



ÁREA:
GESTÃO EMPRESARIAL



MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL

MBA  **FGV**



A FGV

Mais de 70 anos de história. A FGV nasceu com o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico do Brasil por meio da formação de administradores qualificados, nas áreas pública e privada. Ao longo do tempo, a FGV ampliou sua atuação para outras áreas do conhecimento, sendo sempre reconhecida pela qualidade e excelência ao produzir e difundir conhecimento.

RECONHECIMENTO

6º THINK TANK entre os melhores pelo 2018 *Global Go To Think Tank Index Report*.

LÍDER NO MEC/IGC

Líder no ranking nacional segundo o Índice Geral de Cursos (IGC) do Ministério da Educação (MEC), ocupando os três primeiros lugares.

PARCERIAS INTERNACIONAIS

A FGV possui parceria com mais de 200 instituições estrangeiras de ensino superior.



SOBRE O CURSO MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL

Certificado pela Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (FGV/ EBAPE), o curso tem como intuito desenvolver no aluno uma visão estratégica do mundo empresarial, através de instrumentos que permitam uma maior eficiência no processo decisório. Ao final do curso, o participante estará capacitado a analisar, estruturar e sintetizar as informações relacionadas à área de gestão, tendo também estimulado suas habilidades pessoais em comunicação, planejamento e liderança.

PARA QUEM É?

O MBA é desenhado para profissionais com, no mínimo, 04 anos de experiência profissional relevante, cujo ponto alcançado em suas carreiras os obriga a atingir novos níveis de formação acadêmica e que sintam necessidade de reciclagem e que aspirem cargos executivos em suas empresas, que demandem além de experiência profissional, sólidos conhecimentos de economia, finanças, marketing e gestão de pessoas.

Tempo mínimo de conclusão da graduação: 2 anos (maior experiência profissional pode reduzir a necessidade do tempo mínimo de formado).

No curso poderão ser disponibilizados textos e vídeos em inglês, por isso é importante que o aluno tenha razoável compreensão da língua inglesa.

COMO ACONTECE?

Com uma metodologia atual e diferenciada, o curso é composto por um núcleo básico de aulas expositivas estruturadas em leituras obrigatórias previamente indicadas. O programa também inclui sessões práticas de análise da conjuntura internacional; palestras com convidados especialistas em diplomacia, negociação e política internacional; e debates sobre tópicos da agenda internacional. O curso também terá textos disponibilizados em inglês, o que reforça a necessidade de o aluno ter boa capacidade de compreensão da língua.



COORDENAÇÃO

Coordenador do MBA em Gestão Empresarial, o professor Miguel Lima é doutor em Comunicação pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ); mestre em Administração de Empresas pela Universidade Federal Fluminense (UFF); especialista em Relações Internacionais pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ); e economista pela Universidade Federal Fluminense (UFF).

O professor possui vasta experiência profissional. Ele já atuou como gerente comercial da Sika S/A e da Montana S/A, foi gerente de Comércio Exterior do Grupo Irwin Industrial e da Petrobras Internacional S/A-Braspetro. É coordenador e coautor do livro “Gestão de Marketing”, editado pela Editora FGV; organizador e coautor do livro “Gestão de Negócios Internacionais”, publicado pela Editora Saraiva; coautor do livro “Gestão e Planejamento de Marketing”; e coordenador e coautor do Livro “Marketing”, da Editora FGV; e do livro “Manual de Economia e Negócios Internacionais”, da Editora Saraiva.

PROGRAMA E CARGA HORÁRIA



1. Direito do Consumidor

24h/a

11. Gestão de Vendas

24h/a

2. Economia Empresarial

24h/a

12. Inovação nas Organizações

24h/a

3. Finanças Corporativas

24h/a

13. Jogo de Negócios

24h/a

4. Gestão Contábil Financeira

24h/a

14. Marketing

24h/a

5. Gestão Estratégica

24h/a

15. Matemática Financeira

24h/a

6. Gestão de Projetos

24h/a

16. Plano de Negócios

24h/a

7. Gestão Estratégica da Tecnologia da Informação

24h/a

17. Negociação e Administração de Conflitos

24h/a

8. Gestão Integrada de Custo e Orçamento

24h/a

18. Empreendedorismo

24h/a

9. Gestão de Pessoas

24h/a

10. Gestão da Qualidade e Processos

24h/a

Carga Horária Total (horas/aula)

