



**Ministério da Educação**  
**Universidade Tecnológica Federal do Paraná**  
**Campus de Ponta Grossa**



**MANUAL DIDÁTICO PARA CONSTRUÇÃO E APLICAÇÃO DO  
JOGO DE EMPREENDEDORISMO**

**Gesinaldo Santos**  
**André Koscianski**

**PONTA GROSSA**  
**12-2014**

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Tabuleiro do Jogo.....	7
Figura 2: Gráfico de Histórico de Vendas por Serviço.....	12
Figura 3: Gráfico de Histórico de Vendas por País .....	12
Figura 4: Gráfico de Análise dos Concorrentes.....	13
Figura 5: Fichas de Pôquer .....	13

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Regras do Jogo .....	15
--------------------------------	----

## SUMÁRIO

1 - APRESENTAÇÃO .....	4
2 - REFERENCIAL TEÓRICO .....	5
4 - CONFECÇÃO DO JOGO .....	7
4.1 – CONFECÇÃO DAS CARTAS .....	8
4.2 – CONFECÇÃO DOS GRÁFICOS.....	12
4.3 – CONFECÇÃO DAS FICHAS .....	13
5 - O JOGO .....	14
6 - FINALIZAÇÃO .....	21
7 - REFERÊNCIAS .....	22

## **1 - APRESENTAÇÃO**

O presente manual, fornece orientações necessárias aos professores na construção e aplicação do jogo em cursos profissionalizantes ou de graduação, que possuam disciplinas relacionadas a Administração, com ênfase na disciplina de Empreendedorismo.

A proposta desse manual é tornar o jogo parte intrínseca de um método de ensino/aprendizagem, objetivando a aplicação de conhecimento de empreendedorismo em um ambiente simulado, no qual o aluno atuará como consultor de negócio e prestará consultoria a três sócios que pretendem abrir uma empresa.

O assunto elencado para este manual é o Plano de Negócio, que se refere ao planejamento antes da abertura de uma empresa, a ponto de verificar a viabilidade do negócio.

O professor usará a exposição verbal, porém, complementada pelas ilustrações de gráficos, dicas, tabuleiros e relatório financeiro, todos fundamentados no assunto central.

O jogo de é organizado inicialmente com uma aula de aplicação do questionário (sugestão no Apêndice A), que verifica o nível de conhecimento dos alunos, o qual será embasamento do jogo.

Em uma aula posterior ao questionário, o jogo é aplicado.

## 2 - REFERENCIAL TEÓRICO

O jogo de é fundamentado em um plano de negócio, no qual os alunos atuam como consultores e tem que ajudar três empreendedores.

Para o desenvolvimento do jogo, utilizaram-se elementos de jogos (GARRIS, AHLERS, DRISKELL, 2002, p.447-451), tais como: a *fantasia* (relato de uma história empreendedora fictícia, em que os alunos assumem o papel de consultores); as *regras* (regra específica para verificar a aplicação de conhecimento); os *estímulos sensoriais* (tabuleiro, gráficos, dicas e relatório financeiro); o *desafio* (responder as perguntas e planejar corretamente para conseguirem ganhar) e o *controle* (tomada de decisão autônoma pela consultoria). E na aprendizagem cognitiva dos jogos (GARRIS, AHLERS, DRISKELL, 2002, p.456), utilizou-se o *conhecimento declarativo* (com o fornecimento de gráficos e do relatório financeiro para serem analisados e tomada uma decisão); o *conhecimento processual* e *conhecimento estratégico* (com a capacidade de aplicar conhecimentos aprendidos em diferentes situações de abertura de uma empresa).

Quanto a aprendizagem significativa utilizada no jogo, destaca-se a aprendizagem representacional, que o aluno precisará observar e analisar símbolos, representados por gráficos no jogo e também campos vazios no relatório financeiro. Em seguida necessitará da aprendizagem conceitual, montando estratégias baseadas nos gráficos e relatório financeiro, que fundamentarão as tomadas de decisão. E finalmente a aprendizagem proposicional, na qual o aluno visualizará de forma concreta o impacto de uma decisão tomada no jogo, a ponto de perder ou ganhar (AUSUBEL, 2003, p.84).

A estrutura do jogo foi concebida da análise de três planos de negócios DORNELAS (2011), SEBRAE (2009) e SHNEIDER (2002), que compiladas, chegou-se as etapas do jogo: Foco da Empresa; Análise do Mercado Alvo; Análise dos Concorrentes; Gerenciamento dos Envolvidos e Planejamento Financeiro.

### **3 - ESTRUTURA DAS AULAS**

O projeto da pesquisa foi aplicado em 2014 nas Faculdades Integradas de Itararé-SP, contando com 26 alunos do 8º semestre do curso de Sistemas de Informação.

