

# **MBA Executivo - Módulo Internacional**

**UC** Irvine  
extension



## **Business and Management for International Professionals**

### **EMENTA**

**Julho - 2010**

**Coordenação Acadêmica:  
Prof. Pedro Carvalho de Mello**

---

## MBA EXECUTIVO - MÓDULO INTERNACIONAL CALIFÓRNIA, IRVINE

### CONVÊNIO FGV E UCI

Foi celebrado em 11/02/2002, convênio de interesse comum entre as instituições FGV (Fundação Getúlio Vargas) e UCI (Universidade da Califórnia – Irvine) nas áreas de educação continuada.

### APRESENTAÇÃO

O objetivo do programa é ampliar os conceitos e conhecimentos de Negócios e Gerenciamento obtidos no curso MBA Executivo da Fundação Getúlio Vargas – FGV (Pós-graduação – nível Especialização). É uma excelente oportunidade para os profissionais e executivos que desejam agregar esse diferencial de conhecimento, visando incrementar sua empregabilidade no mercado atual competitivo de trabalho.

### UNIVERSIDADE DA CALIFÓRNIA

A UC é um complexo educacional com campus em Berkeley, Davis, Irvine, Los Angeles, Riverside, San Diego, San Francisco, Santa Bárbara e Santa Cruz.

Irvine é um centro de excelência, inovação, criatividade e pujança econômica, tendo sido reconhecida mundialmente por suas pesquisas em muitos segmentos. Notabilizou-se em 1995 por ter dois prêmios Nobel em duas áreas distintas – Frederick Reines, em física e Sherwood Rowland, em química.

Está cotada entre as 10 melhores universidades americanas, segundo a revista US News.

### PROGRAMA

- I. Inovações
- II. Estratégias de crescimento para os mercados atuais
- III. Macroeconomia americana
- IV. Marketing Americano para o mercado atual
- V. *Lean Six Sigma*
- VI. Habilidades de Negociação
- VII. Gerenciamento de Projetos
- VIII. Melhoria de processos de negócios utilizando *Lean*
- IX. Mecanismos de financiamento americanos
- X. Visitas Técnicas (às quartas feiras – mínimo de duas)

**PERÍODO DO CURSO:** De 10/07 (saída do Brasil) a 25/07/2010 (chegada no Brasil).

**IDIOMA:** As disciplinas serão disponibilizadas em Inglês, com tradução simultânea para o português, opcionalmente.

**COORDENADOR ACADÊMICO:** Prof. Pedro Carvalho de Mello, *PhD. University of Chicago*.

**DOCENTES:** O quadro de professores, do Curso de MBA Executivo Internacional, pertence a Universidade da Califórnia – Irvine e é composto por profissionais habilitados a ministrar cursos de conteúdo avançado nas áreas de negócios.

**PRÉ-REQUISITOS:** Possuir certificado de conclusão, ou estar cursando MBA Executivo (Pós-Graduação nível de Especialização), da Fundação Getúlio Vargas – FGV Management.

**CERTIFICAÇÃO:** A Universidade da Califórnia, Irvine, emitirá um certificado de participação a todos os alunos que tiverem frequência mínima de 75% (Setenta e cinco por cento) no curso. Para obter especialmente o certificado de MBA Executivo Internacional da FGV – Fundação Getúlio Vargas, os alunos devem atingir todas as exigências acadêmicas durante o curso de MBA da FGV realizado no Brasil e também no Módulo Internacional: mínimo de 75% (setenta e cinco por cento) de frequência em aulas e conceito mínimo 7 (sete) no trabalho final. O certificado será entregue após a conclusão da fase nacional.

---

### INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Fone: 0800 550 590 – (11) 4433-3222

E-mail: [mba.internacional@strong.com.br](mailto:mba.internacional@strong.com.br) Home Page: [www.strong.com.br](http://www.strong.com.br)

**Calendário - Módulo Internacional de MBA – Univ. da California, Irvine.**

<b>DOMINGO</b>	<b>SEGUNDA</b>	<b>TERÇA</b>	<b>QUARTA</b>	<b>QUINTA</b>	<b>SEXTA</b>	<b>SÁBADO</b>
<p>11</p> <p><i>Chegada do grupo nos EUA.</i></p> <p><i>Bem-Vindos à UCI!</i></p> <p><b>Churrasco e Integração</b> 12:00h às 14:00h</p>	<p>12</p> <p><b>Orientação e Visita ao Campus</b> 9:00h às 11:30h</p> <p><b>Inovações</b> 12:00h às 17:00h</p>	<p>13</p> <p><b>Inovações</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Estratégias de crescimento para mercados atuais</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>14</p> <p><b><u>VISITAS ÀS EMPRESAS</u></b></p> <p><b>A SER DEFINIDA*</b> 8:30h às 11:00h</p> <p><b>A SER DEFINIDA*</b> 12:30h às 15:30h</p>	<p>15</p> <p><b>Macroeconomia americana</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Lean Six Sigma</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>16</p> <p><b>Lean Six Sigma</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Lean Six Sigma</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>17</p> <p><i>DIA LIVRE</i></p>
<p>18</p> <p><i>DIA LIVRE</i></p>	<p>19</p> <p><b>Habilidades de Negociação</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Habilidades de Negociação</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>20</p> <p><b>Gerenciamento de Projetos</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Gerenciamento de Projetos</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>21</p> <p><b><u>VISITAS ÀS EMPRESAS</u></b></p> <p><b>A SER DEFINIDA*</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>A SER DEFINIDA*</b> 12:45h – 15:45h</p>	<p>22</p> <p><b>Melhoria de processos utilizando Lean</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><b>Marketing Americano para o mercado atual</b> 12:45h às 15:45h</p>	<p>23</p> <p><b>Mecanismos de financiamento americanos</b> 8:15h às 11:15h</p> <p><i>idem</i> 12:45h às 15:45h</p> <p><b>Cerimônia de Graduação</b> 18:00h</p>	<p>24</p> <p><i>Retorno do grupo para o Brasil</i></p>

