

FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
Coordenadoria da Área Ciências Gerenciais

GESTÃO PARTICIPATIVA: O CASO FEMAJUNIOR
CONSULTORIA

Daiana Domingos de Castro

Assis
2009

FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
Coordenadoria da Área Ciências Gerenciais

GESTÃO PARTICIPATIVA: O CASO FEMAJUNIOR
CONSULTORIA

Monografia de Conclusão de curso apresentada ao Instituto municipal de ensino Superior de Assis, como requisitos para obtenção do título de Bacharel em Administração, Sob a orientação do Professor Es. Jairo da Silva.

ASSIS
2009

FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
Coordenadoria da Área Ciências Gerenciais

GESTÃO PARTICIPATIVA: O CASO FEMAJUNIOR
CONSULTORIA

Daiana Domingos de Castro

BANCA EXAMINADORA

Prof. Ms. Maria Beatriz A. Nascimento
Examinador

Prof. Ms. Rosemary Rocha P. da Silva
Examinador

Prof. Es. Jairo da Silva
Orientador

FICHA CATALOGRÁFICA

CASTRO, Daiana Domingos de

Gestão participativa: O caso Femajunior Consultoria / Daiana Domingos de Castro. Fundação Educacional do Município de Assis – Fema : Assis, 2009
47p.

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) – Administração – Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis

1. Empresa Junior. 2. Planejamento. 3. Atendimento. 4. Consultoria

CDD: 658

Biblioteca da FEMA

DEDICÁTORIA

À minha querida família que eu amo tanto, meu pai Jorge, minha mãe Rosa, os meus irmãos Lucas e Marcelo, as minhas cunhadas Patrícia e Monyque, as minhas tias Maria Inês e Oscarlina, o meu tio Ademar e ao meu namorado Elton José por estarem sempre ao meu lado me incentivando e não me deixando desistir nunca, pois, são eles a minha fonte de maior de orgulho e motivação.

Obrigada por todo amor dedicação e confiança.

AGRADECIMENTOS

À Deus pela força que sempre encontrei Nele, em todos os momentos de minha vida e por tudo de bem que me concedeu,

Aos meus pais, familiares, tias, cunhadas e ao meu namorado que me deram força para concluir este Curso.

Ao Professor Jairo da Silva, pela orientação cuidadosa, apoio, atenção e contribuição fundamental em minha formação profissional.

As minhas supervisoras Professora Tânia Regina de Oliveira Machado e Professora Maria Beatriz Alonso do Nascimento pelo apoio, acolhimento, paciência e credibilidade para concretização deste trabalho. As professoras Rosemary Rocha, Eliane Galvão, Alzimar Ramalho e Diva Lea Batista que em algum momento me ensinaram com o convívio.

Aos meus amigos Daniela, Adriana, Suely, Natália, Estela, Juliana, Ana Paula, Thiago, Camila, Daiane e João Paulo entre outros que tiveram um lugar especial no meu coração.

Enfim a todos da FEMA que me ajudaram de alguma forma, a me tornar a pessoa que sou hoje.

Obrigada pelo carinho e amizade de vocês.

“É melhor o imperfeito feito que o perfeito não feito”
Aldo Novak

RESUMO

O presente trabalho teve por finalidade contribuir para identificação das razões pelas as quais nos últimos anos os alunos não têm tido interesse em participar das atividades desenvolvidas pela FemaJunior Consultoria. Foi realizado uma pesquisa com os alunos do curso de Administração de Empresa da FEMA – Fundação Educacional do Município de Assis com o objetivo de diagnosticar os motivos para tal comportamento. O resultado da pesquisa espera – se criar ações que permitam motivar os alunos, para que isso se reflita em qualidade nos cursos oferecidos por esta Instituição de Ensino e maior conhecimento para o aluno participativo nos trabalhos.

Palavras-Chave: Empresa Júnior, Planejamento, Atendimento, Consultoria

ABSTRACT

This paper aims to contribute to identifying the reasons which in recent years students have not had an interest in participating in the activities undertaken by FemaJunior Consulting. Research was carried out with the students of the Enterprise FEMA - Fundação Educacional do Município de Assis in order to diagnose the reasons for such behavior. The results of the research is expected to create programs that will allow motivated students to work for this quality is reflected in the college and greater knowledge to the student participating in the work.

Keywords: Junior Enterprise, Planning, Support, Consulting.

RESUMEN

Este documento tiene como objetivo contribuir a identificar las razones que en los últimos años, los estudiantes no han tenido interés en participar en las actividades emprendidas por FemaJunior Consulting. La investigación se realizó con los estudiantes de la FEMA Empresa - Fundación Educacional do Município de Assis, a fin de diagnosticar las razones de tal comportamiento. El resultados de la investigación se espera crear programas que permiten a los estudiantes motivados para trabajar de esta calidad se refleja en la universidad y un mayor conocimiento a los estudiantes que participan en el trabajo.

Palabras clave: Junior Empresa, Planificación, Apoyo Consultoría.

SUMÁRIO

Introdução.....	13
-----------------	----

CAPÍTULO I – Empresa Júnior

1.1 Histórico	14
1.1.1 Origem Brasil	14
1.1.2 Criação de uma Empresa Júnior	15
1.1.2.1 Mobilização dos Alunos.....	15
1.1.2.2 Mobilização dos Professores	16
1.1.2.3 Organograma	16
1.1.2.4 Estatuto Social	17
1.1.2.5 Registro da Empresa Júnior	18
1.2 A Evolução da Empresa Júnior	18
1.2.1 Planejamento Estratégico	18
Tabela 1 Demonstrativo de Planejamento	19
1.2.2 Processo de Seleção	19
1.2.3 Estrutura Organizacional	20

CAPÍTULO II

2.1 Empresa Júnior – Femajunior Consultoria	22
2.2 Projetos de criação da FemaJunior Consultoria	23
2.3 Projeto de trabalho da FemaJunior Consultoria	23
Projeto de trabalho	24
Plano de Negócio	26

2.3 Atendimento e Consultoria	29
-------------------------------------	----

CAPÍTULO III - Pesquisa

3.1 Objetivos e metodologia.....	30
3.2 Análise dos dados.....	31
3.3 Consideração gerais.....	40
Considerações Finais	41
Referências Bibliográficas e Eletrônicas.....	42
Anexos.....	43

INTRODUÇÃO

A Empresa Júnior faz parte de uma associação civil sem fins lucrativos, com fins educacionais e sua constituição é exclusivamente formada por alunos do ensino superior.

Um dos primeiros objetivos das empresas júnior é proporcionar a participação e experiência de mercado aos alunos graduandos da instituição na qual eles estão estudando.

Por esse objetivo entende-se estimular o crescimento pessoal e profissional dos alunos, tanto aquele que faz parte da diretoria como os alunos devidamente matriculados na instituição. A Empresa Junior oferece serviços de qualidade e de baixo custo aos interessados em contratá-los.

As Empresas Juniores além de atingir um objetivo que se propõem, aplicando na prática, e no ambiente das empresas os ensinamentos vistos em sala de aula e também contribuem para o desenvolvimento do empreendedorismo em sua região, sendo uma parte importante do desenvolvimento empresarial e econômico do país.

A FemaJunior Consultoria é uma empresa júnior de caráter universitário composta por alunos de Administração da FEMA - Fundação Educacional do Município de Assis, com intuito de fornecer conhecimento ao aluno e ajudar a comunidade com treinamentos, cursos e assessoria empresarial.

Durante três anos estagiária de uma empresa júnior, percebi uma dificuldade em fazer com que os alunos se envolvessem nos projetos e também uma certa indiferença por parte dos alunos em participar desses projetos que chegaram a faculdade e poderiam ser analisados pelos alunos e professores.

