

FACULDADE SUMARÉ PLANO DE ENSINO

Curso: (curso/habilitação) Ciências Contábeis	Semestre Letivo / Turno: 7º Semestre
Disciplina: Plano de Negócios	Professor:
Carga Horária: (horas/semestre) 50 aulas	Período:

Ementa da disciplina:	Apresentação das perspectivas para criação de pequenos negócios voltados à área de eventos. Orientação para os riscos e custos de uma microempresa.
Objetivos Gerais:	Propiciar ao aluno uma visão sistêmica do empreendedorismo introduzindo as ferramentas do empreendedorismo e prover um visão crítica sobre e empreendedorismo no Brasil
Conteúdo:	<ul style="list-style-type: none"> • Negócios: Conceito; os elementos do negócio; o negócio principal e os negócios satélites. • A gestão empreendedora: empreendedor, o que é? O que faz? Importância econômica e social. O que é "empreendedorismo"? O papel do empreendedor: empreendedor "empresarial", empreendedor corporativo, empreendedor social. • Empreendedorismo no Brasil: alguns aspectos contemporâneos. A atividade empreendedora, estágios de crescimento da empresa. PME e empreendedorismo. Global Entrepreneurship Monitor. A atividade empreendedora, estágios de crescimento da empresa. • Inovação. "Empresário inovador", conceitos, práticas. Visão da Economia x visão da Administração. Por que é importante inovar? Capitalismo e "destruição criadora". Inovação: da ação individual à ação coletiva e rotineira na empresa. Evolução da P&D. Caracterização e desenvolvimento da inovação. Inovação: fenômeno multidimensional (inovação tecnológica, organizacional, "social", "institucional"). Brasil: inovação nas empresas; introdução às instituições voltadas para inovação no Brasil. • Instituições e empreendedorismo: Instituições relevantes para quem quer empreender. Incentivos, fomento e desenvolvimento: mecanismos e instituições. "Arranjos Produtivos Locais" (APLs): panorâmica e mapeamento. incubadoras e outras iniciativas. Programas públicos e privados. Universidades + CT&I + empresas + instituições: interações necessárias ao empreendedor. • Elaboração de planos de negócios: ferramentas e metodologias. Reflexão sobre a "simplificação" da pedagogia de Planos de Negócios. Diferenças entre Plano de Negócio e Projeto de Investimento. Detalhamento de um Plano de Negócios em aula: importância, práticas e operação. • Responsabilidade social do empresário e do empreendedor: novas responsabilidades, novas oportunidades. • Conceitos, técnicas e metodologias de valoração de empresas e organizações. Novos negócios e novas formas de gestão da organização, da produção, da informação e do conhecimento: importância para o empreendedor. Inteligência competitiva, gestão do conhecimento, "empreendedorismo corporativo", "organizações virtuais", "organizações de comércio eletrônico", "organizações em rede". Franquias: panorama da situação no Brasil. Simulações de novos negócios.
Bibliografia Básica:	BERNARDI, L. A. Manual do plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2011. FINCH, B. Como redigir um plano de negócios. São Paulo: Clío, 2006. STUTELY, Richard. O Guia Definitivo do Plano de Negócios: Planejamento Inteligente para Executivos e Empreendedores. Tradução Francisco Araújo da Costa. Porto Alegre: Bookman, 2ª edição, 2012. Portal do Empreendedor, artigos disponíveis em: http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/informcao/artigos-cientificos Software - http://sde.ldp.com.br
Bibliografia Complementar:	DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa: Uma Idéia, Uma Paixão e Um Plano de Negócios: Como Nasce Um Empreendedor. Rio de Janeiro: Sextante, 2008. MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Empreendedorismo. São Paulo: Pearson, 2012.