A organização do projeto foi elencada da seguinte forma:

1 hora/aula: aplicação do questionário para analisar o nível de conhecimento;

4 horas/aulas: aplicação do jogo;

1 hora/aula: reaplicação do questionário, sem aviso prévio aos alunos;



1 hora/aula: mesa redonda com os alunos, para realização de correção conjunta;

#### 4 - CONFECÇÃO DO JOGO

O tabuleiro e demais componentes do jogo devem ser confeccionados em EVA ou papel resistente, como o papel cartão, visto que os alunos manusearão com frequência.

Quanto as cartas do jogo, serão utilizadas em quase todas as fases, com exceção da última fase, que usará o relatório de Planejamento Financeiro (Apêndice D). Nas demais fases, as cartas serão utilizadas para perguntas as consultorias, fornecimento de dicas, pergunta surpresa, todas em conformidade com a fase do jogo. Nesse manual, as cartas utilizadas no jogo estão em forma de tabela, precisando apenas imprimi-las frente/verso.

Em relação aos gráficos, fundamentam as perguntas de cada fase do jogo.

			
Oportunidade do Negócio			Lançamento da Empresa
Foco da Empresa			Planejamento Financeiro
Mercado Alvo		Análise dos Concorrentes	Gestão dos Envolvidos

**Figura 1: Tabuleiro do Jogo**  
**Fonte: o autor**

#### 4.1 – Confeção das Cartas

<p>De acordo com o gráfico Histórico de Vendas por Serviço, qual será o foco de serviço da empresa de informática?</p> <p>a) Desenvolvimento de Sistemas; b) Servidores Virtualizados; c) Administração de Banco de Dados.</p>	<p>Na análise do setor para o lançamento de um serviço, o que é essencial analisar inicialmente?</p> <p>a) Características e valor de mercado; b) Oportunidades e projeções do mercado; c) Dependência de recurso humano e sazonalidade de mercado.</p>	<p>De acordo com o gráfico Histórico de Vendas por Países, qual será o mercado alvo?</p> <p>a) Brasil; b) Índia; c) China.</p>
<p>Na escolha do mercado alvo, o que é mais importante analisar inicialmente?</p> <p>a) Perfil do comprador do serviço; b) Logística (atendimento e <i>feedback</i>) do serviço; c) Quantidade de venda do serviço.</p>	<p>De acordo com o gráfico Análise dos Concorrentes, qual seria a estratégia de posicionamento do negócio perante os concorrentes?</p> <p>a) Preço de venda e Equipe de Gestão; b) Qualidade no Atendimento e Mudanças Organizacionais; c) Força no Mercado e Tomada de Decisão.</p>	<p>Na análise dos concorrentes, o que é importante comparar?</p> <p>a) equipe de vendas; b) infraestrutura de produção; c) produto comercializado.</p>
<p>O sócio Pedro desistiu do negócio e retirou seu capital, impactando na perda do valor apostado pelas consultorias. Porém, quem apostou maior valor terá chance de recuperação, através do Menu de Opções.</p>	<p>Essa situação pode ocorrer quando não há entendimento entre os sócios. Nesse caso, o que poderia ser feito?</p> <p>a) Delegar as tarefas, sintonizando as tomadas de decisões entre os sócios; b) Terceirizar as tarefas, reduzindo significativamente custos operacionais; c) Transferir as tarefas, com atribuições distintas para cada sócio.</p>	<p>No foco da empresa é preciso saber se o mercado se mostra promissor, dos 3 itens apresentados 1 se mostra promissor por reduzir custos físicos das empresas. No gráfico, esse item apresenta uma boa evolução de crescimento.</p>



<p><b>Pergunta: Mercado Alvo</b></p>	<p><b>Pergunta Surpresa: Foco da Empresa</b></p>	<p><b>Pergunta: Foco da Empresa</b></p>
<p><b>Pergunta Surpresa: Análise dos Concorrentes</b></p>	<p><b>Pergunta: Análise dos Concorrentes</b></p>	<p><b>Pergunta Surpresa: Mercado Alvo</b></p>
<p><b>Dica: Foco da Empresa</b></p>	<p><b>Pergunta Surpresa: Gestão dos Envolvidos</b></p>	<p><b>Situação da Gestão dos Envolvidos</b></p>

<p>No foco da empresa é preciso conhecer a tendência do que irá vender. Dos 3 itens apresentados, 1 se mostra promissor por reduzir custos físicos ao migrar do real para o virtual. No gráfico, esse item apresentou estabilidade entre os Anos 3 e 4.</p>	<p><b>PERDEU!!!</b> <b>\$ 2.000,00</b></p>	<p>Analisar o mercado exige conhecimento do perfil e cultura do comprador, pois um produto amplamente vendido em um país pode declinar em outro. No gráfico, o país tem apresentado boa evolução nos últimos semestres.</p>
<p>Analisar o mercado necessita saber como chegar até o mercado alvo, quais suas barreiras econômicas e culturais, pois entrar em um mercado desconhecendo esses itens pode ser um risco. No gráfico, o país apresentou apenas 2 declínios de vendas.</p>	<p><b>PERDEU!!!</b> <b>\$ 2.000,00</b></p>	<p>Boa participação no mercado pode ser passageira, pois o cliente preza por satisfação no atendimento.</p>
<p>O mercado é dinâmico, por isso, é preciso estar em sintonia com ele.</p>	<p><b>PERDEU!!!</b> <b>\$ 2.000,00</b></p>	<p>1) Empréstimo de dinheiro do banco a 10% a.m.</p> <p>2) Responder a pergunta surpresa e poder ganhar o valor perdido e + \$ 1.000,00, mas se errar perde + \$ 1.000,00 do dinheiro apostado.</p> <p>3) Dispensar o Menu de Opções.</p>

