



Projeto Pedagógico de Curso

Pós-Graduação *Lato Sensu*

Gestão de custos e planejamento estratégico

Sumário

1.	Nome do Curso e Área do Conhecimento	2
2.	Características Técnicas do Curso	2
3.	Público-alvo.....	2
4.	Critérios de Seleção	2
5.	Justificativa do Curso	3
6.	Objetivos do Curso.....	3
7.	Metodologia de Ensino e Aprendizagem	3
8.	Estágio Não Obrigatório.....	6
9.	Matriz Curricular	7
10.	Carga Horária	7
11.	Conteúdo programático.....	7
12.	Infraestrutura Física e Pedagógica.....	18

1. Nome do Curso e Área do Conhecimento

Nome do Curso: Gestão de custos e planejamento estratégico

Área de Avaliação (CAPES): Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo

Grande Área (CAPES): Ciências Sociais Aplicadas (60000007)

Área do Conhecimento (CAPES): Administração (60200006)

Classificação OCDE: Negócios, administração e direito

2. Características Técnicas do Curso

Modalidade: Educação a Distância

Número máximo de vagas por Polo/Unidade: 200 alunos

Período de Oferecimento: O curso possui entrada intermitente, respeitadas as datas de início e de fim cadastradas na oferta, bem como observado o período indicado para a sua integralização.

Limitações legais

Resolução CNE/CES Nº 1, de 06 de abril de 2018, que estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação *lato sensu*.

O candidato deverá ser graduado com diploma devidamente registrado segundo as normas estabelecidas pelo MEC.

3. Público-alvo

O presente curso se destina a profissionais que desejam aprofundar seu conhecimento acerca da gestão de custos do ponto de vista do planejamento estratégico. Para isso é necessário que já possuam uma base em cursos afins com administração de empresas, contabilidade ou economia.

4. Critérios de Seleção

O ingresso na pós-graduação será realizado por meio de processo seletivo descrito em Edital (inscrição, seleção e matrícula).

5. Justificativa do Curso

A estrutura de custos se mostra um componente basilar para o sucesso das organizações. Além disso, quando casada com um planejamento estratégico efetivo, a gestão de custos tem potencial de alavancar os resultados financeiros da empresa, garantindo vantagem competitiva frente ao cenário nacional e internacional.

6. Objetivos do Curso

6.1. Objetivos Gerais

- Aprender ferramentas estatísticas e financeiras para mensurar e otimizar a gestão de custos;
- Delinear o planejamento estratégico imerso na gestão efetiva de custos, criando consciência crítica e autônoma no profissional em formação.

6.2. Objetivos Específicos

- Apresentar métodos quantitativos que apoiem o processo de tomada de decisão gerencial;
- Desenvolver a habilidade de ler análises contábeis e utilizá-las como argumento de decisão;
- Articular as etapas do planejamento estratégico, sob o ponto de vista de gestão financeira;
- Fomentar o pensamento holístico com relação a gestão de custos, considerando as perspectivas de vendas, logística e vendas;
- Ainda no campo estratégico, desenvolver a visão de marketing e de estratégia para propor e alimentar vantagens competitivas efetivas.

7. Metodologia de Ensino e Aprendizagem

O desenvolvimento das disciplinas do curso se dará no ambiente virtual, onde o aluno cumprirá 40 horas por disciplina.

Estas 40 horas são compostas pelo estudo dos diversos insumos pedagógicos disponibilizados, como:

- ✓ materiais de leitura;
- ✓ videoaulas;
- ✓ slides;
- ✓ podcasts;

- ✓ indicações de leituras extras como artigos e capítulos de livros.

Como parte do modelo acadêmico, também contabilizamos:

- ✓ a interação com os tutores para esclarecimentos de dúvidas pedagógicas (via Fórum);
- ✓ a realização da avaliação disciplinar pelo aluno.

Vale ressaltar que cada aluno é único e tem seu próprio tempo para aprendizagem. Alguns conseguem assimilar o conteúdo com mais agilidade, outros precisam retomar as leituras e videoaulas para tornar sua aprendizagem efetiva.

O tempo gasto pelo aluno para o entendimento de cada disciplina depende também da sua familiaridade com o tema, ou seja, o conhecimento prévio que o aluno tem em relação a temática abordada.

No ambiente virtual, o aluno encontrará o conteúdo das disciplinas, organizados em temas/webaulas.

Para cada um deles, o aluno realizará um conjunto de atividades baseadas em leitura de textos de fundamentação teórica e acesso a recursos audiovisuais.

Um tutor apoiará as atividades realizadas no ambiente virtual, atendendo o aluno nas suas dúvidas por meio de ferramentas de comunicação.