	<p>CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor. São Paulo: Saraiva, 30ª edição, 2008.</p> <p>SEBRAE. Como Elaborar um Plano de Negócios, disponível em: http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/\$File/NT000361B2.pdf</p>
Critérios de Avaliação:	<p>1º bimestre:</p> <p>Avaliação Individual = 6 pontos</p> <p>Avaliação a critério do docente = 4 pontos</p> <p>2º bimestre:</p> <p>Avaliação Individual = 6 pontos</p> <p>Avaliação a critério do docente = 2 pontos</p> <p>Avaliação Institucional = 2 pontos</p> <p>Com Prova Substitutiva</p> <p>Exame Final – Avaliação Final</p>

PROGRAMAÇÃO DAS AULAS

1ª Aula:

Objetivos Específicos:	Apresentar a disciplina aos discentes. Exposição sobre a disciplina: métodos, avaliações, objetivos, bibliografias e etc. Demonstrar a importância do Plano de Negócios na atividade profissional do contador, tornando-se um diferencial na vida profissional.
Conteúdos:	Apresentação da íntegra do Plano de Ensino aos alunos; Plano de Negócios.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

2ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Apresentar orientações gerais sobre o planejamento pedagógico e estratégias de aprendizagem e avaliação a serem utilizadas no semestre letivo. • Utilizar pequenos filmes para debater sobre o perfil do empreendedor. • Debater sobre o perfil do empreendedor idealizado pelos alunos comparando com o perfil exigido pelo mercado de trabalho. • Apresentar esquema de Plano de Negócios e sua importância para o empreendedor. • Debater sobre temas na área que apresentem oportunidades para o empreendimento e elaboração de Plano de Negócios. • Definir equipes de trabalho para criação de cronograma para elaboração do Plano de Negócios e apresentação na 17ª e 18ª aulas presenciais do Semestre Letivo. • Apresentar em Equipe: tema; estratégia de trabalho e cronograma a ser utilizado durante o semestre letivo, para avaliação imediata do professor e comentários dos colegas de classe. • Apresentar o programa para elaboração do Plano de Negócios. • Explicar sobre o projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) <p>Levantamento de expectativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Citar 03 expectativas que possui quanto ao Aprendizado na Disciplina Plano de Negócios.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Plano de Ensino da Disciplina Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

3ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar as principais características do empreendedor. • Reconhecer aspectos comuns dos empreendedores. • Relacionar os padrões do empreendedorismo. • Identificar o que leva as pessoas a empreenderem. • Analisar as principais características que um Empreendedor deve possuir.
-------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Comparar os posicionamentos em ser empregado com ser empreendedor. • Identificar as variáveis do macroambiente nos empreendimentos. • Identificar as variáveis do microambiente no empreendimento. • Representar o organograma do empreendimento (hierarquia). • Descrever quais são os objetivos dos empreendimentos. • Reconhecer quem são os stakeholders nos empreendimentos. • Descrever os ramos das atividades dos empreendimentos. • Classificar os empreendimentos tendo como base a quantidade de funcionários (SEBRAE). • Refletir sobre as condições para abrir um empreendimento. • Mapear oportunidades na abertura de empreendimentos. • Descrever o desenvolvimento do empreendimento (Clico de Vida). • Relacionar dicas para se firmar como empreendedor.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Características do empreendedor. • Padrões do empreendedorismo. • Ambiente empreendedor. • Macroambiente e microambiente empreendedor. • Estrutura dos empreendimentos: organograma; objetivos; stakeholders. • Classificação dos empreendimentos (quantidade de funcionários-SEBRAE). • Ciclo de vida dos empreendimentos.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

4ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar fontes para criação de novos empreendimentos. • Comparar situações de oferta e procura no mercado competitivo. • Identificar os componentes tangíveis dos produtos e serviços. • Comparar a visão dos clientes com a visão da empresa sobre preços dos produtos e ou serviços. • Descrever as estratégias que ajudam o futuro empreendedor a definir o ramo de negócio. • Reconhecer como definir o foco no empreendimento. • Reconhecer e comparar custos fixos com custos variáveis. • Analisar a composição do ponto de equilíbrio em um empreendimento. • Reconhecer a importância do capital no empreendimento. • Analisar as condições para tomada de decisões nos empreendimentos. • Analisar as situações de riscos e potencialidades nos empreendimentos. • Descrever o foco no cliente nos empreendimentos.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Estrutura de novos empreendimentos. • Lei de mercado (oferta e procura). • Componentes dos produtos e serviços. • Foco no cliente. • Custos fixos e variáveis. • Ponto de Equilíbrio. • Capital • Tomada de decisão. • Riscos e potencialidades nos empreendimentos.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

