

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS

FICHA DE DISCIPLINA

Disciplina: CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS		Departamento: Administração
Período/ Ano 10º	Curso : Administração	
Código: CAA76	Carga Horária Semestral / Anual: Teórica [] Prática [04] Total [60] Créditos [04]	Do Currículo Mínimo () () Obrigatória () Complementar () Optativa
Pré-Requisitos: -Estratégia Mercadológica e Adm. de Projetos		Co-Requisitos:
<p>Objetivo da Disciplina:</p> <p>Visa desenvolver uma visão e capacidade “Empreendedora” entre os alunos, permitindo aos mesmos desenvolver habilidades que possibilitem identificar novas oportunidades de negócios e estruturar empresas capazes de explorar tais oportunidades com sucesso.</p>		
<p>Ementa do Programa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Características do Empreendedor; - Desenvolvimento de Visões e Relações - Explorando novas idéias e oportunidades de negócios - Iniciando um novo negócio ou comprando uma empresa já existente - Avaliando o Franchise - Organizando sua nova empresa - Estruturando a equipe - Protegendo sua idéia - Análise de viabilidade - Fontes de financiamento e negociação de empréstimos - Formulação do Plano de Negócios 		
<p>Bibliografia Básica:</p> <p>-GOOD, Walter S. <u>Building e Dream</u>. 2nd. Edition, McGraw Hill, Toronto, 1993 TIMMONS, SMOLLEN & DINGE. <u>New Venture Creation</u>: a guide to small business development. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1993 . -MORRIS, M.J. Iniciando uma Empresa com Sucesso. São Paulo, Makron Books, 1991.</p>		

____/____/____	____/____/____
_____ Coordenador do Curso	_____ Diretor

Programa da Disciplina -CAA76 Criação e Desenvolvimento de Novos Negócios

1 – Características do Empreendedor:

- que é um Empreendedor
- Traços de Personalidade
- Biografia e Aprendizado
- Planejamento de sua carreira de empreendedor
- Capacidade de conceber idéias e realizá-las
- Criatividade e propensão ao risco calculado

2 – Desenvolvendo Visões e Relações:

- A concepção de novas visões
- A importância do estabelecimento e administração de suas relações (Networking ou construção de redes)

3 – Explorando novas idéias e oportunidades de negócios:

- Construção e avaliação de cenários
- Expectativas de longo prazo do setor
- Áreas futuras de oportunidades
- Avaliando as suas idéias
- processo decisório

4 – Iniciando um novo negócio ou comprando uma empresa já existente:

- Avaliação e decisão: iniciar ou comprar empresa já existente

5 – Avaliando o Franchise:

- que é uma franquia
- Vantagem e desvantagem
- Fontes
- Como negociar com o franqueador

6 – Organizando a sua nova empresa:

- Individual ou Sociedade
- Forma Jurídica
- Aspectos legais: - Registros

- Nomes e marcas
- Responsabilidade civil, social e ética
- Aspectos fiscais e tributários

7 – Protegendo a sua idéia:

- Registro de marcas e patentes
- INPI : Instituto Nacional de Propriedade Industrial
- Direitos autorais

- Programa da Disciplina -CAA76 Criação e Desenvolvimento de Novos Negócios

8 - Análise de viabilidade:

- Técnica: tecnologia disponível e domínio ou transferência de tecnologia
- Mercadológica: potencial de mercado, vantagens competitivas e fatia de mercado prevista
- Econômico-financeira: Pay-Bak, TIR e Break-even, VPL

9 – Fontes de financiamentos e negociação de empréstimos:

- Principais fontes de fundos
- Capital próprio e de terceiros
- Empréstimos de curto, médio e longo prazo
- Financiamento através de fornecedores
- Sociedade capital-trabalho
- Fontes de financiamento e órgãos de apoio à pequena e média empresa no Brasil.

10 – Formulação do Plano de Negócios:

- Estruturação organizacional e mercadológica
- Previsão de vendas
- Orçamento e demonstrativos financeiros pró-forma
- Fluxo de caixa esperado