Com esse trabalho de levantamento bibliográfico e com a pesquisa realizada analisamos alguns motivos que levam os alunos a não participarem ou não se interessar pelos projetos.

CAPÍTULO 1 - EMPRESAS JUNIOR

1.1 HISTÓRICO

Para podermos ter um maior conhecimento e entendimento sobre o que é uma empresa Junior, vamos resumir o histórico dessa atividade educativa.

Os primeiros estudantes que se mobilizaram para formar uma empresa Junior remontam o ano de 1967. Conforme o site UNIVERSIA, (2005).

A primeira empresa júnior surgiu na França em 1967, com a iniciativa de empresários juniores da L'École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales de Paris. Desde então, esse movimento foi aumentando e se difundiu por vários lugares do mundo. Quando fundaram a primeira, as instituições de ensino perceberam que a empresa júnior faturava tanto quanto uma empresa normal. Para se ter uma idéia, o faturamento da empresa júnior francesa no primeiro ano de funcionamento foi de US\$ 19 milhões.

A empresa Júnior é um mecanismo que procura conduzir os alunos graduandos para atuar na prática em situações reais vivenciadas por empresários, sendo supervisionados por professores aptos para isto.

1.1.1 - ORIGEM NO BRASIL

A Empresa Júnior foi implantada no Brasil em 1987 no Estado de São Paulo. Dentre as três primeiras a serem criadas foi a da Fundação Getúlio Vargas FGV, Júnior FAAP e Júnior Poli Estudos. Atualmente existem cerca de 750 empresas no Brasil cada uma com suas federações.

Para os alunos proporciona uma bagagem favorável ao aprendizado, trazendo sempre pontos positivos e também expectativas ao mercado de trabalho para a disponibilidade de bons profissionais.

O seu diferencial em relação as outras consultorias particulares estaria no valor da hora trabalhada pelos juniores. A empresa que procura este serviço leva em consideração o preço mais acessível. As orientações dos alunos aos

empresários podem ser debatidas em grupo, o que aumenta as idéias e produz soluções mais adequadas.

Os valores ou produtos arrecadados são utilizados como investimentos à própria empresa Júnior que desenvolveu os projetos. Determinados equipamentos, são necessários para a operacionalidade dos projetos, a empresa que contrata o serviço paga as despesas e os custos da operação.

Não existe um padrão único de prestação de serviço, podendo existir várias formas ou áreas diferentes de trabalhar, mas, nunca esquecendo o objetivo de transferir conhecimento ao aluno graduando.

1.1.2 - CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA JÚNIOR

A criação de uma empresa júnior representa para os alunos uma forma de aprendizagem que permite vivenciar as práticas administrativas no ambiente de trabalho. Para fazer parte de uma empresa júnior é preciso ter comprometimento com as tarefas que são atribuídas aos elementos que compõe a diretoria. Esta forma proporciona aos alunos estímulo para no futuro atuar no mercado de trabalho, tendo possibilidade de ter mais autonomia, determinação, autoconfiança e outros pontos positivos para uma atuação eficaz.

1.1.2.1 - Mobilização dos Alunos

Os alunos têm papel fundamental nesta fase do processo, são eles os principais interessados na constituição de uma empresa júnior. O movimento começa com a investigação junto à direção ou departamento responsável pela elaboração de um projeto de implantação desta metodologia de ensino. Os alunos enviam uma proposta e aguardam parecer.

Nesta ocasião da proposta são destacados os pontos positivos, um dos mais importantes é que proporciona maior capacitação dos alunos que irão administrar. Também prepara os alunos nos quesitos de liderança, empreendedorismo, agilidade nas tomadas de decisões, espírito de equipe, capacidade de inovar, flexibilidade, habilidade e praticidade.

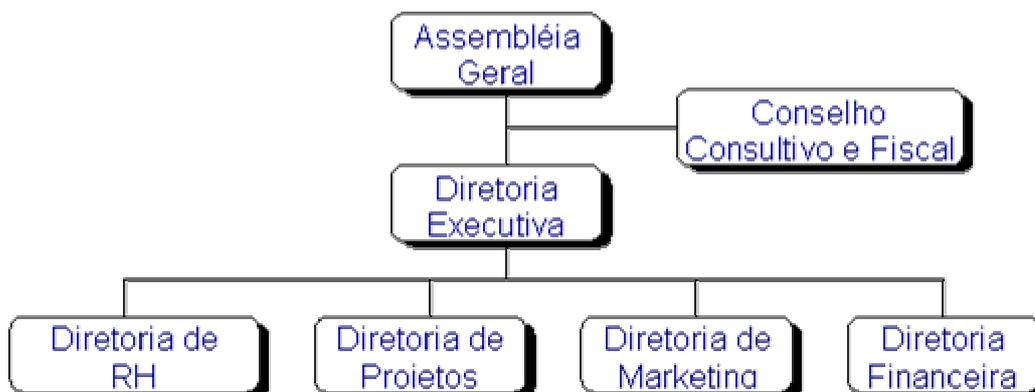
1.1.2.2- Mobilização dos Professores

Os alunos que atuarão nos projetos vão necessitar do auxílio, e orientação dos professores para alcançarem os objetivos proposto, bem como na tomada das decisões na gestão da empresa júnior.

A necessidade da orientação dos professores é constante, pois nesta fase de aprendizagem pode-se errar e aprender com os erros.

1.1.2.3- Organograma

A estrutura organizacional de uma empresa júnior deve ser adequada com seu porte e com suas necessidades.



Fonte: Estrutura da empresa Junior (<http://www.faccrei.edu.br/empresajunior/>)

A Assembléia Geral é o órgão de deliberação. Nela os integrantes da Empresa Júnior, com poder de voto, conforme estatuto, elege a Diretoria, aprovam as contas de cada gestão, elegem o Conselho Consultivo, elegem o Fiscal e decidem sobre os casos omissos no estatuto da Empresa Júnior.

O Conselho Consultivo e Fiscal tem o poder de fiscalizar as contas da Diretoria e atua como órgão de aconselhamento dos diretores.

A Diretoria Executiva é composta por Presidente ou Diretor Executivo e demais diretores como estão apresentados no organograma básico. Sua principal função é planejar e coordenar todas as atividades da empresa.

A Diretoria de Recursos Humanos é composta pelo Diretor e seus assessores. Suas funções são de capacitação dos consultores da Empresa Júnior, alocar as equipes nos projetos, avaliar desempenho, monitorar o clima organizacional, executar o processo de recrutamento e seleção da empresa Júnior.

Diretoria de Projetos é composta pelo seu respectivo diretor. Sua principal função é a coordenação e suporte no gerenciamento dos projetos.

Diretoria de Marketing tem como função a divulgação da Empresa Júnior em seus diversos campos de relacionamentos que são os alunos, professores/instituição de ensino e mercado, captação e manutenção dos clientes, formulação do valor da hora técnica, controle da qualidade nos projetos executados, realização da pós-venda e pesquisa, desenvolvimento de novos serviços/produtos.

O diretor financeiro tem a função de responder pelo financeiro da sede, elaborar os demonstrativos financeiros e contábeis, planejar a captação dos recursos da empresa juniores. Podem ser colocadas mais diretorias de acordo com cada Empresa Júnior.

No início é provável que haja apenas um aluno por diretoria, o diretor, mas isso também não impede o funcionamento da empresa. A empresa júnior deve ter uma estrutura organizacional enxuta, flexível e compatível com suas necessidades específicas.

1.1.2.4 - Estatuto Social

O Estatuto Social é o documento de uma empresa júnior, é nele que se explica sua sede, finalidades e duração; quem poderá se associar; sua estrutura organizacional; como será constituído seu patrimônio; e os procedimentos a serem seguidos em caso de sua extinção.

