



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância
Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação
Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional
AP2 2º semestre de 2017 GABARITO

1) (1,0) Podemos afirmar que ter um bom produto significa ter um bom negócio?

Não, pois 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.

2) (2,0) O que é o Resumo Executivo de um Plano de Negócios? Que informações devem estar presentes no Resumo Executivo?

O Resumo Executivo é comumente apontado como a principal seção do plano de negócios, pois através dele é que o leitor perceberá se o conteúdo a seguir o interessa ou não e, portanto, se continuará, ou não, a ler o documento. Portanto, é no resumo executivo que o empreendedor deve "conquistar" o leitor.

Nesta seção do plano o empreendedor apresenta um breve resumo da empresa ou negócio, sua história, área de atuação, foco principal e sua missão. É importante que esteja explícito ao leitor o objetivo do documento (ex.: requisição de financiamento junto a bancos, capital de risco, apresentação da empresa para potenciais parceiros ou clientes, apresentação de projeto para ingresso em uma incubadora etc.).

Devem ser enfatizadas as características únicas do produto ou serviço em questão, seu mercado potencial, seu diferencial tecnológico e competitivo. Também devem ser apontadas perspectivas de futuro do negócio (oportunidades identificadas, o que se pretende fazer para abraçá-las, o que é preciso para tal, porque os empreendedores acreditam que terão sucesso, etc).

O Resumo Executivo deve ser sucinto, sem grandes detalhes. É recomendável que esta seção tenha cerca de 01 a 02 páginas, no máximo. É importante salientar que o empreendedor apenas terá condições de elaborar o sumário executivo ao final da elaboração do plano de negócios, pois ele depende de todas as outras informações do plano para ser feito.

3) (3,0) Como parte do planejamento estratégico do plano de negócios o empreendedor deve fazer a análise de Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças do seu negócio, também conhecida como análise FOFA. Imagine que você tem a oportunidade de abrir uma filial do McDonalds na sua cidade. Para ajudar no seu planejamento estratégico faça a análise FOFA desse negócio.

Forças (fatores internos):

Nome e marca de reputação forte no mercado
Grande numero de lojas
Constante inovação em produtos
Adaptação dos menus aos locais de implementação
Forte investimento em publicidade e marketing
Preço competitivo
Presença como patrocinador em vários eventos
Atendimento Just in time (fast food)
Associa filmes e desenhos a seus produtos (McLanche Feliz)

Fraquezas (fatores internos):

Pouca variedade de alimentos saudáveis
Atendimento lento em pedidos especiais
Má reputação quanto aos direitos dos funcionários e condições de trabalho
Desconhecimento da origem de alguns ingredientes
Posicionamento “mesmo por menos” faz com que o segmento de clientes seja filtrado.

Oportunidades (fatores externos):

Surgimento de novas tecnologias que possibilitam a redução de custos
Falta de tempo da população aumento o apelo pela alimentação *fast food*
Aumento da preocupação com questões sociais traz a oportunidade de parcerias com instituições de caridade por exemplo.
Consciência por consumo de alimento saudáveis traz oportunidade de mudanças no cardápio

Ameaças (fatores externos):

Mercado de *fast food* saturado em economias desenvolvidas (isto depende do local)
Crescente demanda por alimentos mais saudáveis
Constante concorrência
Mudanças na regulamentação da ANVISA.

4) (1,5) 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) Como devemos elaborar a projeção de vendas no plano de negócios?

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) (0,5) 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) Afirmações I, II e III estão corretas