



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

PLANO DE ENSINO 2020/2 EART

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

Departamento Responsável: **Ciências Contábeis**

Data de Aprovação (Art. 91 do Regimento Geral): 18/02/2021

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

CAP. 1: ENTENDENDO A CONSULTORIA

- Conceito e definições de consultoria
- História da consultoria
- Áreas de atuação
- Órgãos relacionados

CAP. 2: CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS

- Consultor: uma agente de mudanças
- Perfil do profissional
- Preparação pessoal
 - Características comportamentais
 - Características de habilidade
 - Características de conhecimento
- Comportamento do Consultor
 - Pontos fracos e pontos fortes comportamentais
- Plano de preparação



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

- Comportamento e imagem
- Ética do consultor

CAP. 3: *BUSINESS MODEL CANVAS*

- Modelo de BMC

CAP. 4: COMO DESENVOLVER UM NEGÓCIO/EMPRESA EM CONSULTORIA

- O que leva a empresa a contratar um consultor
- Projeto e plano de negócios
 - Proposta de valor da empresa de consultoria
 - Missão e valores
 - Análise *Swot*
 - Empreendedorismo
 - Plano de negócios

CAP. 5: PLANO DE TRABALHO DE CONSULTORIA

- Fase de iniciação
- Fase de planejamento
- Fase de execução
- Fase de monitoramento
- Fase de finalização

CAP. 6: HONORÁRIOS DE CONSULTORIA

- Cálculo dos honorários de consultoria

CAP. 7: ESTRUTURA E MARKETING

- Estrutura de uma empresa de consultoria
- Marketing em consultoria
 - Conquista de clientes
 - Plano de Marketing
 - Efetivando parcerias com os clientes
 - Divulgando os serviços de consultoria

4. METODOLOGIA

- Aulas online na plataforma *Google Meet* ou semelhantes, de acordo com o cronograma em anexo, com inteiração dos alunos.
- Videoaulas gravadas disponibilizadas no AVA e/ou *YouTube*.
- Conteúdo da matéria disponíveis na Plataforma AVA da UFES (slides, textos, artigos disponíveis na Internet, entre outros previamente indicados).
- Estudos de casos disponíveis na Plataforma AVA da UFES a serem entregues e apresentados pelos alunos.
- Tarefas dirigidas e/ou atividades com exercícios, resenhas, relatórios.



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

- Fórum de discussão na Plataforma AVA da UFES.

5. CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

A avaliação se dará da seguinte maneira:

- A média parcial (MP) será computada a partir da média aritmética simples entre a avaliação parcial 1 (AP1) e avaliação parcial 2 (AP2):

$$MP = \frac{AP1 + AP2}{2}$$

- $AP1 = CP1 (30\%) + CP2 (50\%) + Fórum (20\%)$
- $AP2 = CP3 (80\%) + Fórum (20\%)$
- A média final (MF) será computada a partir da média aritmética simples entre a média parcial (MP) e a nota da prova final (PF):

$$MF = \frac{MP + PF}{2}$$

MP: Média Parcial

AP1: Avaliação Parcial 1

AP2: Avaliação Parcial 2

CP1: Caso Prático 1

CP2: Caso Prático 2

PF: Prova Final

MF: Média Final

- Para aprovação sem a necessidade de realização da Prova Final o aluno deverá ter Média Parcial maior ou igual a 7 (sete) pontos.
- Para aprovação na Prova Final o aluno deverá atingir como Média Final a nota mínima de 5 (cinco) pontos.
- A Prova Final ocorrerá na modalidade síncrona (ao vivo) por meio de plataforma digital em forma de questionário contendo perguntas livres e de múltipla escolha. A avaliação será disponibilizada ao aluno no horário do início das aulas, previamente agendada, devendo ser concluída impreterivelmente até o final da aula. O estudante que não conseguir acesso ou por outro motivo não realizar a avaliação deverá contactar o professor via e-mail institucional andre.fernandes@ufes.br.
- A Prova final acontecerá no dia 18/12/2020 de acordo com Calendário Acadêmico da UFES.

NOTA

- Os alunos deverão observar as normas da Universidade referentes à frequência e faltas às aulas.



