



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PLANO DE ENSINO 2019/2

Campus: **Goiabeiras** Curso: **Ciências Contábeis (Noturno)**

Departamento Responsável: **Ciências Contábeis**

Data de Aprovação (Art. 91 do Regimento Geral): **15/10/2019**

Docente Responsável: André Luis M. Fernandes – andre.fernandes@ufes.br

Qualificação/Link para o Currículo Lattes:<http://lattes.cnpq.br/6268757633201703>

Disciplina: **CONSULTORIA EM CONTABILIDADE** Código: **CON03778**

Pré-requisitos:Contabilidade Gerencial

Carga Horária Semestral: 60 horas/aula – Créditos: 04

Distribuição da Carga Horária Semestral: Teoria [60] Exercício [00] Laboratório [00]

1. EMENTA

O que é consultoria, perfil do consultor, áreas de atuação, empresas de consultoria (estrutura, custos, formas de constituição), prestação de serviços e como contratar seus serviços de consultoria bem como elaborar relatórios e a preocupação com a qualidade e reciclagem profissional.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Proporcionar ao aluno conhecimentos sobre a área de atuação dos consultores, os conceitos que envolvem a consultoria, a importância da postura ética na prestação de serviços de consultoria.

3. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

3.1 ENTENDENDO A CONSULTORIA: Conceito e definições de consultoria segundo o Instituto Brasileiro de Consultores de Organização – IBCO; História da consultoria; Desenvolvimento da consultoria; Áreas de atuação; Órgãos relacionados.

3.2 CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS: Perfil do profissional; Preparação pessoal; Pontos fracos e pontos fortes comportamentais; Plano de preparação; Comportamento e imagem do profissional de consultoria; Ética do consultor.

3.3 COMO DESENVOLVER UM NEGÓCIO/EMPRESA EM CONSULTORIA: O que leva a empresa a contratar um consultor; Projeto e plano de negócios; Estrutura; Conquista de clientes; Efetivando parcerias com os clientes; Divulgando o serviço (importância, eventos e organização); Honorários de consultoria.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

4. METODOLOGIA

Exposições Dialogadas, Painéis, Debates. Atividades individuais e em grupo com apresentação de painéis por parte de grupos de alunos. Elaboração de resumos de textos e exercícios de fixação, individuais e em grupo. Estudos de casos.

Utilização da infraestrutura e dos equipamentos disponíveis no CCJE, particularmente: projetores, laboratório e quadro branco com marcador.

5. CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

A avaliação consistirá em uma prova e dois casos de estudo.

A média e as notas parciais e a média final serão atribuídas conforme fórmula e pesos abaixo:

$$MP = \frac{PP1 + PP2 + CP1 + CP2 + CP3}{2} \quad e \quad MF = \frac{MP + PF}{2}$$

MP: Média Parcial

PP1: Prova parcial 1 – 10,0 Pontos

PP2: Prova parcial 2 – 5,0 Pontos

CP1: Caso prático 1 – 1,0 Pontos

CP2: Caso prático 2 – 2,0 Pontos

CP3: Caso prático 3 – 2,0 Pontos

PF: Prova Final – 10,0 Pontos

MF: Média Final

Para aprovação sem a necessidade de realização da Prova Final o aluno deverá ter Média Parcial de no mínimo 7 (sete) pontos.

Para aprovação na Prova Final o aluno deverá atingir como Média Final a nota mínima 5 (cinco)

OBSERVAÇÕES

Os alunos deverão observar as normas da Universidade referentes à frequência e faltas às aulas. Aqueles que não comparecerem nos dias previstos para a realização das provas, salvo nos casos previstos em lei, terão nota ZERO.

6. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

FERNANDES, André Luis Milagres. Consultoria em contabilidade. Vitória: UFES, Núcleo de Educação Aberta e a Distância, 2013. 146p.

IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas. 2. ed. Atlas, 2014. Xx 217 p. Número de chamada: 659.2 048m 12. ed. M798c2.ed. (6 exemplares).

7. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BERTI, Anelio. Diagnóstico empresarial: teoria e prática. São Paulo: 2. ed. Juruá. 2015.
- BLOCK, Peter. Consultoria Infalível. Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. MBooks. 2012.
- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opiniaio.php?codigo=aop0130, acesso: julho de 2018.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de P. R. Manual de consultoria empresarial – 13. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- WEISS, Alan. A Bíblia da Consultoria: métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Afonso Celso da Cunha Serra (tradução). Autêntica Business. 2017.

8. CRONOGRAMA

Data	Conteúdo	CH
13/ago	Apresentação do Plano de Ensino Capítulo 1 - Entendendo a consultoria: Conceito, definições e história da consultoria segundo o IBCO.	2
16/ago	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria: Conceito, definições e história da consultoria segundo o IBCO.	2
20/ago	Capítulo 1 - Desenvolvimento da consultoria.	2
22/ago	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria: Áreas de atuação do profissional consultor contábil; Órgãos relacionados à consultoria contábil.	2
27/ago	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria: Áreas de atuação do profissional consultor contábil; Órgãos relacionados à consultoria contábil.	2
30/ago	Capítulo 02 – Consultor: um agente de mudanças; analisar o perfil profissional do consultor contábil; Preparação pessoal; Pontos fracos e pontos fortes comportamentais. Exercícios.	2
03/set	Capítulo 02 – Consultor: um agente de mudanças; analisar o perfil profissional do consultor contábil; Preparação pessoal; Pontos fracos e pontos fortes comportamentais. Exercícios.	2
06/set	Capítulo 02 – Consultor: um agente de mudanças; analisar o perfil profissional do consultor contábil; Preparação pessoal; Pontos fracos e pontos fortes comportamentais. Exercícios.	2
10/set	Capítulo 02 – Consultor: um agente de mudanças; analisar o perfil profissional do consultor contábil; Preparação pessoal; Pontos fracos e pontos fortes comportamentais. Exercícios.	2



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

13/set	Caso Prático 01	2
17/set	Apresentação do Caso Prático 01	2
20/set	Capítulo 02 – Plano de preparação; Comportamento e imagem; Ética do consultor.	2
24/set	Capítulo 02 – Plano de preparação; Comportamento e imagem; Ética do consultor.	2
27/set	Apresentação do Estudo de Caso 02	2
01/out	Capítulo 02 – Plano de preparação; Comportamento e imagem; Ética do consultor.	2
04/out	Capítulo 02 – Plano de preparação; Comportamento e imagem; Ética do consultor.	2
08/out	Caso Prático 02	2
11/out	PROVA 1	2
15/out	Capítulo 03 - divulgando o serviço (importância, como, eventos, organização), honorários de consultoria.	2
18/out	Capítulo 03 - divulgando o serviço (importância, como, eventos, organização), honorários de consultoria.	2
22/out	Capítulo 03 - divulgando o serviço (importância, como, eventos, organização), honorários de consultoria.	2
25/out	Modelo de Negócios	2
29/out	Prática de Modelo de Negócios	2
01/nov	Plano de Negócios	2
05/nov	Prática de Plano de Negócios	2
08/nov	Plano de Marketing	2
12/nov	Prática de Plano de Marketing	2
19/nov	PROVA 2	2
22/nov	Correção Prova 2	2
26/nov	Apresentação do Estudo de Caso 03	2
29/nov	Exercícios sobre o Caso 03	2
03/dez	Exercícios sobre o Caso 03	2
06/dez	Exercícios sobre o Caso 03	2
10/dez	Exercícios sobre o Caso 03	2
13/dez	Exercícios sobre o Caso 03	2
17/dez	PROVA FINAL	

OBS.: O cronograma de atividades poderá ser alterado no decorrer do semestre em caso de necessidade ou motivo de força maior.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPIRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

André Luis M. Fernandes
Professor

Denizar Leal
Chefe do Departamento