

Prova LES 452 (turma da noite) – PROVA SUBSTITUTIVA - ATENÇÃO AO HORÁRIO DE SUBMISSÃO DO STOA, NÃO VAMOS RECEBER AS PROVAS POR E-MAIL. BOA PROVA!!

NOME: [_Clique ou toque aqui para inserir o texto.](#) _N.USP: _____

IMPACTO DA PANDEMIA NO PIB:

1. Qual é o impacto econômica da pandemia (COVID-19) no PIB Brasileiro? (1,00)
Resposta: A pandemia deve afetar negativamente o PIB, com as estimativas oficiais variando de queda de -6,5 (relatório Focus junho) a -9 (Banco Mundial). Se avaliados pelo método da demanda, os impactos serão especialmente na queda do consumo das famílias, pressionada pelo crescimento do desemprego e/ou pela queda do consumo devido ao isolamento social ou incertezas futuras (maior risco desestimula consumo). Esse efeito de queda de demanda influencia também no menor investimento das empresas, já que não há expectativas de aumento da demanda no curto e médio prazo. Vale apontar que, por conta do isolamento social, muitas empresas foram obrigadas a fechar as portas, o que por si só já reduz sua capacidade de investimentos. Os investimentos estrangeiros também devem recuar por conta da incerteza econômica nacional e externa.

2. *O agronegócio pode ter um comportamento diferente dos demais setores da economia (indústria e serviço)? Faça uma análise das contribuições positiva e/ou negativas do agronegócio para a economia em tempos de COVID-19 (1,00)*
Resposta: O agronegócio, especialmente considerando as cadeias com produtos exportáveis, é mais competitivo em termos globais do que o restante dos setores brasileiros. Essa competitividade é fruto principalmente dos ganhos de produtividade do setor: a maior produtividade promove não só um benefício para o nosso PIB brasileiro, com uma balança comercial positiva, já que é o único segmento que exporta mais importa em termos relevantes de faturamento – importante para a entrada de dólares no País (external bonanza) – além de permitir o controle da inflação (âncora verde). Apesar do cenário atual, as exportações do agro ainda seguem elevadas, devendo ser o único fator positivo à influenciar a economia (ainda que não suficiente para redução expressiva da pressão no PIB). Um fator negativo é que, a eficiência produtiva do agro também é acompanhada por uma forte concentração e verticalização da área de insumos e dos supermercados/ indústrias, pressionando os preços aos produtores, que torna somente possível absorver com a redução dos custos advindos dos aumentos de produtividade. No entanto, se os preços recuarem na mesma medida que aumenta produtividade, os produtores ficam sem condições de se capitalizar a partir da redução dos custos de produção. Produtores de menor porte podem ser mais atingidos por deixarem de acompanhar os avanços tecnológicos e de investirem suficientemente, especialmente no cenário atual da pandemia.

PLANO DE MARKETING – 4 OS - Aplicação das ferramentas de marketing em um estudo de marketing (exemplo hipotético) – 2,0 pontos

Toddyngo: Expansão com Prestígio - A área de leites aromatizados da Pepsico, responsável por Toddyngo, está passando por um momento difícil em sua trajetória

de crescimento em 2020. Suponha que VOCÊ assumiu a posição de Gerente de Marketing do Toddynho em março de 2020. A Pepsico cobra de você a manutenção da posição de líder na categoria e quer definir estratégias de consolidação da participação de mercado. O grande desafio está na capacidade de expandir sem prejudicar todo o prestígio da marca e o forte apelo junto ao seu público fiel. As perspectivas para 2020 eram positivas antes do COVID-19 já que havia a tendência de aumento da renda base da pirâmide social. No entanto, no atual cenário, as marcas regionais têm crescido, pois possuem vantagens locais importantes. Marcas regionais desfrutam muitas das vezes de apelo local, forte distribuição local e preços menores. Elabore em plano de marketing com as ferramentas dos 4 Ps para manter a liderança da marca Toddynho no mercado para 2020 (o quanto mais você dominar a aplicação dos conceitos de marketing, maior é a avaliação)

