



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
DEPARTAMENTO DE ASSUNTOS ACADÊMICOS E REGISTRO GERAL
DIVISÃO DE REGISTROS ACADÊMICOS
PROGRAMA ANALÍTICO

DISCIPLINA

CÓDIGO: TR 711
CRÉDITOS: 04
Pré-Requisito: TR 302 e TR 707
(4T-0P)

PLANO DE NEGÓCIOS
Cada crédito corresponde a 15h/aula

INSTITUTO TRÊS RIOS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS E SOCIAIS

OBJETIVO DA DISCIPLINA:

Gerar conhecimentos teóricos e práticos para a construção um plano de negócios, em especial, as seguintes etapas: descrição do negócio e elaboração: do planejamento estratégico, do plano mercadológico, do plano operacional e pessoas. Associar conceitos do plano de negócios aos elementos conceituais trabalhados por outras disciplinas lecionadas durante o curso, trabalhando na interdisciplinaridade de conteúdos, levando o aluno a transcender o aprendizado teórico e transformá-lo em prática.

EMENTA: Aspectos Gerais do Plano de Negócios. Descrição do negócio. Planejamento estratégico. Investimentos x gastos. Previsão de receitas. Fluxo de caixa operacional e gerencial. Demonstrativo de Resultados operacional e gerencial. Balanço patrimonial. Ponto de equilíbrio. Análise do balanço. Análise do investimento. Análise de riscos do negócio.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1- DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

- 1.1. Resumo e história da organização
- 1.2. Equipe de gestão atual e futura
- 1.3. Organograma do Empreendimento
- 1.4. Estrutura legal da organização
- 1.5. Localização e infraestrutura do empreendimento
- 1.6. Registros fiscais, gerenciais, patentes e marcas da organização
- 1.7. Parceiros, possíveis clientes e fornecedores estratégicos

2- ELABORAÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

- 2.2. Análise SWOT
- 2.3. Diretrizes organizacionais
- 2.4. Macro Processos
- 2.5. Objetivos estratégicos
- 2.6. Objetivos da qualidade
- 2.7. Indicadores de desempenho

3- ELABORAÇÃO DO PLANO MERCADOLÓGICO

- 3.1. Pesquisa de Mercado
- 3.2. Estratégias de marketing
- 3.3. Características dos produtos/serviços
- 3.4. Ciclo de vida dos produtos/serviços
- 3.5. Canais de venda e distribuição
- 3.6. Previsões de vendas

- 3.7. Estratégias de preços
- 3.8. Estratégias de promoção

4-ELABORAÇÃO DO PLANO OPERACIONAL E PESSOAS

- 4.1. Processos produtivos x tecnologias utilizadas
- 4.2. Estratégias de desempenho operacional
- 4.3. Layout de produção
- 4.4. Capacidade de produção
- 4.5. Sistemas de informações
- 4.6. Processos de trabalho
- 4.7. Serviços de gestão de pessoas
- 4.8. Plano de qualidade dos processos e produtos/serviços

5 - ELABORAÇÃO DO PLANO FINANCEIRO

- 5.1. Definição dos investimentos iniciais
- 5.2. Definição dos gastos (custos e despesas) do empreendimento para 5 anos
- 5.3. Definição das previsões de receitas do empreendimento para 5 anos
- 5.4. Definição do fluxo de caixa operacional e gerencial para 5 anos
- 5.5. Definição do Demonstrativo de Resultados operacional e gerencial para 5 anos
- 5.5. Definição do Balanço Patrimonial do empreendimento para 5 anos
- 5.6. Cálculo do Ponto de Equilíbrio
- 5.7. Análise do Balanço
- 5.8. Análise do Investimento

6 - ANÁLISE DE RISCOS DO NEGÓCIO

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

- 1. BERNARDIR, Luiz Antonio. **Manual de Plano de Negócio**. São Paulo: Atlas, 2006.
- 2. DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luiza**. São Paulo: Empório, 1999.
- 3. SALIM, S. **Construindo Planos de Negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

- 1. DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na Prática: mitos e verdades dos empreendedores de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- 2. CLEMENTE, Ademir. **Projetos empresariais e públicos**. São Paulo: Atlas, 2002.
- 3. FILHO, N. C. **Elaboração de Projetos Empresariais: análise estratégica, estudo de viabilidade e plano de negócio**. São Paulo: Atlas, 2009.
- 4. MARTINS, Eliseu. **Avaliação de Empresas**. São Paulo: Atlas, 2001.
- 5. DORNELAS, José Carlos Assis. **Plano de negócios o seu guia definitivo: o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso**. Rio de Janeiro. Elsevier, 2011