<p><b>Dica: Mercado Alvo</b></p>	<p><b>Dica: Foco da Empresa</b></p>	<p><b>Dica: Foco da Empresa</b></p>
<p><b>Dica: Análise dos Concorrentes</b></p>	<p><b>Dica: Mercado Alvo</b></p>	<p><b>Dica: Mercado Alvo</b></p>
<p><b>Menu de Opções</b></p>	<p><b>Dica: Análise dos Concorrentes</b></p>	<p><b>Dica: Análise dos Concorrentes</b></p>

## 4.2 – Confeção dos Gráficos

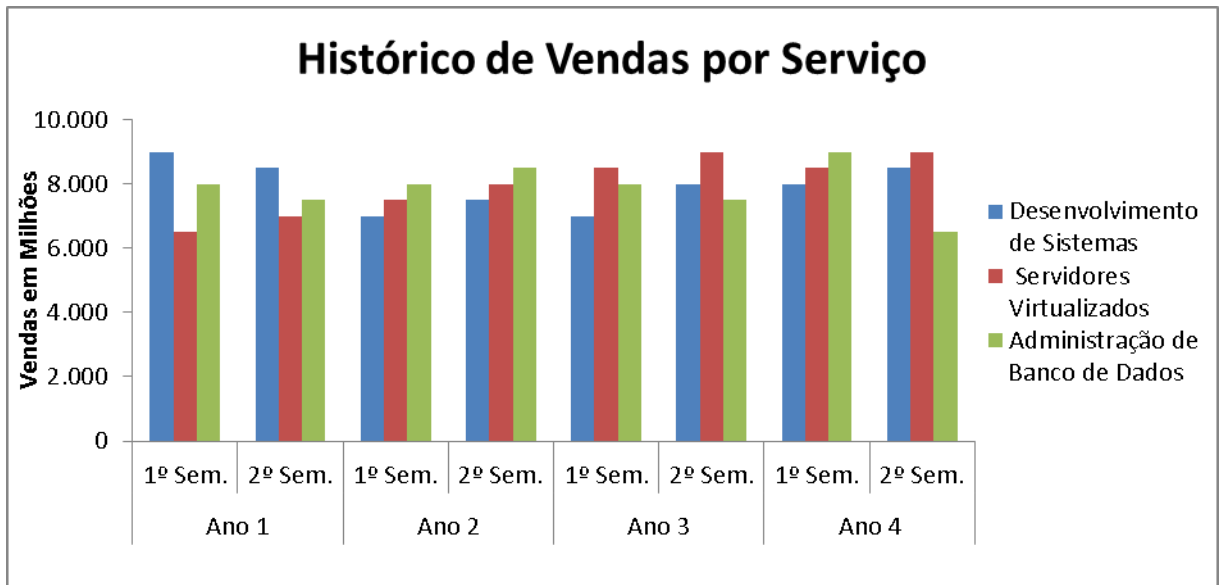


Figura 2: Gráfico de Histórico de Vendas por Serviço  
Fonte: o autor

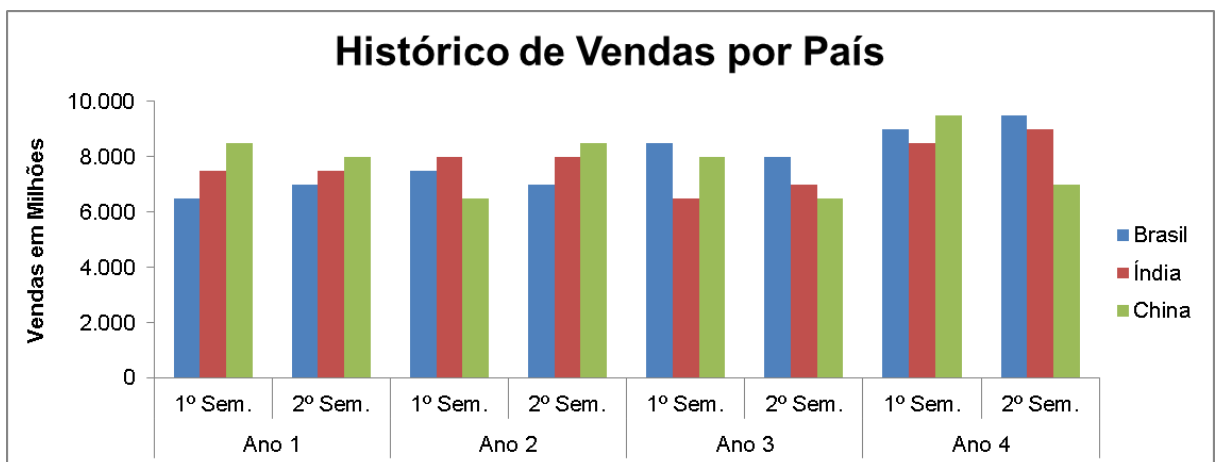
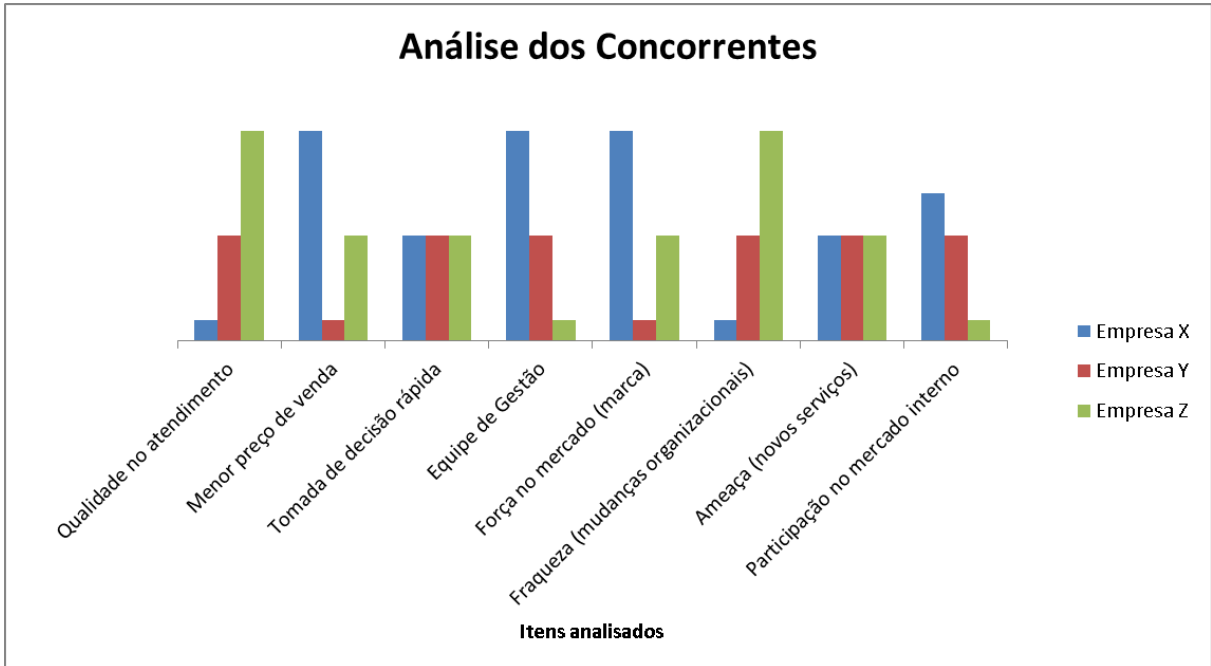


Figura 3: Gráfico de Histórico de Vendas por País  
Fonte: o autor



**Figura 4: Gráfico de Análise dos Concorrentes**  
**Fonte: o autor**

#### 4.3 – Confeção das Fichas

No jogo, toda negociação é feita por valores, representados por fichas, que podem ser as de plástico, presentes no jogo de *Pôquer*, mas sem valores impressos, Figura 5, pois no jogo, cada ficha representará \$ 1.000,00, e também pelas fichas serem coloridas, há possibilidade de cada consultoria ter seu valor e cor distintos. Outra possibilidade é usar qualquer material que seja bastante resistente, visto que as fichas serão bastante manuseadas pelos participantes.



**Figura 5: Fichas de Pôquer**  
**Fonte: o autor**

## 5 - O JOGO

Inicialmente, o professor solicita para os alunos se dividirem em 3 equipes.

Em seguida, o professor faz a leitura da seguinte história empreendedora:

*João trabalha há vários anos como técnico em uma empresa prestadora de serviços em informática. Certo dia, João leu sobre empreendedores de sucesso, que do “zero” abriram suas empresas e ficaram com boa estabilidade financeira. Muito animado, João conta para seus amigos Pedro e José que trabalham na mesma empresa, e todos ficam animados em abrir o negócio de prestação de serviços em informática. Diante disso, eles tomam uma decisão importante, em que conversam com o diretor da empresa e pedem demissão. Nesse momento, João, Pedro e José dispõem do dinheiro que receberam do tempo de serviço e mais algumas economias, totalizando cerca de \$ 10.000,00 dos quais \$ 6.000,00 são de Pedro, \$ 2.000,00 de José e \$ 2.000,00 de João. Entretanto, eles se dão conta que não tem nenhum conhecimento de empreendedorismo, e nesse momento procuram sua consultoria para que possam ser auxiliados na abertura da empresa.*

Posteriormente, o professor menciona que as equipes serão consultorias que prestarão serviços a esses empreendedores, e para isso, é necessário que cada equipe defina um nome e também eleja um líder, que será responsável por representar a consultoria durante o jogo.