**Notas:**

- Calendário sujeito a alterações.

- O trabalho de conclusão do curso será realizado no Brasil, individualmente ou em grupo de 2 ou 3 pessoas, com o prazo de entrega no final de setembro de 2009.

\* Empresas visitadas nos anos anteriores: Cisco, Boeing, Broadcom, Celestica, QSC, Robinson´s Helicopters, Toshiba, Jazz, Oakley, Port of Long Beach, etc.

---

## Disciplinas do Módulo Internacional de MBA – Univ. da Califórnia, Irvine.

### INOVAÇÕES

Esta disciplina tem como objetivo focar o ambiente de negócios atualmente caracterizado por contínuas mudanças. Tanto a globalização como a rápida obsolescência do conhecimento e da tecnologia fazem com que as empresas busquem sistematicamente inovações que as façam altamente competitivas no contexto empresarial. Daí, a importância de se estar atento às evoluções do mercado, buscando constantemente o equilíbrio entre as necessárias inovações e os grandes desafios e ameaças dos segmentos de mercado em que atuam. As inovações, quando bem implementadas, geram mudanças de impactos relevantes e positivos nos resultados das empresas.

### ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO PARA NEGÓCIOS ATUAIS

Esta disciplina aborda as estratégias de crescimento em organizações multinacionais e os fatores que serão analisados para definir estas estratégias. O objetivo é entender e analisar:

- Trabalho junto às agências governamentais que possuem políticas restritivas locais;
- Estratégias de localização de longo prazo;
- Adaptação da estrutura de distribuição, marketing e promoção para diferentes mercados;
- Implicações de um crescimento horizontal e vertical, considerando terceirização, fusão, etc.

Estudo de caso apresentado em 2008: República Popular da China, um dos maiores mercados do mundo, e as estratégias de crescimento da Coca Cola neste país.

### MACROECONOMIA AMERICANA

A disciplina irá fornecer uma estrutura para análise de políticas governamentais como, por exemplo, políticas monetárias e fiscais. Análise do ciclo de negócios como sendo uma fonte de vantagem competitiva dentro do contexto da estratégia corporativa.

Serão discutidos também tópicos mais específicos do cenário atual da economia americana como a crise financeira do “sub-prime” e a posição do comércio americano dentro do contexto da economia internacional.

### LEAN SIX SIGMA

A utilização do *Lean* e do *Six Sigma* capacita a organização a identificar e rapidamente criar valor, melhorando a capacidade, eliminando o desperdício e acelerando a velocidade dos processos. Será demonstrado como *Lean* e *Six Sigma* interagem e como os conceitos podem ser detalhados em uma rígida, bem definida e poderosa metodologia de transformação de negócios.

A disciplina apresentará uma visão geral das filosofias, estratégias e ferramentas do *Six Sigma* e discutir também o papel do *Six Sigma Black Belt* e os conceitos básicos de qualidade: variação, estabilidade, competências e controle de processos. Este curso também irá ilustrar como o *Six Sigma* pode ser usado em processos transacionais bem como em ambientes de produção, a fim de ligar o sistema de gestão à satisfação do cliente.

---

### INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Fone: 0800 550 590 – (11) 4433-3222

E-mail: [mba.internacional@strong.com.br](mailto:mba.internacional@strong.com.br) Home Page: [www.strong.com.br](http://www.strong.com.br)

## HABILIDADES DE NEGOCIAÇÃO

Crescimento do comércio internacional, encorajado pelo NAFTA, requer um melhor entendimento dos costumes, expectativas, estratégias e estilos em negociações entre Brasil e Estados Unidos. À medida que empresas desses países desenvolvem parcerias estratégicas, os negociadores precisam entender e lidar com as diferenças nos estilos de negociação devido a fatores culturais e econômicos.

Esta disciplina irá explorar a natureza do conflito, estratégias e técnicas usadas usualmente nas negociações e nas resoluções de problemas nos negócios. Além disso, irá comparar e contrastar especificamente o estilo brasileiro com o americano de barganha distributiva e integrativa e irá, também, destacar condições culturais e econômicas que devem ser consideradas pelos negociadores de ambos os países.