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

- A liberdade de escolha de exposição da imagem e da voz NÃO ISENTA o aluno de realizar as atividades originalmente propostas ou alternativas para que obtenham as notas referidas da disciplina.
- Todas as gravações de atividades síncronas serão previamente informadas aos alunos.
- Somente poderão ser gravadas pelos alunos as atividades síncronas propostas mediante concordância prévia dos professores e colegas, sob as penas legais.
- Não é permitido disponibilizar, por quaisquer meios digitais ou físicos, os dados, a imagem e a voz de colegas e do professor, sem autorização específica para a finalidade pretendida.
- Os materiais disponibilizados no ambiente virtual possuem licença de uso e distribuição específica, sendo vedada a distribuição do material cuja a licença não permita ou sem a autorização prévia dos professores para o material de sua autoria

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>.
- 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. M798c 2.ed. (6 exemplares).

7. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BERTH, 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_opiniao.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. OBSERVAÇÕES

Bibliografias disponíveis em meio digital:



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

- Sistema Integrado de Bibliotecas. E-Books (Livros eletrônicos). Disponível em: <https://biblioteca.ufes.br/e-books-livros-eletronicos>, acesso: 27/01/2021.
- Sistema Integrado de Bibliotecas. Bibliotecas Digitais. Disponível em: <https://cfc.org.br/biblioteca/links>, acesso: 27/01/2021.
- SEBRAE. Canvas. Disponível em: <https://www.sebraecanvas.com/#/>.
- SEBRAE. Como elaborar um plano de marketing. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/como-elaborar-um-plano-de-marketing,084b6484b071b410VgnVCM1000003b74010aRCRD>.
- Barreto, Diego. Casa do saber - Para entender a vantagem competitiva. Disponível em: <https://www.YouTube.com/watch?v=7FwKogLzJAc>.
- Porter, Michael. Estratégia Competitiva - I Aula Magna. Disponível em: <https://www.YouTube.com/watch?v=U56JpLBggqU>.
- Porter, Michael. Estratégia Competitiva - II Aula Magna. Disponível em: <https://www.YouTube.com/watch?v=ycSUERtRZM8>.
- SEBRAE. Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>.

8. CRONOGRAMA

Data	Atividades	Tempo (min)	Plataforma de ensino	Atividade Teórica	Atividade	Faltas	CH
Terça 2-fev	Boas vindas e apresentação do professor. Apresentação geral da disciplina: > escopo geral e o recorte dado à disciplina; Apresentação do Plano de Ensino (PE): > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação da metodologia de ensino e faltas: > contextualização da forma com a qual os alunos vão interagir com o professor e com os conteúdos da disciplina; > apresentação da forma de alocação de presenças e faltas; > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação dos critérios/processo de avaliação de aprendizagem > detalhamento dos critérios/processo de avaliação de	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 1.1 ao 1.5	Exercício não avaliativo AVA	2	2



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

		aprendizagem; > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação dos alunos						
Capítulo 1 - Entendendo a consultoria								
Sexta	5-fev	1.1 - Conceito e definições de consultoria. 1.1.1 - Porque estudar consultoria de organizações. 1.2 - Breve história da consultoria no mundo. 1.2.1 - Desenvolvimento da consultoria no Brasil. 1.3 - Áreas de atuação	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 1.1 ao 1.5	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	9-fev	1.4 - Órgãos relacionados à consultoria contábil. Capítulo 1 - Resolução de exercícios > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos > Fórum de discussão 1.1: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	AVA <i>YouTube</i>	Fascículo da disciplina Item: 1.1 ao 1.5	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 1.1 Data: 09/02/21	2	2
Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças								
Sexta	12-fev	2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. 2.3 - Preparação pessoal 2.3.1 - Características comportamentais 2.3.2 - Características de habilidade 2.3.3 - Características de habilidade > Fórum de discussão 1.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 2.1 e 2.2 Leitura: <i>Aula Business Model Canvas</i> https://sebraecanvas.com	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 1.2 Data: 19/02/21	2	2
Sexta	19-fev	CASO PRÁTICO 1: Planejamento da carreira de consultor. CASO PRÁTICO 2: Avaliação Estratégica. > Aula BM Canvas. > Apresentação do Caso prático 1 e 2. > Apresentação SharkTank. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs	Leitura: <i>Aula Business Model Canvas</i> https://sebraecanvas.com		2	2



