



Fundação CECIERJ - **Vice-Presidência de Educação Superior a Distância**
Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação

Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional

AD2 2º semestre de 2018

1. Introdução

Essa AD2 é uma simulação. O aluno irá se colocar na posição de um consultor de negócios. Seu papel é baseado na situação retratada, auxiliar a empresa contratante nas tomadas de decisão. Você irá utilizar um modelo estruturado de **Relatório de Consultoria** para retratar suas sugestões. Faça proveito dos conceitos aprendidos durante o curso para embasar sua posição.

2. Como identificar seu cenário:

Para identificar o cenário que irá atuar utilize o número do seu CPF da seguinte maneira.

A primeira situação que o aluno irá atuar, ele deverá utilizar o primeiro número de seu CPF. Para a segunda opção, escolha o segundo número, e assim respectivamente. O quadro de situações com suas opções está situado logo abaixo:

Meu CPF é: 140.206.579-71

Situação 1: Desenvolvimento de jogos para Android. (1ª opção da situação 1)

Situação 2: Abrir uma nova filial. (4ª opção da situação 2)

Situação 3: 2 anos. (10ª opção da situação 3)

Situação 4: 1 sócio. (2ª opção da situação 4)

Situação 5: 3 funcionários. (10ª opção da situação 5)

Situação 6: 1 estagiário. (6ª opção da situação 6)

Situação 7: 2 anos. (5ª opção da situação 7)

Situação 8: R\$ 20.000,00. (7ª opção da situação 8)

Situação 9: R\$ 20.000,00. (9ª opção da situação 9)

Situação 10: R\$ 50.000,00. (7ª opção da situação 10)

3. Parecer feito pela empresa:

O contratante é uma empresa especializada em Tecnologia da Informação, localizada na cidade de (escolha a sua cidade, ou a cidade do seu polo), e atua na área de **situação 1**.

A empresa contratante busca **situação 2** em um horizonte de **situação 3**. Foi feito um levantamento dos dados da empresa, onde se chegaram às seguintes conclusões:

A empresa possui um sócio administrador, **situação 4** sócios (todos com participação igual na empresa), **situação 5** funcionários, e **situação 6** estagiários.

Possui **situação 7** de existência.

Sua média de lucro bruto mensal (sem descontar os custos fixos) no último ano (ou meses) foi de **situação 8**;

Possui um custo fixo mensal de funcionamento de **situação 9**;

Possui ainda em caixa, um saldo de **situação 10**.

Sabe-se também, que a empresa não possui um produto principal. Seus serviços são dispersos, e as competências não estão claramente definidas. O contratante não conseguiu levantar todos os detalhes, pois não possui sistema de gestão. Sendo assim, cabe ao consultor estimar ou supor as informações que não constam nesse relatório.

4. Quadro de situações

Situação 1. Área de atuação:

1. Desenvolvimento de jogos para Android;
2. Segurança da informação para pequenas empresas;
3. Educação Online em Computação;
4. Automação residencial;
5. Autoatendimento digital.
6. Desenvolvimento de jogos para Android;
7. Segurança da informação para pequenas empresas;
8. Educação Online em Computação;
9. Automação residencial;
10. Autoatendimento digital.

Situação 2. Objetivos do contratante:

1. Dobrar seus lucros;
2. Dobrar suas vendas;
3. Reduzir seus custos pela metade;
4. Abrir uma nova filial;
5. Quitar as dívidas;
6. Adquirir novos clientes.
7. Dobrar seus lucros;
8. Dobrar suas vendas;
9. Reduzir seus custos pela metade;
10. Abrir uma nova filial;

Situação 3. Horizonte estipulado:

1. 3 meses,
2. 6 meses,
3. 9 meses,
4. 12 meses,
5. 2 anos.

6. 3 meses,
7. 6 meses,
8. 9 meses,
9. 12 meses,
10. 2 anos.