Em seguida, o professor demonstra um tabuleiro com as fases do jogo que devem ser seguidas pelas consultorias. O jogo é dividido em 5 fases: Foco da Empresa, Mercado Alvo, Análise dos Concorrentes, Gerenciamento dos Envolvidos e Planejamento Financeiro (na Dissertação têm o detalhamento de cada fase, nas páginas 56 a 58 e página 75).

Na sequência, o professor disponibiliza para cada consultoria uma cópia das regras do jogo, conforme Quadro 1, e também faz a leitura conjunta, para que se houver dúvidas, sejam sanadas antes do início do jogo.

Regra	Descrição
1	Cada consultoria receberá \$ 10.000,00 (10 fichas) dos sócios.
2	Em cada fase do jogo, a consultoria deverá apostar entre \$ 2.000,00 e \$ 5.000,00 (valores redondos). O valor da aposta e a resposta escolhida pela consultoria deverão ser secretas, anotadas no relatório de apostas e entregue pelo líder ao professor. O tempo máximo para definição do valor de aposta é de 2 minutos.
3	Para auxiliar na análise dos gráficos, serão oferecidas 3 dicas, a um custo de \$ 1.000,00 cada. Tal valor não será ressarcido em caso de vitória. A ordem de compra das dicas será por maior valor apostado. Cada consultoria terá direito de comprar apenas 1 dica. Haverá uma carta que se a consultoria escolher perderá \$ 2.000,00. As consultorias poderão negociar livremente as dicas entre si.
4	A consultoria que perder a fase poderá utilizar o Menu de Opções: <ul style="list-style-type: none"> <li>- emprestar dinheiro do banco a taxa de 10% ao mês (fase do jogo).</li> <li>- responder a pergunta surpresa corretamente e recuperar o valor perdido, e ganhar + \$ 1.000,00; porém, se errar perde + \$ 1.000,00, além do dinheiro apostado.</li> <li>- dispensar o Menu de Opções.</li> </ul> Haverá apenas 1 menu de opções por fase do jogo, o qual será da consultoria que apostou o maior valor (se for na 1ª etapa), ou que obteve a maior soma do histórico das apostas.
5	A consultoria que vencer a fase receberá o valor apostado a mais, ou seja, se apostou \$ 5.000,00 e ganhou, receberá +\$ 5.000,00.
6	O tempo máximo para lançamento dos valores no Planejamento Financeiro será de 20 minutos.
7	A consultoria vencedora do jogo será a que obtiver maior lucratividade

**Quadro 1: Regras do Jogo**

**Fonte: Autoria própria**

Logo após, o professor entrega o capital inicial \$ 10.000,00 (regra 1 = 10 fichas), para cada líder de consultoria.

Em seguida, também é entregue ao líder, o Relatório de Apostas (Apêndice B), e enfatizado pelo professor, a extrema relevância de anotar nas colunas específicas do relatório, todos os valores apostados (regra 2), alternativa escolhida em cada fase do jogo e demais valores ganhos/perdidos durante o jogo.

### ***Fase 1 – Foco da Empresa***

É dado início ao jogo, mas para isso as consultorias devem fazer suas apostas, com tempo máximo de 2 minutos, que após decidirem, o valor deve ser anotado no Relatório de Apostas e entregue pelo líder ao professor (regra 2), que também anota todos os dados no seu Relatório de Apostas (Apêndice C).

Em seguida, o professor devolve os Relatórios de Apostas, e entrega aos líderes de cada consultoria, dois Gráficos de Histórico de Vendas por Serviço (figura 1), e pergunta a todas as consultorias:

*De acordo com o gráfico Histórico de Vendas por Serviço, qual será o foco de serviço da empresa de informática?*

- a) Desenvolvimento de Sistemas;*
- b) Servidores Virtualizados;*
- c) Administração de Banco de Dados.*

Nesse momento as consultorias analisam os gráficos dos últimos 4 anos e tentam acertar, qual serviço vendeu mais.

Para auxiliar na interpretação do Gráfico, o professor oferece dicas as consultorias, que podem ser compradas por \$ 1.000,00, mas se a consultoria escolher a carta errada, perde \$ 2.000,00 (regra 3). As dicas são:

- ✓ No foco da empresa é preciso saber se o mercado se mostra promissor, dos 3 itens apresentados 1 se mostra promissor por reduzir custos físicos das empresas. No gráfico, esse item apresenta uma boa evolução de crescimento.
- ✓ No foco da empresa é preciso conhecer a tendência do que irá vender. Dos 3 itens apresentados, 1 se mostra promissor por reduzir custos físicos ao migrar



do real para o virtual. No gráfico, esse item apresentou estabilidade entre os Anos 3 e 4.

