



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação
Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional
AP3 2º semestre de 2015

Nome –

Assinatura –

Observações:

1. Prova sem consulta e sem uso de máquina de calcular.
 2. Use caneta para preencher o seu nome e assinar nas folhas de questões e nas folhas de respostas.
 3. Você pode usar lápis para responder as questões.
 4. Ao final da prova devolva as folhas de questões e as de respostas.
 5. Todas as respostas devem ser transcritas nas folhas de respostas. As respostas nas folhas de questões não serão corrigidas.
-

1) Leia com atenção o trecho abaixo, publicado no jornal da Globo:

Edição do dia 25/05/2015

26/05/2015 01h02 - Atualizado em 26/05/2015 01h42

Garoto de 14 anos cria aplicativo e fatura cerca de R\$ 100 mil por mês

David Braga é um empreendedor mirim que criou um aplicativo para vender material escolar na internet, com quase 3 mil clientes já cadastrados.
Amorim Neto Maceió, AL

Tem gente que começa a ganhar dinheiro bem antes de entrar na universidade. É o caso do David, de 14 anos, que inventou um aplicativo para vender material escolar na internet.

Sair com os amigos, estudar. É assim a rotina de muitas crianças e adolescentes brasileiros. O David faz tudo isso. Divide o tempo entre o lazer e os estudos. A diferença é que esse adolescente de 14 anos também trabalha, e muito. É um empreendedor precoce e a criação dele fatura R\$ 100 mil por mês.

É um aplicativo que agiliza a compra de material escolar, sem precisar ir à livraria. Basta preencher os campos com o nome do colégio e a série do aluno, que todos os itens aparecem assinalados.

"É muito simples: é uma lógica invertida de e-commerce. Onde as pessoas entram lá, já vai estar tudo selecionado, por isso a lógica invertida, então o que já tem, ela apenas desseleciona", diz David Braga, empreendedor mirim.

A compra leva menos de cinco minutos. A startup tem quase 3 mil clientes cadastrados só em Alagoas.

"Ele assim fez uma coisa muito bem feita com opção de escolha de capa de caderno, de tipo de borracha, então achei bem interessante e que vale muito a pena", conta a empresária Carla Simões.

O dinheiro é rigorosamente controlado pelos pais e a renda é quase toda revertida para investimentos futuros.

"O plano é todo para reinvestir no próprio negócio dele e no material de trabalho dele que ele investe", diz a empresária Cristiana Peixoto Braga, mãe de David.

De acordo com o texto acima responda:

1.a) (1 ponto) Um dos itens que deve ser abordado no plano de negócios diz respeito ao diferencial tecnológico do produto/serviço em questão. Assim qual seria o principal diferencial tecnológico do produto/serviço criado por David Mirim?

O diferencial tecnológico consiste na lógica invertida de e-commerce. Basta preencher os campos com o nome do colégio e a série do aluno, que todos os itens aparecem assinalado, por isso a lógica invertida, então o que o cliente já possui de material, ele apenas desseleciona.

1.b) (1 ponto) Outro item a ser abordado no plano de negócios diz respeito a análise do mercado e competitividade. Assim de acordo com as características do produto de e-commerce criado por David Mirim qual seria a sua principal ameaça?

A principal ameaça pode ser entendida como a sazonalidade do serviço oferecido, ou seja, este negocio está muito dependente do período de vendas do material escolar que ocorre, geralmente, uma vez por ano nas escolas. Outras opções de produtos/serviços devem ser pensadas e oferecidas para o restante do ano.

2. (1 ponto) À luz da abordagem que vê o empreendedorismo como um processo, indique e comente brevemente as variáveis que mobilizam algumas pessoas para a decisão de enfrentar o desafio de iniciar uma atividade empreendedora.

I. **Variáveis individuais:** suas habilidades, técnicas, seus talentos, motivos, traços de personalidade tais como energia e autoconfiança.

II. **Variáveis grupais:** incentivo de amigos ou familiares, informações fornecidas por terceiros, relações com cofundadores, clientes, capitalistas de risco.

III. **Variáveis sociais:** políticas governamentais, tecnologia, oportunidades econômicas.

3. (2 pontos) Explique, em linhas gerais, o que é uma incubadora de empresas, procurando mostrar suas relações com o empreendedorismo.