O aluno, ao iniciar os seus estudos, terá um encontro presencial para acolhida/ambientação; esse encontro terá como objetivos:

- ✓ Integrar o aluno ao curso de Pós-Graduação.
- ✓ Dialogar e esclarecer as dúvidas sobre a proposta pedagógica do curso e as regras acadêmicas.
- ✓ Apresentar ao aluno o Ambiente Virtual de Aprendizagem (o primeiro acesso; o envio de documentos; os serviços de secretaria e financeiro; a disciplina Ambientação; a tutoria online; o boletim acadêmico; as disciplinas e seus conteúdos; a biblioteca virtual; entre outros).
- ✓ Proporcionar um momento de Network aos pós-graduandos.

Avaliação do Desempenho do Aluno

O aluno deverá realizar as atividades propostas no ambiente virtual. A realização das atividades irá compor sua frequência no curso, que será considerada para a sua aprovação.

A atividade avaliativa que o aluno realizará para compor a sua média é a Avaliação Virtual (AV); essa atividade é obrigatória e estará disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA, conforme cronograma de seu curso.

Para a aprovação em cada uma das disciplinas, o aluno deverá obter frequência de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) e nota igual ou superior a 7,0 (sete).

As notas devem ser expressas no intervalo de 0 (zero) a 10 (dez).

O aluno que obtiver média inferior a 7,0 (sete) nas disciplinas terá direito ao Programa de Dependência e Recuperação – PDR, mediante a solicitação de requerimento e respeitando o período de jubramento do curso.

O PDR será realizado no ambiente virtual de aprendizagem, sendo que o aluno terá acesso ao conteúdo da disciplina e realizará uma Avaliação Virtual - AV, e a nota obtida substituirá a média do aluno.

Para a obtenção do **Certificado** de Pós-graduação *Lato Sensu* – especialização, o aluno deverá cumprir todas as condições seguintes:

- ✓ Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) em todas as disciplinas;
- ✓ Nota igual ou superior a 7,0 (sete) em todas as disciplinas.

Certificação

O Certificado de conclusão de curso de Especialização será acompanhado por histórico escolar, em cumprimento às exigências da Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, da Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação.

Composição do Corpo Docente

O corpo docente do curso é constituído por profissionais qualificados, com comprovado saber em sua área de atuação, conforme Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, sendo integrado, no mínimo, por 30% (trinta por cento) de portadores de título de pós-graduação *stricto sensu*, isto é, portadores de títulos de Mestrado e Doutorado, obtidos em programas de pós-graduação *stricto sensu* devidamente reconhecidos pelo poder público em território nacional, ou revalidados, conforme legislação vigente. Os demais docentes são certificados em nível de especialização, pós-graduação *lato sensu*, de reconhecida capacidade técnico-profissional.

8. Estágio Não Obrigatório

O estágio curricular não obrigatório tem como finalidade estimular o aluno a desenvolver atividades extracurriculares, para que possa inter-relacionar os conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso e aplicá-los na solução de problemas reais da profissão, proporcionando o desenvolvimento da análise crítica e reflexiva para os problemas socioeconômicos do país, de acordo com a Resolução de Estágio curricular não obrigatório vigente na Instituição.

O estágio curricular não obrigatório do curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* segue as diretrizes estabelecidas pela Lei Nº 11.788/2008.

Os principais objetivos da prática do estágio curricular não obrigatório são:

- I. proporcionar o exercício do aprendizado comprometido com a realidade socioeconômica-política do país;
- II. propiciar a realização de experiências de ensino e aprendizagem visando à educação profissional continuada, alicerçada no desenvolvimento de competências e habilidades e ao exercício do pensamento reflexivo e criativo; e
- II. incentivar o trabalho de pesquisa e investigação científica, visando ao desenvolvimento da ciência, da tecnologia e da cultura.

A carga horária é definida pela concedente de estágio, não podendo ultrapassar a carga horária máxima de 6 (seis) horas diárias e 30 (trinta) horas semanais, as quais podem ser realizadas em empresas públicas ou privadas, instituição de pesquisa, órgãos governamentais e não governamentais, e as próprias unidades da Universidade, desde que sigam às condições adequadas para que o estagiário possa aprofundar os seus conhecimentos teóricos e práticos adquiridos no curso.

Para o Curso de Pós-Graduação EAD, a prática do estágio curricular não obrigatório é permitida durante a vigência do curso, não podendo exceder em um mesmo campo de estágio o período de 2 (dois) anos.

Os estágios curriculares não obrigatórios devem estar apoiados em Termo de Compromisso e de comum acordo com a Instituição, devendo explicitar não somente os aspectos legais específicos, como também os aspectos educacionais e de compromisso com a realidade social.

O Planejamento do Estágio Curricular Não Obrigatório é de responsabilidade do coordenador de curso/professor orientador e também do Departamento de Estágios.

