



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 2018**  
**GABARITO**

**1 (1,5 pontos) Responda:**

**1.1 - (0,5) Qual seria a diferença entre um bom produto e um bom negócio?**

**1.2 - (0,5) Em que item do Plano de Negócios deverão constar as propostas que se refiram (direta ou indiretamente) a essa diferença?**

**1.3 - (0,5) Exemplifique os cuidados a serem tomados para dar conta dessa diferença.**

1.1 - 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.

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

1.3 - 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.

**2 (2,0 pontos) - Quais são os principais cuidados a registrar no Plano de Negócios quando se elabora a projeção de vendas?**

Primordialmente, deve ser feita uma estimativa do quanto a empresa pretende vender ao longo do tempo, levando-se em conta a participação de mercado planejada. A demonstração das projeções deverá ser elaborada de acordo com a finalidade que se deseja:

- se o desejo é por um controle operacional diário, as projeções deverão se iniciar em períodos diários, passando a semanais, mensais e assim por diante;
- se o desejo é por um controle estratégico de médio prazo, os períodos da demonstração poderão ser mensais, trimestrais, e assim por diante;
- se o desejo é por um controle estratégico de longo prazo, os períodos da demonstração poderão ser anuais; etc.

A seguir, sugere-se uma forma bastante razoável de demonstração destas projeções para um período de 5 anos, conforme abaixo:

- mensalmente para o primeiro semestre,
- trimestralmente para o segundo,
- semestralmente para o segundo ano e
- anualmente para os três últimos.

O empreendedor pode optar por adotar a técnica de cenários. Ou seja, ao invés de fazer uma única projeção, o que pode ser considerado extremamente arriscado num contexto de tanta incerteza e instabilidade como o atual, o empreendedor pode fazer, por exemplo, três projeções:

- uma tendencial (se as coisas continuarem como estão...),
- uma pessimista (se isto ou aquilo der errado...)
- e uma otimista (se isto ou aquilo der certo...).

O empreendedor que se sente confortável para fazer estas diferentes projeções de maneira coerente e fundamentada comprova bom conhecimento de seu ambiente de negócios, porque precisa ter uma noção de tendências acerca das mais diversas variáveis que podem afetar sua empresa.

Finalmente, cabe lembrar que o empreendedor não deve esquecer na projeção de vendas de considerar se os produtos/serviços estão sujeitos a oscilações sazonais.

### **3 (1,5 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.

### **4 (2,0 pontos) 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.

**5 (2 pontos) Qual a diferença entre os primeiros investidores de capital de riscos e os recentes investidores anjos?**

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. Os investidores anjos também são investidores de risco e podem ser qualquer pessoa ou empresa que tenham interesse em investir em uma startup. Normalmente investidores anjo costumam ser (ex-)empresários, empreendedores ou executivos que, após trilharem uma carreira de sucesso, acumularam capital suficiente para alocar uma parte a novos empreendimentos. Este número costuma variar entre 5% a 10% de seus patrimônios. Porém a ideia é que, além do investimento, o anjo agregue valor também com a própria experiência, com o conhecimento no campo dos negócios, e sobretudo com uma valiosa rede de relacionamentos. O investidor anjo deve ser participativo, conhecer a sua empresa e seu modo de gerenciar para contribuir de forma efetiva – afinal, o interesse (e o capital) é dele também.

**6 (0,5 pontos) - Em relação ao item estratégia de negócio do plano de negócios é correto afirmar que o empreendedor deve tomar cuidado em:**

- I. Estabelecer um cronograma de desenvolvimento adequado do produto
  - II. Definir estratégias de como posicionar o produto no mercado
  - III. Definir alternativas de dar continuidade ao negocio a curto prazo
- a) Somente afirmação I está correta.
  - b) Somente afirmação II está correta.
  - c) Afirmações II e III estão corretas
  - d) Afirmações I, II e III estão corretas
  - e) Nenhuma alternativa correta

**7 (0,5 pontos) - Em relação aos aspectos positivos causados pela remanufatura para o meio ambiente é correto afirmar que:**

- I. 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.
- II. Componentes eletrônicos transformados em matéria prima para a produção de novos componentes são exemplos de produtos remanufaturados que diminuem o impacto ambiental do lixo eletrônico.
- III. O reuso e a remanufatura de produtos ou componentes podem ser uma opção ecológica e econômica ainda melhor que a reciclagem para a economia de ciclo, desde que a oferta e demanda estejam em equilíbrio

- a) Somente afirmação I está correta.
- b) Somente afirmação II está correta.
- c) Somente afirmação III está correta.
- d) Afirmações I e III estão corretas
- e) Nenhuma alternativa correta.