

**MBA EXECUTIVO EM GESTÃO CORPORATIVA DO NEGÓCIO DE ENERGIA
AES SUL E AECEEE / ESPM**

PROGRAMA:

Disciplinas	Carga-Horária
1. O Ambiente e as Organizações do Setor de Energia	30 h/a
2. Gestão Estratégica em Empresas de Energia	30 h/a
3. Marketing Estratégico e os Novos Produtos do Setor	30 h/a
4. Estratégia em Tecnologia da Informação	30 h/a
5. O Setor Elétrico e o Gerenciamento de Talentos	30 h/a
6. Liderança e Negociação	30 h/a
7. Gestão de Projetos para o Setor Elétrico	60 h/a
8. Finanças Aplicadas	45 h/a
9. Economia Empresarial	30 h/a
10. Gestão de Processos	30 h/a
11. Planejamento Elétrico e Energético do Setor Elétrico	30 h/a
12. Plano Estratégico para a Empresa	45 h/a
Workshop: Legislação e Fiscalização do Negócio Energia	5 h/a
CARGA HORÁRIA TOTAL	425 h/a
Atividade Opcional: Jogos de Negócios*	30 h/a

EMENTAS:

1. O Ambiente e as Organizações do Setor de Energia - 30 horas/aula

Possibilitar a assimilação e ordenação do conhecimento sobre o processo de planejamento baseado na construção de cenários, compreendendo a definição do negócio em relação aos diversos ambientes com os quais transaciona e sua implicação na análise estrutural do negócio.

Aspectos Gerais da Regulação: Experiências internacionais de regulação nos setores de infraestrutura. Regulação da Indústria da Energia Elétrica no Brasil, Instituições do Setor de Energia Elétrica: Estrutura e Funções, Agências Reguladoras e órgãos do poder público que exercem influência sobre o regulador.

O Modelo Institucional do Setor Elétrico: Aspectos Jurídicos: Lei de concessões. Principais leis e decretos que fundamentam o Modelo Institucional do Setor Elétrico.

Fundamentos Econômicos da Regulação: Modelo de concorrência, monopólio, regulação Price Cap x TIR.

2. Gestão Estratégica em Empresas de Energia - 30 horas/aula

Esta disciplina busca ampliar o conhecimento e a habilidade, quanto à seleção e à aplicação das estratégias de competição e de crescimento, para garantir às empresas vantagens competitivas duradouras e desenvolvimento rentável. Visa, ainda, desenvolver a percepção e a habilidade de identificar e definir o posicionamento estratégico de um negócio de energia.

3. Marketing Estratégico e os Novos Produtos do Setor - 30 horas/aula

A utilização dos principais conceitos de Marketing na estratégia e na operação das organizações e também as principais ferramentas de análise de mercado para a tomada de decisões. Determinar a combinação ideal do Marketing Mix para obtenção de resultados buscando a melhor segmentação e posicionamento para produtos/serviços.

4. Estratégia em Tecnologia da Informação - 30 horas/aula

Apresentar os principais conceitos e técnicas associadas à gerência da informação, utilizadas na gestão empresarial moderna, bem como seus constantes desenvolvimentos. Propiciar uma visão realista da Tecnologia da Informação (TI) quanto ao seu dimensionamento e sua escolha e adequabilidade à organização.

5. O Setor Elétrico e o Gerenciamento de Talentos - 30 horas/aula

Desenvolver a habilidade para gerir pessoas, definindo o perfil dos profissionais da equipe, bem como critérios e técnicas de seleção, avaliação e desenvolvimento, possibilitando a retenção dos talentos.

6. Liderança e Negociação - 30 horas/aula

Estimular o desenvolvimento de atitudes que levem os executivos a desenvolverem o papel de líder como elemento integrador de processos dirigidos à consecução das estratégias da organização, bem como à harmonização das pessoas que as integram. E proporcionar uma visão estratégica das técnicas de negociação, visando a adequação dos gestores empresariais e negociadores em geral à realidade e necessidade do mercado no atual momento.

7. Gestão de Projetos para o Setor Elétrico - 60 horas/aula

Aborda os aspectos centrais da administração de projetos voltados ao desenvolvimento de novos produtos, serviços e negócios, definindo uma base teórica (conceitos, modelos e técnicas) para que os executivos obtenham a necessária eficácia na execução deste processo.