1.1.2.5- Registro da Empresa Júnior

Para registro do estatuto é necessário três vias deste documento assinado pelo presidente e pelo secretário da assembleia de aprovação do mesmo, bem como por um advogado registrado na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB); duas vias da ata da assembleia de aprovação também assinada pelos respectivos presidente e secretário.

Neste caso não há um procedimento padrão, cada município tem suas exigências para formalizar o registro. Deve-se fazer uma consulta na Prefeitura do município onde se situa a empresa júnior para levantar os procedimentos e documentação necessária para registro.

Não há a necessidade de registro na Junta Comercial, pois as Empresas Júniores são isentas de Inscrição Estadual por não negociarem mercadorias.

1.2- A evolução da Empresa Júnior

É necessário a presença e interesse dos alunos para evoluir uma empresa júnior, divulgar em eventos e palestras, ou seja, tendo uma rede de contatos para crescer de forma mais consistente.

1.2.1- Planejamento Estratégico

Com o diagnóstico empresarial e determinação de um cenário, pode-se estabelecer como a empresa deve seguir a curto e longo prazo.

Analisado conforme , Lacombe, 2004 p. 241

O Planejamento estratégico é um processo gerencial que diz respeito à formulação de objetivos para a seleção de programas de ação e para sua execução, levando em conta as condições internas e externas à empresa e sua evolução esperada.

Diz respeito aos elementos estruturais mais importante da empresa e à sua área de atuação e considera não só os aspectos internos da empresa como também, e principalmente, o ambiente externo no qual a empresa está inserida. O planejamento estratégico serve para levantar os pontos positivos e negativos, melhorar os que já estavam dando certo e corrigir os que não estavam adequados. Os pontos negativos podem ser, por exemplo, necessidade quanto ao treinamento, deficiências quanto à prestação de serviços, necessidades quanto a estrutura, deficiências do RH e Marketing, necessidades financeiras.

Tabela 1: Demonstrativo de Planejamento

Objetivo	Estratégia	Metas
1- Atingir um nível de excelência na satisfação dos clientes	Realizar pesquisas para avaliar a satisfação do cliente e implantar mudanças	Realizar pesquisas em janeiro e junho; Implantar grupo de satisfação em março; Obter 90% de satisfação dos clientes.
2- Capacitar os membros efetivos	Criar um grupo gestor para estabelecer um plano de treinamento	Ter 80% dos consultores treinados até dezembro

Fonte: (<http://www.faccrei.edu.br/empresajunior/>)

1.2.2- Processo de Seleção

O Processo de seleção é o processo mais importante de uma empresa. Então, é necessária muita atenção em todas as fases que são, após o recrutamento, que faz a parte de divulgação das vagas, o recebimento do currículo, em seguida faz – se a fase de seleção, escolha dos currículos, avaliação por teste dos conhecimentos e aspectos psicológicos e entrevista. Em seguida passe - se a última fase que é a integração do candidato da empresa. Este processo é o mais importante porque é a partir dele que a empresa pode ter sucesso ou

fracasso, principalmente numa empresa júnior, onde o tempo médio de permanência é dois anos.

1.2.3. Estrutura Organizacional

Na maioria das Empresas Junior a organização interna, acontece de fato pela função da diretoria de projetos, que coordena e avalia a fase do cronograma estabelecido no projeto de trabalho, que serve também de base para acompanhar o que está sendo realizado. À diretoria de Marketing de uma Empresa Júnior promove a divulgação para a sociedade, seus clientes, alunos e professores.

Administração financeira visa a maximizar os valores da própria Empresa Júnior atendendo a entrega das obrigações fiscais e trabalhista, como DIPJ - Declaração de Informações Econômicas e Financeiras da Pessoa Jurídica, feita anualmente à Secretaria da Receita Federal, RAIS - Relação Anual de Informações Sociais, feita anualmente ao Ministério do Trabalho e Emprego e atualização do CPF – Cadastro de Pessoa Física do responsável pela empresa, feito a cada eleição de diretoria na Secretaria da Receita Federal.

Dentre as atividades de uma diretoria de Recursos Humanos citamos descrição de cargo e análise de cargo, planejamento de pessoal e desenvolvimento, recrutamento e seleção, programa salarial, entrevista de desligamento, clima organizacional que promove um ambiente de trabalho saudável, produtivo e outros.

A Diretoria Executiva é composta pelo Presidente e pelos demais diretores da empresa. Suas atribuições são: representar legalmente a empresa, coordenar a elaboração e a implantação do planejamento estratégico da empresa, definir as medidas corretivas, caso o planejamento não esteja sendo cumprido, cobrar resultados de todos da Empresa Júnior, ser exemplo de conduta, ética e empenho em tudo que fizer, definir tarefas e delegar responsabilidades Propagar e importância e a filosofia do Movimento Empresa Júnior dentro e fora dele.

Para a formação dos alunos, alguns exercícios são aplicados em forma de aprendizado real no que seria a parte da administração da empresa, e no conhecimento, no trabalho em equipe e sabendo lidar com as pessoas, delegando responsabilidade na parte de projetos, nas negociações com patrocinadores e fornecedores e na parte financeira da empresa, tendo um contato direto com situações reais, estimulando o aluno a ter mais conhecimento do mercado.

De acordo com site http://www.administradores.com.br/empresa_junior/

Uma Empresa Júnior complementa a formação acadêmica de um estudante em vários aspectos, pois proporciona a ele experiências como:

- Administração de uma empresa
- Organização do trabalho em equipe
- Delegação de responsabilidades
- Participação efetiva em reuniões de trabalho
- Negociação com clientes, patrocinadores, fornecedores e parceiros.
- Exercícios de atividades financeiras e contábeis de uma empresa
- Decisões sobre políticas de imagem e prospecção de negócios
- Contato direto com problemas e situações da realidade empresarial

Sendo assim é importante às informações obtidas para implementação de uma Empresa Júnior. O principal ponto é disponibilidade de pessoas interessadas e comprometidas com o resultado.

2.1 EMPRESA JUNIOR - FEMAJUNIOR CONSULTORIA

A FemaJunior é o nome da empresa Junior da FEMA - Fundação Educacional do Município de Assis. Tem como objetivo orientar os empresários e os alunos colocando em prática o aprendizado obtido em sala de aula, vivenciando problemas reais na empresa.

A FemaJunior Consultoria é uma empresa de caráter universitário composta por alunos de Administração. Foi criada em 2002, Na Gestão da FemaJunior cinco alunos são eleitos por votação pelos alunos do curso de Administração e tem o objetivo de dirigir e envolver os alunos nos projetos feitos em parceria com empresários.

Nas disciplinas do curso de Administração o conteúdo envolve a gestão de empresas; os conhecimentos são teóricos e com alguns estudos de casos, porém, não são suficientes para dar noções da prática. Este requisito pode ser atendido por esses projetos firmados pela FemaJunior e as empresas.

Segundo o folder da FemaJunior Consultoria (2007)

É uma empresa de caráter universitário composta por alunos de Administração da FEMA. Presta serviços e suportes ao gerenciamento das organizações empresariais públicas, privadas e do terceiro setor. Para a comunidade discente, é oportunidade de contato com a realidade empresarial, servindo como complemento à formação acadêmica.

Estes projetos podem melhorar o rendimento do aluno no modo profissional e pessoal e ajudar na divulgação do curso de Administração da instituição.

