

FASUL EDUCACIONAL **(Fasul Educacional EaD)**

PÓS-GRADUAÇÃO

FINANÇAS DE MERCADO

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

FINANÇAS DE MERCADO

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

BUSINESS EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

RESUMO

A produção de dados que geramos no século XXI está cada vez maior. Mas o que é produção de dados? James Gleick, jornalista e escritor do livro A Informação, apresenta como a sociedade saiu da pré-história, passando a utilizar a escrita, o que possibilitou a estruturação de ideias muito mais complexas. Até 1445, os escribas copiavam os livros, levando muito tempo. A invenção da prensa móvel de Johannes Gensfleisch, em 1449, proporcionou a impressão em massa de livros. Com ela, a Europa imprimiu milhões de cópias de livros no final do século XV, chegando a 1 bilhão no século XVIII. Os escribas se preocuparam com a popularização dos livros e a relevância dos títulos para a população, mas os livros impressos trouxeram uma disseminação de ideias, a ciência pôde debater os seus resultados e os autores foram pagos pelo seus trabalhos. Mesmo com a impressão de livros em massa, a produção de dados não havia começado. Isso se deu apenas quando Alan Turing criou uma máquina capaz de modificar símbolos em um sistema de regras próprias. Com essa estrutura, foi possível realizar códigos em torno de conjuntos cognitivos. No momento em que os primeiros programas eram escritos, foi criado o byte, que é um caractere. Os primeiros computadores armazenavam 8.000 bits ou 1 kilobyte; dessa forma, houve uma evolução na capacidade de armazenamento, diminuindo o tamanho e os custos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
ANÁLISE DE DADOS
ARMAZENAMENTO ANALÍTICO
PROBLEMAS E SOLUÇÕES EM ANÁLISE DE DADOS
ANÁLISE DE DADOS CATEGÓRICOS

AULA 2

INTRODUÇÃO
MÉTRICAS DE DESEMPENHO E INDICADORES
SISTEMAS DE MEDIÇÃO DE DESEMPENHO
ARMAZENAMENTO DE GRANDES VOLUMES DE DADOS (BIG DATA)
MINERAÇÃO DE DADOS - DATA MINING

AULA 3

INTRODUÇÃO
NOVOS PARADIGMAS EM BUSINESS
TECNOLOGIAS EMERGENTES: PROCESSOS INDUSTRIAIS
A ERA DA IA E ANÁLISE DE DADOS NA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
FUTURO DA IA

AULA 4

INTRODUÇÃO
VENDAS, MARKETING E GESTÃO
CONTROLE DE ESTOQUE DE PRODUTOS NAS EMPRESAS
TOMADA DE DECISÃO, REDUÇÃO DE RISCOS E CUSTOS OPERACIONAIS
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO VANTAGEM COMPETITIVA

AULA 5

INTRODUÇÃO
RELAÇÕES ENTRE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA) E BUSINESS INTELLIGENCE (BI)
FERRAMENTAL PARA MINERAÇÃO DE DADOS
RELATÓRIOS AD-HOC, DASHBOARDS DE GESTÃO E RELATÓRIOS OPERACIONAIS
FUTURO DA INTELIGÊNCIA ANALÍTICA: INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

AULA 6

INTRODUÇÃO
DECISÕES DE NEGÓCIO
MANUTENÇÃO PREDITIVA (MP)
RELACIONAMENTO COM CLIENTES
INTELIGÊNCIA DE DECISÃO

BIBLIOGRAFIAS

- WAMBA-TAGUIMDJE, S.-L. et al. Influence of artificial intelligence (AI) on firm performance: the business value of AI-based transformation projects. *Business Process Management Journal*, 2020.
- LEE, J. et al. Emerging technology and business model innovation: the case of artificial intelligence. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, v. 5, n. 3, p. 44, 2019.
- DI VAIO, A. et al. Artificial intelligence and business models in the sustainable development goals perspective: A systematic literature review. *Journal of Business Research*, v. 121, p. 283-314, 2020.

DISCIPLINA:

ANÁLISE DO MERCADO FINANCEIRO NACIONAL E INTERNACIONAL

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 1

INTRODUÇÃO
POLÍTICA MONETÁRIA
POLÍTICA FISCAL
POLÍTICA CAMBIAL
POLÍTICA CREDITÍCIA E DE RENDA

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

- CLETO, C. Coleção Gestão Empresarial FAE Business School. Curitiba: Editora Gazeta do Povo, 2002.