9. Matriz Curricular

DISCIPLINAS	CH PRÁTICA	CH TEÓRICA	CH TOTAL
Ambientação	0h	0h	0h
Métodos quantitativos de apoio à decisão	0h	40h	40h
Gestão financeira	0h	40h	40h
Análise das demonstrações contábeis	0h	40h	40h
Planejamento estratégico orçamentário	0h	40h	40h
Gestão de vendas	0h	40h	40h
Gestão estratégica de custos	0h	40h	40h
Gestão de custos logísticos	0h	40h	40h
Gestão de custos e análise de viabilidade financeira	0h	40h	40h
Marketing estratégico e inteligência competitiva	0h	40h	40h

10. Carga Horária

A carga horária de 360h constitui o conteúdo ministrado em 9 (nove) disciplinas.

11. Conteúdo programático

Disciplina: Ambientação

Ementa: Ensino a distância: características desta modalidade de estudo. A tecnologia e o ensino à distância. Legislação do Ensino a Distância no Brasil. Aspectos relacionados ao perfil no Ensino a Distância.

Competências e Habilidades:

- Compreender a modalidade de ensino a distância.
- Identificar uma relação entre tecnologia e educação no contexto do EAD;

- Discutir elementos da legislação do ensino a distância no Brasil;
- Refletir sobre o perfil do aluno em ensino a distância.

Conteúdo Programático 1: Introdução ao Ensino a Distância.

Conteúdo Programático 2: Tecnologia e educação.

Conteúdo Programático 3: Legislação do Ensino a Distância no Brasil.

Conteúdo Programático 4: Perfil do aluno no Ensino a Distância.

Bibliografia básica:

BRASIL. Ministério da Educação. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - Lei n. 9.394/96**. Brasília, 1996. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm. Acesso em: 6 dez. 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. **Resolução CNE/CP n. 7, de 18 de dezembro de 2018**. Brasília, 2018. Disponível em: https://normativasconselhos.mec.gov.br/normativa/view/CNE_RES_CNECESN72018.pdf. Acesso em: 6 dez. 2022.

GIL, H. A passagem da Web 1.0 para a Web 2.0 e... Web 3.0: potenciais consequências para uma 'humanização' em contexto educativo. 2014. **Boletim informativo Cybercentro Castelo Branco**. Castelo Branco, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/2404/1/A%20passagem%20da%20Web%20Henrique.pdf>. Acesso em: 6 dez. 2022.

MEYER, A. I. da S. (2022). Conceituando a Educação a Distância. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, v. 8, n. 1, p. 590-601, [s. l.], 2022. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/3835>. Acesso em: 6 dez. 2022.

VAZ, M. L. de L.; RIBEIRO, F.; COSTA, L. A. da. Os desafios da educação a distância on-line e a remotividade na nova engenharia educacional. **Brazilian Journal of Science**, v. 1, n. 4, p. 79-86. Goiás, 2022. Disponível em: <https://www.brazilianjournalofscience.com.br/revista/article/view/79>. Acesso em: 6 dez. 2022.

VIEIRA, D. M. L.; COSTA, L. A.; VAZ, M. L. L. Um novo olhar para a educação a distância. In: MACHADO, G. E.; COSTA, S. C.; SILVA, K. R. P. **Debates contemporâneos: perspectivas e reflexões atuais**. Santa Maria: Arco, 2021.

Bibliografia Complementar:

BAPTISTA, M. M. Internet: auxílio à educação. **BIBLOS - Revista do Instituto de Ciências Humanas e da Informação**, v. 16, p. 37- 44, [s. l.], 2004. Disponível em: <http://hdl.handle.net/20.500.11959/brapci/23717>. Acesso em: 6 dez. 2022.

MOORE, M.; KEARSLEY, G. **Educação a distância: uma visão integrada**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

MORAN, J. M.; MASETTO, M. T.; BEHRENS, M. A. **Novas tecnologias e mediação pedagógica**. 21. ed. Campinas: Papirus, 2013.

PIVA, D. J.; PUPO, R.; GAMEZ, L. et al. **EAD na prática: planejamento, métodos e ambientes de educação on-line**. São Paulo: Elsevier, 2011.

Disciplina: Métodos quantitativos de apoio à decisão

Ementa: Introdução as ferramentas estatísticas descritiva, tipos de dados. Amostragem Conceitos Fundamentais de Probabilidade. Distribuições de probabilidade. Estatística descritiva. Intervalo de confiança. Testes de hipóteses. Análise de regressão simples e correlação. Otimização. Uso de softwares e análise de casos aplicados à gestão da cadeia de suprimentos.

Conteúdo Programático 1: Estatística descritiva e amostragem, descrevendo dados qualitativos, descrevendo dados quantitativos.