2.2 – PROJETO DE CRIAÇÃO DA FEMAJUNIOR CONSULTORIA

A primeira discussão sobre Empresa Júnior foi ao início de 2000, o aluno de Administração de Empresas com Ênfase em Comércio Exterior da FEMA – Fundação Educacional do Município de Assis, Antônio Marcos Messias foi coordenador do grupo de estudos responsável pela elaboração da proposta de criação da empresa júnior no IMESA – Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis. Ele foi até São Paulo para conhecer as instalações da empresa júnior da Fundação Getúlio Vargas, seu objetivo era obter mais informações e ver in loco o funcionamento da empresa júnior e repassar essa experiência para os demais alunos do curso. Nessa ocasião recebeu o apoio do professor Marcelo Manfio, que ocupava a função de coordenador da Área de Ciências Gerenciais.

2.3 – PROJETO DE TRABALHO DA FEMAJUNIOR CONSULTORIA

O projeto é necessário para demonstrar o fluxograma dos trabalhos a serem realizados pela assessoria da FemaJunior.

Conforme relatado por Lück (2003, p.130)

A implementação de um projeto sempre exige esforço especial e concentrado, uma vez que é para realizar objetivos dentro do prazo e com os gastos e ações controlados que ele é proposto.

Durante este período foram elaborados vários projetos, alguns, com trabalho desenvolvido, outros, só ficaram no papel.

Tudo teve início com uma entrevista com o interessado no trabalho, no caso, o empresário ou futuro empresário, neste momento são identificados os problemas.

Após essa conversa inicial e também com uma visita na empresa para ver a estrutura e instalações no local, inicia a elaboração do projeto que consiste na definição do objetivo geral, objetivo específico em que são destacadas as atividades, metodologia, cronograma e investimento. Esse projeto é repassado para a coordenação do curso de Administração e para o proprietário da

empresa que buscou ajuda, por meio de um diagnóstico, ou seja, levantamento de dados e orientação dos procedimentos administrativos.

A FemaJunior Consultoria pode dar suporte em gestão financeira e mercadológica, elaboração de planos de negócio, reorganização de negócio.

No desenvolvimento do projeto são colocados tópicos, meios para facilitar a consultoria, como: Introdução, objetivo geral, objetivo específicos, metodologia, investimento, cronograma.

Os Investimentos são calculados com base nos gastos e custos o restante é aplicado na Empresa Júnior, ou seja, para os custos indiretos. Segue um exemplo:

Projeto de Trabalho

Proprietário: M. A. B.

Endereço: Quintino Bocaiuva, n^o XXX **Telefone:** (18) 3322 XXXX

CPF: XXX.XXX.XXX-XX

INTRODUÇÃO: Fomos procurados pelo Sr. M. que pretende abrir um negócio voltado para propaganda móvel em um equipamento triciclo. Este equipamento será objeto de revenda, pois, existe uma concessão firmada entre o fabricante e o Sr. M. para a representação nas vendas deste equipamento na área abrangida pelo código (DDD) 18. Portanto, esta nova atividade será agregada à principal, no caso, a revenda do triciclo, usando este veículo no período que estiver em demonstração no representante. Ao mesmo tempo em que estará vendendo serviços de propaganda (Áudio-Visual-Móvel), também estará apresentando o veículo as pessoas da cidade.

OBJETIVO: Auxiliar no preenchimento do plano de negócio, orientando nos aspectos técnicos de custos e cálculo de viabilidade do empreendimento.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Definir para cada item do plano suas informações de relevância.
- Descrever a configuração da atividade de acordo com abertura da firma que possibilite implementar novos produtos e serviços.
- Orientar sobre as possíveis restrições com relação a poluição sonora e visual.

METODOLOGIA:

- Promover reuniões de aprendizado e troca de idéias,
- Pesquisa em literatura e obras relacionadas ao assunto,
- Levantar dados de pesquisa de mercado.

CUSTO: R\$ XXX,XX () por mês a partir de XX/XX/XXXX.

CRONOGRAMA:

Mês Semana Atividade	Junho				Julho			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Diagnóstico avaliação inicial e								
Monitorar implementação Dos objetivos a								

Prof. J. S.
Supervisor Femajr

Prof. M. M.
Coordenador da Área de
Ciências Gerenciais.

M. A. B.
Proprietário

Plano de Negócio

Informações Gerais

Nome: M. A. B.

Endereço: Rua Quintino Bocáiuva, 622

CEP: 198xx-xxx - Assis - SP

Telefone: (18) 3322-xxxx

Email:

Escolaridade: Superior Completo

Ocupação principal: Odontologista

1 Criação da Empresa

1.1 - Ramo de Atividade

Propaganda

1.2 - Objetivos do empreendimento

Disponibilizar serviços de propaganda móvel agregando divulgação visual e sonora.

1.3 - Composição societária

M. A. B. - função de gerente proprietário

1.4 - Metas estabelecidas

Atingir faturamento de R\$ 2.250,00, considerando 6 horas de trabalho por dia, com valor de venda por hora de R\$ 15,00 por 25 dias mês.

Gerar 1 posto de trabalho, ou seja, a contratação de um motorista.

2 - Aspectos Mercadológicos

2.1 - Oportunidade de negócio

O interesse em exercer uma atividade comercial baseada na compra e revenda de equipamentos, no caso, triciclo, e a possibilidade de usar estes equipamentos durante o período de demonstração, pensou-se em complementar a receita utilizando este equipamento para propaganda móvel. Também a disponibilidade de tempo para o exercício desta nova atividade.

2.2 - Descrição dos produtos

Neste caso será oferecido um serviço de divulgação através de propaganda que terá como diferencial o conjunto de três meios de comunicação, ou seja, sonora, visual e móvel.

2.3- Concorrentes

Os concorrentes são os meios de divulgação existentes na cidade conhecidos por propaganda fixa outdoor, propaganda móvel busdoor, e propaganda móvel e sonora carros, motos e bicicletas aparelhadas com equipamentos de som.

2.4 - Vantagens competitivas

As vantagens oferecidas serão os serviços que contemplarão as três formas de divulgação, e ainda a possibilidade de reutilização da arte produzida da propaganda visual.

2.5 - Clientes

Todo comércio varejista e empresas de prestação de serviços, e todas as atividades que necessitem divulgar sua imagem e seus produtos.

2.6 - Fornecedores

Os materiais usados para a propaganda visual e produção da comunicação sonora serão custeados pelos próprios clientes, que terão a guarda deste material para outros serviços e utilidades.

2.7 - Marketing

Será o próprio trabalho realizado nas ruas, pois, o veículo estará fazendo divulgação dos clientes que contrataram e também com as informações para contratar este serviço.

3 - Aspectos

3.1 - Máquinas e Equipamentos

Estrutura Metálica (armação da carroceria) custo estimado	R\$ 200,00
Aparelhagem de som	R\$ 600,00
TOTAL	R\$ 800,00

3.2 - Pessoal

Um motorista

3.3 - Outras informações operacionais

Deverá ser respeitado a legislação municipal Lei nº 3.455, de 20 de outubro de 1995 que dispõe sobre a proteção ao bem estar e sossego público da população de Assis. A cada cidade que eventualmente seja realizado o serviço, deverá ser observando a legislação local.

4 - Aspectos Administrativos/financeiros

4.1 - Custos

Para efeito de determinação do custo operacional elaboramos o custo padrão do equipamento que será utilizado neste trabalho. Este levantamento contempla os componentes custos conforme planilha anexa.

4.2 - Determinação dos preços de vendas

Conforme a margem desejada será calculada o preço de venda que deverá levar em consideração os preços praticados pelos concorrentes. Para efeito de estimativa de receita foi considerado um valor de R\$ 15,00 (quinze reais) por hora.