5ª aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Adquirir as informações necessárias para o registro e legalização dos empreendimentos. • Definir e descrever o ramo de atividade do empreendimento. • Verificar se o local é compatível com o ramo de atividade do empreendimento. • Identificar os órgãos e entidades para registro e vistorias do empreendimento, de acordo com o ramo de atividade. • Verificar a possibilidade de enquadramento na Lei Geral das MPEs. • Identificar as principais características do profissional autônomo; empreendedor individual e empresa jurídica. • Identificar quais os impostos a que o empreendimento estará sujeito. • Reconhecer a importância e a necessidade do contador • Descrever as principais características de uma franquia.
-------------------------------	---

Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Registro e legalização dos empreendimentos • Ramos de atividade dos empreendimentos • Órgãos e entidades para registro e vistoria. • Lei geral das Micro e Pequenas Empresas. • Pessoa física e pessoa jurídica. • Impostos. • Franquia.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

6ª aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar quais são as possíveis armadilhas que cercam o novo empreendimento. • Descrever os pilares que formam o novo empreendimento. • Listar os possíveis pontos de apoio e ajuda para estruturar o novo empreendimento. • Comparar a postura do empreendedor na visão com foco NO cliente com foco DO cliente. • Reconhecer a importância fundamental do plano de negócios para o empreendimento. • Descrever as etapas para a elaboração do Plano de Negócio.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente empreendedor • A estrutura do empreendimento. • Foco no cliente e foco do cliente. • Plano de Negócio: Importância • Plano de Negócio: Estrutura
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

7ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Descrever as sete partes básicas que devem compor o Plano de Negócio. • Exemplificar o resumo executivo de um Plano de Negócio. • Analisar a utilidade do Plano de Negócio. • Explicar os cuidados a serem tomados na elaboração da Missão do Plano de Negócio. • Exemplificar missão organizacional. • Descrever a importância da visão organizacional. • Exemplificar visão organizacional. • Descrever o significado dos valores no empreendimento. • Exemplificar valores no empreendimento. • Identificar os três principais tipos de objetivos nos empreendimentos. • Relacionar os fatores que definem a gestão estratégica no empreendimento. • Exemplificar o Plano Estratégico em um empreendimento.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Plano de negócio: Sumário executivo. • Plano de negócio: Utilidade • Missão organizacional • Visão organizacional • Valor organizacional • Objetivo organizacional • Gestão estratégica • Planejamento estratégico
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

8ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Descrever as ações necessárias para construir uma equipe de trabalho. • Explicar o sistema gerencial tendo como referência o subsistema técnico e social. • Identificar os itens para avaliar equipes de trabalho. • Relacionar os principais aspectos da administração participativa. • Avaliar como desenvolver uma equipe de trabalho coesa e altamente eficiente. • Identificar os principais parceiros em um empreendimento. • Analisar a importância do empowerment no empreendimento. • Explicar os estilos de liderança no empreendimento. • Descrever as principais características das organizações que aprendem.
-------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar os tipos de tecnologias presentes nos empreendimentos. • Comparar a localização industrial com a comercial nos empreendimentos. • Descrever a importância do Marketing e do processo de vendas.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Trabalho em equipe. • Gestão de recursos. • Gestão de pessoas • Liderança • Gestão tecnológica • Marketing • Utilização do software http://sde.ldap.com.br
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

9ª Aula

Objetivos Específicos:	<ul style="list-style-type: none"> • Exemplificar os principais erros mais comuns na captação de fundos para o empreendimento. • Identificar os principais aspectos da gestão financeira do empreendimento. • Descrever as três principais atribuições do gerenciamento financeiro. • Explicar quais são as principais ferramentas para o gerenciamento financeiro. • Explicar a importância do financiamento para o empreendimento. • Identificar quais são os tipos de financiamento. • Descrever a importância do capital no empreendimento. • Explicar o que é o ciclo de caixa. • Descrever a importância dos ativos circulantes. • Explicar a importância da análise das demonstrações financeiras. • Demonstrar a importância do Balanço Patrimonial. • Explicar o que a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). • Analisar o que representa o lucro líquido no empreendimento. • Explicar como é realizado o cálculo do crescimento do empreendimento. • Explicar como é realizado o cálculo do Retorno sobre o Investimento (ROI).
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Captação de fundos • Fontes de financiamento. • Tipos de financiamento. • Balanço Patrimonial: Capital • Balanço Patrimonial: Caixa • Balanço Patrimonial: Ativos circulantes • Balanço Patrimonial: Demonstrações financeiras • Balanço Patrimonial: DRE • Balanço Patrimonial: Lucro líquido • Balanço Patrimonial: ROI • Utilizar o software: http://sde.ldap.com.br
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