Fundamentos de Gestão de Projetos e Gerenciamento da Integração: Aborda toda a base de conhecimento de projetos de forma mais sucinta no sentido de estar apto a iniciar o seu primeiro projeto prático. Apresenta cases com implementações de projetos de forma a inserir os alunos nas boas práticas de gestão de projetos.

Gerenciamento do Escopo e Integração: A etapa de definição do escopo do projeto é uma das etapas mais críticas, pois é a partir dela que se estabelecem todas as demandas de recursos que serão necessárias para consecução deste. Para tanto, este tema será abordado preparando o aluno para entender o escopo completo, buscando evitar ao máximo a necessidade de alterações deste ao longo do projeto.

Gerenciamento do tempo e Custo: Habilita o aluno a planejar o esforço necessário (tempo e custo) para o desenvolvimento do projeto.

Gerenciamento de Aquisições: Na maior parte dos projetos existe a necessidade de contratação de recursos externos às empresas, e a gestão eficaz destes recursos é fator crítico de sucesso do resultado final do projeto. Este tema desenvolve a sistemática de aquisição destes recursos desde o quê e quando comprar, a forma de comprar e selecionar fornecedores, a administração dos contratos e, finalmente, o encerramento do contrato.

8. Finanças Aplicadas - 45 horas/aula

Possibilitar a aquisição e ordenação dos conceitos fundamentais de finanças. Facilitar o desenvolvimento de habilidades para efetuar projeções e análises financeiras. Estimular a tomada de decisões utilizando análises financeiras.

Contabilidade para Executivos: Fundamentos da Contabilidade. Demonstrações Contábeis. Participações Societárias e variações do patrimônio líquido. Análise Econômico-Financeira. Analisar o balanço de uma empresa.

Avaliação de Investimentos: Visão panorâmica de finanças corporativas. Fontes de financiamentos. Capital próprio e de terceiros. Risco e retorno. Custo Médio Ponderado de Capital, CMPC. Estrutura de capital. Ações e dividendos: avaliação de ações. Fluxo de caixa; critérios para avaliação de projetos, Critérios de avaliação econômica de projetos, Riscos e Incertezas, Opções de financiamento: Project Finance x Corporate Finance, Estudos de caso: avaliação de investimentos.

9. Economia Empresarial – 30 horas/aula

Ciclo de Negócios: Tendência de Longo Prazo e Desvios Conjunturais. PIB, PNB, Recessão, Expansão, Estabilização. Modelos Econômicos. Ciclo de Negócios e a Inflação. Papel da Demanda Agregada. Tipos de Desemprego. Inflação Inercial e Equação da Inflação. Planos de Estabilização Brasileiros. Balanço de Pagamentos e Câmbio. Decomposição de Pagamentos e Movimento de Reservas. Balanço Comercial e seus Determinantes. Conta de Capital e seus Determinantes. Interação da Conta de Capital e do Balanço Comercial. Moeda e Sistema Financeiro. Propriedade da Moeda e suas Funções. Regimes Monetários. Moeda Bancária. Alavancagem dos Bancos. Papel do Banco Central. Crise Recente: PROER. O Modelo de Crescimento Harrod-domar: Equações Básicas. Papel de Poupança e de Eficiência. Exemplos Modernos: URSS, EUA, África, China, Brasil. Modelo de Conjuntura. Fluxo Circular Produto-Renda-Despesa. Perturbações de Fluxo Circular. Papel do BACEN. Monetaristas versus Keynesianos.

10. Gestão de Processos - 30 horas/aula

Compreender a importância da adequação dos processos e das estruturas para a otimização do desempenho da organização. E identificar e contribuir para o redesenho dos processos-chave fundamentais para o negócio, bem como para o aprimoramento das estruturas existentes na organização.

11. Planejamento Elétrico e Energético do Setor Elétrico - 30 horas/ aula

Geração Hidrelétrica, Termoelétrica, Fontes Alternativas: aspectos técnicos, econômicos e ambientais. Perspectivas de expansão. Viabilidade técnica e econômica. Transmissão: Perspectivas de expansão, viabilidade técnica e econômica e leilões de expansão. Distribuição: o negócio de Distribuição, Mercado, Perdas, Inadimplência, Remuneração do investimento, relacionamento com o consumidor e revisão tarifária.