Ao final de 2 minutos, o professor solicita que o líder de cada consultoria, anote a resposta que decidiram no Relatório de Apostas, e a entregue ao professor, para que também anote no seu Relatório de Apostas.

Em seguida, o professor anuncia a resposta correta é a alternativa *B - Servidores Virtualizados*.

A consultoria que acertar, receberá o valor apostado a mais (regra 5).

Porém, a consultoria que perder, poderá utilizar o Menu de Opções (regra 4), e se optar por responder a Pergunta Surpresa, pode ganhar o valor apostado e mais \$ 1.000,00, mas se responder errado, perde mais \$ 1.000,00. A pergunta surpresa era:

*Na análise do setor para o lançamento de um serviço, o que é essencial analisar inicialmente?*

- a) Características e valor de mercado;*
- b) Oportunidades e projeções do mercado;*
- c) Dependência de recurso humano e sazonalidade de mercado.*

A resposta correta é a *alternativa B* (DORNELAS, 2011, p32)

## **Fase 2 – Mercado Alvo**

A dinâmica permanece a mesma da Fase 1, com a alteração do Gráfico, Dicas e Pergunta Surpresa, que nessa etapa será o Gráfico de Vendas por País (figura 2).

Em seguida o professor pergunta:

*De acordo com o gráfico Histórico de Vendas por Países, qual será o mercado alvo?*

- a) Brasil;*
- b) Índia;*
- c) China.*

As dicas para auxiliar na interpretação do gráfico são:

- 1) Analisar o mercado necessita saber como chegar até o mercado alvo, quais suas barreiras econômicas e culturais, pois entrar em um mercado desconhecendo esses itens pode ser um risco. No gráfico, o país apresentou apenas 2 declínios de vendas.
- 2) Analisar o mercado exige conhecimento do perfil e cultura do comprador, pois um produto amplamente vendido em um país pode declinar em outro. No gráfico, o país tem apresentado boa evolução nos últimos semestres.

A resposta correta para essa pergunta é a *alternativa A*.

E para a consultoria que perdeu, a Pergunta Surpresa é:

*Na escolha do mercado alvo, o que é mais importante analisar inicialmente?*

- a) *Perfil do comprador do serviço;*
- b) *Logística (atendimento e feedback) do serviço;*
- c) *Quantidade de venda do serviço.*

A resposta correta é a *alternativa A* (DORNELAS, 2011, p32)

### **Fase 3 – Análise dos Concorrentes**

A dinâmica permanece a mesma das fases anteriores, com a alteração do Gráfico, Dicas e Pergunta Surpresa, que nessa etapa será o Gráfico Análise dos Concorrentes (figura 3).

Em seguida o professor pergunta:

*De acordo com o gráfico Análise dos Concorrentes, qual seria a estratégia de posicionamento do negócio perante os concorrentes?*

- a) *Preço de venda e Equipe de Gestão;*
- b) *Qualidade no Atendimento e Mudanças Organizacionais;*
- c) *Força no Mercado e Tomada de Decisão.*

As dicas para auxiliar na interpretação do gráfico são:

- 1) Boa participação no mercado pode ser passageira, pois o cliente preza por satisfação no atendimento.
- 2) O mercado é dinâmico, por isso, é preciso estar em sintonia com ele.

A resposta correta para essa pergunta é a *alternativa B*, visto que o mercado interno é pouco explorado, pois a empresa que possui maior participação é a empresa X, que tem bom preço, mas má qualidade no atendimento e fraqueza nas mudanças organizacionais.

E para a consultoria que perdeu, a Pergunta Surpresa é:

*Na análise dos concorrentes, o que é importante comparar?*

- a) equipe de vendas;*
- b) infraestrutura de produção;*
- c) produto comercializado.*

A resposta correta é a *alternativa C* (DORNELAS, 2011, p33)

#### **Fase 4 – Gestão dos Envolvidos**

Essa fase é diferente das demais, visto que será uma situação adicionada ao jogo, no qual o professor realiza a leitura do seguinte relato:

*“O sócio Pedro desistiu do negócio e retirou seu capital, impactando na perda do valor apostado pelas consultorias. Porém, quem apostou maior valor terá chance de recuperação, através do Menu de Opções”.*

A consultoria que obtiver maior soma do histórico das apostas (regra 4), poderá responder a Pergunta Surpresa, que é:

*Essa situação pode ocorrer quando não há entendimento entre os sócios. Nesse caso, o que poderia ser feito?*

- a) Delegar as tarefas, sintonizando as tomadas de decisões entre os sócios;*
- b) Terceirizar as tarefas, reduzindo significativamente custos operacionais;*
- c) Transferir as tarefas, com atribuições distintas para cada sócio.*

A resposta correta é a *alternativa A*.