Conteúdo Programático 2: Medidas de posição, medidas de variação, medidas de forma e Box Plot.

Conteúdo Programático 3: Probabilidade: conceito e teoremas fundamentais, variáveis aleatórias, distribuição de probabilidade.

Conteúdo Programático 4: Métodos de estimação, estimação pontual e por intervalo.

Conteúdo Programático 5: Teste de hipóteses, regressão linear simples e correlação.

Conteúdo Programático 6: Programação linear e linear inteira, conceito de variáveis de decisão, função-objetivo e restrições.

Conteúdo Programático 7: Aplicação do solver do *excel* para otimizar modelos de programação linear, caso de problemas de transporte.

Conteúdo Programático 8: Método multicritério de apoio a decisão, caso de avaliação da escolha de um fornecedor.

Bibliografia:

BOUZADA, M.A. C., RIBEIRO, L. O. M., PEIXE J. B. **Métodos quantitativos aplicados a casos reais**. Elsevier, 2013.

LACHTERMACHER, G. **Pesquisa operacional na tomada de decisões**. 5. ed. São Paulo: Pearson Education, 2016.

MEDEIROS, V. Z. et al. **Métodos Quantitativos com Excel**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

RAGSDALE, C. T. **Modelagem e Análise de Decisão**. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

SIQUEIRA, J.O. **Fundamentos de métodos quantitativos**, 2012. São Paulo: Editora Saraiva.

WALPOLE, R., MYERS, R. H. **Probabilidade e estatística**. 8 ed. São Paulo: Pearson Education, 2009.

Bibliografia complementar:

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, Organização e Logística Empresarial**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

LIMA JUNIOR, F. R.; OSIRO, L.; CARPINETTI, L. C. R. **Métodos de decisão multicritério para seleção de fornecedores: um panorama do estado da arte**. Gest. Prod., São Carlos, v. 20, n. 4, p. 781-801, 2013.

PEREIRA, A. A.; OLIVEIRA, M. A.; LEAL JUNIOR, I. C. **Custo de transporte e alocação da demanda: análise da rede logística de uma produtora brasileira de fertilizantes nitrogenados**. J. Transp. Lit., Manaus, v. 10, n. 4, p. 5-9, Dec. 2016.

STEVENSON, W. J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harbra, 2001.

Disciplina: Gestão Financeira

Ementa: Administração Financeira. Valor do dinheiro no tempo e a taxa de Juros. Taxas e Amortização. Fontes de Financiamento e suas características. Avaliação do custo do capital.

Competências e habilidades:

- Incorporar os conceitos de capital, taxa de juros, montante e tempo da operação;
- Ser capaz de identificar quais as variáveis envolvidas e como devem ser utilizadas nos cálculos de matemática financeira;
- Compreender o conceito de inflação e suas causas, bem como os efeitos da inflação sobre os processos de tomada de decisão em uma empresa;
- Dominar cálculos relacionados aos dois sistemas de amortização: Sistema de Amortização Constante (SAC) e do Sistema Francês de Amortização (SFA/Price);
- Conhecer os conceitos de capital próprio e de terceiros e saber como alocá-los na contabilidade da empresa;
- Calcular variáveis relevantes como o valor presente (VP), valor presente líquido (VPL/NPV) e o *payback* médio;
- Entender sobre grau de alavancagem e o potencial do mesmo para estrutura financeira da empresa.

Conteúdo Programático 1: Conceitos fundamentais de gestão financeira. Juros. O valor do dinheiro no tempo. O consumo ao longo da linha do tempo tem valor diferenciado. A taxa de juros procura refletir o tempo adiado de consumo e o risco de não recebimento de parte ou do todo investido.

Conteúdo Programático 2: Capitalização simples e composta. Juros simples e juros compostos. Nos juros simples, não há a incorporação dos juros ao principal para efeito do cálculo dos juros do período seguinte. Nos juros compostos, em cada período contabilizado, os juros devem ser incorporados ao valor principal para o cálculo dos juros do próximo período.

Conteúdo Programático 3: Inflação, taxas de juros reais e nominais. O efeito da inflação sobre o poder aquisitivo da moeda deve ser considerado quando falamos em investimentos (e o retorno obtido a partir deles). Os juros reais mensuram o valor efetivamente conseguido com o investimento.

Conteúdo Programático 4: Sistemas de Amortização. As empresas podem realizar empréstimos e financiamentos por meio de sistemas de amortização constante (SAC) ou de prestações constantes (Price), com diferentes impactos em seu fluxo de caixa.