4.3 - Investimento previsto

Máquinas e equipamentos.....	R\$ 800,00
Capital de giro (50 % da receita prevista)	R\$ 1.125,00
TOTAL	R\$ 1.925,00

5 - Considerações Finais

Este empreendimento segundo os aspectos econômicos não causará ao investidor no caso o Sr. M. grandes investimentos, o que torna aceitável a condução deste negócio. Devem ser observados todos os regulamentos e normas de segurança e ainda a questão de estar com um equipamento novo circulando pela cidade, estando sujeito aos riscos do trânsito.

A expectativa de ganhos não são tão expressivas, porém, podem complementar o faturamento da atividade comercial. Existe, ainda, implícito nesta atividade a apresentação do equipamento que será comercializado pelo Sr. M.

Assis, 16 de agosto de 2007.

J. S.
Supervisor Femajunior

D. D. C.
Estagiária da Femajunior

2.3 ATENDIMENTO E CONSULTORIA

O atendimento é o primeiro passo, é quando o empresário procura a FemaJunior Consultoria para apresentar o seu problema. Em seguida é comunicado à diretoria e o professor supervisor sobre o caso. É agendada uma reunião com o empresário que passa informações de sua empresa para a diretoria, após a reunião elabora –se um projeto e contrato de prestação de serviços.

Para SILVA (2006, p.11)

O atendimento é a primeira impressão do cliente sobre a empresa. Um atendimento agradável pode acarretar na fidelização à uma empresa, marca ou produto. Para que isto aconteça, o profissional de vendas ou atendimento deve estar treinado e preparado para um bom atendimento. Se o produto ou serviço for de qualidade e o profissional qualificado para satisfazer o cliente, certamente será leal á empresa.

Após assinado o projeto e contrato de prestação de serviço faz - se uma visita técnica que será o início da consultoria.

Uma consultoria seria uma espécie de diagnóstico nas empresas, onde se observa de uma forma imparcial a empresa necessitada.

De acordo com OLIVEIRA (1996, p.21)

Consultoria empresarial é um processo interativo de um agente de mudança externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresas nas tomadas de decisões, não tendo, entretanto, o controle direto da situação.

Como podemos perceber a consultoria auxilia os empresários nas tomadas de decisões de curto e longo prazo.

CAPÍTULO III - PESQUISA

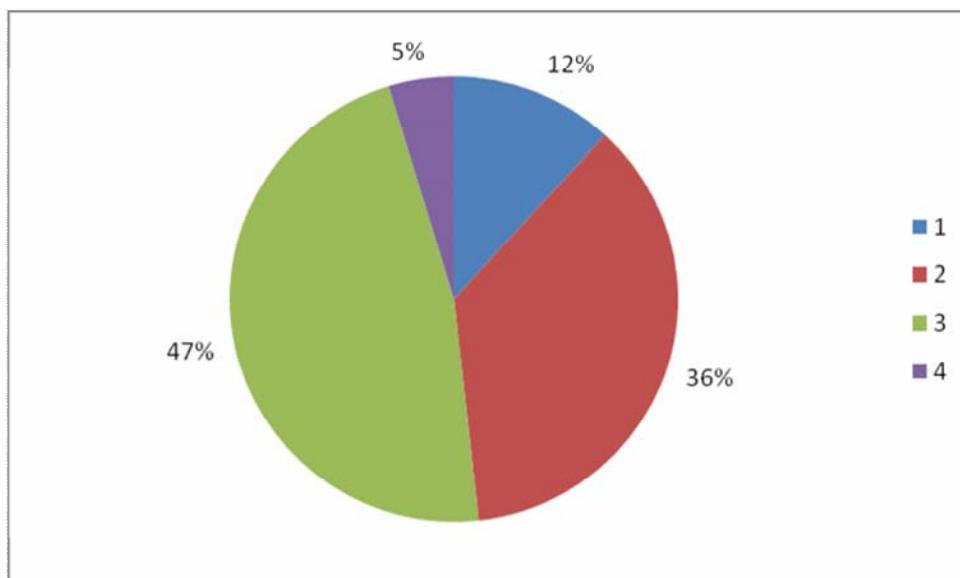
3.1 OBJETIVOS E METODOLOGIA

Para identificar o conhecimento dos alunos de administração em relação à Femajunior Consultoria, foi efetuada uma pesquisa. Utilizamos a técnica do questionário fechado contendo 10 questões, cada questão com quatro opções que são assim identificados:

- Cor azul – indica muito
- Cor vermelha – razoável
- Cor verde – Pouca
- Cor roxa – Nada
- O questionário foi aplicado para 91 alunos do Curso de Administração da Fema , nos dias 17 e 18 de novembro de 2009.

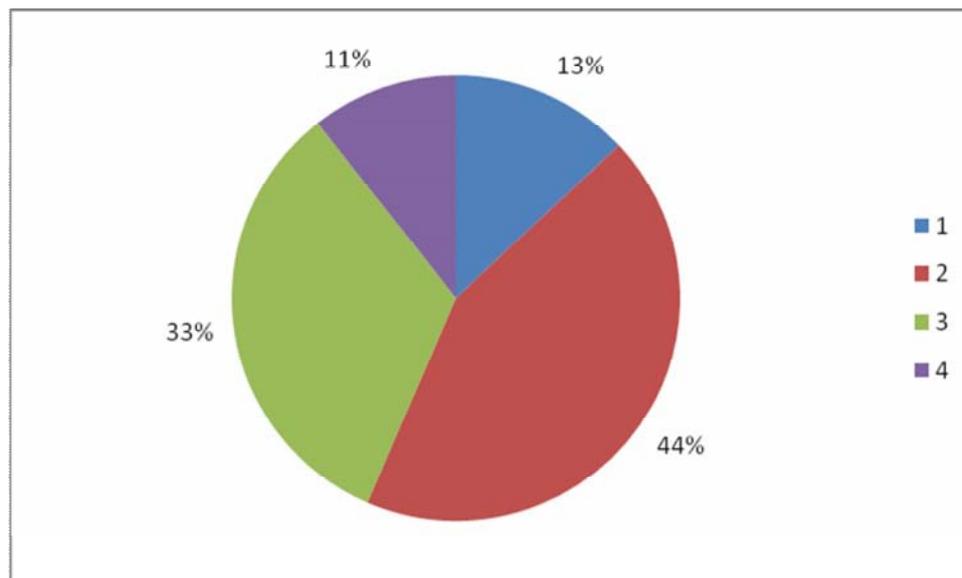
3.2 ANÁLISE DOS DADOS

1 - Você conhece a FemaJunior Consultoria?



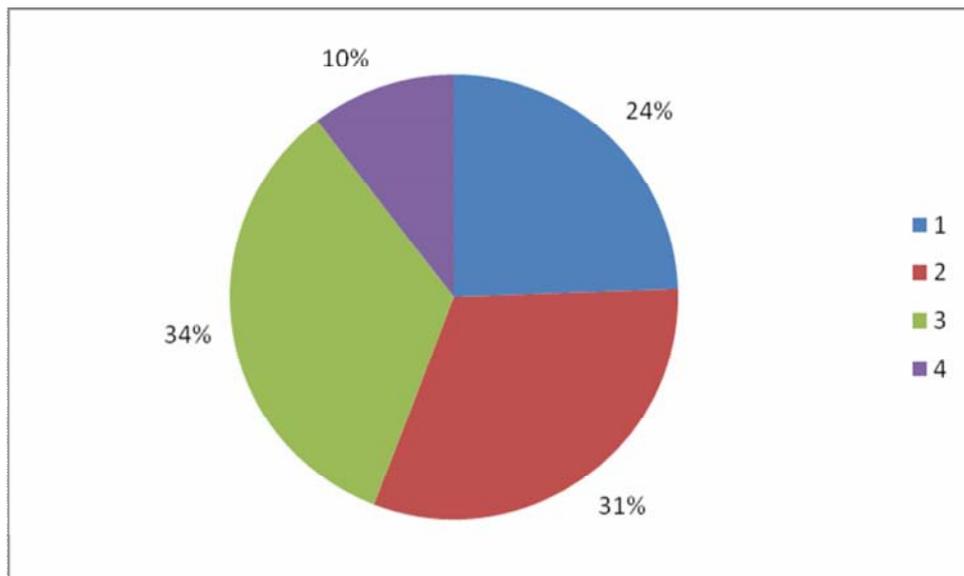
De acordo com as respostas o conhecimento do aluno não é satisfatório, pois 47% dos entrevistado declaram que pouca conhecem.