Resposta: O aluno deve entender bem a questão, isto é, como pode o Toddynho manter a liderança (sem perder participação de mercado). Para isso, é importante saber muito bem qual é a estratégia, detalhar muito bem o produto que será ofertado e a estratégia de preços, praça e promoção vai utilizar. É importante também entender o contexto econômico atual onde uma parte do canal de distribuição (bares/restaurantes) está fechada e reforçar onde está funcionando plenamente. É importante o aluno saber sinalizar o patamar de preços que será ofertado o produto. A estratégia de comunicação deve ser bem clara em termos de veículos e mensagem. O aluno pode explorar principalmente as seguintes abordagens (exemplos): • produto: características físicas, nível de qualidade, embalagens, garantias, acessórios, linhas de produto, marca; • praça (distribuição): tipo de canal, exposição, intermediários, espaços em pontos, transporte, estocagem, administração de canais; • promoção: composto de comunicação, pessoal de vendas, propaganda, promoção de vendas, assessoria de imprensa, relações públicas; • preço: flexibilidade, faixa de preço, diferenciação, descontos, margens e venda; Possíveis estratégias: embalagem econômica familiar – ressaltando o isolamento e os valores da família juntos. Dos 4 Ps (produto, preço, praça, promoção), e dada a situação de queda de demanda e o isolamento social da empresa, a estratégia ideal seria tentar reforçar os quatro Ps em conjunto com um novo produto, muito direcionado no período do isolamento atual: o Toddynho Família. Essa embalagem é maior (900 ml) e um preço muito mais econômico em proporção do tamanho. O preço seria muito competitivo para brigar com as marcas regionais. Os demais tamanhos, por enquanto, não teriam reposicionamento de preços para não prejudicar o futuro em termos de valores da marca. O Toddynho Família terá uma ampla promoção na televisão (paga e pública) e nas redes sociais, ressaltando os valores familiares e a união familiar por conta do isolamento (promoção). Além disso, a estratégia é ampliar a distribuição pela força de vendas que a Pepsi apresenta melhor que as marcas regionais, a venda mais agressiva nos hipermercados/grandes redes varejistas, já que é o principal canal de compras atualmente por conta do isolamento social. Essa estratégia seria reforçar a marca durante o período do isolamento (total e depois parcial). A projeção leva em conta que recolhimento familiar vai até o final do ano.

Monte um Plano de Negócio para adaptar uma empresa de alimentos em funcionamento para ampliar a sua resiliência (resistência) às diversidades econômicas atuais (queda de renda, política de distanciamento social, cadeia de logística interrompida e preocupação com a qualidade e segurança do alimento) em tempos de Pandemia (COVID-19). Assuma-se que o isolamento social no Brasil vai se manter nos próximos 12 meses, no mínimo. A empresa tem que já estar funcionando no mercado e necessariamente trabalhar com alimentos. E, em

tempos de pandemia, ela tem que ter no seu negócio uma gestão da qualidade muito rígida nas suas boas práticas de fabricação. Além disso, para melhorar a eficiência, a empresa deve priorizar o mínimo do desperdício no processo de fabricação e distribuição do produto. Abaixo você vai detalhar esse novo processo numa empresa fictícia (a ideia é avaliar se o aluno sabe aplicar os conceitos da aula de modo prático, incluindo o Plano Financeiro).

3. Descreva com detalhes quais são as ações/processos/modelo de inovação que você vai remodelar/innovar na empresa para resistir em tempos de pandemia? (1,0)

Resposta: o aluno deverá levar em conta alguns pontos na atual situação: diminuição de renda da população; restrições físicas (isolamento); cadeia de suprimentos (problemas de logística); novos hábitos de consumo (maior tempo em casa, maior tempo com a família, maiores preocupações com a segurança dos alimentos e impactos sociais). A nota também irá depender do domínio da teoria, do que foi visto nas palestras e do detalhamento do plano.

