



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 2019
GABARITO

1) (1,0) Como se define o empreendedorismo enquanto um campo de negócios ?

Definindo empreendedorismo como um campo de negócios:

Não se trata de um exercício de criatividade ou geração de idéias. O empreendedorismo, busca entender como surgem as oportunidades para criar algo novo (novos produtos ou serviços, novos mercados, novos processos de produção ou matérias-primas, novas formas de organizar as tecnologias existentes); como são descobertas ou criadas por indivíduos específicos que, usam meios diversos para explorar ou desenvolver essas coisas novas, produzindo assim uma ampla gama de efeitos.

Por exemplo:

- a) Uma mulher que gosta de fazer aperitivos para as festas que dá em sua casa e é sempre elogiada pelos amigos, abre uma empresa para fazer e vender esses aperitivos.
- b) Após ser cortado do seu emprego de gerente, um homem de meia idade tem a idéia de processar pneus velhos de uma maneira especial para produzir cercado para jardins.
- c) Um oficial reformado do exército desenvolve a idéia de comprar do governo veículos anfíbios obsoletos e usá-los em uma empresa especializada em viagens para regiões selvagens e remotas.

2) (1,5) Qual o papel das SBIC's (Small Business Investment Corporation) no cenário do capital de risco norte-americano nos anos 50 e nos anos 60 ?

Nos anos 50, havia mais oportunidades que capital de risco disponível. Em 1958, o governo federal aprovou uma lei para pequenas empresas, estabelecendo que o governo liberaria até 300 mil dólares para cada 150 mil dólares reunidos por uma pessoa ou instituição que desejasse fundar uma pequena corporação para investimentos em negócios (Small Business Investment Corporation -SBIC). Foram igualmente estabelecidas diversas vantagens em termos de taxas e impostos.

Quase que de imediato, diversas SBIC's se estabeleceram no país. Se o programa das SBIC's permitiu uma expansão da disponibilidade do capital de risco, exigiu também uma análise mais minuciosa dos riscos e do retorno do capital investido. (Assim foram dados os primeiros passos rumo à institucionalização e profissionalização do investimento de risco os fundos privados de famílias ricos foram dando lugar às SBIC's e seus gestores profissionalizados)

No final dos anos 60, novas formas de organização do capital de risco tornaram as SBIC's obsoletas, especialmente depois que se aperfeiçoaram os mecanismos jurídicos de constituição de

companhias limitadas. Mas foram as SBICS que viabilizaram a formação da “indústria” do capital de risco.

3) (1,5 ponto) 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.

4) (1,5 ponto) 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) (1,5 ponto) 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?

6) (1,5) O que deve constar no Plano de Negócios referente ao planejamento e desenvolvimento do Projeto?

Primeiramente deve ser descrito o estágio atual do projeto, a saber, o estágio em que se encontra o projeto em questão. Em seguida deve ser apresentado um cronograma esperado para a conclusão do projeto.

Por fim, deve haver um quesito especificamente destinado à gestão das contingências, no qual o empreendedor deve apontar as principais dificuldades que poderão ser enfrentadas pela empresa durante o desenvolvimento do projeto e descrever as estratégias que serão utilizadas para reduzir ou eliminar o impacto destas dificuldades.

7) (1,5 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.