**Feira do Empreendedor 2014**

NAC desenvolvida a partir da visita ao evento Feira do Empreendedor 2014 patrocinado principalmente pela Instituição SEBRAE. O intuito é identificar seu grau de percepção e afinidades com temas relacionados ao empreendedorismo.

Pode ser feita individualmente, em duplas ou no máximo em trio de participantes. Escreva(m) no quadro abaixo o(s) nome(s) e RM(s) de todos os componentes da equipe (ou individual):

70756 – Pedro Henrique Miranda Ferreira

69493 – Eduardo Daniele Mendonça de Araujo

**A NAC deverá ser postada no Portal de Trabalhos em tarefa específica e o prazo de postagem será divulgado após os acontecimentos do evento.**

**As duplas e trios não serão formadas com antecedência, ficando ao critério dos próprios alunos. Dessa maneira, será aberta a tarefa no Portal de Trabalhos como sendo INDIVIDUAL, porém, SOMENTE UM componente deverá postar a NAC contemplando nome e RM dos demais no local apropriado (quando aplicável).**

**ATENÇÃO: digitar os textos nesse mesmo documento, não escrever à mão!**

Principais atividades a serem desenvolvidas:

1. **Espaço do Conhecimento**

O aluno (ou alunos) deverá/deverão visitar o Espaço do Conhecimento, verificar a agenda do estande e participar de pelo menos uma palestra, debate ou iniciativa de capacitação promovida pelo espaço. Após a participação, relatar suas experiências, percepções, o que aprendeu de novo, e descrever algo que chamou efetivamente sua atenção durante a participação.

1. **Espaço Startup**

O aluno (ou alunos) deverá/deverão visitar o Espaço Startup, com o intuito de verificar possíveis oportunidades de melhorias e/ou (por que não inspiração?) na elaboração do projeto do AM. Mesmo que já tenham o projeto pré-concebido há sempre espaço para ideias colaborativas e produtivas. Após a participação em pelo menos uma dinâmica (ou oficina, ou palestra) relatar como essa experiência contribuiu com ideias inovadoras ou ainda com melhorias no projeto já pré-concebido.

1. **Outras oportunidades**

Aqui o(s) participante(s) não tem o compromisso de relatar com seus textos experiências adquiridas. Porém, não deixe de visitar outros espaços e estandes. Explore o conteúdo e os espaços da Feira, como, por exemplo, o **Espaço Lavanderia Conceito**, o **Espaço Google** e o **Espaço Mercado Livre** (com visões críticas sobre desenvolvimento de sistemas e sites Web de divulgação como ferramentas estruturantes de Negócios – do ponto de vista das ferramentas e técnicas empregadas, aderentes ao curso de TDS). Outras contribuições voluntárias sobre sua experiência na Feira serão bem vindas, aproveite as chances e, se for o caso, tente descrever suas percepções adquiridas durante a participação no evento.

**Observação: Para os alunos que não tiverem disponibilidade ou por qualquer motivo não participarem do evento, será aplicado uma NAC conceitual sobre o conteúdo trabalhado durante as aulas. Essa NAC ocorrerá após os acontecimentos do evento e será divulgada com antecedência pelo professor.**

Espaço para as respostas:

1)

Participamos da palestra  sobre “burocracia tributária” na sala do conhecimento numero 8 às 17:00 horas do dia 22.

Na palestra foram apresentados os riscos em que um empreendedor pode cair, como as armadilhas do governo para capturar infratores, mas que acabam pegando mais pessoas de boa índole do que infratores. Evidentemente o governo deveria rever esta posição, mas é também é evidente que o governo usa isto para injetar mais medo e controle sobre os pequenos empresários. Por isso, fica a cabo do empresário/empreendedor de boa índole ficar a par do sistema tributário, legal e burocrático em geral. Mesmo com o Brasil tendo um sistema burocrático de proporções titânicas, ter conhecimento sobre o sistema irá prover uma vantagem quando a fase de competição com outras empresas/corporações estiver em andamento.

Além do freio governamental sobre o empresário/empreendedor, há a malícia e o "jeitinho brasileiro" que é padrão na quase totalidade da população. Sofrer um golpe por parte de clientes pode acarretar em perdas monumentais e ainda mais interferência do governo no seu projeto. Se faz necessário então um controle de clientes eficiente para que isto não se torne realidade. Um exemplo de golpe comum que é aplicado em empresas por clientes, é a duplicação de documentos como RG, CPF e PIS.

É necessário também uma atualização constante sobre as alterações no sistema tributário, legal e também nos meios de burlar regras e normas que os clientes podem aplicar na sua empresa.

O que chamou a nossa atenção foi, primeiramente o fato da palestra ser a única apresentação que não estava cheia. Na verdade apenas metade da sala estava ocupada. Acreditamos isso acontece pela aversão natural que as pessoas tem ao ouvirem a palavra "burocracia", porém como acabamos atentando a palestra, vimos que ela foi de grande valia e que sem dúvida nos abriu uma perspectiva que para muitos outros empreendedores continua sendo algo de pouco interesse.

2)

Vimos uma palestra muito interessante onde nos foi apresentado algumas startups de Israel. Segundo a palestra, os Israelenses sabem muito bem sobre as dificuldades se conseguir sucesso com uma startup e que somente com muito planejamento e luta é possível transformar uma startup em algo promissor. Diferentemente do Brasil, Israel já conta com uma mentalidade investidora que pode facilitar muito a vida do empreendedor, como investidores-anjo. Algo que ainda não é comum por aqui.

Traremos para o projeto alguns dos pensamentos e a atitudes Israelenses, como se empenhar totalmente no projeto, entender seus pontos fracos e arruma-los, traçar rotas para saber qual caminho seu projeto terá e na qual acreditamos ser o mais importante de todos: Não desistir na primeira dificuldade que encontrarmos.

Da mesma forma que a palestra mostrou os pontos positivos e inspiradores de uma startup, ela também mostrou pontos

negativos que o empreendedor precisa observar com cautela, como por exemplo o foco excessivo na tecnologia, deixando de lado a viabilidade do negócio em prática. É preciso equilibrar estas duas pontas da startup para que ela seja sustentável.

Como ainda não decidimos concretamente o projeto que iremos desenvolver no AM, podemos começar a pensar mais em soluções para a área corporativa/empresarial, já que até o momento nos estávamos focando somente no usuário comum do dia-a-dia, mas vimos que a área corporativa/empresarial está sempre em busca de novas ferramentas para aumentar a produtividade e com isto, tendo uma idéia boa, é mais fácil de se conseguir investimento, pois além do investidor inicial, o próprio cliente também será um investidor.