Conteúdo Programático 5: Fontes de financiamento. As empresas podem buscar (captar) os recursos necessários para financiar suas atividades a partir de fontes distintas, sendo que cada uma delas apresenta um custo diferenciado. Deve-se considerar que o prazo de financiamento também afetará o custo do dinheiro (em função do risco de crédito), sendo necessário compreender suas principais características.

Conteúdo Programático 6: Avaliação de investimento e custo de capital: próprio (dos sócios) ou de terceiros. Em cada uma dessas formas de captação de recursos, teremos expectativas a serem atendidas e riscos a serem considerados pelo gestor financeiro da empresa.

Conteúdo Programático 7: Alavancagem Financeira e Cálculo do Custo de Capital. Estudo do WACC (custo médio ponderado de capital). Como a empresa busca recursos em diversas fontes (arcando com diferentes custos), torna-se fundamental calcular qual o custo médio dos recursos que estão sendo captados para viabilizar a sua operação.

Bibliografia básica:

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. 4. ed. São Paulo: Atlas. 2009. ISBN13: 9788522453030

BERNARDI, L. A. **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN: 9788522442867

ASSAF NETO, A., LIMA, F. G, **Fundamentos de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017. ISBN 9788597010138

CASAROTTO FILHO, N., KOPITKE, B. H. **Análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2006. ISBN: 9788522448012

Bibliografia complementar:

PADOVEZE, C.L. **Administração Financeira de Multinacionais**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2006. ISBN: 8522105162

ROSS, S. A. WESTERFIELD, R. W. JAFFE J. F. **Administração financeira: corporate finance**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN: 9788522429424

SECURATO, J.R. **Mercado Financeiro: conceitos, cálculos e análise de investimentos**. 3. ed. São Paulo: Saint Paul, 2009. ISBN: 8598838748

Disciplina: Análise das demonstrações contábeis

Ementa: Na disciplina Análise das Demonstrações Contábeis, você irá rever alguns índices já vistos na graduação de ciências contábeis, caso seja egresso desse curso. Aqueles que são egressos de outras áreas empresariais terão condições de aprender e focar alguns aspectos importantes da análise empresarial. É importante que você compreenda bem as demonstrações contábeis a fim de que tenha condições técnicas de analisá-las. De forma breve, a análise nada mais é do que a comparação entre duas grandezas constantes, nas demonstrações, com o objetivo de obter uma informação específica sobre a empresa em questão. A análise de demonstrações contábeis de uma empresa tem por objetivo demonstrar os aspectos patrimoniais, financeiros e econômicos e deverão ser interpretadas e analisadas pelos usuários que necessitam conhecer a empresa.

Objetivo: Os objetivos da análise estão diretamente relacionados com os enfoques de interesse de cada usuário na empresa. Assim sendo, os objetivos desta disciplina são: aprofundar os estudos da

análise das demonstrações contábeis utilizando diversas ferramentas conhecidas; estudar as necessidades de adequação das demonstrações para fins de análise.

Conteúdo Programático 1: Visão geral de análise das demonstrações financeiras.

Conteúdo Programático 2: Indicadores de Liquidez.

Conteúdo Programático 3: Indicadores de Endividamento/Estrutura de Capital.

Conteúdo Programático 4: Indicadores de Lucratividade/Rentabilidade.

Conteúdo Programático 5: Modelos de Avaliação de Empresas.

Conteúdo Programático 6: Modelos de Insolvência.

Conteúdo Programático 7: Análise Dinâmica do Capital de Giro: análise do fluxo das variáveis empresarias.

Conteúdo Programático 8: Análise Dinâmica do Capital de Giro: análise das variações da Necessidade Líquida de Capital de Giro (NLOG).

Bibliografia:

BRAGA, Hugo Rocha. **DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS - Estrutura, análise e interpretação**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

DINIZ, Josedilton Alves; MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José. **ANÁLISE AVANÇADA DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS - Uma abordagem crítica**. São Paulo: Atlas, 2012

MARION, José Carlos. **ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS - Contabilidade empresarial**. 7. ed. 2012. São Paulo: Atlas, 2012.

Disciplina: Planejamento estratégico orçamentário

Ementa: Será apresentada nesta disciplina a importância do planejamento estratégico e do orçamento nas empresas, bem como suas relações. Você estudará diversas técnicas clássicas e modernas de orçamento utilizadas por grandes e pequenas empresas como o *budget*, *balanced scorecard*, *beyond budgeting*, orçamento base zero dentre outros. Além disso, verá os elementos essenciais que compõem qualquer orçamento bem como ferramentas e técnicas para a gestão e controle.

Conteúdo Programático 1: Planejamento Estratégico e Orçamento.

Conteúdo Programático 2: Orçamento de Vendas e Produção

Conteúdo Programático 3: Orçamento Base Zero e Orçamento Matricial e Beyond Budgeting.

