

ATIVIDADES PRÁTICAS SUPERVISIONADAS

Ciências Contábeis

1ª Série

Empreendedorismo

A atividade prática supervisionada (ATPS) é um método de ensino-aprendizagem desenvolvido por meio de um conjunto de atividades programadas e supervisionadas e que tem por objetivos:

- ✓ Favorecer a aprendizagem.
- ✓ Estimular a corresponsabilidade do aluno pelo aprendizado eficiente e eficaz.
- ✓ Promover o estudo, a convivência e o trabalho em grupo.
- ✓ Desenvolver os estudos independentes, sistemáticos e o autoaprendizado.
- ✓ Oferecer diferenciados ambientes de aprendizagem.
- ✓ Auxiliar no desenvolvimento das competências requeridas pelas Diretrizes Curriculares Nacionais dos Cursos de Graduação.
- ✓ Promover a aplicação da teoria e conceitos para a solução de problemas relativos à profissão.
- ✓ Direcionar o estudante para a emancipação intelectual.

Para atingir estes objetivos, as atividades foram organizadas na forma de um desafio, que será solucionado por etapas ao longo do semestre letivo.

Participar ativamente deste desafio é essencial para o desenvolvimento das competências e habilidades requeridas na sua atuação no mercado de trabalho.

Aproveite esta oportunidade de estudar e aprender com desafios da vida profissional.



AUTORIA:

Edna de Almeida Rodrigues
Faculdade Anhanguera de Matão

COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

Ao concluir as etapas propostas neste desafio, você terá desenvolvido as competências e habilidades descritas a seguir.

- ✓ Desenvolver, com motivação e através de permanente articulação, a liderança entre equipes multidisciplinares para a captação de insumos necessários aos controles técnicos, à geração e disseminação de informações contábeis, com reconhecido nível de precisão.
- ✓ Exercer suas responsabilidades com o expressivo domínio das funções contábeis, incluindo as noções das atividades atuariais e de quantificações de informações financeiras, patrimoniais e governamentais, que viabilizem aos agentes econômicos e aos de qualquer segmento produtivo ou institucional o pleno cumprimento de seus encargos quanto ao gerenciamento, aos controles e à prestação de contas de sua gestão perante à sociedade, gerando também informações para a tomada de decisão, organização de atitudes e construção de valores orientados para a cidadania.
- ✓ Desenvolver, analisar e implantar sistemas de informação contábil e de controle gerencial, revelando capacidade crítico-analítica para avaliar as implicações organizacionais com a tecnologia da informação.

DESAFIO

Por meio deste desafio, o grupo deverá elaborar um plano de negócio de uma empresa fictícia, cujo segmento e demais características serão escolhidas pelos próprios alunos. Para tanto, serão realizadas pesquisas de conteúdos para contribuir com as decisões do grupo, que deve procurar simular uma situação real de abertura de um negócio empresarial com possibilidades de sucesso.

Ao finalizar este desafio, é esperado que os alunos desenvolvam as competências e habilidades essenciais ao empreendedorismo, a partir de decisões criativas, embasadas em análises de possíveis cenários. Com isso, as competências evidenciadas poderão contribuir com o exercício profissional futuro, atuando como Gerentes, Diretores ou como Empresários.

Objetivo do desafio

Elaboração de plano de negócios de uma empresa fictícia.

Produção Acadêmica

- Relatórios parciais, com os resultados das pesquisas realizadas nas Etapas 1, 2 e 4.
- Plano de Negócios na Etapa 3.
- Apresentação final em *Power Point* na Etapa 5.

Participação

Para a elaboração desta atividade, os alunos deverão previamente organizar-se em equipes de 5 a 7 participantes e entregar seus nomes, RAs e e-mails ao professor da disciplina. Essas equipes serão mantidas durante todas as etapas.

