

Proposta Preliminar

MBA em Cobrança e Crédito

580 horas (sendo 504 horas em aula e 76 horas em aplicação de provas)

Obs: as disciplinas estão agrupadas por módulos conceituais e NÃO por ordem de execução

* disciplinas com avaliação ao longo da disciplina, sem realização de prova ao final

Módulo I – Estratégia e Criação de Valor no setor de crédito e cobrança	136 h
Sustentabilidade Empresarial*	16 h
Análise Macroeconômica	28 h
Estratégia Corporativa	28 h
Finanças Corporativas	36 h
Estratégia Financeira para Criação de Valor	28 h
Módulo II – Controle e Governança	76 h
Controle Gerencial	36 h
Balanced ScoreCard	20 h
Governança Corporativa	20 h
Auditoria e Prevenção à Fraude	20 h
Módulo III – Competências Gerenciais	84 h
Processo Decisório	28 h
Gestão Estratégica de Pessoas*	24 h
Liderança Empreendedora*	16 h
Negociação e Gestão de Conflitos*	16 h
Módulo IV – Competitividade no setor de Crédito e Cobrança	172 h
Marketing Estratégico	28 h
Relacionamento com o Mercado	28 h
Inovação e Gestão de Processos	28 h
Risco de Crédito e Ciclo de Crédito	20 h
Gestão de TI e Credit Score	20 h
Gestão de Serviços de Cobrança e Crédito	28 h
Recuperação de Dívidas/Cobrança (com análise do código do consumidor)	20 h
Módulo V – Aspectos Legais (com foco no setor de crédito e cobrança)	60 h
Noções de Direito Empresarial	20 h
Gestão de Contratos	20 h
Planejamento Tributário	20 h
Módulo VI – Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)	32 h
Business Game*	16 h
Projeto Aplicativo (com desenvolvimento de TCC)*	16 h

Programa Detalhado

Sustentabilidade Empresarial*

Nesta disciplina se discute a evolução dos conceitos de Responsabilidade Social e Cidadania Empresarial até o moderno conceito de Sustentabilidade Empresarial. São apresentadas questões de impacto ambiental, normas e sistemas ambientais, e ferramentas para gestão e valoração da sustentabilidade, em particular aquelas mais aplicadas ao setor de Crédito e Cobrança.



Análise Macroeconômica

A disciplina visa o entendimento das variáveis que interferem nos diversos cenários macroeconômicos, nacionais e internacionais, e os efeitos das políticas governamentais no crescimento e na estabilidade econômica local. Os participantes tornam-se aptos a aplicar conceitos econômicos fundamentais a uma gama extensa de decisões empresariais públicas e privadas. Durante o programa, o desenvolvimento macroeconômico será usado para motivar a discussão de temas como medidas de crescimento, inflação, balanço de pagamentos, taxa de juros e políticas monetárias, e particularmente sobre o mercado de crédito.

Estratégia Corporativa

A disciplina discute a concepção da estratégia até a sua aplicação nos diferentes níveis de uma organização, com foco prático nas decisões de negócios. O curso propicia aos tomadores de decisão a compreensão e aplicação dos conceitos de estratégia no mundo real das empresas. São apresentadas técnicas de análise que permitem avaliar as alternativas estratégicas usuais no dia-a-dia das empresas e abordam-se os principais conceitos de Gestão Estratégica. Destaca-se a importância de sincronizar objetivos, políticas e ações das unidades de negócios, que conduzem à correta compreensão da função da estratégia dentro da organização. Será dada ênfase ao estado da arte da estratégia, com temas como estratégias cooperativas e resource based theory.

Finanças Corporativas

Expõe os princípios básicos de finanças, suas vantagens e limitações, e técnicas que podem ajudar a solucionar problemas financeiros, além das ferramentas de Corporate Finance voltadas para a tomada de decisões empresariais. O curso combina a introdução em Finanças Corporativas com material avançado em Gestão Financeira voltada para a operação de empresas sob risco financeiro ou em mercados instáveis, além de estrutura ótima de capital, avaliação de ativos, teoria de portfólio e objetivos corporativos, em particular para empresas que atuam no setor de crédito.

Estratégia Financeira para Criação de Valor

Discute os principais temas financeiros que impactam na criação de valor. Em seus tópicos, serão apresentados modelos de criação de valor, otimização da estrutura de capital e financiamento de longo prazo das empresas. Será dada ênfase às decisões sobre fontes de financiamento próprias (angels, venture capital, IPO's) e de terceiros, além de ferramentas para financiamento de longo prazo tais como Project Finance e Fusões e Aquisições. O curso fornecerá ferramentas analíticas e práticas que permitam atingir o objetivo principal de qualquer administrador: maximizar o retorno do investimento dos proprietários.