2 - Você sabe quais serviços são oferecidos pela FemaJunior Consultoria?



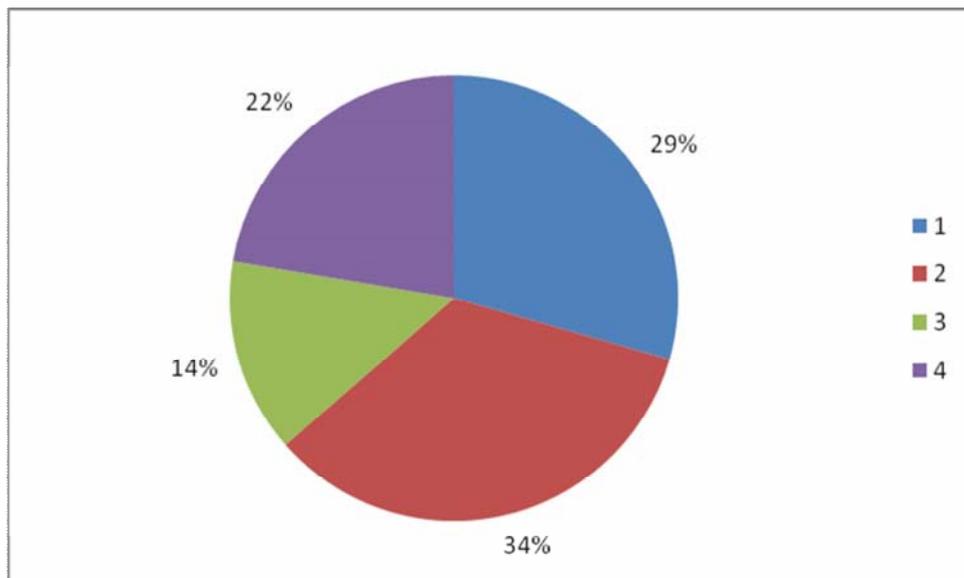
O gráfico mostra que o conhecimento dos alunos é básico em relação aos serviços oferecidos, pois 44% deles declaram conhecer razoavelmente e ainda 11% não sabem nada.

3- Você já ouviu falar sobre o objetivo da FemaJunior Consultoria?



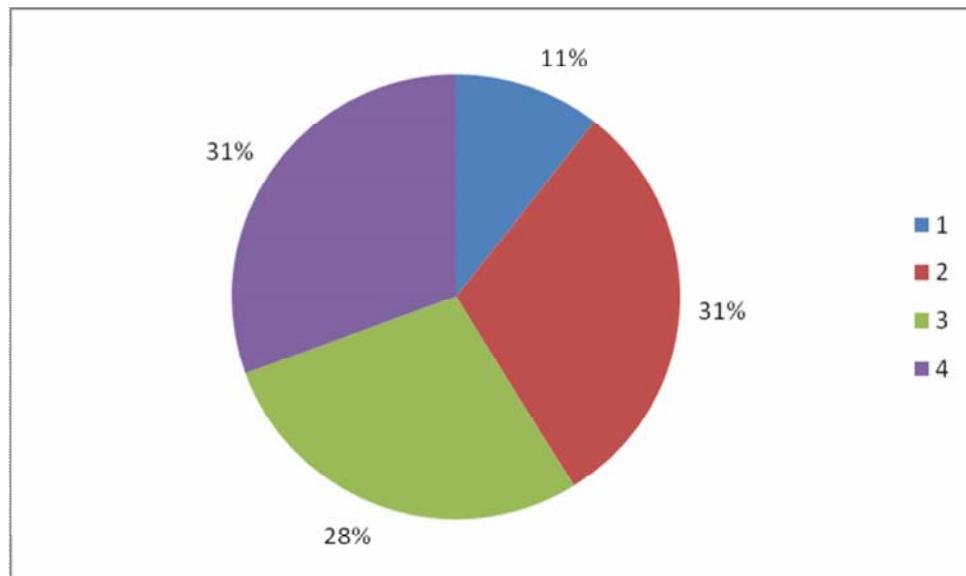
Na opinião de 34% dos alunos entrevistados ouviram pouco sobre os objetivos da FemaJunior e 10% não sabem nada sobre o objetivos.

4- Você sabe quem pode participar dos trabalhos da FemaJunior Consultoria?



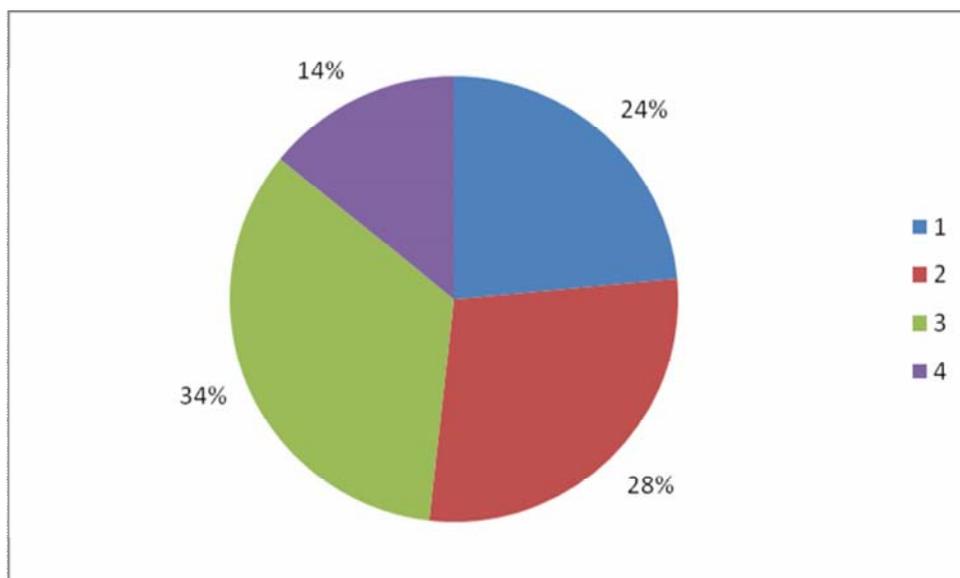
Os 34% dos alunos sabem razoavelmente quem podem participar dos trabalhos e 14% deles pouco sabem.

5 - Você sabe qual o horário de funcionamento na FemaJunior Consultoria?



