



SOLUÇÕES CORPORATIVAS



ibmec



MRS

Ibmec é uma escola
de **prestígio** nos
meios **profissional**
e acadêmico,
buscada por quem
tem ou quer ter
uma **carreira de**
alta performance.

50 ANOS

DE MERCADO

PIONEIRISMO

1º MBA

DE FINANÇAS NO BRASIL

MBA COM

**30 ANOS
DE MERCADO**

PREFERÊNCIA DE LÍDERES EMPRESARIAIS

**NOTAS
MÁXIMAS**

NO MEC



Membro do EFMD

(European Federal
Management Development)



Qualidade de ensino

chancelada com o selo
OAB Recomenda



Presença no ranking do
LLM Guide entre os
**melhores LL.M. Legal
Master do mundo**



Cursos avaliados no Guia
do Estudante entre os
melhores do país



**UNIDADES
FORA
DE SEDE**

FORTALEZA SALVADOR
RECIFE
MANAUS
RIBEIRÃO PRETO
SÃO JOSÉ TERESINA

MISSÃO

Promover o relacionamento com organizações privadas, públicas e de economia mista, identificando oportunidades de treinamento e desenvolvimento (T&D), Consultorias, formação e especialização com vistas a criar SOLUÇÕES EDUCACIONAIS CUSTOMIZADAS e entregá-las com excelência no Brasil e no exterior.



SOLUÇÕES CORPORATIVAS CUSTOMIZADAS

MBA

CURSO DE CURTA DURAÇÃO

EDUCAÇÃO EXECUTIVA

UNIVERSIDADE CORPORATIVA

MBA

PALESTRAS

WORKSHOPS

CURSOS
DE EXTENSÃO

PROGRAMAS
DE DESENVOLVIMENTO
DE LÍDERES

MENTORIA

ASSESSMENTS

UNIVERSIDADE
CORPORATIVA

JORNADAS
INTERNACIONAIS

PODCASTS

AULA PRESENCIAL

AULA ONLINE

IN COMPANY

AULA LIVE

CONSULTORIAS

CURSOS

MBA/Pós-graduação

Cursos de Curta Duração (CCDs)

Programas de Desenvolvimento

CONSULTORIAS

Estratégia Empresarial

Vendas

Pessoas

Transformação Digital

EVENTOS/WORKSHOPS

Convenção de Vendas

Palestras

INOVAÇÃO

Implantação de Universidades Corporativas

Implantação de Laboratórios de Inovação

[OBJETIVO GERAL

Considerando o constante desafio de desenvolver tecnicamente os profissionais do setor de transporte, especialmente o ferroviário, apresentamos a **Pós-Graduação em Gestão de Negócios Ferroviários**, customizada para atender às necessidades dos colaboradores da MRS.

Essa formação foi estruturada com base na realidade atual do mercado, nas demandas sociais, nas legislações vigentes e nas boas práticas empresariais, buscando preparar os profissionais para atuar com excelência e visão estratégica no setor ferroviário.

CONSTRUÇÃO CUSTOMIZADA DA SOLUÇÃO

Nossos programas levam em conta os fundamentos da ANDRAGOGIA, por isso, utilizamos PBL, Estudos de Casos, Projetos Aplicados, e outras dinâmicas voltadas para o APRENDER FAZENDO.

O programa será customizado na FASE DE PROPOSTA com o CONTRATANTE. Após contrato, faremos uma reunião de alinhamento geral, considerando todo o curso: aspectos acadêmicos, operacionais e financeiros.

Antes de cada disciplina/competência, faremos uma reunião com o CONTRATANTE, nosso coordenador e o professor escalado. Ao final de cada disciplina/competência faremos uma avaliação com os alunos e a discutiremos com o CONTRATANTE.



ETAPA 1

Entendimento do problema



ETAPA 2

Customização do programa



ETAPA 3

Execução do programa



ETAPA 4

Avaliação do cliente



Pós-Graduação Corporativa em Gestão de Negócios Ferroviários - MRS Logística
Programa customizado para a MRS Logística, alinhado às diretrizes estratégicas do negócio ferroviário