Ao final da Fase 4, o professor, expõe o placar parcial do jogo, e enfatiza que esse não é o resultado final, pois a consultoria vencedora será a que obtiver maior lucratividade (regra 7).

### ***Fase 5 – Planejamento Financeiro***

Após a divulgação dos resultados, o professor deve informar que tais valores serão utilizados na última fase do jogo, que é o Planejamento Financeiro. E que mesmo uma consultoria dispondo de menos capital que outra, pode ser a campeã.

Em seguida, o professor disponibiliza de forma impressa, duas folhas do Planejamento Financeiro (Apêndice D), e preconiza que em uma das folhas, as consultorias podem usar de rascunho para simular valores lançados, mas a outra folha deve ser entregue sem nenhuma rasura.

Posteriormente, o professor lê as regras contidas no cabeçalho do Planejamento Financeiro.

Finalmente, as consultorias tem um tempo de 20 minutos (regra 6), para o planejamento e lançamento dos valores no Planejamento Financeiro.

E assim, a consultoria que obtiver maior lucratividade será a vencedora.

## **6 - FINALIZAÇÃO**

Como complemento de finalização do procedimento sugerido neste manual, ressalta-se a aplicação do questionário utilizado, comparando cenários antes e após o jogo. A reaplicação do questionário proporciona ao professor a verificação das contribuições do jogo para o ensino/aprendizagem.

## 7 - REFERÊNCIAS

AUSUBEL, David P. **Aquisição e retenção de conhecimentos: uma perspectiva cognitiva**. 1. ed. Lisboa: Plátano Edições Técnicas, 2003.

GARRIS, Rosemary; AHLERS, Robert; DRISKELL, James. **Games, Motivation, and Learning: A Research and Practice Model**. SIMULATION & GAMING, Vol. 33 No. 4, December 2002 441-467

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Plano de Negócios: seu guia definitivo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

SEBRAE, 2009. **Como Elaborar um Plano de Negócio**. Disponível em: [http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/\\$File/NT000361B2.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/$File/NT000361B2.pdf) Acesso em 12/07/2013.

SCHNEIDER, Judith E. **The way to powerful business plan**. DDT, vol. 7, n. 6, 2002.

## **APÊNDICE A - Questionário**

01. Escreva tópicos que se lembra dos conteúdos relacionados à “Empreendedorismo”.

02. Maria teve uma ideia para abrir um negócio próprio. Ela pensa em criar sua própria empresa prestadora de serviços. Maria trabalhou durante algum tempo e economizou dinheiro para ter um capital inicial. Ao conversar sobre o assunto, Maria mostra que já decidiu qual serviço irá prestar e mostra que fez sua reserva financeira. No papel de consultor de negócio, elabore algumas questões que perguntaria à Maria, para ajudá-la a pensar sobre o que deverá fazer a seguir.

03. José saiu do emprego e pretende abrir uma empresa prestadora de serviço. Ele escutou histórias de pessoas que saíram do “zero” e que, com força de vontade, conseguiram muito sucesso. Entretanto, José não sabe por onde começar.

Você está no papel de consultor de negócios.

Após ouvir a ideia de negócio de José, o que sugere a ele?

- Analisar o investimento necessário.
- Elaborar um diagrama de causa e efeito.
- Analisar as oportunidades de negócio.
- Analisar benchmarks de negócio.

04. Carlos pretende abrir uma empresa comercial, para vender um produto com o qual trabalha há alguns anos. Entretanto, seu maior medo são os concorrentes e falta de clientes. Ele sabe que o produto que deseja ofertar já é bastante vendido na região. Por isso, procura sua consultoria. O que você sugere?

- Vender o produto com valor abaixo dos concorrentes.
- Analisar o setor, o mercado-alvo e a concorrência.
- Oferecer flexibilidade de condição de pagamento para os clientes.
- Sugeriria pensar em ideias para uma empresa prestadora de serviço.



05. João pretende abrir uma empresa, mas está na dúvida se será uma empresa comercial ou de serviços e também não sabe qual será o investimento necessário. Ele dispõe de um imóvel que quer vender para levantar capital. Ele procura sua consultoria. O que você lhe diria?

( ) Se a empresa não for de prestação de serviços, indicaria um investimento principal em compra de matéria prima, para ofertar o produto a um preço baixo e consequentemente vender mais;

( ) Diria que é necessário um investimento inicial para abrir a empresa e começar a funcionar, pois ela deve se tornar autossuficiente em um prazo curto, como meio ano;

( ) Iria sugerir para começar com análise de mercado e uma campanha de *marketing*, pois isso impacta as vendas e é vital para recuperar o investimento inicial;

( ) Diria para usar alguns meses analisando dados de mercado, para projetar um fluxo de caixa de alguns anos e depois decidir se abriria o negócio.