Conteúdo Programático 4: Controlando e monitorando orçamentos.

Bibliografia Básica:

FREZATTI, F., **Orçamento Empresarial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. ISBN13: 9788522447640.

PADOVEZE. C.L. Planejamento Orçamentário. 2. ed. São Paulo: Cengage, 2009. ISBN: 8522108048.

PADOVEZE. C.L.; TARANTO, F. C. **Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2009. ISBN: 9788576051787.

SANVICENTE, A. Z.; SANTOS, C. C. **Orçamento na administração de empresas: planejamento e controle**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

Bibliografia Complementar:

BERNARDI, L. A. Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação. São Paulo: Atlas, 2007. ISSN: 9788522442867.

Disciplina: Gestão de vendas

Ementa: Planejamento e Gestão de Vendas. Gestão da Força de Vendas. Técnicas de Negociação. Merchandising e Promoção de Vendas.

Conteúdo Programático 1: Planejamento e Gestão de Vendas - Etapas e Objetivos: Etapas do processo de venda; Objetivos de vendas estratégicos, táticos e operacionais.

Apresentar todas as etapas do processo de vendas, como se traça os objetivos de vendas de uma empresa e as análises necessárias para tomadas de decisão na área. Texto de Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 2: Planejamento e Gestão de Vendas – Diagnóstico de ambiente interno e externo para apoio as vendas.

Apresentar metodologias que auxiliam no diagnóstico da estrutura de ambiente que auxilie a força de vendas potencializando seu desempenho. Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 3: Gestão da Força de Vendas 01: Funções, estruturação e dimensionamento da força e vendas, definição de territórios, cobertura do mercado e divisão da força de vendas: Métodos de previsão de vendas.

Discutir quais os melhores critérios para a estruturação de uma força de vendas, divisões de território e metodologias de previsão. Texto de Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 4: Gestão da Força de Vendas 02: Critérios de acompanhamento do desempenho da força de vendas em relação aos objetivos empresariais.

Mostrar as opções de critérios de acompanhamento de performance de força de vendas existentes. Texto de Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 5: Técnicas de Negociação 01: Etapas do processo de negociação; Organização da Equipe de Vendas. Mensuração de desempenho e produtividade.

Apresentar as etapas existentes em um processo de negociação e como as mesmas devem ser seguidas. Discutir as melhores práticas na organização de uma equipe de vendas e possibilidades de mensuração da produtividade das mesmas. Texto de Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 6: Técnicas de Negociação 02: Motivação e liderança aplicados à vendas e negociação.

Mostrar princípios de motivação e liderança que podem ser aplicados a estratégias de vendas e negociação com apresentação de casos práticos. Texto de Apoio: MOREIRA (2007).

Conteúdo Programático 7: Merchandising e Promoção de Vendas - O que é / Tipos

Mostrar o que é um composto promocional com as implicações vinculadas a preço. Apresentar os tipos de promoções existentes (vendas e institucional) bem como exemplos de utilização. Texto de Apoio: BLESSA (2007).

Conteúdo Programático 8: *Merchandising* e Promoção de Vendas – Legislação: Noções sobre os aspectos legais em vendas. Principais aspectos do Código de Defesa do Consumidor. Propaganda e publicidade enganosa e abusiva. Discutir as implicações legais na realização de promoções, legislações existentes e pontos de atenção frente ao Código de Defesa do Consumidor. Texto de Apoio: BLESSA (2007), RIZZATTO (2009).

Bibliografia:

BLESSA, R. **Merchandising no Ponto de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN: 9788522444106.

MOREIRA, J. C. T. **Administração de Vendas**. 2. ed. São Paulo: Saraiva. 2007. ISBN: 8502060600.

RIZZATTO N., L. A. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. 4 ed. São Paulo: Ed. Saraiva, 2009. ISBN: 9788502071797.

Disciplina: Gestão estratégica de custos

Ementa: Abordagem sobre a importância da gestão de custos, envolvendo a fundamentação de contabilidade e da gestão de custos. Conceituação de Custos e classificação de custos e despesas. Detalhamento dos elementos de custos. Estudo dos sistemas de custeio e suas etapas de implantação de um sistema de custeio. Fundamentação do preço de produtos e serviços (os C's do preço),

envolvendo margem de contribuição, análise custo, volume e lucro. Análise de alavancagem operacional e financeira. Detalhamento referente a custos como estratégia competitiva.

Competências e Habilidades:

- Entender a importância da gestão de custos nas organizações;
- Conhecer os principais métodos de custeio e suas aplicações;
- Compreender e analisar a necessidade de implantação e estruturação de uma gestão de custos
- Estudar o gerenciamento estratégico de custos como sendo um diferencial competitivo
- Compreender a gestão de custos como um instrumento fundamental para agregar valor às empresas.