Situação 4. Sócios na equipe:

1. Nenhum sócio;
2. 1 sócio;
3. 2 sócios;
4. 3 sócios.
5. Nenhum sócio;
6. 1 sócio;
7. 2 sócios;
8. 3 sócios.
9. Nenhum sócio;
10. 1 sócio;

Situação 5. Número de funcionários:

1. Nenhum funcionário;
2. 1 funcionário;
3. 2 funcionários;
4. 3 funcionários;
5. 5 funcionários;
6. 10 funcionários.
7. Nenhum funcionário;
8. 1 funcionário;
9. 2 funcionários;
10. 3 funcionários;

Situação 6. Número de estagiários:

1. Nenhum estagiário;
2. 1 estagiário;
3. 2 estagiários;
4. 3 estagiários.
5. Nenhum estagiário;
6. 1 estagiário;
7. 2 estagiários;
8. 3 estagiários.
9. Nenhum estagiário;
10. 1 estagiário;

Situação 7. Tempo de existência da empresa:

1. 1 mês;
2. 3 meses;
3. 6 meses;

4. 1 ano;
5. 2 anos;
6. 5 anos.
7. 1 mês;
8. 3 meses;
9. 6 meses;
10. 1 ano;

Situação 8. Lucro bruto mensal:

1. R\$ 20.000,00;
2. R\$ 10.000,00;
3. R\$ 6.000,00;
4. R\$ 2.000,00;
5. R\$ -2.000,00;
6. R\$ -5.000,00.
7. R\$ 20.000,00;
8. R\$ 10.000,00;
9. R\$ 6.000,00;
10. R\$ 2.000,00;

Situação 9. Custo fixo mensal de funcionamento:

1. R\$ 4.000,00;
2. R\$ 8.000,00;
3. R\$ 12.000,00;
4. R\$ 20.000,00;
5. R\$ 50.000,00
6. R\$ 4.000,00;
7. R\$ 8.000,00;
8. R\$ 12.000,00;
9. R\$ 20.000,00;
10. R\$ 50.000,00

Situação 10. Recurso financeiro disponível em caixa:

1. R\$ 10.000,00;
2. R\$ 20.000,00;
3. R\$ 200.000,00;
4. R\$ -50.000,00;
5. R\$ 100.000,00;
6. R\$ -100.000,00;
7. R\$ 50.000,00.
8. R\$ 10.000,00;
9. R\$ 20.000,00;
10. R\$ 200.000,00;

5. Dicas para elaboração do Relatório de Consultoria

Seguem abaixo alguns pontos e dicas para serem apresentados no Relatório de Consultoria que não podem ser deixados de lado.

Lembre-se de sempre justificar sua resposta dentro das informações fornecidas. Frases como: “Eu acho que a empresa...” Não são aceitáveis! O contratante quer que você tenha justificativas para a decisão que tomou!

Caso não possua as informações necessárias, seja convincente ao não sugerir uma decisão. O contratante precisa confiar no seu trabalho.

- É possível cumprir a meta proposta pelo contratante no horizonte estipulado?
- A equipe é suficiente?
- É necessário fazer cortes de pessoal? Quais?
- E os salários, são condizentes com o mercado? Dica: use de base o custo fixo para supor o salário dos funcionários.
- O faturamento é suficiente, ou a empresa está no prejuízo?
- Qual a perspectiva para o futuro da empresa?
- Em que pontos o contratante deve focar para atingir a meta estipulada?
- É interessante manter a empresa funcionando?
- Ela já está falida?
- Ela pode se recuperar se conseguir um investimento? Qual seria o valor desse investimento?

6. Estrutura do Relatório de Consultoria

O aluno deverá enviar o seu Relatório de Consultoria seguindo a seguinte estrutura.

6.1 Sumário executivo da empresa. (1 ponto)

Faça uma breve descrição da empresa objetivo do relatório. Utilize os dados fornecidos no “3. Parecer feito pela empresa”.

6.2 Situação atual da empresa (no mínimo 100, e no máximo 200 palavras) (4 pontos)

Dê o seu parecer sobre a situação atual da empresa. Lembre-se de sempre justificar suas decisões. Você deverá opinar sobre (não é necessário seguir essa ordem):

Quadro societário;

Quadro de funcionários e estagiários;

Lucro bruto mensal;

Custo fixo mensal de funcionamento;

Saldo disponível da empresa.

6.3 Plano de ação (no mínimo 200 palavras, e no máximo 400) (5 pontos)

Com base nos dados apresentados, elabore um plano de ação para a empresa executar, buscando cumprir a meta estabelecida. Utilize as ferramentas que aprendeu na elaboração de um Plano de Negócios para auxiliar. Apresente também sugestões de mudanças no quadro societário, fluxo de caixa, quadro de funcionários, entre outros. Se julgar necessário, acrescente outros tópicos.

DICA: consulte o plano de negócios do SEBRAE.

<https://www.mt.sebrae.com.br/conteudo-digital/downloadConteudo/13>