432

GRADE CURRICULAR



Direito do Consumidor

Código de Defesa do Consumidor. Conceitos e relação entre consumidor e fornecedor. Equiparados ao consumidor. Empresa consumidora. Política nacional das relações de consumo. Publicidade abusiva e enganosa. Prevenção e reparação de danos. Dano material e moral. Responsabilidade civil, penal e administrativa. Responsabilidade por vício do produto e serviço.

Economia Empresarial

Fundamentos da análise econômica: oferta demanda equilíbrio de mercado, elasticidade-preço e elasticidade-renda da demanda, elasticidade-preço da oferta. Mensuração da atividade econômica: PIB e PNB, inflação e índices de preço, poupança e investimento, crescimento e flutuações cíclicas. Economia monetária: conceitos de moeda e a atuação do Banco Central. Balanço de pagamentos. Balança comercial, conta de capital e regimes cambiais. Modelos de conjuntura e crescimento. Os mercados competitivos e não competitiva regulação de mercado, grupos econômicos, atuação do CADE e SDE e papel do governo e blocos econômicos.

Finanças Corporativas

Visão geral de finanças. Risco e retorno. CAPM (Capital Asset Pricing Model). CMPC (Custo Médio Ponderado de Capital). Fluxo de caixa dos investimentos e capital de giro. Critérios para análise de projetos. Período payback simples e descontado. VPL (Valor presente líquido). TIR (Taxa interna de retorno) e TIR modificada). Índice de lucratividade. Administração da Liquidez. Administração do Capital de Giro. Ciclos Operacional e Financeiro Necessidade de Capital de Giro. Ponto de Equilíbrio. Avaliação de empresas e projetos - Conceitos fundamentais.

Gestão Contábil Financeira

Fundamentos da Contabilidade. Demonstrações Contábeis de acordo com a Lei das S/A: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado, Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado. Participações Societárias e variações do Patrimônio Líquido. Situação financeira x situação econômica. Critérios de análise econômico-financeira, análise vertical, horizontal e indicadores de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade.

Gestão Estratégica

Conceituação de estratégia. Aspectos da evolução do pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento estratégico. Definição de missão e visão, valores, política e diretrizes. Análise do ambiente externo: cenários prospectivos, oportunidades, ameaças. Análise competitiva. Análise do ambiente interno: recursos, capacidades e competências. Pontos fortes e fracos. A matriz SWOT e o desenvolvimento de estratégias. Objetivos estratégicos, desenvolvimento de estratégias e planos de ação. Balanced Scorecard (BSC).

Gestão de Projetos

Fundamentos de gerenciamento de projetos. Evolução dos Conceitos. PMI - PMBOK. As certificações em gerenciamento de projetos. Técnicas e ferramentas para gerenciamento. Elaboração de project charter. Criação de EAP - WBS (work breakdown structure). Diagrama de Gantt. Sequenciamento de Atividades e o método do caminho crítico (CPM). Análise, interpretação e resposta aos riscos do projeto. Cronogramas físico-financeiro e o controle do projeto. Plano de Ação. Indicadores de desempenho e o Earned Value (valor agregado).

Gestão Estratégica da Tecnologia da Informação

TI nas Organizações - Estratégia e Conceitos. Fazendo negócios na economia digital. Tendências em Tecnologia da Informação. Planejamento e estratégia de TI. Modelo de forças competitivas. O impacto da tecnologia no Modelo de Porter. Modelo da cadeia de valor. Infraestrutura de TI. A revolução da Internet - E-business e E-commerce. B2C. B2B. Outros modelos. Mobile e-commerce. Aplicações nas Organizações - Sistemas de Informação. Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI), Governança de TI.