Item/ Solução	Descrição da Solução
Tipo de Solução Customizada	Pós-Graduação Corporativa In Company
Tema / Título / Área	Pós-Graduação em Gestão de Negócios Ferroviários
Carga Horária Total	360 horas-aula + 80 horas-aula em visitas técnicas supervisionadas (integração entre teoria, prática e benchmarking operacional)
Modalidade	Híbrida (aulas presenciais e encontros síncronos on-line) A definir com contratante técnico.
Avaliação de Conhecimentos	Elaboração de trabalhos individuais e em grupo por disciplina, com ênfase em aplicação prática, estudos de caso reais da MRS e projetos integradores.
Regime de Execução e Calendário	A definir em conjunto com a CONTRATANTE, podendo contemplar períodos diurnos, noturnos ou fins de semana, conforme a disponibilidade operacional da MRS.
Número de Alunos por Turma	A definir em comum acordo, observando a boa prática acadêmica de até 40 participantes por turma.
Número de Turmas	01 (uma) turma
Público-Alvo	Profissionais indicados pela área técnica demandante, conforme nível de função, senioridade e aderência ao escopo estratégico do programa.
Requisitos para Matrícula e Participação	Graduação concluída, acrescida de processo seletivo interno da empresa, conforme critérios definidos pela MRS.
Requisitos para Emissão de Certificado	A CONTRATANTE deverá apresentar ao Ibmecc os dados cadastrais completos dos alunos matriculados. A certificação estará condicionada à aprovação do aluno conforme requisitos legais vigentes, com média mínima de 7 (sete) em cada disciplina e frequência mínima de 75% nas aulas.

[OBJETIVO PROGRAMA

OBJETIVO

O objetivo do curso é proporcionar aos participantes uma formação executiva de alto nível em Gestão de Negócios Ferroviários, capacitando-os para atuar de forma estratégica, integrada e orientada a resultados no contexto do setor ferroviário.

O programa foi concebido para desenvolver competências técnicas, gerenciais e comportamentais essenciais à sustentabilidade do negócio, fortalecendo o pensamento estratégico, a capacidade analítica e a tomada de decisão em ambientes complexos e de alta criticidade operacional.

Sustentado pelas melhores práticas contemporâneas de gestão e pela tradição acadêmica do Ibmec, o curso está estruturado sobre os pilares clássicos da administração: **Pessoas e Equipes; Tecnologias; Operações e Serviços; Resultados Financeiros**, assegurando uma visão sistêmica do negócio ferroviário.

A proposta pedagógica privilegia a integração entre teoria e prática, por meio de estudos de caso reais, projetos aplicados e visitas técnicas supervisionadas, promovendo elevada aplicabilidade dos conteúdos e impacto direto na performance organizacional.

Dessa forma, o programa contribui para a formação de líderes e especialistas preparados para enfrentar os desafios contemporâneos do setor ferroviário, impulsionar a eficiência operacional, fomentar a inovação e gerar valor sustentável para a MRS Logística.

MATRIZ CURRICULAR

Matriz Curricular		Carga Horária		
Módulos	Disciplina	Carga Horária Aula Remota Síncrona	Carga Horária Aula Presencial	Carga Horária Dinâmica de Grupo
Mercados e Supply Chain	Estratégia e Projeção e Avaliação de Cenários		16	4h
	A cadeia de Valor e mercados da MRS		16	
	Tecnologias aplicadas à operações ferroviárias		16	
	Desafios do negócio	16		
Estratégia e Operações	Cultura Organizacional MRV e Comunicação Corporativa	12		
	Negociação na relação B2B	12		
	Indicadores de desempenho	16		
	Administração do Tempo e Gestão de Capacidade	16		
	Operações Lean e Six Sigma	16		
	Métodologias ágeis (Design thinking, scrum e kanban)	16		
Liderança e Desenvolvimento de Pessoas	Storytelling, Oratória e Comunicação Assertiva	16		4h
	Inteligência emocional e autogestão		16	
	Engajamento: autonomia, propósito e diversidade		16	
	Diversidade, Inlcusão e programas de desenvolvimento	12	4	
	Energia motivacional em equipes de alto desempenho	16		
Finanças	Visão gerencial dos resultados	12		
	Gestão de custos e despesas;	12		
	Gestão do orçamento;	12		
	Planejamento Financeiro	16		
	Análise de Resultados	12		
ESG, Riscos e Compliance	Agenda Global ESG e Governança Corporativa	16		
	Gestão de Riscos	12		
	Melhores práticas para Compliance nos negócios	12		
Projeto Aplicado	Desenvolvimento do Projeto Aplicado	18		
	Apresentação do Projeto Aplicado		6	
		270	90	360
Experiência de Campo	Visita Técnica 1		40	
	Visita Técnica 2		40	
			80	

[Framework:

1 Contexto



2 Problema/Oportunidade
Afetados/envolvidos



3 Diagnóstico
Causa e Consequências



4 Objetivo

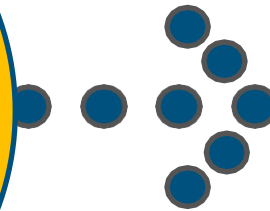


5 Projeto de Solução



6 Riscos

7 Resultados
Esperados



[Processo:

- ☐ Desenvolvimento em grupos;
- ☐ Interpretação de cenário social, de mercado e organizacional;
- ☐ Identificação de problemas e/ou oportunidades;
- ☐ Mapeamento dos afetados;
- ☐ Diagnóstico;
- ☐ Definição de objetivo de melhoria;
- ☐ Resultados esperados e riscos;
- ☐ Apresentação de proposta de projeto

[Possíveis Focos:

- ☐ Melhoria de Processos
- ☐ Novos Serviços
- ☐ Atendimento
- ☐ Novas Unidades de Negócios
- ☐ Desenvolvimento de Pessoas
- ☐ Novas Tecnologias
- ☐ Mudanças de Políticas
- ☐ Relação Público-privado

PROJETO APLICADO

Organização dos Encontros

Encontro 1	Encontro 2 e 3	Encontro 4 e 5	Encontro 6	Encontro 7	Encontro 8
1 - Atividade/Entrega	2 - Atividade/Entrega	3 - Atividade/Entrega	4 -Atividade/Entrega	5 -Atividade/Entrega	6 -Atividade/Entrega
<ul style="list-style-type: none"> •Explicação sobre Projeto • Formação dos grupos de trabalho; •Alinhamento de expectativas; •Apresentação do Briefing pela empresa e orientador •Início dos trabalhos dos grupos (planejamento, divisão de tarefas, discussão preliminar...). 	<p><u>Documento contendo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> •Cenário, contexto, problema/oportunidade, afetados, objetivo; •Estrutura com os tópicos do projeto; •Desenvolvimento, pesquisas do grupo; •Acréscimos das disciplinas. 	<p><u>Documento contendo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> •Avanços em relação à etapa anterior; •Solução, Resultados esperados •Solução, Riscos 	<p><u>Documento contendo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> •Avanços em relação à etapa anterior; •Solução, Riscos 	<p>•<u>Pitching</u> (preparatório para apresentação final e momento de feedback dos professores)</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Apresentação das Propostas; •Avaliações; •Feedback e Lições Aprendidas.

[Didática:

Para potencializar os resultados no processo ensino-aprendizagem, poderão ser utilizadas técnicas de PBL – Problem Based Learning, Peer Instruction ou Group Instruction, além da inversão da sala de aula, privilegiando o fazer dos participantes e perfil dos dois grupos, desta forma tornando o processo de ensino mais práticos.



[Equipe

- Coordenador de operações
- Coordenador Técnico do projeto
- Consultores/docentes
- Assistente de sala
- Analista acadêmico

[Ambiente Ibmec – Instalações.

- Uma Sala – por turma/disciplina
- Calendário do Curso
- Conheça seu Professor
- Avisos e Mensagens
- Material didático contendo PDF de aula, casos, textos de apoio, exercícios, projetos
- Ambiente de distribuição e entrega de atividades avaliativas por disciplina
- Ambiente dedicado para desenvolvimento das atividades em grupo
- Notas e feedbacks das atividades individualizados para os participantes na plataforma



COORDENADOR TÉCNICO

KLAUS PEREIRA S. G. CENTENARO

Klaus.silva@professores.ibmec.edu.br

Fone: 21 980247071

- Doutor e Mestre em Administração
- Pós-graduado em Administração Contábil e Financeira
- Especialização em Marketing de Serviços
- Especialização em Gerenciamento de Projetos
- Administrador
- Mais de 30 anos de vivência profissional nos mercados alimentício, têxtil, publicitário, financeiro e educacional de nível técnico e superior
- Atuação durante quinze anos no mercado financeiro com gestão de produtos e de negócios para o varejo e B2B
- Foi empreendedor rural/SP e integrou a equipe para desenvolvimento de novos líderes no Agro brasileiro pelo SENAR/DF
- Atualmente dedicado à gestão acadêmica, ensino e pesquisa, coordena os MBAs Live do Ibmec Digital,
- Coordena programas InCompany do Ibmec em organizações como: Arcelor Mittal, Copasa, BDMG , Cemig, Harsco, Instituto de Transporte e Logística, Marinha do Brasil, Peers, Uniabrapp, MRS, VLI Logística, Banco do Brasil, Brasilcap, GEAP, Inpacto, McDermott, Raizen, Supergasbras, entre outros.
- Coordena Business Game para os MBAs presenciais do Ibmec/RJ
- Atua como docente facilitador em programas de Educação Executiva - InCompany do Ibmec
- É professor convidado no SEBRAE/RJ e em diversas instituições para Pós-Graduação/MBA nas áreas de Negócios/Marketing e Projetos.
- Realiza pesquisas científicas sobre Sistemas de Marketing, Mercado, Qualidade de Vida, Bem-estar e Bem Viver