Controle Gerencial

Oferece instrumentos para a tomada de decisões empresariais baseadas em critérios contábeis, aplicáveis tanto à realidade brasileira quanto internacional. O participante estará apto a analisar, avaliar e interpretar todo e qualquer relatório contábil e legislações, bem como seu impacto sobre as atividades empresariais, conforme as legislações societária e fiscal vigentes no Brasil, com particular atenção às mudanças introduzidas pela IFRS e as necessidades específicas do mercado de crédito e cobrança.

Balanced ScoreCard

Apresenta e analisa o Balanced Scorecard como poderoso sistema de gerenciamento estratégico. A ênfase recai na interação do processo de formulação com a implementação e controle da estratégia, através da ênfase em um sistema de indicadores que permite aos gestores controlarem objetivamente se a estratégia empresarial está sendo implementada nos prazos, metas e condições previstas na fase de planejamento.

Governança Corporativa

A disciplina discute questões relativas à governança de organizações, desde seu histórico e evolução, passando por diferentes modelos de governança adotados pelo mundo, até uma apresentação



detalhada do modelo de governança brasileiro. Durante a disciplina discutem-se escândalos financeiros do Brasil e do mundo e a importância da ética e dos códigos de conduta.

Auditoria e Prevenção à Fraude

Apresentar aos alunos os conceitos, técnicas e práticas envolvidas em Auditoria e Prevenção à fraude, de forma a capacitá-los na efetiva e eficiente avaliação da situação da organização, localizando irregularidades e não conformidades de acordo com as normas e leis em vigor. Também está prevista a discussão dos aspectos culturais e antropológicos relativas à fraude no setor de crédito e cobrança.

Processo Decisório

Apresenta, de forma simples e direta, a estrutura dos problemas de decisão empresariais típicos e os principais conceitos de Estatística e as ferramentas quantitativas que servirão de suporte para sua solução. O participante será capaz de desenvolver seus próprios modelos e de resolver problemas técnicos por meio de softwares e calculadoras utilizados no mercado.

Gestão Estratégica de Pessoas

Aborda a atuação estratégica da área de recursos humanos, a necessidade de competência multifuncional e interdisciplinar, habilidades de comunicação, competência interpessoal e sensibilidade social. Aborda gestão por competência e equipes eficazes.

Liderança Empreendedora

Apresenta o conceito de liderança e dá ao aluno uma visão ampliada de seus próprios conhecimentos e experiências que agregam valor ao exercício da liderança. O curso aplica dinâmicas que visam desenvolver e aprimorar os aspectos da liderança ligados à gestão de equipes e ao empreendedorismo dentro e fora da organização.

Negociação e Gestão de Conflitos

Este curso desenvolve a habilidade de negociação analisando os fundamentos da negociação eficaz e os diversos aspectos do processo de negociação. O curso dará ênfase à utilização da comunicação e da negociação para solução de conflitos gerenciais e empresariais diversos. Para tal, são realizadas diversas simulações de negociação durante o curso.

Marketing Estratégico

Apresenta os conceitos básicos de marketing no processo de criação de valor. Aborda a perspectiva de Marketing a diferentes tipos de negócio, às dinâmicas de mercado e ao comportamento do consumidor. Aborda o desenvolvimento das estratégias de marketing, do posicionamento de produtos e da gestão de marcas e portfólios e o fornecimento subsídios para a elaboração de planos de marketing, especialmente relativos a produtos do setor de crédito e cobrança.

Relacionamento com o Mercado

A disciplina discorre sobre orientação para clientes corporativos, tanto nos aspectos estratégicos quanto nos gerenciais. O curso dará ênfase a técnicas de relacionamento e fidelização de clientes e usuários e às melhores práticas de comunicação com os mesmos (SAC, ouvidorias, etc).

Inovação e Gestão de Processos

A disciplina visa apresentar a problemática da inovação e sua visão como um processo empresarial contínuo. Concomitante, apresentará as melhores práticas em análise e modelagem de processos de negócio, incluindo a re-estruturação e otimização de processos, o vínculo com os objetivos e estratégias empresariais, e uma discussão sobre novas tendências em gestão orientada a processos de negócio.

Risco de Crédito e Ciclo de Crédito

O curso abordará uma introdução à gestão de risco de crédito. A disciplina apresentará aspectos relativos a gestão do crédito e seu ciclo dentro dos negócios. Serão abordados temas relativos a iniciação, concessão, acompanhamento e recuperação de crédito, assim como segmentação e scoring.



Credit Score e Gestão de TI

O curso abordará uma introdução à gestão de Tecnologia da Informação e de sua aplicação ao credit score. Também serão apresentados características dos sistemas de credit score, sua implementação, aplicabilidade, relação com processos internos, além de alguns sistemas comerciais disponíveis no mercado.

Gestão de Serviços de Cobrança e Crédito

A disciplina pretende apresentar a gestão de operações de serviços como estratégica competitiva para as organizações. Apresenta os conceitos de serviços, discutindo suas particularidades e semelhanças, assim como técnicas de gestão da qualidade e da produtividade. Será dada ênfase aos serviços da indústria de cobrança e crédito em particular do selo de qualidade do iGeoc.