Conteúdo Programático 1: Importância da contabilidade de custos. Funções da gestão de custos. Conceito de custos. Elementos de custo. Classificação dos Custos e Despesas. Elementos de custos.

Conteúdo Programático 2: Métodos de custeio: Custeio por Absorção; Custeio Direto ou Variável; Custeio Baseado em Atividades (ABC) e a geração de valor na cadeia de produção; custeio por ordem de produção e por processo contínuo. Etapas de implantação de um sistema de custeio.

Conteúdo Programático 3: Fundamentação do preço do bem ou serviço: Parâmetros para calcular o preço; receita; Mark up; ponto de equilíbrio; margem de contribuição de cada serviço; economias de escala etc.; Análise de custos, volume e lucro. Alavancagem e ponto de equilíbrio; Estratégias de Preço os C's do preço (clientes, concorrência e custos). Alavancagem operacional e financeira.

Conteúdo Programático 4: Gestão de custos como estratégia competitiva: qual estratégia deverá ser adotada? A curva de aprendizado; o ciclo de vida do produto; Matriz de crescimento e participação de mercado (Matriz BCG); Rentabilidade x estratégias competitivas; Geração de valor.

Bibliografia básica:

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicações na calculadora ora HP 12C e Excel**. 7. Ed. São Paulo: Atlas; 2019.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

YANASE, J. **Custos e formação de preços: importante ferramenta para tomada de decisões**. São Paulo: Trevisan Editora, 2018.

MARION, J. C.; RIBEIRO, O. M. **Introdução à contabilidade gerencial**. 3. Ed. São Paulo: Saraiva, 2018

Bibliografia complementar

BRUNI, Adriano Leal. **A administração de custos, preços e lucros: com aplicações na hp12c e excel**. São Paulo: Atlas, 2006.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade de custos: teoria, prática, integração com sistemas de informações (ERP)**. São Paulo: Cengage Learning, 2016

BEULKE, R.; BERTÓ, D. J. **Gestão de Custos**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

CLAVIJO, S. C. **Contabilidad y Finanzas**. La Contabilidad Interna, analítica o de Costes. Universitat de Barcelona Virtual. 2005

Disciplina: Gestão de custos logísticos

Ementa: Fundamentos de custos aplicados à logística. Os métodos de custeio logístico. Análise de rentabilidade em logística. Fundamentos de tributação aplicada à logística. Os tributos e seus impactos nos processos logísticos. Assim, serão levantados os fundamentos para realizar o correto gerenciamento dos custos logísticos de uma organização. Entender o impacto da tributação da logística de cadeia de suprimentos. Dar os subsídios necessários para auxiliar compreender e analisar a formação de custos, *markup* e preço de venda.

Conteúdo Programático 1: Conceitos básicos; custo direto e indireto, custo fixo e variável, conceito do custo total da logística.

Conteúdo Programático 2: Custo de transporte.

Conteúdo Programático 3: Custo de armazenagem.

Conteúdo Programático 4: Custo de manutenção de estoque.

Conteúdo Programático 5: Custos de embalagens.

Conteúdo Programático 6: Custo de atendimento e processamento de pedido.

Conteúdo Programático 7: Tributação inerente ao processo logístico: IPI, ICMS, ISS, PIS/COFINS.

Conteúdo Programático 8: Custeio ABC e formação de preço.

Bibliografia:

FARIA, A.C.; COSTA, M. F. G. **Gestão de custos logísticos**. São Paulo: Atlas, 2013.

FARIA, A.C., TOYOSE, F.H., RUIZ, P.S.L. **Redução de custos logísticos e lead times em operações de comércio exterior com a utilização do custeio baseado em atividades – abc: uma pesquisa-ação**, SIMPOI. 1–16, 2010.

HANSEN, D. R.; MOWEN, M. M. **Gestão de custos: contabilidade e controle**. São Paulo: Cengage, 2015.

SOUZA, L. E.; KULPA, L.; DUBOIS, A. **Gestão de custos e formação de preços: Conceitos, Modelos e Instrumentos**. São Paulo: Atlas, 2009.

Demais referências:

ADLMAIER, D.; SELLITTO, M. **Embalagens retornáveis para transporte de bens manufaturados: um estudo de caso em logística reversa**, Produção, v. 17, n. 2, p. 395-406, 2007.

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: Planejamento, Organização e Logística Empresarial**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BOWERSOX, D. J.; COOPER, M. B.; CLOSS, D. J. **Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2013

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços**. São Paulo: Atlas, 2012.

KUSSANO, M. R. **Custos logísticos agroindustriais: avaliação do escoamento da soja em grão do Mato Grosso para o mercado externo**, Gest. Prod., São Carlos, v. 19, n. 3, p. 619-632, 2012.