FICHA TÉCNICA DO PROGRAMA		CONDIÇÕES COMERCIAIS, OPERACIONAIS E LEGAIS	
Tema	Pós-Graduação em Gestão de Negócios Ferroviários	Faturamento	CNPJ sob o nº 04.298.309/0008-37
Carga Horária	Por turma, conforme quadro técnico do programa	Enquadramento Legal	LC 116: – Item 08.02 – Cursos não regulados; Item 08.01 – Cursos regulados
Modalidade	Híbrida (aulas presenciais e encontros síncronos on-line)	Prazo para Início (Cursos Regulados)	Prazo mínimo de 30 (trinta) dias para início de cursos regulados (MEC)
Regime de Execução	A definir em conjunto com a Contratante, podendo contemplar períodos diurnos, noturnos ou fins de semana, conforme a disponibilidade operacional da MRS	Forma de Pagamento	Em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas, com vencimento da 1ª parcela para 30 (trinta) dias após o início do programa.
Participantes / Licenças	Até 40 (quarenta) participantes por turma	Emissão de Notas Fiscais	As notas fiscais serão emitidas em datas previamente acordadas com a Contratante.
Número de Turmas	01 (uma) turma	Condição para Pagamento	Nenhum pagamento será efetivado sem que a Unidade Administrativa da MRS em Minas Gerais, responsável pelo acompanhamento dos serviços deste instrumento, ateste que os serviços foram correta e integralmente prestados.
Infraestrutura	Plataforma on-line do Ibmec; Instalações do Ibmec – Belo Horizonte; Instalações da Contratante – Juiz de Fora	Atraso na Cobrança	O atraso na entrega do documento de cobrança implicará prorrogação do vencimento em tantos dias úteis quantos forem os dias de atraso.
Certificação	Frequência mínima de 75% por módulo e entrega dos exercícios e trabalhos avaliativos	Serviços Inclusos	Coffee break na IES para abertura e encerramento do programa; Kit do aluno (01 unidade por participante) Licenças de acesso à plataforma on-line; Certificado de conclusão com badge digital; Cessão de espaço para realização do treinamento na IES – Bh. Não há repasse de custos de ambiente para realização de treinamento na IES/BH.
		Vigência da Proposta Comercial	60 (sessenta) dias – Validade até: 02/2026

INVESTIMENTO PROJETO DE PÓS GRADUAÇÃO MRS_2026.

INVESTIMENTO- PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO PÓS GRADUAÇÃO				
PROGRAMA/TEMA	MODALIDADE	CARGA HORÁRIA	LICENÇAS	INVESTIMENTO
Pós Graduação em Gestão de Negócios Ferroviários	Híbrido	440h	Até 40	R\$625,500,00
INVESTIMENTO TOTAL			R\$625,500,00	





I B M E C E D U C A C I O N A L

Grupo Ibmec Educacional Ltda, empresa inscrita no CNPJ/ME sob o nº 04.298.309/0008-37, com sede localizada na(o) Rua Rio Grande do Norte, 300, Bairro: Funcionários, Cidade: Belo Horizonte Estado: MG , CEP: 30130-130, neste ato por seus representantes legais, doravante denominada(s) simplesmente “YDUQS” ou “CONTRATADA”.

Responsáveis legais :

Priscila Helena Belpiedes Simões – Diretora de Soluções Corporativas
Reginaldo Pinto Nogueira Junior - Diretor Geral do Ibmec

Vilma Diniz

Área responsável: Soluções Corporativas – MG

Gestor do Contrato: Vilma Araújo Diniz, (31) 3247-7791, (31) 9.9358-0314

vilma.dinz@ibmec.edu.br



I B M E C - M G

V i l m a A r a ú j o D i n i z

 <https://empresas.ibmec.br>



Vilma.diniz@ibmec.edu.br



(31) 99358-0314

