

# GERENCIAMENTO DE PROJETOS E OBRAS

## AULA 07 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS E AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Faculdade Independente do Nordeste - FAINOR  
Colegiado de Arquitetura e Urbanismo  
Prof. Philipe do Prado Santos

# CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

# CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

## 6 – Construção de cenários

### O que é e como fazer

Após a finalização do seu plano de negócio, simule valores e situações diversas para a empresa. Prepare cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas (queda nas vendas e/ou aumento dos custos) ou otimistas (crescimento do faturamento e diminuição despesas). A partir daí, pense em ações para evitar e prevenir-se frente às adversidades ou então para potencializar situações favoráveis. Faça quantas simulações julgar necessário e tenha sempre alternativas de ações (plano B).

Quadro	Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5.	1. Receita total com vendas						
	2. Custos variáveis totais						
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV						
5.7. (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas						
5.7. (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas						
	Subtotal 2						
	3. Margem de contribuição (1 – 2)						
5.11.	4. (-) Custos fixos totais						
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3 – 4)						

# CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

## Ações Preventivas e Corretivas



Cenários ?

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista		
	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	
1. Receita total com vendas	R\$ 12.000,00	100,00	10.800,00	100,00	13.200,00	100,00	
1. Receita total com vendas	R\$ 12.000,00	100,00	10.800,00	100,00	13.200,00	100,00	
2. Custos variáveis totais							
2.1. Custos com materiais diretos	1.050,00	8,75	945,00	8,75	1.155,00	8,75	
2.2. Impostos sobre vendas	720,00	6,00	648,00	6,00	792,00	6,00	
2.3. Gastos com vendas	120,00	1,00	108,00	1,00	132,00	1,00	
Total de custos variáveis	1.890,00	15,75	1.701,00	15,75	2.079,00	15,75	
3. Margem de contribuição	10.110,00	84,25	9.099,00	84,25	11.121,00	84,25	
<b>Resultado operacional:</b>		<b>8.753,00</b>	<b>72,94</b>	<b>7.742,00</b>	<b>71,69</b>	<b>9.764,00</b>	<b>73,97</b>

Receita pessimista (%) \*

Receita otimista (%) \*

\* campos obrigatórios para simulação dos cenários

Ações preventivas e corretivas

# AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

## 7 – Avaliação estratégica

### 7.1 – Análise da matriz F.O.F.A.

#### O que é e como fazer

A matriz F.O.F.A. é um instrumento de análise simples e valioso. Seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências. **F.O.F.A.** é um acróstico para:

<b>F</b>	orça
<b>O</b>	portunidades
<b>F</b>	raquezas
<b>A</b>	meaças

# MATRIZ FOFA

<p><b>Forças</b> Faça uso das forças</p> <p>São características internas da empresa ou de seus donos que representam vantagens competitivas sobre seus concorrentes ou uma facilidade para atingir os objetivos propostos.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Atendimento personalizado ao cliente</li><li>• Preço de venda competitivo</li><li>• Equipe treinada e motivada</li><li>• Localização estratégica da empresa</li></ul>	<p><b>Oportunidades</b> Explore as oportunidades</p> <p>São situações positivas do ambiente externo que permitem à empresa alcançar seus objetivos ou melhorar sua posição no mercado.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Existência de linhas de financiamento</li><li>• Poucos concorrentes na região</li><li>• Aumento crescente da demanda</li><li>• Disponibilidade de bons imóveis para locação</li></ul>
<p><b>Fraquezas</b> Elimine as fraquezas</p> <p>São fatores internos que colocam a empresa em situação de desvantagem frente à concorrência ou que prejudicam sua atuação no ramo escolhido.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pouca qualificação dos funcionários</li><li>• Indisponibilidade de recursos financeiros (capital)</li><li>• Falta de experiência anterior no ramo</li><li>• Custos de manutenção elevados</li></ul>	<p><b>Ameaças</b> Evite as ameaças</p> <p>São situações externas nas quais se têm pouco controle e que colocam a empresa diante de dificuldades, ocasionando a perda de mercado ou a redução de sua lucratividade.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Impostos elevados e exigências legais rigorosas</li><li>• Existência de poucos fornecedores</li><li>• Escassez de mão de obra qualificada</li><li>• Insegurança e violência na região</li></ul>

# MATRIZ FOFA

**Análise da Matriz F.O.F.A.** 

Matriz 

		PONTOS FORTES			
		Forças	Oportunidades		
FATORES INTERNOS (controláveis)				FATORES EXTERNOS (incontroláveis)	
		Fraquezas	Ameaças		
		PONTOS FRACOS			

Ações corretivas e preventivas



# AValiação DO PLANO

**Análise do Plano**

Descreva suas conclusões sobre o Plano de Negócio ?

The screenshot shows a sidebar menu on the left with the following items: SUMÁRIO EXECUTIVO, ANÁLISE DE MERCADO, PLANO DE MARKETING, PLANO OPERACIONAL, PLANO FINANCEIRO, CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS, AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA, and AVALIAÇÃO DO PLANO (highlighted). The main content area is titled 'Análise do Plano' and contains a large empty text box for user input.

## 1.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

**Resumo**

Faça um resumo dos principais pontos do seu plano ?

The screenshot shows a sidebar menu on the left with the following items: SUMÁRIO EXECUTIVO, **Resumo** (highlighted), Dados dos Empreendedores, Missão da Empresa, Setores de Atividades, Forma Jurídica, Enquadramento Tributário, Capital Social, and Fontes de Recursos. The main content area is titled 'Resumo' and contains a large empty text box for user input.