA DE DEMANDA INDIVIDUAL
DETERMINANTES DA DEMANDA

1

AULA 2

INTRODUÇÃO

ANÁLISE DA FIRMA NO CURTO PRAZO

TEORIA DOS CUSTOS COM UM FATOR DE PRODUÇÃO FIXO

RELAÇÃO ENTRE PRODUÇÃO E CUSTOS NO CURTO PRAZO

A CURVA DE OFERTA DA FIRMA

AULA 3

INTRODUÇÃO

TAXA MARGINAL DE SUBSTITUIÇÃO TÉCNICA E RENDIMENTOS DE ESCALA

AS ESTRUTURAS DE MERCADO

O EQUILÍBRIO DA FIRMA

CURVA DE DEMANDA PARA UMA FIRMA EM CONCORRÊNCIA PERFEITA

AULA 4

INTRODUÇÃO

ESTRUTURA DA ANÁLISE MACROECONÔMICA

A ECONOMIA CLÁSSICA DO PLENO EMPREGO

A MOEDA E A POLÍTICA MONETÁRIA

A TAXA DE CÂMBIO E O MERCADO DE DIVISAS

AULA 5

INTRODUÇÃO

CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS DE FABRICAÇÃO

CONTABILIDADE DE CUSTOS

ANÁLISE DO PONTO DE EQUILÍBRIO

MARK UP

AULA 6

INTRODUÇÃO

SISTEMAS DE CUSTEIO

CUSTEIO DEPARTAMENTAL

CUSTEIO BASEADO EM ATIVIDADES (ABC)

CUSTO PADRÃO

BIBLIOGRAFIAS

- MONTELLA, M. Micro e macroeconomia: uma abordagem conceitual e prática. São Paulo: Atlas, 2009.

DISCIPLINA:

CRÍPTOMOEDAS E O SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL

RESUMO

Nesta disciplina você conhecerá um pouco da história do Sistema Financeiro Internacional, passando pelo padrão-ouro enquanto marco no período de 1870-1914. Falaremos sobre suas principais características, bem como dos países que fizeram parte desse sistema. Entre outros assuntos, você verá como se deu o fluxo internacional de capitais entre os

anos de 1870-1914, o protecionismo que marcou o cenário da Segunda Revolução Industrial e as relações comerciais que precederam a Primeira Guerra Mundial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA

1

INTRODUÇÃO

FLUXO INTERNACIONAL DE CAPITAIS ENTRE 1870-1914

PERÍODO ENTREGUERRAS

GRANDE DEPRESSÃO

BRETTON WOODS

AULA 2

INTRODUÇÃO

RECUPERAÇÃO EUROPEIA

DESINTEGRAÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL DE BRETTON WOODS

CRISE DOS ANOS 1970

TRANSFORMAÇÕES E INOVAÇÕES DO CAPITALISMO NOS ANOS 1980

AULA 3

INTRODUÇÃO

POLÍTICA CAMBIAL

O SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL: "ADMINISTRAÇÃO" COM TAXAS FLUTUANTES

O SISTEMA MONETÁRIO EUROPEU

UNIÃO ECONÓMICA E MONETÁRIA EUROPEIA

AULA 4

INTRODUÇÃO

GLOBALIZAÇÃO E MUNDIALIZAÇÃO FINANCEIRA

DESREGULAMENTAÇÃO DO MERCADO FINANCEIRO

MERCADO FINANCEIRO PÓS-2000

INOVAÇÕES PÓS-CRISE: FINTECH, BLOCKCHAIN E CRIPTOMOEDA

AULA 5

INTRODUÇÃO

BLOCKCHAIN E AS ORGANIZAÇÕES DESCENTRALIZADAS

SERVIÇOS FINANCEIROS E GOVERNANÇA CORPORATIVA

CROWDFUNDING

BLOCKCHAIN E AGENDA 2030

AULA 6

INTRODUÇÃO

BITCOIN: VISÃO GERAL, OFERTA, REDE E TRANSAÇÕES

CARTEIRA DIGITAL E O PROBLEMA DA SEGURANÇA

CIRCULAÇÃO E MERCADO REGULATÓRIO PARA BITCOIN

BRASIL E A REGULAÇÃO DAS CRIPTOMOEDAS

BIBLIOGRAFIAS

- ANDRADE, M. D. Tratamento Jurídico das Criptomoedas: a Dinâmica dos Bitcoins
- BACEN – Banco Central. Comunicado n. 25.306, de 19 de fevereiro de 2014. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 20 fev. 2014. Disponível em: www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?method=detalharNormativo&N=114009277.
- BANCO MUNDIAL. Disponível em: www.worldbank.org/pt/country/brazil. Acesso em: 26 set. 2019.

