



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
Campus Universitário - Trindade - Caixa Postal 476
CEP 88010-970 - Florianópolis - Santa Catarina
Centro Socioeconômico
Departamento de Ciências Contábeis



PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA: Tópicos Especiais em Contabilidade Gerencial IV

CÓDIGO: CCN6106

CARGA HORÁRIA SEMANAL: 2H/A **CARGA HORÁRIA SEMESTRAL: 36H/A**

PRÉ-REQUISITO: CCN6016

FASE: 9ª

HORÁRIO: Terças- Feiras (20h20 – 22h00)

PROFESSOR: Beatriz da Silva Pereira

ANO/SEMESTRE: 2024/2

E-MAIL: beatriz.silva.p@gmail.com

EMENTA

Conceitos e estrutura do plano de negócios. Análise SWOT. Análise de mercado e concorrência. Planejamento estratégico. Plano de marketing. Plano financeiro. Plano operacional. Sustentabilidade e reponsabilidade social. Desenvolvimento e integração do plano de negócios.

OBJETIVOS

Capacitar os alunos para desenvolverem habilidades para criar e avaliar planos de negócios eficazes. Aplicando conceitos de planejamento estratégico e análise SWOT, realizando análises de viabilidade financeira para avaliar o potencial de novos empreendimentos e integrando conhecimentos de contabilidade, finanças e estratégia para planejar e implementar negócios.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- 1. INTRODUÇÃO AO PLANO DE NEGÓCIOS:** Importância e objetivos de um plano de negócios. Estrutura e componentes principais.
- 2. MISSÃO, VISÃO E VALORES:** Definição e importância na orientação estratégica.
- 3. ANÁLISE SWOT:** Ferramentas para análise de ambiente interno e externo.
- 4. ANÁLISE DE MERCADO E CONCORRÊNCIA:** Pesquisa de mercado: identificação do público-alvo e tendências de mercado. Análise da concorrência e posicionamento estratégico.
- 5. PLANO DE MARKETING:** Desenvolvimento do mix de marketing (4Ps). Estratégias de comunicação e branding.
- 6. PLANEJAMENTO FINANCEIRO:** Estruturação de processos e operações do negócio. Gestão de recursos humanos e tecnológicos.
- 7. PLANEJAMENTO OPERACIONAL:** Projeções financeiras: demonstrativos, fluxo de caixa e capital de giro. Fontes de financiamento e análise de viabilidade econômica.

8. SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL: Práticas sustentáveis e impacto social no negócio. Estratégias de responsabilidade social corporativa.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Data	Conteúdo
27/ago	Início das Aulas - Apresentação do Conteúdo
03/set	Introdução ao plano de negócios/definição equipes
10/set	Missão, visão e valores e análise SWOT
17/set	Desenvolvimento e entrega da missão, visão e valores e análise SWOT
24/set	Análise de mercado e concorrência
30/set	Desenvolvimento da análise de mercado e concorrência
08/out	Plano de marketing e planejamento financeiro
15/out	Desenvolvimento do plano de marketing e planejamento financeiro
22/out	Desenvolvimento do plano de marketing e planejamento financeiro
29/out	Desenvolvimento do plano de marketing e planejamento financeiro
05/nov	Planejamento operacional e responsabilidade social
12/nov	Desenvolvimento planejamento operacional e responsabilidade social
19/nov	Desenvolvimento planejamento operacional e responsabilidade social
26/nov	Apresentação plano de negócios
03/dez	Apresentação plano de negócios/entrega trabalho final
10/dez	Substitutivas
17/dez	Prova de Recuperação

METODOLOGIA (ESTRATÉGIAS DE ENSINO-APRENDIZAGEM)

- (a) Aula expositiva e dialogada
- (b) Utilização da Plataforma Moodle UFSC como ambiente virtual de ensino e aprendizagem (<http://moodle.ufsc.br/>);
- (c) Realização de atividades extraclasse como forma de fixação de conteúdo;
- (d) A frequência será registrada pela presença nas aulas, por meio da realização de chamada ao final das aulas e de realização de provas e atividades.

AVALIAÇÃO

Nota 1 (P1): Entregas etapas do plano de negócios, frequência e participação

Nota 2 (P2): Entrega plano de negócios

Nota 3 (P3): Apresentação plano de negócios

$$Média = \frac{P1 + P2 + P3}{3}$$

Observações:

- As notas serão publicadas no *moodle* (**para a conhecer média final é necessário verificar a planilha de notas**), assim como as presenças.
- Os alunos que perderem a prova, poderão realizar **prova de segunda chamada** ao fim do semestre, antes da prova de recuperação, conforme regimento da UFSC.

ATENDIMENTO

As **dúvidas** devem ser efetuadas preferencialmente via **e-mail** e/ou **fórum no moodle**.
Os atendimentos individualizados podem ser agendados por e-mail.

OBSERVAÇÕES

Será obrigatória a frequência às atividades correspondentes a disciplina, ficando nela reprovado o aluno que não comparecer, no mínimo, a 75% delas (§ 2º do art. 69 da Resolução 017/CUn/97).

Ao aluno que não comparecer às avaliações (e não apresentar uma justificativa formalizada) será atribuída nota 0 (zero) (§ 4º do art. 70 da Resolução 017/CUn/97).

O aluno com frequência suficiente (FS) e média das notas de avaliações do semestre entre **3,0 (três) e 5,5 (cinco vírgula cinco)** terá direito a uma nova avaliação no final do semestre (§ 2º do art. 70 da Resolução 017/CUn/97).

O aluno enquadrado no caso previsto pelo § 2º do art. 70 terá sua nota final calculada através da média aritmética entre a média das notas das avaliações parciais e a nota obtida na avaliação estabelecida no citado parágrafo (§ 3º do art. 71 da Resolução 017/CUn/97).

O cronograma de atividades pode sofrer alterações devido à demandas específicas que o docente recebe para participação em conferências e atividade de representação do departamento.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, José. **Plano de negócios:** exemplos práticos. São Paulo: Atlas, 2023.

BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores.** São Paulo: Atlas, 2008.

DORNELAS, José. **Plano de negócios:** seu quia definitivo. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2023.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

DORNELAS, José. **Plano de negócios com o modelo Canvas:** guia prático de avaliação de ideia de negócios. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2023.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empreendedorismo:** vocação, capacitação e atuação direcionadas para o plano de negócios. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2024.