

| | |
|--|----------------------------|
| DISCIPLINA: Gestão de Pequenas Empresas | SEMESTRE: 2011/2 |
| CATEGORIA: OBRIGATÓRIA | CARGA HORÁRIA: 72h |
| PROF.: Fernanda Mayer dos Santos Souza | 6º Período |

EMENTA:

Natureza da pequena empresa. Teoria e prática para iniciar uma pequena empresa. Oportunidades para empreendimentos. Plano de negócios, gestão de pequenas empresas, ambiente social e legal

OBJETIVOS GERAIS:

- Conhecer a natureza da pequena empresa.
- Identificar o tipo de negócio.
- Reconhecer a importância do Plano de Negócio.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Pequena Empresa (Componente Vital da Economia)

- 1.1. Definição de pequena empresa
- 1.2. O registro de fracasso da pequena empresa
- 1.3. Vantagem Competitiva
- 1.4. Oportunidades de iniciar ou comprar uma pequena empresa
- 1.5. Franchising
- 1.6. Oportunidades de empresas familiares

2. Empreendedorismo

3. Liquidez da Pequena Empresa

- 3.1. O ciclo do capital de giro
- 3.2. Administrando o fluxo de caixa
- 3.3. Administrando contas a pagar
- 3.4. Administrando contas a receber
- 3.5. Administrando estoques
- 3.6. Orçamento de capital

4. Criando um Plano Formal de Negócios

- 4.1. A necessidade de um plano de negócios
- 4.2. Como preparar um plano de negócios
- 4.3. Conteúdo de um plano de negócios
- 4.4. Elaboração de um plano de negócios.

METODOLOGIA:

Buscar-se-á desenvolver em primeiro lugar o interesse do aluno, procurando sempre criar vínculos dos conceitos apresentados com situações rotineiras vivenciadas e expostos no mercado de trabalho e na vida pessoal. Isso implica no uso de casos práticos, com aulas expositivas, debates e trabalhos de pesquisa.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

- Prova (9,0 cada)
- Prova Integrada (3,0)
- Plano de Negócios (8,0)

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
_____. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 2006.

LONGENECKER, J.G. & MOORE, C.W. & PEETY, J.W. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Mackron, 1997

ALYRIO, Rovigati Danilo; ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de negociação: ferramentas e gestão**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

AMBRÓSIO, Vicente. **Plano de marketing passo a passo**. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 1999.

ARANTES, Nélío. **Sistemas de gestão empresarial: conceitos permanentes na administração de empresas válidas**. São Paulo: Atlas, 1998.

COHEN, Marleine. **Guia pequenas empresas e grandes negócios: como manter viva a sua empresa**. São Paulo: Globo, 2004.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmica**. São Paulo: Atlas, 2003.

LORANGE, Peter; ROOS, Johan (Autor). **Alianças estratégicas: formação, implementação e evolução**. São Paulo: Atlas, 1996.

LAPPONI, Juan Carlos. **Modelagem financeira com Excel**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

SAVIANI, J.R. **Repensando as pequenas e médias empresas**. São Paulo: Makron Books, 1998.