Gestão Integrada de Custo e Orçamento

Visão gerencial dos custos. Custos para tomada de decisões: custeio por absorção x custeio direto. Análise custo/volume/lucro: margem de contribuição, ponto de equilíbrio e alavancagem. Orçamento como instrumento de planejamento e controle. Orçamentos básicos: operação, investimentos e caixa. Orçamento de operação: vendas, produção de despesas operacionais. Orçamento de investimentos: bens de capital e outros investimentos. Orçamento de caixa: recebimentos e pagamentos. Demonstrações financeiras projetadas: balanço patrimonial, demonstração do resultado e fluxo de caixa.

Gestão de Pessoas

Mudanças comportamentais. Gestão do autoconhecimento. Tipologia comportamentais e autoconhecimento. Aprendizagem e comportamento organizacional. O líder como educador. Processos de comunicação. Comunicação interpessoal. Canais de comunicação formais e informais. Motivação. Aspectos conceituais e teorias motivacionais. Liderança como essência da gestão. Líder coach versus líder mentor. Competências e desenvolvimento de liderança. Formação e desenvolvimento de equipes.



Gestão da Qualidade e Processos

Evolução do processo da qualidade. Ciclo PDCA. Ferramentas de gerenciamento. Visão, mapeamento, definição, melhoria e avaliação de processos. Indicadores de qualidade e produtividade. Ambiente Seis Sigma. Ciclo DMAIC e suas variações. Certificações ISO. Documentação da qualidade: controle, procedimentos e registros. Sistemas integrados de gestão. Métodos específicos de gestão. Modelo de gestão do Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ). Metodologia para desenvolvimento e implementação do modelo de gestão pela qualidade. Fatores críticos de sucesso.



Gestão de Vendas

Vendas na estratégia de marketing. Pressupostos básicos da política comercial. O processo de venda. Relacionamento baseado em valor. Administração de vendas. Sistemas de informação de vendas - automação da força de vendas. Estrutura e funções de vendas - uma visão estratégica. A busca do melhor mix entre clientes, produtos e territórios. Onde ocorrem as vendas: o campo de trabalho. Relacionamento comercial. Fatores críticos de sucesso.

Inovação nas Organizações

Relação entre processos de inovação, gestão do conhecimento e organizações de aprendizagem. A gestão de transferência de conhecimento. A inovação como instrumento de criação de mercado. Ferramentas de inovação. Abordagem sistemática e a criação de novos conceitos: implementação de ideias; ferramentas de inovação no desenvolvimento de novos produtos. Comunidades de prática: ações, atividades e modos de operações. O impacto das opções estratégicas, cultura.

Jogo de Negócios

Aplicações dos conhecimentos aprendidos ao longo do curso em atividades que simulem situações reais do cotidiano da atividade empresarial.

Marketing

Conceitos e definições básicas de marketing. Introdução ao marketing estratégico. O marketing estratégico como recurso de competitividade de organizações no atual cenário econômico. Ambiente de marketing. Segmentação de mercado. O mix de marketing frente ao mercado. Produto. Preço. Distribuição. Comunicação e promoção. Criação de valor de mercado. Influência da tecnologia nas estratégias de marketing. Planejamento de marketing e ferramentas de controle.

Matemática Financeira

Conceitos financeiros fundamentais. Juros Simples e Juros Compostos. Tipos de Taxas de Juros. Operações de Desconto. Equivalência de taxas e capitais. Cálculo do valor presente e valor futuro. Séries de Pagamentos - Séries Uniformes Antecipadas, Postecipadas e Diferidas. Sistemas de amortização: tabela price e sistema de amortização constante. Método de análise de fluxos de caixa. Desconto racional composto e desconto comercial.

Plano de Negócios

Desenvolvimento de um projeto integrado de negócios (plano de negócios). O plano de negócio: o ramo e as atividades da empresa. O estudo de mercado. A análise estratégica. O plano de marketing. Projeção de resultados. O plano econômico financeiro. Os aspectos operacionais e logísticos. A estrutura organizacional e os elementos da gestão de pessoas. O sumário executivo. O empresário empreendedor.

Negociação e Administração de Conflitos

Aspectos conceituais associados ao processo de negociação. Negociação: aspectos relacionais. Negociação: aspectos substantivos. Negociação: aspectos processuais de execução.