06. Pedro pretende abrir uma empresa de prestação de serviço de tecnologia (computadores). Ele mesmo irá prestar os serviços, mas seu tempo é limitado, por isso, está na dúvida se vende apenas o serviço interno que a própria empresa prestará, ou se maximiza a lucratividade vendendo serviços externos em que outra empresa prestará serviço. No papel de consultor de negócio, o que você diria?

( ) Diria para analisar o lucro líquido em relação a receita total, uma vez que não adiantará dispor de vendas elevadas se a lucratividade for baixa;

( ) Diria para analisar as vendas de serviços externos, pois quanto mais vendas, maior será a lucratividade da empresa;

( ) Diria para aumentar o valor do investimento inicial, pois quanto mais capital, maior será a lucratividade da empresa.

( ) Diria para vender somente serviços externos, visto que assim diminuirá os custos do serviço vendido, e consequentemente aumentará a lucratividade.

**APÊNDICE B - Relatório de Apostas para os Alunos**

## Relatório de Apostas (Alunos):

Nome da Consultoria: \_\_\_\_\_

**Capital Inicial: \$ 10.000,00**

### Fase 1 – Foco da Empresa

Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 2 – Mercado Alvo

Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 3 – Análise dos Concorrentes

Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 4 – Gestão dos Envolvidos

Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

**Capital Final:** \_\_\_\_\_

**APÊNDICE C - Relatório de Apostas para o Professor**

## Relatório de Apostas (Professor):

### Fase 1 – Foco da Empresa

Consult.	Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 2 – Mercado Alvo

Consult.	Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 3 – Análise dos Concorrentes

Consult.	Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

### Fase 4 – Gestão dos Envolvidos

Consult.	Aposta	(-) Dica	Decisão	(+/-) Pergunta Surpresa	(-) Banco	\$ Ganho	\$ Perdido	(+/-) Capital

Consultoria	Total Geral

## **APÊNDICE D - Planejamento Financeiro para Prestadora de Serviço**

## Planejamento Financeiro para Empresa de Serviço – Consultoria \_\_\_\_\_

### Regras:

- TODO Planejamento Financeiro deverá ser baseado no Capital Estimado (3.4);
- Considerar que a capacidade máxima de vendas de serviços internos é de 400 horas, acima disso deve contratar uma empresa externa (5 e 6);
- O cálculo de ISS é somente sobre os serviços internos. Nos serviços externos, o ISS já está incluso no preço de custo.

### 1 - Itens essenciais para funcionamento da empresa

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Mesas	1	100,00	100,00
Cadeiras	1	50,00	50,00
Computadores	1	1.000,00	1.000,00
Impressora	1	600,00	600,00
Total			1.750,00

### 2 - Itens pré-operacionais

Descrição	Total
Abertura da empresa	300,00
Divulgação	200,00
Total	500,00

### 3 - Dedução de Capital Necessário vs Capital Inicial

3.1 - Total de Capital Necessário (1 + 2)	2.250,00
3.2 - Total de Capital Inicial (ganho no jogo)	
3.3 - Capital Inicial para Operações Iniciais (3.1 - 3.2)	
3.4 - Capital Estimado para o Planejamento Financeiro (3.3 - 5 - 6 - 7.1 - 7.2 - 8 - 9)	

### Estimativa do Planejamento - Financeiro

#### 4 - Faturamento da Empresa (preço de venda sempre será o valor estipulado)

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (horas externas + internas)	Preço de Venda (\$)	Total de Faturamento Estimado
Serviço		60,00	

#### 5 - CSV (Custo do Serviço Vendido INTERNO - máximo de 400 horas)

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (horas)	Preço de Custo (\$)	CSV - Total
Serviço		30,00	

#### 6 - CSV (Custo do Serviço Vendido EXTERNO - acima de 400 horas)

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (horas)	Preço de Custo (\$)	CSV - Total
Serviço		50,00	

**7 - Custo de Comercialização**

<b>7.1 – Impostos Sobre as Vendas</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento estimado</b>	<b>Total</b>
ISS	5%		
<b>7.2 - Gastos com Vendas</b>			
Comissões de Vendedores de Serviço	2%		
Total (7.1 + 7.2)			

**8 - Custos Fixos Mensais**

Aluguel	300,00
Internet	50,00
Total - Custos Fixos Mensais	350,00

**9 - Custos Variáveis Mensais**

Energia Elétrica	150,00
Telefone	120,00
Água	70,00
Total - Custos Variáveis Mensais	340,00

**Demonstração do Resultado em Exercício (DRE)**

<b>Descrição</b>	<b>\$</b>
(=) Receita Total de Vendas	
(-) Impostos Sobre as Vendas	
(=) Receita Líquida	
(-) CSV (CSV Interno + CSV Externo)	
(-) Custos Totais (Fixo + Variáveis)	
(=) Resultado Bruto	
(-) Gastos com Vendas	
(=) Lucro/Prejuízo Líquido	

**Lucratividade (Lucro Líquido / Receita Total \* 100)**

Receita Total	
Lucro Líquido	
Lucratividade	