DISCIPLINA: ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS	
RESUMO	
Na disciplina de Estratégia de Negociação e Vendas teremos a oportunidade de entender como você pode otimizar os seus negócios e, por conseguinte, potencializar a lucratividade da sua organização, por meio do emprego de ações que dinamizam as suas relações com os diversos interlocutores e demais parceiros.	
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
AULA INTRODUÇÃO A SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO E AS ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO E IMPACTOS NAS ORGANIZAÇÕES (NEGOCIANDO E VENDENDO NA ERA DO END OF WAITING) O MUNDO MUDOU, E AGORA? (DO DEPARTAMENTO COMERCIAL PARA AS PLATAFORMAS DE SMARKETING) O QUE É SMARKETING (SALES + MARKETING = EXPERIÊNCIA)	1
AULA 2 INTRODUÇÃO PENSAMENTO ESTRATÉGICO E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO, NEGOCIAÇÃO, VENDAS E O PAPEL DOS STAKEHOLDERS NO SUCESSO EMPRESARIAL EMPLOYER BRANDING E SUCESSO EMPRESARIAL PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E A GESTÃO DE EQUIPES DE VENDAS DE ALTA PERFORMANCE	
AULA 3 INTRODUÇÃO A NEGOCIAÇÃO COMO SABER MILENAR A IMPORTÂNCIA DA IMPROVISAÇÃO NAS NEGOCIAÇÕES - A RACIONALIDADE POSTA EM XEQUE AS DIFERENÇAS ENTRE OS CONCEITOS DE COMPETIÇÃO E COMPETITIVIDADE E OS SEUS IMPACTOS NAS ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS NEGOCIAÇÃO E BENCHMARKING	
AULA 4 INTRODUÇÃO AS ETAPAS DA NEGOCIAÇÃO	

AS HARD SKILLS E AS SOFT SKILLS E A SUA IMPORTÂNCIA NOS PROCESSOS DE NEGOCIAÇÃO
NEGOCIAÇÃO E FORECASTING (NEGOCIAR É ENTENDER O FUTURO) - O CASE MCDONALD'S
NEGOCIAÇÃO, GESTÃO DA INOVAÇÃO E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR - O CASE DA COCA-COLA NO JAPÃO

AULA 5

INTRODUÇÃO

PROCESSO DE COMPRA (COMPRAS DE ALTO E DE BAIXO ENVOLVIMENTO)

LEALDADE X FIDELIDADE: COMO GANHAR O CORAÇÃO DOS CLIENTES – LOVEMARKS

ESTRATÉGIAS DE VENDAS E ELASTICIDADE DE MERCADO: SEGMENTO OU NICHOS
TEORIA DA CAUDA LONGA APLICADA A ESTRATÉGIAS DE VENDAS – COMO PROSPERAR EM UM MERCADO DE NICHOS

AULA 6

INTRODUÇÃO

ETAPAS DO PROCESSO DE COMPRA (PRODUTO VERSUS SOLUÇÃO) - BUYOLOGY APLICADO ÀS ESTRATÉGIAS DE VENDAS

ESTRATÉGIAS DE VENDAS E PROCESSO DE SEGMENTAÇÃO - MODELOS DEMOGRÁFICOS PARA AS PLATAFORMAS FOCADAS NO LIFE STYLE

VENDAS ON-LINE X VENDAS OFF-LINE

ESTRATÉGIAS DE VENDA MULTICANAL (OMNICHANNEL) - O CASE DAS CASAS BAHIA

BIBLIOGRAFIAS

- BRASIL é o segundo país mais ansioso do mundo. Estadão, 5 jun. 2019. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/ciencia/brasil-e-o-pais-mais-ansiosodo-mundo-segundo-a-oms/>.
- DRUCKER, P. Administração para o futuro. São Paulo: Pioneira, 1994.
- FERNANDES, B. H. R.; BERTON, L. H. Administração Estratégica: da competência empreendedora à avaliação de desempenho. São Paulo: Saraiva, 2012.

DISCIPLINA:

COMUNICAÇÃO, LIDERANÇA E RELAÇÕES INTERPESSOAIS

RESUMO

A comunicação é uma condição essencial para nossa vida. Sem ela não há cooperação, motivação, gestão ou qualquer outra coisa que exija o mínimo de organização para ser feito. Qualquer relação e/ou interação humana. é composta por uma rede de comunicação. Se a comunicação falha, uma parte da interação humana falha também.

Diante disso, a disciplina Comunicação, Liderança e Relações Interpessoais, pretende transformar o acadêmico em um comunicador embasado e pronto para expor, de forma clara, os seus ideais. A boa comunicação vai muito além de falar bonito, com voz bem empostada e com uma dicção perfeita. Envolve o domínio de diversas técnicas e compreensão de inúmeros fatores que fazem parte da comunicação pessoal, que serão trabalhados ao longo dos materiais propostos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1 À AULA 6

VÍDEO 1 AO VÍDEO 4

BIBLIOGRAFIAS

- PINA E CUNHA, et al. Manual do Comportamento Organizacional e Gestão. 8. ed. Lisboa: RH Editora, 2016.
- REGO, A. Comunicação pessoal e organizacional: teoria e prática. 3. ed. Lisboa: Sílabo, 2013.
- SCHERMERHORN J. R.; HUNT, J. G.; OSBORN, R. N. Fundamentos do comportamento organizacional. 2. ed. Porto Alegre, Bookman, 1999.