Recuperação de Dívidas/Cobrança

Aborda as relações entre crédito e cobrança e técnicas de planejamento e desenvolvimento de um plano de cobrança. Realiza análise do Código de Defesa do Consumidor nos procedimentos de cobrança; define modelagens de cobrança interna e externa e para a terceirização da operação de cobrança

Noções de Direito Empresarial

Apresenta os princípios de direito e legislação aplicada as atividades de gestão, principalmente sobre estrutura societária, falência e recuperação de empresas, e relações trabalhistas. Gera compreensão sobre os riscos legais associados a qualquer atividade empresarial e capacita o aluno a dialogar com operadores de direito. Será dada especial atenção aos casos e princípios aplicados ao setor de crédito e cobrança.

Gestão de Contratos

Aprofunda os conceitos sobre contratos, apresentando a legislação pertinente e abordando temas relacionados à ética em compras, cadastro e seleção de fornecedores, à terceirização e quarteirização de serviços, aos acordos de nível de serviço, e acompanhamento de contratos (fiscalização e auditoria).

Planejamento Tributário

Aprofundo os elementos da Gestão Tributária, a partir do Sistema Tributário Nacional. Capacita para discutir e avaliar as diversas formas de tributação e a efetiva economia fiscal, riscos e outras conseqüências empresariais. Será dada especial atenção aos casos e princípios aplicados ao setor de crédito e cobrança.

Business Game

A proposta é a aplicação de um jogo baseado em simulação, que permitirá a compreensão das diversas áreas da empresa de forma integrada e como as decisões em cada uma delas afetam o desempenho da instituição; implementação de estratégias em um ambiente realístico, dinâmico e em mudanças; compreensão do ambiente econômico e a influência dos concorrentes na instituição.

Projeto Aplicativo

Exercício de planejamento, de caráter empreendedor. Os alunos são convidados a desenvolver, como fruto final desse exercício, um Projeto Aplicado.

A estrutura curricular dos Programas Executivos em Parceria do Ibmec prevê a elaboração de um Trabalho de Conclusão de Curso – TCC. A partir da Resolução CNE/CES nº 1, publicada pelo MEC - Ministério da Educação em 08 de Junho de 2007, fica determinado que os Trabalhos de Conclusão de Cursos de Pós-Graduação devem ser, necessariamente, desenvolvidos de forma individual. Visando atender esta norma, o Trabalho de Conclusão de Curso deverá ser um relatório individual, de 5 a 15 páginas, derivado do Projeto Aplicado realizado durante o curso. Este Projeto Aplicado deve ser fomentado pelo aprendizado proporcionado pelo curso e ligado, direta ou indiretamente, aos conteúdos das disciplinas ministradas no curso.



Regime de Execução

O Programa prevê uma carga horária total de 580 horas-aula, divididas em 25 disciplinas, sendo 504 horas em aulas e 76 horas em aplicação de provas. Apenas as disciplinas de Sustentabilidade Empresarial, Gestão Estratégica de Pessoas, Liderança Empreendedora, Negociação e Gestão de Conflitos, Business Game e Projeto Aplicativo, não serão avaliadas por provas, já que seu processo de avaliação ocorre durante a própria disciplina.

As aulas acontecerão em encontros de 4 horas-aula de duração (50 minutos por hora-aula), sendo 2 encontros semanais, à noite, e sábados quinzenais, de manhã e à tarde. As provas terão a duração de um encontro (4 horas-aula) e contarão com a presença do professor da disciplina.

As aulas semanais serão realizadas nas dependências fornecidas pelo iGeoc, e as aulas de sábado em dependências fornecidas pelo Ibmec.

Os encontros se darão duas vezes por semana, à noite, e quinzenalmente aos sábados, em horário integral, totalizando uma carga horária aproximada de 48 horas-aula por mês. O programa durará aproximadamente 13 meses. Abaixo a tabela de horários:

Semana	Aula	Início	Final
Noite	1	19:00	19:50
	2	19:50	20:40
	Intervalo	20:40	20:50
	3	20:50	21:40
	4	21:40	22:30

Sábados	Aula	Início	Final
Manhã	1	9:00	9:50
	2	9:50	10:40
	Intervalo	10:40	10:50
	3	10:50	11:40
	4	11:40	12:30
	Almoço	12:30	13:30
Tarde	5	13:30	14:20
	6	14:20	15:10
	Intervalo	15:10	15:20
	7	15:20	16:10
	8	16:10	17:00

O calendário específico será determinado em reunião posterior, de acordo com as necessidades do cliente e a disponibilidade dos professores.

Há a necessidade de um período de aproximadamente 35 dias, entre o fechamento do contrato e o início das aulas, para a preparação do curso – agendamento do curso, reuniões com o professor, preparação do material e outras atividades operacionais.

Pode ser determinado outro regime de execução que se apresente mais adequado aos objetivos e possibilidades do Instituto gEoc. Neste caso, o Ibmec se reserva o direito de rever os prazos e valores da proposta.