Através de exercícios interativos e discussões, a disciplina irá fornecer aos alunos uma estrutura analítica e ferramentas práticas com as quais eles poderão avaliar e formular estratégias de negociação eficazes quando estiverem negociando com indivíduos de culturas diferentes.

## GERENCIAMENTO DE PROJETO

A disciplina apresentará uma visão geral da gestão de projetos, os benefícios deste tipo de gerenciamento e as diferenças com a gestão operacional diária. Tópicos abordados:

- como selecionar os projetos mais alinhados aos objetivos estratégicos da empresa para direcionar os recursos;
- como identificar as exigências que definem os resultados dos projetos e utilizar essas exigências no planejamento e orçamento dos mesmos;
- identificar as ferramentas de planejamento e controle de projetos;
- aprender a gerenciar riscos.

## MELHORIA DE PROCESSOS UTILIZANDO LEAN

Esta disciplina é focada nos diferentes desafios e abordagens a serem utilizadas por gestores para gerenciar projetos de melhoria de processos de negócios com uma metodologia "Lean" (enxuta). O curso está de acordo com a terceira edição do "A guide to the Project Management Body of Knowledge" do PMI e foi desenvolvido para ajudar os participantes dos projetos a atingirem um nível mais avançado de proficiência. Serão apresentados conceitos, ferramentas e maneiras de gerenciar projetos de melhoria de processos de negócios, a fim de alcançarem resultados positivos.

## MARKETING AMERICANO PARA O MERCADO ATUAL

O curso irá se concentrar nas tendências crescentes da economia americana, baseada em serviços.

Tópicos a serem abordados:

- evolução da economia de serviços americana (como as linhas de produção e serviços tradicionais evoluíram para soluções unificadas para os consumidores, tanto no modelo *business-to-business* quanto no modelo *business-to-consumer*);
- como criar serviços e envolver bens produzidos com serviços, para aumentar a satisfação e a lealdade do consumidor e obter margens de lucro maiores;
- como ao acrescentar um serviço e outras estratégias, poderemos criar um fluxo de receita em tempos difíceis;
- como a internet pode dar suporte aos objetivos dos serviços, ao mesmo tempo em que mantém o custo em um patamar mínimo.

### INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Fone: 0800 550 590 – (11) 4433-3222

E-mail: [mba.internacional@strong.com.br](mailto:mba.internacional@strong.com.br) Home Page: [www.strong.com.br](http://www.strong.com.br)

## MECANISMOS DE FINANCIAMENTO AMERICANO

Planejamento básico, financiamento apropriado e a disponibilidade de capital e fluxo de caixa são componentes vitais para começar e manter um novo empreendimento. Entretanto, tipicamente, buscar financiamento não é tão fácil e à medida que o empreendimento cresce, serão necessários mais financiamentos para sustentar esse crescimento. Esta disciplina apresentará um panorama geral das diferentes fases de uma empresa e as necessidades de financiamento disponíveis para cada etapa.

Objetivos:

- Entender o que é um empreendedor, os estágios de uma organização empreendedora e os tipos de financiamento que podem ser usados;
- Entender os diferentes tipos de mecanismos de financiamento disponíveis nos EUA;
- Discutir estratégias de saída que levem a uma IPO (Oferta Pública Inicial), fusões e aquisições e avaliações;
- Entender as organizações que fornecem fundos e seus processos para seleção de empresas. Ex: Capital de risco, empresas de *Private Equity*, Anjos, etc.

## O QUE ESTÁ INCLUSO NO VALOR DO CURSO

- **PASSAGEM AÉREA**  
Trechos de ida e volta em Companhia Aérea a definir, inclusas as taxas de embarque.
- **TRASLADOS (Estados Unidos)**  
Trecho Aeroporto / UCI / Aeroporto  
Obs.: Traslado para todas as visitas às empresas que constam no programa.
- **ALOJAMENTO**  
Em padrão universitário, dentro do Campus, sendo 2 (duas) pessoas por dormitório.
- **REFEIÇÕES**  
Segunda a Domingo: Café da manhã, almoço e jantar.
- **CURSO BUSINESS AND MANAGEMENT EXECUTIVES**
- **MATERIAL DIDÁTICO** - todo o material utilizado durante o curso será disponibilizado em inglês.
- **CERTIFICADOS**  
Emitidos pela Universidade da Califórnia e pela Fundação Getulio Vargas - FGV – Management.
- **TRADUÇÃO SIMULTÂNEA**  
Aparelhagem e profissionais altamente qualificados.
- **SEGURO VIAGEM**  
Cobertura desde o momento do embarque até o desembarque, com assistência médica por acidente ou enfermidade, gastos com medicamentos, hospitalização, extravio de bagagem ou morte.

**Observação:** Não estão inclusas as despesas com passaporte, visto e demais despesas particulares.

### INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Fone: 0800 550 590 – (11) 4433-3222

E-mail: [mba.internacional@strong.com.br](mailto:mba.internacional@strong.com.br) Home Page: [www.strong.com.br](http://www.strong.com.br)