LIMA, M. Custos logísticos no Brasil. Disponível em: < <http://www.ilos.com.br/web/custos-logisticos-no-brasil/>>. Acesso em: 29 jan. 2018.

NOVAES, A. G. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição: Estratégia, Operação e Avaliação**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

Disciplina: Gestão de custos e análise de viabilidade financeira

Ementa: Estudo da importância dos custos, de seu planejamento e da formação de preço de produtos e bens nas indústrias, comércios e na prestação de serviço. Análise econômica e financeira de investimentos para a tomada de decisão.

Competências e Habilidades:

- Conhecer os principais sistemas de apropriação de custos visando a avaliação de estoques, tomada de decisão e controle operacional financeiro;
- Adquirir visão sistêmica da contabilidade de custos como ferramenta para as decisões administrativas e funcionamento das organizações;
- Tomar decisões estratégicas envolvendo a estrutura de custos e produtos.

Conteúdo Programático 1: Contabilidade de custos e formação de preços de venda.

Conteúdo Programático 2: Planejamento e controle dos custos.

Conteúdo Programático 3: Análise econômica e financeira.

Conteúdo Programático 4: Avaliação de investimentos.

Bibliografia Básica:

HIRSCHFELD, H. **Engenharia econômica e análise de custos**. São Paulo: Atlas, 2000.

RIBEIRO, O. M. **Contabilidade de custos fácil**. 8.ed. ampl. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013.

TORRES, O. F. F. **Fundamentos da engenharia econômica e da análise econômica de projetos**. São Paulo: Cengage Learning, 2006.

Bibliografia Complementar:

BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

DUTRA, R. G. **Custos: uma abordagem prática**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LEONE, G. S. G. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 8.d. São Paulo: Atlas, 2012.

MEGLIORINI, E. **Custos: análise e gestão**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

Disciplina: Marketing estratégico e inteligência competitiva

Ementa: O objetivo da disciplina é articular estratégias no âmbito do marketing, fomentando a consciência crítica de cunho analítico e digital para desenvolvimento de inteligência competitiva no cenário nacional e internacional de competição empresarial.

Conteúdo Programático 1: Desenvolvimento do Plano Estratégico: Definição, origem e aplicabilidade.

Conteúdo Programático 2: Utilizando o Marketing estratégico como instrumento de competitividade: conceito, ações e ferramentas.

Conteúdo Programático 3: Análise do ambiente de negócios: atratividade e competitividade.

Conteúdo Programático 4: O Modelo de Negócios: *Business Model Generation*, Canvas e Proposta de Valor.

Conteúdo Programático 5: Disrupção - uma nova abordagem estratégica.

Conteúdo Programático 6: Análise do ambiente interno: forças e fraquezas.

Conteúdo Programático 7: Execução da estratégia: pessoas, processos, qualidade, Imagem e finanças.

Conteúdo Programático 8: Métricas e revisões estratégicas.

Bibliografia:

COSTA, Eliezer Arantes da. **Gestão Estratégica:** Da empresa que temos para a empresa que queremos. São Paulo: Saraiva, 2007.

KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. **A estratégia do oceano azul.** Rio de Janeiro: Campus, 2005.

KOTLER, Philip. **Marketing para o Século XXI:** Como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Futura, 1999.

KOTLER, Philip; LANE, Kevin. **Administração de Marketing:** A Bíblia do Marketing. Rio de Janeiro: Prentice Hall Brasil, 2006.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation.** Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2010.

12. Infraestrutura Física e Pedagógica

O aluno encontrará todo o conteúdo do curso e assistirá às aulas gravadas no ambiente virtual. Para assistir às aulas é fundamental que as especificações abaixo sejam obedecidas, possibilitando, assim, uma recepção de maior qualidade dos vídeos.

Hardware:

- Processador Intel Core 2 Duo ou superior.
- 2Gb de Memória RAM.
- Placa de vídeo com resolução 1024x768, qualidade de cor 32 bits e compatível com Microsoft DirectShow.
- Microsoft DirectX 9.0c ou posterior.

Software:

- Navegador: Firefox, Google Chrome, Internet Explorer (sempre atualizado).
- Sistema Operacional: Windows XP ou posterior.
- Adobe Flash Player (atualizado).

- *Plugin* de vídeos SilverLigth (atualizado)

Rede:

- Conexão com a Internet banda larga de no mínimo 2 MB.
- Em caso de acesso em ambientes corporativos além da velocidade, é necessário verificar as condições de segurança de rede de sua empresa e se certificar que o site não estará bloqueado.

Adicionalmente, é prevista a utilização da biblioteca virtual para consultas bibliográficas e pesquisa de assuntos referentes às disciplinas ministradas.