Padronização

O material escrito solicitado nesta atividade deve ser produzido de acordo com as normas da ABNT¹, com o seguinte padrão:

- em papel branco, formato A4;
- com margens esquerda e superior de 3cm, direita e inferior de 2cm;
- fonte *Times New Roman* tamanho 12, cor preta;
- espaçamento 1,5 entre linhas;
- se houver citações com mais de três linhas, devem ser em fonte tamanho 10, com um recuo de 4cm da margem esquerda e espaçamento simples entre linhas;
- com capa, contendo:
 - nome de sua Unidade de Ensino, Curso e Disciplina;
 - nome e RA de cada participante;
 - título da atividade;
 - nome do professor da disciplina;
 - cidade e data da entrega, apresentação ou publicação.

ETAPA 1 (tempo para realização: 4 horas)

✓ Aula-tema: Introdução ao Empreendedorismo e O Processo Empreendedor.

Esta atividade é importante para que você compreenda a definição de Empreendedorismo e como ocorre esse processo, possibilitando que sejam despontadas suas habilidades para atuar como administrador que visa a um novo negócio.

Para realizá-la, devem ser seguidos os passos descritos.

PASSOS

Passo 1

Estude individualmente o conteúdo dos capítulos 1 e 2 do PLT *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*, de autoria de Dornelas, que tratam de *Introdução ao Empreendedorismo* e *O Processo Empreendedor*.

Passo 2

Analise cuidadosamente o conteúdo do quadro 2.3 *Características dos empreendedores de sucesso* e, em seguida, desenvolva individualmente o exercício de *Auto-avaliação de seu perfil empreendedor (Ambiente, Atitudes e Know-how)*, para promover uma reflexão sobre o que é ser empreendedor.

Discuta com seu grupo sobre a aprendizagem desses temas, enfatizando a diferença entre o administrador e o empreendedor, assim como dos resultados que cada integrante do grupo encontrou do exercício de auto-avaliação

¹ Consulte o Manual para Elaboração de Trabalhos Acadêmicos. Unianhanguera. Disponível em: <http://www.unianhanguera.edu.br/anhanguera/bibliotecas/normas_bibliograficas/index.html>.

Passo 3

Utilize os resultados da discussão indicada no passo 2 e, em grupo, elabore um relatório de uma página, indicando e criticando o resultado da média que os alunos conseguiram no exercício de auto-avaliação. Complemente o relatório, comentando o que o grupo compreendeu sobre as diferenças entre ser Administrador e ser Empreendedor. Entregue o relatório com todos os passos resolvidos ao seu professor na aula 3.

ETAPA 2 (tempo para realização: 4 horas)

✓ Aula-tema: Identificando Oportunidades.

Esta atividade é importante para que você identifique as etapas essenciais para se criar um novo negócio, buscando o sucesso do empreendimento.

Para realizá-la, devem ser seguidos os passos descritos.

PASSOS

Passo 1

Analise criticamente os capítulos 3 e 4 do PLT que tratam de *Identificando Oportunidades I e II*. Pesquise sobre esse mesmo tema em outras fontes de consulta disponíveis na biblioteca ou localizadas na *Internet*. Faça essa atividade individualmente, para somente depois discutir com seu grupo.

NOTA: Nem todos os *sites* da *internet* são confiáveis. Quando for solicitada pesquisa da *internet*, para garantir a qualidade de sua aprendizagem, pesquise em sites de universidades, congressos, associações de classe, por exemplo, evitando sites como o *Wikipedia*, que por não se saber ao certo quem são os autores de seus textos, não é confiável, podendo levar os alunos a uma aprendizagem errada. Também, lembre-se: *Google* não é fonte, é ferramenta de busca, portanto não deve ser citado.

Passo 2

Formada a base conceitual necessária, é hora de o grupo começar a criação de um novo negócio, como se cada integrante do grupo fosse um sócio dessa empresa fictícia.