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

Terça	23-fev	2.4 - Comportamento do consultor 2.4.1 - Comportamento: Pontos Fortes 2.4.2 - Comportamento: Pontos de Melhorias 2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor > Fórum de discussão 1.3: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	AVA <i>YouTube</i>	Fascículo da disciplina Item: 2.3 ao 2.6	Exercício não avaliativo AVA Atividade Avaliativa Fórum de discussão 1.3 Data: 28/02/21	2	2
Capítulo 3 - Business Model Canvas								
Sexta	26-fev	Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 1 - ALUNOS Planejamento da carreira de consultor. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs	Leitura: Aula <i>Business Model Canvas</i>	Atividade Avaliativa CP1 (30% AP1) 26/02/21.	2	2
Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria								
Terça	2-mar	4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor Fórum de discussão 1.4: Assista o vídeo no <i>YouTube</i> "Para entender a vantagem competitiva" do autor Diego Barreto e após identifique uma empresa que entende possuir Vantagem Competitiva e justifique sua escolha.	120	AVA <i>YouTube</i>	Vídeo disponível Resumo word no AVA	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 1.4 Data: 02/03/21.	2	2
Sexta	5-mar	Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 2 - ALUNOS > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs		Atividade Avaliativa CP2 (50% AP1) 05/03/21.	2	2
Terça	9-mar	4.2 Projeto de negócios 4.3 Plano de negócios > Fórum de discussão 2.1: Faça uma Análise Swot para sua empresa de consultoria.	120	AVA <i>YouTube</i>	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 2.1 Data: 09/03/21	2	2
Capítulo 5 - Plano de Trabalho de Consultoria								
Sexta	12-mar	5.1 Fase de iniciação CASO PRÁTICO 3: Plano de Trabalho de Consultoria. > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos	120	Web <i>Meet</i> 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Exercício não avaliativo AVA	2	2



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

		alunos						
Terça	16-mar	5.2 Fase de planejamento > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Sexta	19-mar	5.3 Fase de execução > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	23-mar	5.4 Fase de monitoramento > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Sexta	26-mar	5.5 Fase de finalização > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	30-mar	5.5 Fase de finalização > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	AVA YouTube		Atividade Avaliativa Fórum de discussão 2.2 Data: 30/03/21	2	2
Capítulo 6 - Honorários de Consultoria								
Terça	6-abr	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Fórum de discussão 2.3: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.7 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2



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

Sexta	9-abr	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.7 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	13-abr	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.7 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Sexta	16-abr	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.7 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	20-abr	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.7 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Capítulo 7 - Estrutura e Marketing em Consultoria								
Sexta	23-abr	7.1 Estrutura da empresa de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	27-abr	7.2 Plano de marketing de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 2.3 Data: 27/04/21	2	2
Sexta	30-abr	7.2 Plano de marketing de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Terça	4-mai	7.3 Criando e fomentando a marca > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Sexta	7-mai	Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 3 - ALUNOS 7.4 Diretrizes para alianças eficazes > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Atividade Avaliativa CP3 (80% AP2) 07/05/21.	2	2



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

		alunos						
Terça	11-mai	7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	120	AVA YouTube	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Exercício não avaliativo AVA	2	2
Sexta	14-mai	7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos > Fórum de discussão 2.4: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	120	Web Meet 19:00hs	Fascículo da disciplina Item: 3.1 ao 3.6 Leitura: material extra disponibilizado no AVA	Atividade Avaliativa Fórum de discussão 2.3 Data: 14/05/21	2	2
Terça	18-mai	PROVA FINAL	120	Web Meet 19:00hs	Prova Síncrona	Atividade Avaliativa (100% da nota)	2	2

RESUMO DAS ATIVIDADES AVALIATIVAS

Avaliação	Atividade	Data de entrega	Tipo	Pontos	Modo de Entrega e Correção
AP1	Fórum de discussão 1.1	09/02/2021	Participação do aluno no fórum	20% da AP1	AVA/Moodle
	Fórum de discussão 1.2	19/02/2021			
	Fórum de discussão 1.3	28/02/2021			
	Fórum de discussão 1.4	02/03/2021			
	Caso Prático 01	26/02/2021	Entrega e Apresentação do Caso Prático 1	30% da AP1	
	Caso Prático 02	05/03/2021	Entrega e Apresentação do Caso Prático 2	50% da AP1	Google Meet
AP2	Fórum de discussão 2.1	09/03/2021	Participação do aluno no fórum	20% da AP2	AVA/Moodle
	Fórum de discussão 2.2	30/03/2021			
	Fórum de discussão 2.3	27/04/2021			
	Fórum de discussão	14/05/2021			



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

	2.4				
	Caso Prático 03	07/05/2021	Entrega e Apresentação do Caso Prático 3	80% da AP2	Google Meet
PF	PROVA FINAL	18/05/2021	Modalidade síncrona	100% da PF	AVA/Moodle

RESUMO DAS ATIVIDADES	
Atividades	Horas
Síncronas	20
Assíncronas	40

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

André Luis M. Fernandes
Professor

Denizar Leal
Chefe do Departamento