DISCIPLINA:

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E O GERENCIAMENTO DE CAPITAL

RESUMO

A administração financeira está inserida em todas as nossas relações, sejam elas humanas, comerciais ou produtivas. Especificamente, em gestão de negócios, a gestão financeira é responsável pela tomada de decisões que maximizem a riqueza do empreendimento; redução ao mínimo possível de risco do negócio; orientação da receita ao volume e obtenção de lucros reais. Ou seja, ela é quem demandará o presente e o futuro da organização. Este material procura abranger de maneira clara e didática os principais fatores que englobam a administração financeira e o gerenciamento de capital, para que você compreenda as bases dessas áreas e desenvolva a sua atuação nelas.

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

- ANDRICH, E. G.; CRUZ, J. A. W. Gestão financeira moderna: uma abordagem prática. Curitiba: InterSaberes, 2013.
- CASTANHEIRA, N. P. Matemática financeira aplicada. 3. ed. Curitiba: Ibplex 2010.
- GITMAN, L. J. Princípios de administração financeira. 10. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

DISCIPLINA:

CONTRATOS EMPRESARIAIS

RESUMO

O contrato, em linhas gerais, é uma espécie de negócio jurídico caracterizado pela manifestação de vontades das partes, visando a obtenção de um fim específico, como a transferência de bens, existindo notadamente uma função econômica relacionada a ele. Os contratos, especialmente no âmbito da empresariedade, servem à circulação de riqueza, para a regulamentação de direitos e obrigações entre as partes, para o estabelecimento de riscos, prestações e contraprestações, para dirimir controvérsias, garantir o acesso ao crédito, constituir garantias e outros – todos pontos fundamentais ao desenvolvimento da atividade empresarial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
COMPRA E VENDA EMPRESARIAL
A COMPRA E VENDA EM MULTIPROPRIEDADE OU TIMESHARE
COMPRA E VENDA DE EMPRESAS
O CONTRATO DE TRESPASSE

AULA 2

INTRODUÇÃO
COMPRA E VENDA EMPRESARIAL
A COMPRA E VENDA EM MULTIPROPRIEDADE OU TIMESHARE
COMPRA E VENDA DE EMPRESAS
O CONTRATO DE TRESPASSE

AULA 3

INTRODUÇÃO
ESPECIFICIDADES DA LOCAÇÃO NÃO RESIDENCIAL
A LOCAÇÃO EM SHOPPING CENTER
A LOCAÇÃO BUILT TO SUIT

AULA 4

INTRODUÇÃO

A CÉDULA DE CRÉDITO BANCÁRIO
O CONTRATO DE MÚTUO BANCÁRIO
A ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA EM GARANTIA
O CONTRATO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL OU LEASING

AULA 5

INTRODUÇÃO
O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL
O CONTRATO DE MANDATO MERCANTIL E DE COMISSÃO
O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO
O CONTRATO DE FRANQUIA

AULA 6

INTRODUÇÃO
A CESSÃO DE DIREITO DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL
A LICENÇA DE USO DE DIREITO DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL
O CONTRATO DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA
A CONCORRÊNCIA DESLEAL E A CONTRAFAÇÃO

BIBLIOGRAFIAS

- GOMES, O. Contratos. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.
- PEREIRA, C. M. da S. Instituições de Direito Civil. vol. III, atual. atual. 21. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2017.
- TARTUCE, F. Função social dos contratos: do Código de Defesa do Consumidor ao Código Civil de 2002. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Método, 2007.

DISCIPLINA:

ESTRATÉGIA APLICADA AO LUCRO E RENTABILIDADE

RESUMO

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.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
PLANEJAMENTO FINANCEIRO
OBJETIVOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO
MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO
GESTÃO DE CUSTOS

ESTUDO DE CASO
FINALIZANDO

AULA 2

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
FERRAMENTA DE INFORMAÇÃO EMPRESARIAL
BALANÇO PATRIMONIAL
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO
DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO FINANCEIRO
ESTUDO DE CASO
FINALIZANDO

AULA 3

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
O LUCRO
RENTABILIDADE
ALAVANCAGEM FINANCEIRA
ESTUDO DE CASO
CÁLCULOS DA RENTABILIDADE; LUCRATIVIDADE
FINALIZANDO

AULA 4

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
VISÃO ESTRATÉGICA
IMPLEMENTAÇÃO E GESTÃO DA ESTRATÉGIA
DECISÕES ESTRATÉGICAS (LUCRO E RENTABILIDADE)
MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO
ESTUDO DE CASO
FINALIZANDO