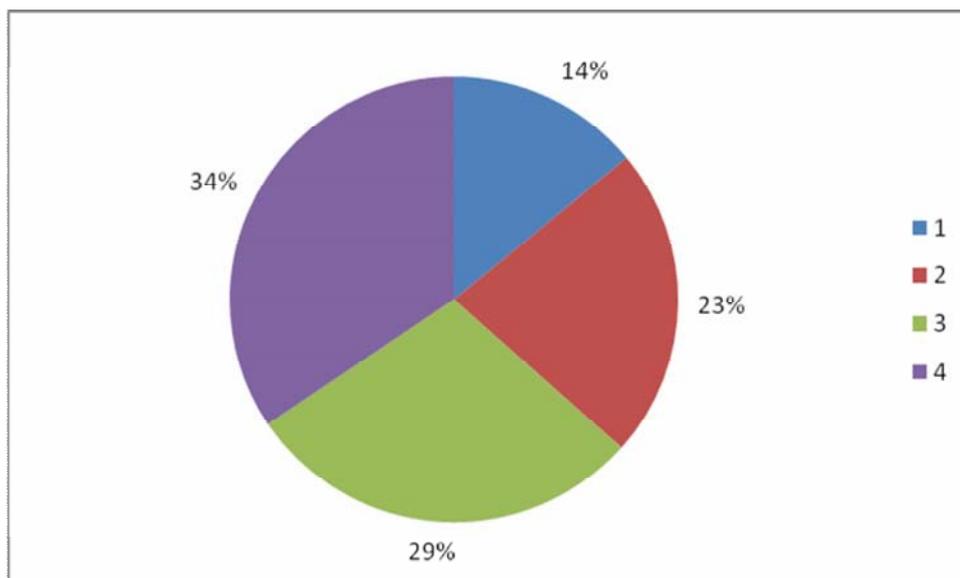
Com relação do horário de funcionamento 31% não sabem nada, 28% sabem pouco e 31% razoavelmente sabem.

6 - Você sabe qual é público alvo da FemaJunior Consultoria?



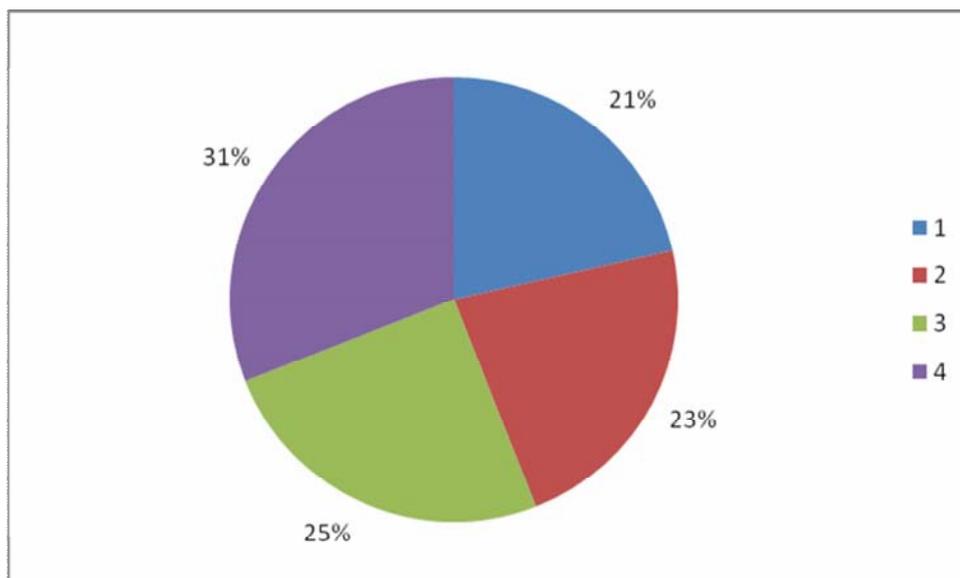
Neste caso 34% pouco sabem qual o público alvo e 14% nada sabem

7 – Você sabe quais são os orientadores da FemaJunior Consultoria?



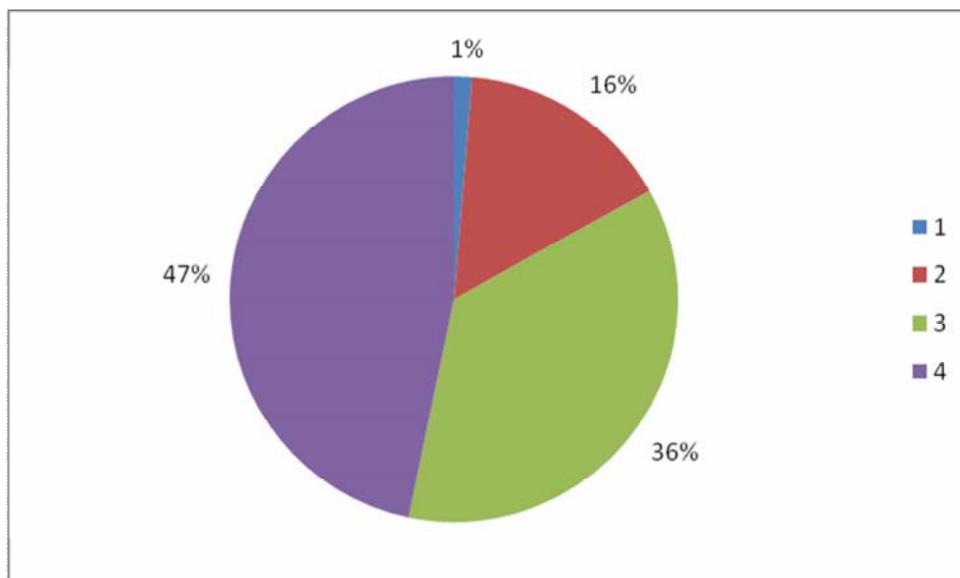
Conforme o gráfico 29% pouco sabem dos orientadores da FemaJunior Consultoria, sendo que 14% não sabem nada dos orientadores.

8- Você gostaria de participar dos projetos da FemaJunior Consultoria?



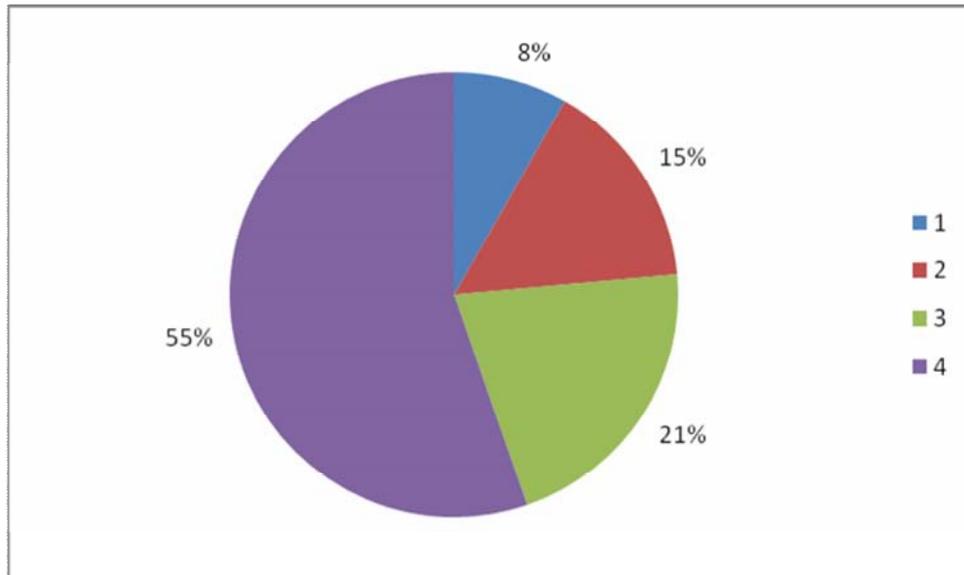
31% não gostaria de participar dos projetos e 21% gostaria muito de participar.

9 - Quanto tempo você tem para se dedicar aos projetos?



Os 47% dos alunos não tem disponibilidade de participar dos projetos, 1% podem participar.

10 - Você participaria de reuniões programadas aos sábados?



55% dizem que não podem participar aos sábados e apenas 8% podem.