As incubadoras de empresas são ambientes que estimulam a criação e protegem o desenvolvimento de novas empresas. 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. Assim, reverterem em atividade econômica os investimentos em pesquisa realizados pela sociedade,

caracterizando assim sua estreita relação com o empreendedorismo. 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. As incubadoras oferecem às empresas infraestrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamento na área de negócios e acesso facilitado aos grupos de pesquisa e ao mercado.

Estas vantagens, somadas à sinergia decorrente da própria convivência entre os novos empresários, fazem com que a taxa de mortalidade desses empreendimentos seja minimizada. As incubadoras geram emprego, renda, e estimulam, a partir da demonstração do sucesso de suas empresas, uma atividade empreendedora dentro da própria comunidade.

4) (2 pontos) Descreva sucintamente os grandes itens que compõem um Plano de Negócios. Uma sugestão: organize a sua descrição como se ela fosse o índice de um Plano de Negócios, comentando brevemente o que deve constar em cada item.

0. Introdução

1. Resumo Executivo

2. O Produto/Serviço

Neste item descrevemos as Características do Produto/Serviço, seu Diferencial Tecnológico e Pesquisa e desenvolvimento

3. O Mercado

Aqui apresentamos Os Clientes, seus Concorrentes, seus Fornecedores e sua Participação no Mercado

4. Capacidade Empresarial

Neste item demonstramos a Capacidade Empresarial da Empresa, qual a sua definição da Empresa, a Missão da Empresa e sua Estrutura Organizacional. Possíveis Parceiros e Empreendedores: Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)

5. Estratégia de Negócio

Neste item são apresentadas As Ameaças e Oportunidades apontando seus Pontos fortes e fracos, seus Objetivos e suas Estratégias

6. Plano de marketing

Qual a Estratégias de Vendas e o Diferencial Competitivo do produto, sua Distribuição, sua Política de preços e qual a Projeção de vendas. Como se estruturam seus Serviços Pós-venda e Garantia

7. Planejamento e Desenvolvimento do Projeto

Qual o Estágio atual e seu Cronograma. Qual o seu plano de Gestão das Contingências

8. Plano Financeiro

Qual o Investimento Inicial e suas Receitas. Quais devem ser seus Custos e Despesas e seu Fluxo de caixa. Aqui apresenta-se um Demonstrativo de Resultados / Lucratividade Prevista e o Ponto de Equilíbrio da empresa e seu Balanço Patrimonial.

5) (1 ponto) Quais os aspectos positivos da remanufatura para o meio ambiente ?

Além da reciclagem, o reuso e a remanufatura de produtos ou componentes podem ser uma opção ecológica e econômica ainda melhor para a economia de ciclo, desde que a oferta e demanda estejam em equilíbrio. Computadores de marca, telefones celulares,

cartuchos de toner ou câmeras fotográficas descartáveis, já estão sendo remanufaturados com sucesso. A tradição em remanufatura, que era ajustada aos investimentos de longa duração, como no caso das máquinas operatrizes, aviões, equipamentos militares e motores de automóveis, também foi estendida para um grande número de bens de consumo com tempo de vida inferior e valores relativamente baixos.

Telefones sem fio, rádios FM e computadores pessoais são exemplos destes novos produtos que são reprocessados. É possível afirmar que a remanufatura constitui uma alternativa à reciclagem convencional na missão de atender as taxas de recuperação de produto e a redução de impacto no meio ambiente. Quando conduzida pelos fabricantes originais de equipamentos, a remanufatura é alta e rotineiramente integrada ao desenvolvimento de produto, marketing, distribuição, processos de logística reversa e produção.

Casos de remanufatura mais usuais: fabricantes de fotocopiadoras, cartuchos de toner e câmeras.

6) (1 ponto) O que é capital de risco? Qual o desafio 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.

7) (1 ponto) Explique, em linhas gerais, o que é uma empresa júnior, procurando mostrar suas relações com o empreendedorismo.

Uma empresa júnior é uma espécie de “laboratório” de ensino que tem a finalidade de preparar os alunos para a atividade empresarial, estimulando e desenvolvendo suas potencialidades empreendedoras. É uma empresa criada dentro de universidade ou escola técnica, constituída somente por alunos, orientados por professores para a realização de atividades contratadas por clientes reais. Pode-se dizer que uma empresa júnior é uma aula prática de empreendedorismo