AULA 5

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
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
FINALIZANDO

AULA 6

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

BIBLIOGRAFIAS



- HOJI, M. Administração financeira na prática: guia para educação financeira corporativa e gestão financeira pessoal. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- KUDLAWICZ, C. Gestão de custos hospitalar: um estudo de caso. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 10, 2010, São Paulo. Anais... Disponível em: <http://www.congressosp.fipecafi.org/anais/artigos102010/270.pdf>. Acesso: 12 jun. 2018.
- MARION, J. C. Contabilidade básica. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DISCIPLINA

ANÁLISE 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
DEFICIÊNCIA 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>. Acesso em: 15 maio 2017.
- CASTANHEIRA, N. P. Matemática financeira aplicada. 3. ed. Curitiba: Ibpep 2010.
- CAVAGNARI, D. W. Pequenas e médias empresas no Brasil. Curitiba: Aymar, 2008.
- ASSAF NETO, A. Finanças corporativas e valor. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

DISCIPLINA:

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS PARA TOMADA DE DECISÃO

RESUMO

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.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE DE CUSTOS
PRINCÍPIOS DE CONTABILIDADE APLICADOS A CUSTOS
ESQUEMA BÁSICO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS
ESTRUTURA DA CONTABILIDADE DE CUSTOS

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. Acesso em: 17 mar. 2021.
- 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). Acesso em: 17 mar. 2021.
- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 16 (R1): estoques. Brasília, 8 set. 2009. Disponível em: http://www.cpc.org.br/Arquivos/Documentos/243_CPC_16_R1_rev%2013.pdf. Acesso em: 17 mar. 2021. GRIFFIN, M. P. Contabilidade e finanças. São Paulo: Saraiva, 2012.

DISCIPLINA:

ANÁLISE DE VIABILIDADE DE PROJETOS



RESUMO

Todo projeto é composto por inúmeras ramificações em seu planejamento. Com tantos detalhes a lembrar, fica difícil cravar qual etapa ou qual ramificação do gerenciamento de projetos é a parte mais importante ou delicada. Como podemos perceber, a parte mais sensível do nosso corpo é o “bolso” e, dentro de um contexto empresarial, existem diversos setores que podem ser tratados como os mais sensíveis, como as finanças de uma organização. A empresa que mantém suas finanças em dia e que honra seus compromissos tem maior chance de sucesso na sua caminhada, no seu planejamento e em possíveis projetos de investimentos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

CONVERSA INICIAL
CONTEXTUALIZANDO
HISTÓRICO E CONCEITOS FUNDAMENTAIS
A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE VIABILIDADE DE PROJETOS
VIABILIDADES DE UM PROJETO
ANÁLISE DE VIABILIDADES NOS PRINCIPAIS RAMOS DO CONHECIMENTO EM PROJETOS
ASPECTOS FUNDAMENTAIS DA VIABILIDADE DE PROJETOS
FINALIZANDO

AULA 2

CONVERSA INICIAL
CONTEXTUALIZANDO
CLASSIFICAÇÃO DOS PROJETOS DE INVESTIMENTOS
PLANEJAMENTO FINANCEIRO
EMPRESA, CLIENTES, FORNECEDORES, ACIONISTAS E CREDORES
FONTES DE FINANCIAMENTO
PROJETANDO O FLUXO DE CAIXA DE UM PROJETO
FINALIZANDO

AULA 3

CONVERSA INICIAL
CONTEXTUALIZANDO
VALOR PRESENTE LÍQUIDO
VP, VPL E TMA
CÁLCULO DO VPL DE FORMA “MANUAL”
CÁLCULO DO VPL NO EXCEL
CALCULANDO O VPL COM A UTILIZAÇÃO DA CALCULADORA CIENTÍFICA HP 12C
FINALIZANDO

AULA 4

CONVERSA INICIAL
CONTEXTUALIZANDO
CONCEITUANDO PAYBACK SIMPLES
EXEMPLO DE PAYBACK SIMPLES
CONCEITUANDO PAYBACK DESCONTADO
EXEMPLOS DE PAYBACK DESCONTADO

DECISÕES DE PROJETOS COM BASE NOS MODELOS DE PAYBACK

FINALIZANDO

AULA 5

CONVERSA INICIAL

CONTEXTUALIZANDO

TIR – CONCEITOS E IMPORTÂNCIA

TIR – CÁLCULO DA HP 12C

TIR – CÁLCULO NO EXCEL

SELEÇÃO DE PROJETOS

SELEÇÃO DE PROJETOS – EXEMPLOS DIVERSOS

FINALIZANDO

AULA 6

CONVERSA INICIAL

CONTEXTUALIZANDO

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE: EXEMPLOS E CÁLCULO NO EXCEL