3.3 CONSIDERAÇÕES GERAIS

Percebemos nesta pesquisa que os alunos não participaram muito durante esse período devido a falta de tempo, pois a maioria trabalha durante a semana no horário comercial e também nos finais de semana. Fica claro que os alunos têm interesse, porém não tem tempo. Os conhecimentos dos alunos sobre a FemaJunior são poucos pelo fato de não haver muita divulgação sendo necessário a presença ativa dos juniores e também dos professores, alunos e comunidade.

São necessários empenho, colaboração de todos na divulgação através de redes de contato e sala de aula.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com este trabalho realizado foi importante observar e conhecer com mais detalhe sobre o processo de implantação de uma empresa Junior, como surgiu no Brasil e quais são as informações necessárias para constituir uma empresa júnior.

Destaca – se, ainda, o caso específico da empresa júnior da FEMA - Fundação Educacional de Assis, ou seja, as fases da criação e implementação na instituição de ensino da FemaJunior Consultoria.

O projeto dado como exemplo foi um dos realizados e que apresenta como são desenvolvidos os trabalhos e forma de acompanhamento de todas as atividades previstas no projeto.

A pesquisa realizada foi desenvolvida para mostrar o real conhecimento do aluno do curso de Administração sobre a empresa Junior FemaJunior Consultoria. Espera-se que os resultados apurados possam contribuir para melhorar o seu funcionamento, ajudando a perceber quais são suas deficiências para atender seu principal objetivo que é a transferência de conhecimento e para atender a comunidade.

Também os alunos poderão encontrar algumas respostas sobre a empresa júnior e dar sua colaboração no sentido de promover uma ação conjunta para o sucesso da Femajunior Consultoria.

Enfim, todo esse estudo pode oferecer informações para os principais interessados na continuidade desse trabalho, os alunos e a comunidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAVALCANTI, Vera Lucia, **Liderança e Motivação**, Rio Janeiro, Editora FGV, 2007.

Folder da FemaJunior Consultoria, produzidos pelo Prof. Jairo da Silva e Prof. Osmar Aparecido Machado, 2007.

Guia de empresas Juniores Publicado em 31/03/2005-
<http://www.universia.com.br>
<http://www.universia.com.br/materia/materia.jsp?materia=6541>

LACOMBE, Francisco José Masset, **Dicionário de Administração**, São Paulo: Saraiva, 2004.

LEITE, Luiz Augusto Mattana da Costa, **Consultoria em Gestão de Pessoas /** Rio de Janeiro, FGV, 2005.

LÜCK, Heloísa, **Metodologia de Projetos: Uma ferramenta de Planejamento e Gestão**, Petrópolis, RJ: Vozes, 2003.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de, **Manual de Consultoria de Empresarial**, São Paulo: Atlas, 1996.

SILVA, Allan Oliveira, **Atendimento ao Cliente (Estudo de caso Vamos Ler)**, Fema: Fundação Educacional de Assis, Assis, 2006.

REFERÊNCIAS ELETRÔNICAS

http://www.administradores.com.br/empresa_junior/

<http://www.faccrei.edu.br/empresajunior/>

FOLDER

Folder 2009 (Externo)

Folder 2009 (Interno)

	<p>O QUE É A FEMAJR?</p> <p>A Fema Júnior consultoria é uma empresa de caráter pedagógico composta por alunos do curso de Administração da Fundação Educacional do Município de Assis. Presta serviços de suporte ao gerenciamento das organizações empresariais públicas, privadas e do terceiro setor. Para a comunidade discente, é oportunidade de contato com a realidade empresarial, servindo como complemento à formação acadêmica.</p> <p>MISSÃO</p> <p>Prover o melhor serviço, de maneira flexível e conveniente a preço justo, gerando benefícios e atendendo a comunidade, os colaboradores, clientes e alunos.</p> <p>POSICIONAMENTO</p> <p>Trabalho voluntário, aliado à natureza educacional e à responsabilidade social e ambiental, inserido na comunidade.</p> <p>VALORES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ética: realização dos compromissos assumidos de maneira transparente, respeitando princípios e regras ✓ Foco nos clientes: atendimento de suas demandas e necessidades ✓ Orientação para resultados: qualidade e responsabilidade em atendimentos ✓ Responsabilidade social e ambiental: desenvolvimento de trabalhos sustentáveis e de inclusão social
	<p>PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Plano de negócios ✓ Planejamento estratégico ✓ Reestruturação de negócios ✓ Minicursos, treinamento e capacitação ✓ Suporte para gestão financeira e mercadológica ✓ Adoção e implantação de soluções administrativas ✓ Estudo sobre a viabilidade e/ou desempenho de negócios <p>Coordenadoria da Área de Ciências Gerenciais</p>  <p>Av. Getúlio Vargas, 1200 - Vila Nova Santana - Assis/SP Fone/Fax: (18) 3302 - 1055 - Ramal 1300 - femajunior@femanet.com.br</p>

BANNER

BANNER :VENHA NOS CONHECER 2009



Venha nos conhecer!

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

- ✓ Plano de negócios
- ✓ Planejamento estratégico
- ✓ Reestruturação de negócios
- ✓ Minicursos, treinamento e capacitação
- ✓ Suporte para gestão financeira e mercadológica
- ✓ Adoção e implantação de soluções administrativas
- ✓ Estudo sobre a viabilidade e/ou desempenho de negócios

Coordenadoria da Área de Ciências Gerenciais



Av. Getúlio Vargas, 1200 - Vila Nova Santana - Assis/SP
Fone/Fax: (18) 3302 - 1055 - Ramal 1300 - femajunior@femanet.com.br

BANNER MISSÃO -2009



MISSÃO

Prover o melhor serviço, de maneira flexível e conveniente a preço justo, gerando benefícios e atendendo a comunidade, os colaboradores, clientes e alunos.

POSICIONAMENTO

Trabalho voluntário, aliado à natureza educacional e à responsabilidade social e ambiental, inserido na comunidade.

VALORES

- Ética: realização dos compromissos assumidos de maneira transparente, respeitando princípios e regras
- Foco nos clientes: atendimento de suas demandas e necessidades
- Orientação para resultados: qualidade e responsabilidade em atendimentos
- Responsabilidade social e ambiental: desenvolvimento de trabalhos sustentáveis e de inclusão social

Coordenadoria da Área de Ciências Gerenciais

Contato: (18) 3302-1055 - Ramal 1300
femajunior@femanet.com.br





FemaJunior Consultoria – 2008

Daiana Castro – Estagiária,

Prof. Ms Osmar Ap. Machado – Coordenador da Área de Ciências Gerencias
de 2008,

Magnun Betiol Zilli – Diretor Financeiro e Jurídico,

Renato Zanin Junior – Diretor Presidente,

Ariel Andreus – Diretor de Marketing e Relações Públicas,

Mariana F. Galvão – Diretora de Projetos,

Fábio Carone Tamanho – Diretor Administrativo e de Recursos Humanos,

Prof. Jairo da Silva - Supervisor da FemaJunior Consultoria - 2008

FemaJunior Consultoria – 2009

Profª. Tânia Regina de Oliveira Machado Supervisora da FemaJunior
Consultoria - 2009

Daiana Castro – Estagiária,

Natália Roncon – Diretora de Projetos,
Viviane B. Gomes de Oliveira – Diretora do Financeiro e Jurídico,
Pedro Ferreira Scarabelo – Diretor de Marketing e Relações Públicas,
Ana Luiza Fernandes – Diretora Administrativo e de Recursos Humanos,
Prof.^a Maria Beatriz Alonso do Nascimento – Supervisora da FemaJunior
Consultoria – 2009,
Mariana Ferreira Scarabelo – Diretora Presidente.