Empreendedorismo

Perfil do empreendedor e suas motivações. Barreiras exógenas e endógenas ao empreendedorismo. Ambientes organizacionais favoráveis ao empreendedor. Identificação de novos negócios e sua estruturação. Mecanismos de viabilização de negócios. Atuação do Developer; fusões e aquisições de empresas. Avaliação e mitigação dos riscos dos negócios. Considerações sobre o plano de negócio. Modelos de financiamento de um novo empreendimento. Principais fontes e agentes de recursos.



COMO É O PROCESSO DE SELEÇÃO?



Confira o passo a passo do processo seletivo:

ETAPA 1

Inscrição

Preenchimento da ficha de inscrição e upload do currículo profissional e acadêmico pelo site fgv.br/educacao-executiva

ETAPA 2

Agendamento da Reunião de Orientação Acadêmica

ETAPA 3

Participação na Reunião de Orientação Acadêmica

ETAPA 4

Aprovação e/ou redirecionamento para outro curso

ETAPA 5

Matrícula

Divulgação do resultado do processo e realização da matrícula

- » As informações submetidas pelos candidatos e o resultado do processo seletivo serão mantidos em caráter confidencial e divulgados apenas aos e-mails cadastrados na inscrição;
- » O processo seletivo é válido por um ano e não garante a vaga;
- » As matrículas serão aceitas enquanto houver disponibilidade de vagas.

ONDE ESTUDAR, DATA DE INÍCIO E HORÁRIO DAS AULAS



PAULISTA

Av. Paulista, 548 – andar intermediário

Data de início: 08/03/2021

Horário das aulas: 2as e 3as feiras das 19h às 22h30

BERRINI

Av. Nações Unidas, 12.495 - anexo 1 - térreo

Data de início: 27/04/2021

Horário das aulas: 2as e 3as feiras das 19h às 22h30

FARIA LIMA

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.188 - 2º andar

Data de início: 06/04/2021

Horário das aulas: 2as e 3as feiras das 19h às 22h30

Para as turmas de sábado (quinzenais), as provas serão realizadas às sextas-feiras no período noturno. As aulas inaugurais e eventuais aulas de reposição, provas substitutivas, palestras temáticas e outras atividades extracurriculares podem ser realizadas em outro dia da semana e horário que não os definidos para a aula.

INVESTIMENTO



Formas de pagamento	Valor com desconto para matrículas até 04/12/2020	Valor com desconto para matrículas até 29/01/2021	Valor a partir de 01/02/2021
À Vista	R\$ 39.904,09	R\$ 40.702,18	R\$ 41.516,22
5 Parcelas	R\$ 8.060,63	R\$ 8.221,84	R\$ 8.386,28
10 Parcelas	R\$ 4.080,56	R\$ 4.162,17	R\$ 4.245,42
18 Parcelas	R\$ 2.312,12	R\$ 2.358,37	R\$ 2.405,53
20 Parcelas	R\$ 2.091,15	R\$ 2.132,97	R\$ 2.175,63
25 Parcelas	R\$ 1.693,52	R\$ 1.727,39	R\$ 1.761,93
30 Parcelas	R\$ 1.428,56	R\$ 1.457,13	R\$ 1.486,28

- Os planos de investimentos serão válidos para candidatos aprovados com matrículas efetivadas até as datas mencionadas acima. O processo de matrícula compreende entrega da documentação, assinatura do contrato e pagamento da primeira parcela. Todo parcelamento incide juros de 0,5% a.m.

Formas de Pagamento

Boleto Bancário ou Cartão de Crédito - compra recorrente (Visa e Mastercard). O primeiro pagamento deverá ser realizado via boleto bancário e terá como data de vencimento 3 (três) dias corridos após a efetivação de matrícula. As demais parcelas poderão ser pagas via cartão de crédito ou boleto e terão vencimento para o dia 10 (dez), a partir do mês do início do curso.

Pagamento via boleto bancário

Se a opção do pagamento selecionado na inscrição foi de pessoa física, o boleto será enviado para o e-mail cadastrado. A emissão de uma segunda via, por atraso, implicará em acréscimo de 2%, a título de cláusula penal não compensatória e juros de 1% ao mês sobre o valor na data de sua quitação.