10ª Aula

Objetivos Específicos:	Aplicar avaliação primeiro semestre.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Textos indicados em sala de aula • Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

11ª Aula

Objetivos Específicos:	<p>Vistas de Provas</p> <p>Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes:</p> <p>1 – EMPRESA.</p> <p>2 - CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO</p> <p>3 - ANÁLISE DO MERCADO E COMPETITIVIDADE</p> <p>4 - LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO</p>
-------------------------------	--

	5 – CONSUMIDORES 6 – FORNECEDORES 7 – CONCORRENTES
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

12ª Aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 8 - PRODUTOS E SERVIÇOS 9 - MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO 10 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 11 – INVESTIMENTO 12 - DEPRECIÇÃO, MANUTENÇÃO E SEGURO 13 - MÃO-DE-OBRA E ENCARGOS SOCIAIS 14 - DESPESAS FIXAS OPERACIONAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

13ª Aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 8 - PRODUTOS E SERVIÇOS 9 - MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO 10 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 11 – INVESTIMENTO 12 - DEPRECIÇÃO, MANUTENÇÃO E SEGURO 13 - MÃO-DE-OBRA E ENCARGOS SOCIAIS 14 - DESPESAS FIXAS OPERACIONAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

14ª Aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 8 - PRODUTOS E SERVIÇOS 9 - MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO 10 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 11 – INVESTIMENTO 12 - DEPRECIÇÃO, MANUTENÇÃO E SEGURO 13 - MÃO-DE-OBRA E ENCARGOS SOCIAIS 14 - DESPESAS FIXAS OPERACIONAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

15ª Aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 8 - PRODUTOS E SERVIÇOS 9 - MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO 10 - PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 11 – INVESTIMENTO 12 - DEPRECIÇÃO, MANUTENÇÃO E SEGURO 13 - MÃO-DE-OBRA E ENCARGOS SOCIAIS 14 - DESPESAS FIXAS OPERACIONAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

16ª aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 15 - PROGRAMA DE PRODUÇÃO E VENDAS
-------------------------------	---

	16 - CUSTO DAS MERCADORIAS 17 - CÁLCULO DOS IMPOSTOS 18 - DEMOSTRAÇÃO DE RESULTADOS 19 - NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO 20 - AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA 21 - CONSIDERAÇÕES FINAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

17ª Aula

Objetivos Específicos:	Elaborar as etapas do Plano de Negócios com a participação dos alunos em equipes: 15 - PROGRAMA DE PRODUÇÃO E VENDAS 16 - CUSTO DAS MERCADORIAS 17 - CÁLCULO DOS IMPOSTOS 18 - DEMOSTRAÇÃO DE RESULTADOS 19 - NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO 20 - AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA 21 - CONSIDERAÇÕES FINAIS
Conteúdo	Plano de Negócios
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

18ª Aula

Objetivos Específicos:	Avaliação segundo bimestre
Conteúdo	Todo conteúdo ministrado no segundo bimestre.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

19ª Aula

Objetivos Específicos:	Visto e correção da prova ministrada.
Conteúdo	Todo conteúdo ministrado no segundo bimestre.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.

20ª Aula

Objetivos Específicos:	Revisão do conteúdo ministrada no semestre.
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none"> • Negócios. • Gestão empreendedora • Empreendedorismo no Brasil • Inovação. "Empresário inovador", conceitos e práticas • Instituições e empreendedorismo. • Elaboração de planos de negócios: ferramentas e metodologias • Responsabilidade social do empresário e do empreendedor: novas responsabilidades, novas oportunidades. • Conceitos, técnicas e metodologias de valoração de empresas e organizações.
Metodologia de Ensino:	Aula teórica- expositiva e exercícios avaliando o conhecimento do aluno.