4. Em tempos de pandemia, a segurança do alimento é muito importante. Assim, a empresa tem que seguir rigorosos processos de Gestão da Qualidade. Utilizando a ferramenta de PDCA, detalhe com maior precisão como funcionaria essas ferramentas no dia a dia do processo de fabricação do alimento? (2,0)

Resposta: O PDCA é ferramenta de melhoria contínua composta pelas seguintes etapas: P (do inglês – Plan) = Planejamento, onde o cenário ou problema é analisado e, diante disso, deve ser construído um plano contendo os passos que se pretende realizar. Nessa etapa, outras ferramentas podem ser acrescentadas ao PDCA para melhorar o planejamento das ações; D (do inglês – Do) = Execução, onde se realiza efetivamente os planos que foram estipulados anteriormente; C (do inglês – Check) = Verificação, onde é avaliado o que foi feito durante a execução (etapa anterior), procurando identificar o que deu certo e o que deu errado; A (do inglês – Act) = Atuar/Agir, onde se atuará de acordo com o resultado obtido e observado na etapa de verificação. Sendo assim, pode haver duas situações: o alcance ou não do resultado esperado. Caso o resultado seja alcançado, deve-se incorporar o método/processo ou melhoria na rotina ou até mesmo em outros processos. Entretanto, caso o resultado não tenha atingido as expectativas desejadas, deve-se identificar os pontos de falhas e reiniciar o ciclo novamente. As etapas do PDCA são cíclicas, ou seja, a última etapa se conecta com a primeira e assim continuamente até que o resultado esperado com a adoção do ciclo seja atingido.

5. Descreva o seu projeto financeiro para viabilizar o seu Plano de Negócio (1,0)

6.

Resposta: O aluno deve utilizar como base o que foi aprendido em aula e nos cursos realizados durante a disciplina, sendo que sua nota irá depender do domínio da teoria. O projeto financeiro deve seguir os seguintes passos, apontados no material do Sebrae: cálculo do investimento de implantação, cálculo dos investimentos fixos; cálculo dos investimentos pré-operacionais; cálculo do capital de giro; cálculo do demonstrativo de resultados (análise comparativa de receitas e custos). A partir desses cálculos, o plano financeiro permite apontar importantes indicadores como o ponto de equilíbrio, prazo do retorno do investimento e a lucratividade do negócio, essenciais para o Plano de Negócio.

7. Simule um orçamento financeiro na planilha abaixo da implantação do seu negócio com dados econômicos fictícios e com base nestes dados apresente VPL, TIR e Payback. - os valores têm que estar na tabela abaixo para checarmos o cálculo da análise de financiamento. (2,0)

Investimento Inicial:	A escolha do aluno
Taxa de Desconto:	Clique ou toque aqui para inserir o texto.

FLUXO DE CAIXA DO INVESTIMENTO

Período	Entradas	Saídas	Saldo
0	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
1	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
2	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
3	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
4	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
5	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
6	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
7	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
8	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
9	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
10	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
11	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
12	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.	Clique ou toque aqui para inserir o texto.
		VPL	O método do Valor Presente Líquido (VPL)

	<p>é a concentração de todos os valores esperados de um fluxo de caixa na data zero.</p> $V_{PL} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{FC_t}{(1+i)^n}$
TIR	<p>É a taxa que torna o VPL de um fluxo de caixa igual a</p>
PAYBACK	<p>Qual o ano de recuperação do investimento - investimento inicial / resultado médio do fluxo de caixa – quando o VPLacumulado passa a ser positivo</p>

OBS: Você quer fazer algumas observações adicionais do seu Plano de Negócios.

Clique ou toque aqui para inserir o texto.