Pagamento via cartão de crédito

A modalidade de cartão de crédito disponibilizada é a de compra recorrente (Visa e Mastercard), o valor da parcela é descontado mensalmente, sem bloquear o valor total do curso no limite de cartão.

Pagamento por empresas (pessoa jurídica)

O candidato deverá trazer uma carta de autorização da empresa.

MATRÍCULA



Ainda que o candidato seja aprovado no processo seletivo, a matrícula somente é efetivada após a entrega de toda documentação exigida, pagamento do boleto e assinatura do contrato. Ela poderá ser efetuada por procurador habilitado, por instrumento público ou particular de procuração, com firma reconhecida, em que deverão ser outorgados poderes para matrícula e para assinatura do contrato.

Fique ligado

No caso de documentos originais em língua estrangeira, será obrigatória a apresentação de tradução juramentada na entrega da documentação.

Aproveite

Matrículas simultâneas de funcionários da mesma empresa têm desconto de 5%, com apresentação do contracheque ou crachá.

Documentação obrigatória:

- » Diploma de nível superior ou, na falta deste, certificado de conclusão do curso de graduação ou a carteira de identidade profissional, emitida por órgão de classe de profissões regulamentadas (*);
- » Histórico escolar do curso de graduação com a carga horária total do curso (mínima de 1.600 horas-aula) (*);
- » Cédula de identidade e CPF (**);
- » Comprovante de residência (**);
- » Certificado de conclusão de curso realizado na FGV no caso de ex-alunos (***);
- » Alunos estrangeiros: é necessário também apresentar os seguintes documentos (não se aplicam aos estrangeiros que já têm visto de permanência ou de trabalho):
 - Passaporte ou documento equivalente (**);
 - Visto temporário de estudante concedido pela autoridade consular brasileira situada no respectivo país de origem;
 - Cópia de apólice de seguro com vigência para o período do curso a ser realizado;
 - Prova de meios de subsistência no país durante o curso, no caso de ser bolsista;
 - O diploma e o histórico deverão ser apresentados com tradução juramentada.

(*) declaração de conclusão emitida há no máximo 12 meses pela Instituição de Ensino Superior onde o curso foi realizado. Somente cópias autenticadas ou cópias simples junto com documentos originais para autenticação no ato da matrícula. Sendo que o certificado é válido apenas para a matrícula, o diploma deverá ser entregue até o final do curso. O candidato deverá impreterivelmente ter colado grau para efetivar a matrícula. No certificado de conclusão do curso e no histórico escolar, deve constar a data de colação de grau já realizada.

(**) cópia simples e documentos originais.

(***) ex-alunos da FGV têm direito a um percentual de desconto sobre o valor total do curso, que será informado no ato da matrícula mediante apresentação da documentação exigida. Os descontos não são cumulativos.

Interrupções de matrícula

De acordo com o regulamento dos cursos, o trancamento de disciplinas tem finalidade unicamente acadêmica (notas e faltas), e, caso seja efetuado, permanecem válidos todos os compromissos financeiros assumidos pelo aluno em relação ao curso.

Na falta de quórum na turma escolhida, o candidato poderá participar do processo de seleção para outros cursos disponíveis de seu interesse que tenham vaga ou optar pela restituição integral do valor pago.

Para cancelamentos antes do início do curso, serão adotados os seguintes critérios:

- » Até 30 dias: devolução de 100% do valor pago;
- » Até 15 dias: será descontado 50% do valor de uma parcela do plano máximo oferecido pela FGV;
- » Inferior a 14 dias: será descontada uma parcela do plano máximo oferecido pela FGV.

Atenção aos prazos de devolução de valores pagos (sem correção), inclusive em caso de cancelamento do curso por falta de quórum:

- » **Pagamento via boleto:** prazo estimado de até 15 dias úteis, por meio de depósito bancário, em conta corrente do responsável financeiro.
- » **Pagamento via cartão de crédito:** A compensação do pagamento via cartão de crédito demora 30 dias da data da compra, ou seja, para efetivar a restituição em conta bancária o prazo estimado é de até 42 dias após o vencimento da mensalidade. Caso o pagamento da mensalidade não tenha sido confirmado pela operadora do cartão, a FGV realizará o cancelamento da compra junto à operadora e o estorno será feito diretamente por ela ao aluno, dentro dos trâmites da operadora.