1 Em conjunto, dê início às definições do negócio a ser criado, decidindo sobre as seguintes questões da nova ideia (disponíveis no capítulo 3, tópico *Avaliando uma oportunidade*):

- a) Qual mercado ela atende?
- b) Qual o retorno econômico que ela proporcionará?
- c) Quais são as vantagens competitivas que ela trará ao negócio?
- d) Qual é a equipe que transformará essa oportunidade em negócio?
- e) Até que ponto o empreendedor está comprometido com o negócio?

2 Analise o texto *Quando o sonho se transforma em uma oportunidade de negócio* no blog do Mundo SEBRAE, disponível em <<http://mundosebrae.com.br/2010/10/quando-o-sonho->

[de-transforma-em-uma-oportunidade-de-negocio/](#)>, acesso em 03 de novembro de 2010, e confronte as respostas elaboradas pelo grupo no passo 2 com o conteúdo da figura 3.1 *Critérios para avaliar oportunidade (adaptado de Timmons, 1994)*.

Passo 3

Decidam sobre qual será o ramo do novo negócio e a região onde será instalado.

Para auxiliar nessas decisões, assistam ao vídeo *Empreendedorismo também se aprende na escola* produzido pela Globo Vídeos, disponível em:

<<http://video.globo.com/Videos/Player/Noticias/0,,GIM914373-7823-EMPREENDEDORISMO+TAMBEM+SE+APRENDE+NA+ESCOLA,00.html>>, acesso em 20 de outubro de 2010.

Outra boa dica é explorar o que o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas) oferece de apoio e que está disponível em:

<<http://www.negociocerto.sebrae.com.br/>, acesso em 20 de outubro 2010 e também a ferramenta *Bússola* disponível em <http://www.sebrae.com.br/customizado/bussola-sebrae/>>, acesso em 20 de outubro de 2010.

Passo 4

Elaborem em grupo o relatório, de uma página, com as respostas das questões propostas no passo 2 e as decisões solicitadas no passo 3 (comentadas). Entreguem o relatório com todos os passos resolvidos ao seu professor na aula 7.

ETAPA 3 (tempo para realização: 4 horas)

✓ Aula-tema: O Plano de Negócio: definições e criação.

Esta atividade é importante para que você compreenda o conceito de Plano de Negócios, para servir de fundamento para a criação de seu Plano de Negócio.

Para realizá-la, devem ser seguidos os passos descritos.

PASSOS

Passo 1

Compreenda, individualmente, os temas dos capítulos 5 e 6 do PLT e explore o conteúdo do SEBRAE disponível em <<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio>>, acesso em 21 de outubro de 2010. Nesse site você encontrará muitas orientações sobre a abertura de novos negócios, inclusive um guia para elaboração do plano de negócios.

Passo 2

Monte, com seu grupo, o plano de negócios da empresa escolhida na Etapa 2 deste desafio. Lembre-se: o importante é ter uma boa ideia; se o grupo considerar necessário, essa é a hora de mudar as decisões sobre o ramo e a localidade.

Se a empresa escolhida pelo grupo for manufatureira, utilize a Estrutura 1. Se a empresa escolhida for focada em inovação e tecnologia, utilize a Estrutura 2. As duas estruturas estão indicadas no capítulo 5 do PLT.

Desenvolva a Matriz BCG (*Boston Consulting Group*) e a Análise Estratégica SWOT (também conhecida como Análise FOFA) do novo negócio. Esses modelos estão no capítulo 6 do PLT, mas podem ser encontrados em outras fontes disponíveis na biblioteca e na internet.

Passo 3

Entregue o plano de negócios (até 5 páginas) ao seu professor na aula 11.

ETAPA 4 (tempo para realização: 4 horas)

✓ Aula-tema: Colocando o Plano de Negócios em prática.

Esta atividade é importante para que você identifique a metodologia da execução do Plano de Negócios, inclusive quanto aos recursos, a fim de concretizar o empreendimento que foi pensado.

