



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 2018**

**GABARITO**

**1) (1,0) 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.

**2) (2,5) Responda:**

### **2.1) (1,0) Qual seria a diferença entre um bom produto e um bom negócio?**

2.1 - Para que uma empresa obtenha êxito, não basta ter um bom produto: é preciso ter um bom negócio. Produtos não geram receita por si só; negócios geram receita. E para que se tenha um negócio, é preciso ter uma estratégia e uma estrutura que permitam posicionar o produto em seu mercado. É comum empresas que possuem um bom produto "morrerem" porque não conseguiram encontrar uma maneira de posicionar este produto no mercado.

### **2.2) (0,5) Em que item do Plano de Negócios deverão constar as propostas que se refiram (direta ou indiretamente) a essa diferença?**

2.2 - É no item “Estratégia de Negócio” que o Plano de Negócios deve mostrar suas propostas para fazer de seu produto um negócio de êxito.

### **2.3) (1,0) Exemplifique os cuidados a serem tomados para dar conta dessa diferença.**

2.3 - Alguns exemplos para ilustrar os cuidados ao definir as estratégias no Plano de Negócios:

- não basta uma empresa ter um produto tecnologicamente revolucionário, se o preço dele está acima do que seu cliente pode pagar;
- não basta ter um produto "quentíssimo", que pode gerar receita a curto prazo para a empresa, se os empreendedores não identificaram outros espaços no mercado para explorar depois que este espaço inicial estiver esgotado (uma empresa não nasce para viver por apenas dois ou três anos – deve ter perspectiva de vida indeterminada e crescer continuamente);
- não adianta uma empresa ter o produto ideal para seu cliente, se não for encontrada uma maneira viável de fazer este produto chegar até ele;
- não adianta ter um produto interessante mas sem diferencial, que qualquer empresa possa fazer igual, sem dificuldade.

### **3) (1,5) 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?

**4) (2,0) Em relação a Empresa Júnior responda:**

**4.1 (0,5) O que é ?**

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 sem fins lucrativos. Pode-se dizer que uma empresa júnior é uma aula prática de empreendedorismo.

**4.2 (0,5) Quem pode fazer parte?**

É constituída somente por alunos, orientados por professores para a realização de atividades contratadas por clientes reais.

**4.3 (0,5) Possui CNPJ próprio?**

Sim

**4.4 (0,5) Possui fins lucrativos?**

Não

**5) (2,0) Em relação a incubadoras de empresas responda:**

**5.1) (1,0) O que são?**

Uma incubadora é uma entidade que tem por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Para isso, oferece infraestrutura, capacitação e suporte gerencial, orientando os empreendedores sobre aspectos administrativos, comerciais, financeiros e jurídicos, entre outras

**5.2) (1,0) O que é o CERNE - Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos?**

O Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos (Cerne) é uma plataforma que visa promover a melhoria expressiva nos resultados das incubadoras de diferentes setores de atuação. Para isso, determina boas práticas a serem adotadas em diversos processos-chave, que estão associados a níveis de maturidade (Cerne 1, Cerne 2, Cerne 3 e Cerne 4). Cada nível de maturidade representa um passo da incubadora em direção à

melhoria contínua. O objetivo do Cerne é oferecer uma plataforma de soluções, de forma a ampliar a capacidade da incubadora em gerar, sistematicamente, empreendimentos inovadores bem sucedidos. Dessa forma, cria-se uma base de referência para que as incubadoras de diferentes áreas e portes possam reduzir o nível de variabilidade na obtenção de sucesso das empresas apoiadas.

#### **6) (1,0) O que são investidores anjos?**

São profissionais experientes, com negócios já consolidados, que dispõe de capital para investir em novos empreendimentos e que, em troca deste aporte, espera um percentual da empresa em que acreditou: é o investidor anjo, ou *angel*, nos Estados Unidos.

Nos EUA, os primeiros **investidores anjo** de uma empresa são simpaticamente denominados 3 Fs – *family* (família), *friends* (amigos) e *fools* (trouxas). Ou seja, pessoas que, com talvez a exceção dos trouxas, geralmente compõem o ciclo íntimo do empreendedor, mas que dificilmente contribuirão com algo além do dinheiro. Aqui no Brasil, a figura do investidor-anjo ainda não é muito comum. São poucos os que correspondem a este perfil, mas o número vem aumentando lentamente, acompanhando o crescimento do mercado. De modo que esta tem se tornado uma tendência mais e mais recorrente.