



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 2015.

GABARITO

- 1) (2,0 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.

- 2) (2,0 pontos) Leia a reportagem abaixo, publicada no site Exame.com, em 24/05/2012, às 10:06h (disponível em <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/confeccionar-bonecas-muda-vida-de-ex-domestica>).**

Confeccionar bonecas muda vida de ex-doméstica

Neusa Maria, de 56 anos, sempre trabalhou como empregada doméstica. Porém, há dois anos, achou que era hora de mudar de profissão. A inspiração surgiu quando viu uma boneca de pano nas mãos de uma criança e teve a ideia de fazer uma cópia. Neusa conta que, após muitas tentativas, finalmente o resultado saiu como o desejado. “No começo, as bonecas saíam tortas, feias. Mas, continuei tentando até que elas ficaram lindas e as pessoas gostaram e começaram a comprar”.

Exemplo de empreendedorismo, Neusa, inicialmente, vendia os produtos com uma sacola na mão, de porta em porta. “As mudanças vieram quando comecei a participar de eventos do Sebrae em Goiás. Com isso, pude ampliar a minha visão de negócios e divulgar meu trabalho para muitas pessoas. A partir de então, recebi inúmeras encomendas e nunca mais precisei sair com a minha sacola na mão”, explica. Além dos pedidos que recebe, ela também expõe seus produtos nos sábados, na calçada da Rua Engenheiro Portela, em frente a uma grande loja de departamentos, no Centro de Anápolis.

Em média, Neusa consegue fazer de três a quatro peças por dia. Atualmente, trabalha sozinha em casa, mas pretende contratar uma pessoa para ajudá-la. “Tenho recebido pedidos, acordo muito cedo e passo o dia todo confeccionando as bonecas. Em breve, precisarei de um funcionário para dar conta do serviço”, diz. As bonecas de pano são produzidas de acordo com um padrão pré-definido, nos tamanhos pequeno, médio e grande, com variações apenas de cores e estampas.

Recentemente, Neusa começou a fazer modelos de bonecas para damas de honra carregarem em cerimônias de casamento. É uma novidade, que, segundo ela, tem sido muito bem aceita. “As bonecas das daminhas são feitas em tamanho médio, com vestidinhos brancos e detalhes coloridos, dependendo da escolha da noiva”, explica.

De acordo com a reportagem, procure indicar:

2.1) (0,5) qual(is) a(s) evidência(s) que permite(m) mostrar que o empreendedorismo não é meramente fruto das qualidades do indivíduo empreendedor;

2.2) (0,5) quais os limites deste exemplo de empreendedorismo, especialmente à luz das eventuais pretensões empreendedoras de um/a aluno/a como você, matriculado neste curso oferecido pelo consórcio CEDERJ;

2.3) (1,0) quais as variáveis do empreendedorismo visto como um processo.

2.1) O apoio de uma entidade como o SEBRAE.

2.2) O exemplo não se refere a uma oportunidade tecnológica, mas sim a uma oportunidade para artesãos/ãs.

2.3) São estas variáveis:

- de nível individual – a habilidade, e o talento de Dna. Neusa;
- de nível grupal – informações trocadas com outros empreendedores em evento do SEBRAE em Goiás;
- de nível social – políticas governamentais de apoio à micro, pequena e média empresa, que resultaram na constituição de uma instituição como o SEBRAE.

3) (2 pontos) Cite alguns aspectos nos quais o empreendedor deverá refletir ao definir as estratégias no Plano de negócios.

O empreendedor deve despertar para o fato de que para que sua empresa obtenha êxito, não basta ter um bom produto: é preciso ter um 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.

Alguns exemplos para ilustrar o que se quer dizer com tomar cuidado 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.

4) (2,0 pontos) 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?

5)(2,0 pontos) O texto abaixo, retirado de uma reportagem do site da revista INFO publicada em 25/10/2014 aponta pontos positivos do reuso de equipamentos de informática:

“O projeto Fábrica Verde, desenvolvido pela Secretaria Estadual do Ambiente do Rio de Janeiro em comunidades do estado, recebeu, em Paris, na França, a certificação Climate Actions Leader, concedida pela organização não governamental (ONG) R20 - Regions Climate Action, criada pelo ator e ex-

governador da Califórnia, Arnold Schwarzenegger, e outros líderes mundiais e que é apoiada pela Organização das Nações Unidas (ONU).

O Fábrica Verde reduz a geração do lixo eletrônico e faz a capacitação profissional de jovens na montagem e recuperação de computadores a partir de peças e equipamentos descartados. Os computadores que são reformados ou montados pelos alunos, com peças dos equipamentos antigos, são doados para telecentros e para pesquisa escolar dos moradores das comunidades. Na avaliação do secretário de Estado do Ambiente, Carlos Portinho, o projeto contribui com a economia verde, estimulada pela R20, e qualifica jovens em situação de vulnerabilidade, indicando, para eles, um caminho com geração de renda.”

Qual a diferença entre reciclagem e reuso de equipamentos e quais são os seus principais problemas?

A reciclagem de um computador consiste na sua reintrodução no sistema produtivo (dando origem a um produto diferente do inicial), ou seja, o computador descartado, ao ser reciclado, serve apenas de matéria prima para um novo ciclo de produção.

O problema da reciclagem de computadores é que ela não resolve o problema, pois normalmente só se recuperam os metais. Os componentes hi-tech e as peças plásticas, que são os que mais consomem energia na fabricação, são perdidos.

Reutilizar um computador é reintroduzi-lo no mercado após submetê-lo a algumas modificações e atualizações. O problema é que os computadores estão se tornando cada vez menos reutilizáveis, não só pela incompatibilidade entre componentes, mas também pela necessidade de especialização técnica e uma série de questões relacionadas ao licenciamento de software.