



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação

Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional

AD2 / 2º semestre de 2016

GABARITO

- 1) 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. (2,0 pontos)**

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

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 tanto 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) Cite alguns aspectos nos quais o empreendedor deverá refletir ao definir as estratégias no Plano de negócios. (2,0 pontos)

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) **Descreva quais devem ser as preocupações do empreendedor quando analisar no Plano de negócios a questão dos concorrentes no mercado. (2,0 pontos)**

Deve-se relacionar os principais **concorrentes**, que são as pessoas ou empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes àqueles que serão colocados no mercado consumidor pelo novo empresário. Deve-se, portanto, descrever quantas empresas estão oferecendo produtos ou serviços semelhantes, qual é o tamanho dessas empresas e, principalmente, em que a empresa nascente se diferencia delas.

Diversas características podem ser foco de análise, tais como: qualidade, preço, acabamento, durabilidade, funcionalidade, embalagem, tamanho, qualidade no atendimento, facilidade de acesso, forma de apresentar a mercadoria, e o nível de satisfação em relação às mercadorias ou serviços disponíveis.

É importante que o empreendedor perceba que não pode se limitar a identificar apenas o concorrente atual; precisa estar atento aos concorrentes potenciais. Ou seja, se o mercado em questão é um mercado extremamente atraente, que não impõe muitas barreiras a novos empreendedores, certamente outras empresas irão em breve se instalar. Quando um negócio é "quente", muitos correm em direção a ele; neste caso, a concorrência que num determinado momento é pequena, em outro pode ser bem maior.

Outro ponto a ser considerado é o produto substituto. O empreendedor não deve prender-se apenas a empresas que desenvolvem produtos e serviços iguais aos seus; deve estar atento a tudo o que acontece em sua volta, porque produtos, serviços e tecnologias que aparentemente não constituem uma ameaça podem vir a substituir o seu produto ou a tornar seu negócio obsoleto.

Cabe mencionar ainda a relevância de que a análise da concorrência não se restrinja ao ambiente local e regional; especialmente na área tecnológica, o concorrente pode estar em qualquer lugar do globo.

Em suma, deve ser identificados quais são os concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação. O conhecimento sobre a concorrência é importante para que a empresa esteja atenta a todos os acontecimentos que estão em torno de seu mercado, assim como pode também auxiliar na definição de estratégias de atuação junto aos concorrentes.

5) O que é uma Incubadora de Cooperativas Sociais? Quais são os seus objetivos ? (0,5 ponto)

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.

6) Quais são os principais aspectos que o profissional de Informática deve ter em conta segundo seu código de ética e deontologia profissional? (0,5 ponto)

Por ser uma área profissional relativamente nova e em evolução, os códigos de conduta profissional desta área ainda não estão suficientemente consolidados. Atualmente, os principais aspectos a ter em conta pelos profissionais de informática e demais profissionais correlatos abrangidos pelo código de ética e deontologia profissional são:

- Acesso não-autorizado a recursos computacionais (*hackers*, *crackers*, vírus, etc.);
- Direitos de propriedade de software (pirataria);
- Confidencialidade e privacidade dos dados;
- Software que suporte atitudes preconceituosas;
- Software que possa causar riscos ao ambiente ou ao bem-estar humano.
- Riscos da computação e sistemas críticos com relação à segurança;
- Responsabilidade e regulamentação profissional;

7) Quando tratamos dos problemas ambientais relacionados aos eletrônicos, a gravidade aumenta devido à quantidade de resíduo gerado. De acordo com uma pesquisa realizada pela United Nations University, 2010 (<http://phys.org/news/2010-02-urgent-countries-surge-e-wastes.html>), a geração de lixo eletrônico cresce a uma taxa de aproximadamente 40 milhões de toneladas por ano, em todo o mundo. A maior parte desses resíduos tem condições de ser utilizada novamente ou de ser reciclada, mas o destino acaba sendo o pior possível: os aterros sanitários e lixões. Sendo assim quais as maneiras possíveis para se reduzir o impacto ambiental gerado pelos computadores e como isto pode ser feito (1,0 ponto)?

Dicas de leitura:

Ecycle:

<http://www.ecycle.com.br/component/content/article/48-eletronicos/122-reciclagem-computador.html>

Oficinadanet:

<https://www.oficinadanet.com.br/post/13742-como-descartar-lixo-eletronico>

A melhor maneira é mesmo estender a vida útil dos computadores. Uma forma de se amenizar os efeitos destrutivos dos computadores sobre o meio ambiente é elevando a expectativa de vida dessas máquinas. Embora os computadores consumam pouca energia enquanto estão funcionando, sua pequena durabilidade e a grande quantidade de energia necessária para construí-los fazem dessas máquinas campeãs de consumo entre todos os aparelhos domésticos. Os computadores são um sério risco para o ambiente, devido ao grande volume de energia e recursos materiais necessários à sua produção e às montanhas de lixo tóxico que formam ao serem descartados. E quanto mais sofisticados os componentes, mais elevados são os requisitos de pureza dos materiais para a fabricação, que resulta em gastos ainda maiores.

Então procure utilizar seu computador até o fim de sua vida útil. Caso opte pela troca, faça a doação ou venda-o via internet. Algumas instituições de caridade e telecentros aceitam eletrônicos em bom estado, mas fique atento para saber como é realizada a destinação final do produto após o término da vida útil!

Caso não tenha mais conserto, encaminhe o computador para a reciclagem. Grande parte dos componentes eletrônicos é reciclável, o que garante o reaproveitamento de 80% dos materiais plásticos e metais. Outra opção é devolver o PC ao fabricante que será responsável pela destinação correta, graças à política de logística reversa prevista pela Lei de Resíduos Sólidos, que está totalmente em vigor no país.