AVALIAÇÕES DE PROJETOS EM CONDIÇÕES DE INCERTEZAS

TÉCNICAS PARA AVALIAÇÕES DE PROJETOS EM CONDIÇÕES DE INCERTEZA

DECISÃO DE INICIAR UM PROJETO: GO/NO GO

FINALIZANDO

BIBLIOGRAFIAS

- CONSALTER, M. A. S. Elaboração de projetos. 1. ed. Curitiba: InterSaberes, 2012.
- OLIVEIRA, D. de P. R. de. Administração de projetos. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- PMBOK. Um guia do conhecimento em gerenciamento de projetos (Guia PMBOK®). 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

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 1

INTRODUÇÃO

CONCEITOS E ELEMENTOS

ANÁLISE DO AMBIENTE

ESTABELECIMENTO DE DIRETRIZES ORGANIZACIONAIS

FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

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:

RESPONSABILIDADE FISCAL

RESUMO

Porque é necessário saber da Administração Pública? Ou por que é preciso conhecer os princípios que regem essa administração? O mercado de trabalho cobra, cada vez, que

estejamos atualizados sobre a Economia, Política, Segurança, Educação e uma série de assuntos que, de uma forma ou de outra, estão próximos de nós ou têm influência sobre o nosso cotidiano.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

AULA 1

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
FUNÇÕES DO ESTADO
CONCEITOS DO DIREITO ADMINISTRATIVO
REGIME DE DIREITO PRIVADO E REGIME JURÍDICO ADMINISTRATIVO
PRINCÍPIOS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
FINALIZANDO
PRINCÍPIOS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

AULA 2

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
ACESSO À INFORMAÇÃO PÚBLICA: UM DIREITO UNIVERSAL
ACESSO À INFORMAÇÃO PÚBLICA NO BRASIL
CULTURA DE SEGREDO VERSUS CULTURA DE ACESSO
NOVOS MECANISMOS DE ACESSO À INFORMAÇÃO
ACESSO: QUAIS SÃO AS EXCEÇÕES?
FINALIZANDO

AULA 3

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA DIRETA
ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA INDIRETA
ATIVIDADES ADMINISTRATIVAS
LICITAÇÕES
CONTRATOS ADMINISTRATIVOS
FINALIZANDO

AULA 4

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
ART. 1 DAS DISPOSIÇÕES GERAIS
ART. 22: MODALIDADES DE LICITAÇÃO
ART. 24: DISPENSA DE LICITAÇÃO
ART. 27: HABILITAÇÃO E DOCUMENTAÇÃO
ART. 38: PROCEDIMENTOS E ETAPAS
FINALIZANDO

AULA 5

INTRODUÇÃO
CONTEXTUALIZANDO
DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES
DO PLANEJAMENTO
DA DESPESA PÚBLICA
TRANSPARÊNCIA, CONTROLE E FISCALIZAÇÃO
FINALIZANDO

DA RECEITA PÚBLICA

AULA 6

INTRODUÇÃO

CONTEXTUALIZANDO

INTRODUÇÃO À LEI N. 4.320/1964, QUE TRATA DAS FINANÇAS E ORÇAMENTOS PÚBLICOS

SOBRE AS RECEITAS

SOBRE AS DESPESAS

SOBRE A PROPOSTA ORÇAMENTÁRIA

SOBRE O CONTROLE INTERNO E EXTERNO

FINALIZANDO

BIBLIOGRAFIAS

- BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 27 jul. 2018.
- CALCIOLARI, R. P. Quem controla o controlador? Polêmicas advindas da aprovação da Lei 13.655/2018. Consultor Jurídico, 4 maio 2018. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2018-mai-04/ricardo-calciolari-polemicasadvindas-aprovacao-lei13655>. Acesso em: 27 jul. 2018.
- DI PIETRO, M. S. Z. Direito administrativo. 22 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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 1

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)

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 – LOVE
MARKS

ESTRATÉGIAS DE VENDAS E ELASTICIDADE DE MERCADO: SEGMENTO X 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

- FERNANDES, B. H. R.; BERTON, L. H. Administração Estratégica: da competência empreendedora à avaliação de desempenho. São Paulo: Saraiva, 2012.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. Administração de marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.
- RORIZ COELHO, J. C. Modernizar para o futuro. São Paulo: FIESP, 2018.