Para realizá-la, devem ser seguidos os passos descritos.

PASSOS

Passo 1

Estude individualmente o capítulo 7 do PLT que tem como conteúdo *Colocando o Plano de Negócios em prática*, com atenção especial à figura 7.1 *Estágios de investimento em empresas emergentes (adaptado de Inovar, 2000)*.

Passo 2

Elabore com seu grupo um roteiro de execução do Plano de Negócio desenvolvido na Etapa 3 deste desafio, procurando manter o foco na possibilidade de sucesso do empreendimento.

É importante que o grupo faça previsões de tempo para colocar o plano em prática por meio de um cronograma de atividades para direcionar a execução, conforme modelo abaixo:

Atividades:

1. (descreva a atividade 1)

2. (descreva a atividade 2)
3. (descreva a atividade 3)
4. (descreva a atividade 4)
5. *n* ...

atividade	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
1												
2												
3												
4												
<i>n</i>												

NOTA: O alinhamento entre atividade e período (mês) pode ser por meio da pintura da célula com uma cor escura como está no modelo ou uma simples marcação com um X. Por exemplo, no modelo acima, a atividade 1 será realizada durante os meses 1 e 2.

Passo 3

Redija um relatório de uma a duas páginas contendo o roteiro de execução, inclusive das formas de financiamento do projeto, a lista de atividades e o cronograma elaborado pelo grupo. Entregue o relatório com todos os passos resolvidos ao seu professor na aula 13.

ETAPA 5 (tempo para realização: 4 horas)

✓ **Aula-tema: Buscando assessoria para o negócio e questões legais da constituição da Empresa.**

Esta atividade é importante para que você compreenda como a assessoria pode auxiliar na criação e execução do Plano de Negócio a partir das determinações legais.

Para realizá-la, devem ser seguidos os passos descritos.

PASSOS

Passo 1

Explore atentamente, em grupo, os capítulos 8 e 9 do PLT que apresentam os temas *Buscando assessoria para o negócio* e *Questões legais de constituição da empresa*, para que as últimas decisões do novo negócio sejam definidas, para enfim divulgar a ideia trabalhada pelo grupo durante este desafio.

Passo 2

Identifique com seu grupo quais assessorias serão necessárias para o negócio escolhido pelo grupo, explicando as razões das necessidades. O grupo também deve descrever as características legais do negócio, inclusive os procedimentos de oficialização da empresa. Provavelmente algumas dessas decisões já estão indicadas no plano de negócio, que servirá como um importante instrumento de apoio deste passo 2.

Aqui é aconselhável que o grupo procure fazer contato com as instituições de assessoria e os órgãos oficiais para que as definições sejam as mais próximas possíveis da realidade.

Passo 3

Elabore uma apresentação em *Power Point* para apresentar o negócio escolhido pelo grupo, considerando, pelo menos:

- *Slide 1*: Instituição em que o grupo estuda, curso, disciplina, nome e título do professor da disciplina, composição do grupo seguido de RA, e data;
- *Slide 2*: Apresentação do negócio (como se fosse um cartaz de inauguração);
- *Slide 3*: Estrutura societária, capital social, produto ou serviço a ser comercializado/produzido, características gerais do negócio resumidas, como: localidade, tamanho, funcionários, etc.
- *Slide 4*: Cenários: Matriz BGC;
- *Slide 5*: Cenários: Análise Estratégica SWOT;
- *Slide 6*: Assessorias que serão consultadas;
- *Slide 7*: Questões legais do negócio;
- *Slide 8*: Finalização da aprendizagem.

Passo 4

Entregue a apresentação elaborada no passo 3 ao seu professor na aula 16 e prepare a apresentação dos seminários para a aula 17, conforme os critérios do professor, possibilitando que todos os demais alunos da turma conheçam os detalhes sobre a empresa que o grupo escolheu abrir.