



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

**Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação**  
**Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional**  
**AP3 1º semestre de 2017.**  
**GABARITO**

**1 (2,0 ponto) Explique qual é a diferença entre plano de negócios e modelo de negócios.**

O Plano de Negócios é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação objetiva, antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável. Também pode ser utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamento junto a instituições financeiras, bem como, para expansão ou reformulação de empresas. Mas um plano de negócios é muito mais do que um documento projetado para persuadir investidores em um novo investimento. É também um guia detalhado para a conversão das idéias do empreendedor e de sua visão, em um negócio real e em funcionamento.

Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização. O Modelo de Negócios descreve como uma empresa gera valor, ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro. Por exemplo, um dos modelos de negócios do Google é cobrar por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca – e esse modelo também é usado pelo Buscapé.com.

**2 (2,0 pontos) Descreva as 5 principais diferenças entre uma incubadora e uma aceleradora.**

Incubadoras:

- 1 São ambientes que estimulam a criação e protegem o desenvolvimento de novas empresas.
- 2 Abrigam novos negócios por um período de tempo limitado e se destacam entre os vários mecanismos criados para estimular a transformação de resultados de pesquisas em produtos e serviços.
- 3 As Incubadoras, especialmente no Brasil, costumam localizar-se junto a uma universidade ou a um instituto de pesquisas, para que as empresas se beneficiem da proximidade dos laboratórios e dos recursos humanos destas instituições.

- 4 As incubadoras oferecem às empresas infra-estrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamento na área de negócios (financeiro, jurídico, marketing, etc) e acesso facilitado aos grupos de pesquisa e ao mercado.
- 5 Tem por objetivo diminuir a taxa de mortalidade desses empreendimentos.
- 6 Incubadoras buscam apoiar pequenas empresas de acordo com alguma diretiva governamental ou regional. Por exemplo, incentivar projetos de biotecnologia devido à proximidade de algum centro de pesquisa nessa área, ou fomentar a indústria de telecomunicações em uma região que precisa de expansão nesse setor.
- 7 Focam no plano de negócios.
- 8 Incubadoras têm gestores com experiência em mediar o poder público, as universidades e empresas.
- 9 Aproveitam a disponibilidade de verbas públicas em editais tanto para si próprias como também para os incubados.
- 10 As incubadoras são fortemente baseadas no modelo tradicional de consultores, que são contratados para apoiar incubados, pois visam atender um volume maior de empresas.

#### Aceleradoras:

- 1 Não são focadas em uma necessidade prévia, mas sim em empresas ou *startups* que tenham o potencial para crescerem muito rápido.
- 2 Buscam startups escaláveis e não somente uma pequena empresa promissora para investir.
- 3 Focam no modelo de negócios da empresa.
- 4 Aceleradoras são lideradas por empreendedores ou investidores experientes
- 5 Usam capital privado para seu próprio financiamento.
- 6 Aceleradoras são fortemente apoiadas em sessões de mentoring – seja em palestras ou conversas pessoais entre empreendedor e mentor.

### 3 (2,0 pontos) O que é capital de risco? Qual o(s) desafio(s) do capitalista de risco quando seleciona em que negócio aplicar seu capital?

Capital de risco (do inglês *Venture Capital*) é o investimento temporário em empresas emergentes com grande potencial de crescimento, por meio da participação direta no seu capital social, via aquisição de ações, etc., visando rentabilidade acima das alternativas disponíveis no mercado financeiro, em função da maior exposição ao risco.

Certas inovações viabilizaram/viabilizam novos espaços econômicos, criando turbulências e oportunidades para a criação de empresas com perspectivas de ganhos explosivos. A habilidade para perceber o valor dessas inovações ofereceu/oferece a investidores capazes de discernir a tecnologia, o mercado e/ou o empreendedor apropriado um potencial para imensos ganhos de capital.

O investimento de risco é muito arriscado quando considerado pela perspectiva de uma única empresa. Todavia, tal risco é relativizado na medida em que se investe em um

número grande de empresas. O dilema do capitalista de risco é fazer o balanço entre os erros de não investir no que devia e o de investir do que não devia.

**4 (2,0 pontos) O que deve constar no item “Serviços Pós-venda e Garantia” do Plano de Negócios?**

Neste item o empreendedor pode apontar os serviços pós-venda e de garantia que a empresa oferece para seu cliente. Além deste tipo de serviço ser percebido de maneira positiva pelo cliente, ele é um importante canal de comunicação da empresa com seu ambiente de negócios, porque aponta preciosas informações de mercado que poderão nortear o aprimoramento do produto/serviço ou mesmo o processo de inovação da empresa.

**5 (2,0 pontos) Em linhas gerais, quais são as principais perguntas que devem nortear o item “Plano Financeiro” do Plano de Negócios?**

No plano financeiro, apresentam-se, em números, todas as ações planejadas para a empresa. Algumas perguntas chave que o empreendedor deverá responder neste item são:

- Quanto será necessário para iniciar o negócio?
- Existe disponibilidade de recursos para iniciá-lo?
- De onde virão os recursos para o crescimento do negócio?
- Qual o mínimo de vendas necessário para que o negócio seja viável?
- O volume de vendas que a empresa julga atingir torna o negócio atrativo?
- A lucratividade que a empresa conseguirá obter é atrativa?