Parcerias

A FGV oferece desconto para funcionários de organizações parceiras. Para isso, basta que, no ato da matrícula, o candidato informe a sua empresa e apresente o documento de identidade funcional que comprove o vínculo empregatício.

Atenção

O desconto não é retroativo, não sendo, portanto, aplicável às matrículas firmadas antes da data de assinatura da parceria e/ou da entrega do convênio assinado à FGV. Caso o interessado no curso não solicite o desconto no ato da inscrição, ele não poderá obter o benefício previsto neste acordo de parceria. Para mais informações sobre como sua empresa pode se tornar parceira da FGV, envie um e-mail para: parcerias.mgmsp@fgv.br

Desconto para ex-alunos FGV

Se você é ex-aluno da FGV, a instituição oferece desconto para os concluintes dos cursos abaixo:

Curso de Origem	Curso de Destino	Condição Especial
Especialização (MBA, Master, CEAG, CEABS) e Mestrados	MBA/Master (Lato Sensu)	15%
*Graduação, **Curta, Média-duração e Pré Master, *** Pós Graduação em Administração	Cursos Livres, CADEMP, PEC, Capacitação, Pós Adm, MBA e Pré Master	10%

(*) Formados em cursos de graduação da FGV;

(**) Concluintes de cursos de curta e média-duração (PEC, EESP, CADEMP, Direito SP e Rio e Online) da FGV;

(**) Desconto não será concedido para cursos gratuitos.

(***) Ex Alunos de Pós graduação em Administração de Empresas tem direito ao pedido de equivalência desde de que esteja dentro do prazo regulamentado.

Atenção! O desconto não é retroativo nem cumulativo com outros descontos ou bolsas e não será concedido aos ex-alunos de cursos gratuitos. IMPORTANTE: Conforme cláusula Primeira do Contrato de Prestação de Serviço Educacional, a FGV se reserva o direito de alterar a data de início do curso ou de cancelá-lo, na hipótese de não ser atingido o número mínimo de alunos necessários à cobertura dos custos envolvidos, sendo garantido ao(a) aluno(a), sem qualquer correção, a devolução das quantias pagas. Adicionalmente, a FGV se reserva o direito de introduzir melhorias e/ou aperfeiçoamentos no curso, podendo, para tanto, alterar seu conteúdo e/ou a ementa das disciplinas, desde que tais melhorias e/ou aperfeiçoamentos preservem o objetivo acadêmico do curso e não importem em ônus adicional para o(a) aluno (a) ou na redução da carga horária total.



PROGRAMAS INTERNACIONAIS

Os programas internacionais oferecidos como extensão aos cursos de MBA Executivo são realizados em parceria com as principais instituições internacionais da Europa, Ásia e Estados Unidos.

Os principais objetivos desses cursos são:

- » Ganho de visão internacionalizada de negócios;
- » Networking com alunos da FGV e representantes de empresas nacionais e multinacionais de todo o Brasil;
- » Troca de informações com os docentes, executivos americanos ou europeus;
- » Formação acadêmica internacional;
- » Acultramento pessoal.

TIRE SUAS DÚVIDAS

Núcleo de Admissão e Matrículas Atendimento:
de 2ª a 6ª feira das 8h às 21h

FGV Berrini

Av. das Nações Unidas, 12.495 - Anexo 1 - térreo
cursosberrini@fgv.br
0800 772 2778

FGV Faria Lima

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.188 - 2º andar
cursosfarialima@fgv.br
0800 772 2778

FGV Paulista

Av. Paulista, 548 - andar intermediário
cursospaulista@fgv.br
0800 772 2778

FGV 9 de Julho

Rua Itapeva, 432 - 2º andar
cursositapeva@fgv.br
0800 772 2778



UNIDADE BERRINI • UNIDADE FARIA LIMA • UNIDADE PAULISTA • UNIDADE 9 DE JULHO

0800 772 2778



fgv.br/educacao-executiva