



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância
Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação
Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional
AP2 1º semestre de 2017
GABARITO

1 (1,5 pontos) - Em relação ao planejamento e desenvolvimento do projeto, o plano de negócios deve abordar os seguintes itens:

- I. Identificar o estágio atual do projeto, a saber, o estágio em que se encontra o projeto em questão.
- II. Apresentar um cronograma esperado para a conclusão do projeto.
- III. Deve haver um quesito especificamente destinado à gestão das contingências
 - a) Somente afirmação I está correta.
 - b) Afirmações I e II estão corretas
 - c) Afirmações I e III estão corretas
 - d) Afirmações I, II e III estão corretas**
 - e) Nenhuma alternativa correta

2 (1,5 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 longo 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

3 (1,5 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) **Afirmarções I e III estão corretas**
 - e) Nenhuma alternativa correta

4 (1,5 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 (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

6 (2 pontos) - O que é uma Incubadora de Cooperativas Sociais? Quais são os seus objetivos e quem é sua clientela?

Uma incubadora de cooperativas sociais – ICS – é uma entidade cujo trabalho consiste na incubação de cooperativas populares, oferecendo um suporte de caráter dialógico e educativo à formação e desenvolvimento de cooperativas de trabalhadores. Desta forma, uma ICS contribui igualmente para o fortalecimento do cooperativismo popular como alternativa de política pública.

O objetivo maior de uma ICS é o de promover as organizações populares, buscando gerar alternativas de trabalho, renda e cidadania através de empreendimentos solidários e de autogestão. Algumas ICS também objetivam a incubação de outras incubadoras.

Sua principal clientela são organizações populares formadas por indivíduos e grupos em situação de vulnerabilidade social e econômica e outras incubadoras.