12. Plano Estratégico para a Empresa - 45 horas/aula Ementa: Facilitar a aquisição, ordenação e aprofundamento dos principais conceitos e metodologias relacionados ao planejamento estratégico de negócios. Propiciar a concretização dos referidos conceitos na prática dos negócios. Estimular o desenvolvimento de atitudes que privilegiem a visão sistêmica e a participatividade em processos de desenvolvimento de soluções estratégicas com foco em negócios.

DISCIPLINAS ADICIONAIS:**Workshop:****Legislação e Fiscalização do Negócio Energia - 5 horas/aula
(a ser desenvolvido em um sábado a tarde durante o curso)**

Facilitar o desenvolvimento de habilidades para efetuar análises da responsabilidade do administrador frente à empresa. Demonstrar a importância das decisões dos administradores utilizando a legislação pertinente ao caso em concreto.

Atividade opcional:**Jogos de Negócios - 30 horas/aula**

***(será oferecido como atividade complementar, cobrado a parte dos interessados)**

Apresenta o simulador MARKSTRAT, que é um software que permitirá aos alunos, em um ambiente virtual, a elaboração de estratégias de marketing e vendas em diversos cenários econômicos. A concorrência entre as várias empresas ocorre exatamente como na realidade dos negócios, ou seja, a decisão tomada em cada uma delas afeta os resultados das demais.

Coordenador: Prof. Artur Vasconcellos

É professor de marketing estratégico, consumo e sociedade e planejamento de marketing dos cursos de pós-graduação, graduação e intensivos da ESPM-RS. É professor coordenador da pós-graduação in company em gestão empresarial da ESPM – John Deere. Professor convidado do MBA em Comunicação da UNISC e do MBA em Cooperativismo da UNIVATES. É consultor de empresas nas áreas de planejamento de marketing, vendas e atendimento, tendo atuado em projetos para: COPREL, Calçados Beira-Rio, Calçados Bebecê, Calçados Schutz, Bettanin, Banco de Lage Landen, Stemmer Rodrigues Criadores Associados, Conte Freire (case vencedor TOP de Marketing ADVB 2007), Kurotel, Vila Ventura, Frizzo, Fellini Turismo entre outras. Atuou como executivo de marketing da DELL, VIVO e SICREDI. É administrador de empresas pela PUCRS, MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ e MBA em Marketing pela ESPM-RS.

Certificado de Especialização:

A ESPM/RS fornecerá, ao final do curso, certificado de pós-graduação “Latu Sensu”, em nível de especialização, ao aluno que atender a todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso. O conceito mínimo para aprovação é R (Regular), vinculado à frequência de 75% (setenta e cinco por cento) de presença.

Sistema de Avaliação:

A avaliação será por meio de provas, trabalhos e participação em aula, conforme critério de cada professor. Conceitos: Excelente (E), Bom (B), Regular (R) e Insuficiente (I).

Trabalho de conclusão:

Ao final do curso, o aluno deverá desenvolver um plano sobre uma área de sua empresa, após, o trabalho deverá ser apresentado a uma banca.

Resolução do MEC:

Os cursos de Pós-Graduação “Latu Sensu” ESPM atendem aos requisitos da resolução CNE/CES nº1, de 08 de junho de 2007.

Data de Início:

11/09/09 - Sextas-feiras, das 19h30min às 22h50min e Sábados das 8h00 às 13h00

*Aulas de dois finais de semana consecutivos e uma folga intercalada

Período de duração:

04 Semestres

* férias em janeiro e fevereiro

Local das Aulas:

ESPM - Rua Guilherme Schell, 350 (próximo à Av. Oscar Pereira)

Bairro Santo Antônio- Porto Alegre/RS

Estacionamento Safe Park

Documentos: 01 cópia do diploma de graduação, 01 cópia do RG e CPF, 01 foto 3x4.

Investimento:

16 parcelas (1+15) de R\$ 296,00 (*reajuste anual em janeiro)

1ª parcela (matrícula): no ato (cheque ou dinheiro), cartão de débito direto na ESPM

2ª parcela: vencimento 10/10/2009, os demais, dia 10 de cada mês através de boleto bancário.

Para outras informações:

Área Corporativa ESPM-RS

Com Luciane Mye Ono

Fone: 51-3218-1300 e-mail luciane-rs@espm.br