



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 2015

GABARITO

1) (2,0) Leia a matéria abaixo, publicada no jornal Valor Econômico on line em 06/04/2015:

Monsanto e Bayer ampliam aportes em "venture capital" (Por Dow Jones Newswires)

As gigantes do agronegócio estão semeando suas próprias sementes de "venture capital" (capital de risco). Empresas de biotecnologia como Monsanto e Bayer estão entre as companhias que recentemente criaram ou expandiram unidades de investimento para financiar novos empreendimentos agrícolas.

Como uma onda de empreendedorismo varre o cinturão agrícola americano, as empresas querem garantir que não perderão ferramentas de ponta para a formulação de alimentos e prevenção de pragas, dizem essas companhias.

Geoff Kneen, chefe para novos negócios da unidade agrícola da Bayer na América do Norte, disse que a empresa vê o investimento em capital de risco como um meio para adaptar a inovação do setor aeroespacial e de outros setores, que poderiam ajudar a aproveitar enormes quantidades de dados recém disponíveis sobre a produção de alimentos.

Em fevereiro, a Bayer formou um novo fundo de US\$ 150 milhões focado em tecnologia agrícola com as firmas de investimento Finistere Ventures e AVAC.

A Monsanto começou no fim de 2012 a detectar e explorar as capacidades que não tem internamente por meio da Monsanto Growth Ventures. O esforço também ajuda a identificar aquisições, incluindo o negócio de US\$ 930 milhões fechado em 2013 com a

Climate Corp., uma empresa de dados meteorológicos que agora é o carro-chefe para impulsionar a Monsanto em serviços agrícolas computadorizados.

"Queríamos dar um passo mais perto dos empreendedores, um passo mais perto dos cientistas", disse Steve Padgett, chefe de estratégia de investimento em pesquisa e desenvolvimento da Monsanto, que ajuda a liderar a divisão. Ele não informou o montante que a Monsanto colocou em seus investimentos de risco.

A rival Syngenta também está cultivando startups (empresas nascentes). Seu braço de "venture" ajudou a levantar fundos de US\$ 7,3 milhões para a AgriMetis LLC, que tem o objetivo de sintetizar moléculas que as plantas produzem naturalmente para se defender contra as pragas.

1.1) (1,0) A matéria revela a característica básica presente na própria criação do conceito de capital de risco nos Estados Unidos logo após a Segunda Guerra. Qual é essa característica?

O conceito de capital de risco foi criado para estimular investimentos de alto risco em iniciativas cuja característica fundamental fosse a inovação tecnológica. A ideia era a de fomentar a geração de empresas de inovação tecnológica, cujos riscos (e daí o nome "capital de risco"), por se tratar de empresas comprometidas com a oferta de produtos e serviços tecnologicamente inovadores, eram muito maiores que o das empresas tradicionais. Estas últimas teriam muitas dificuldades em se "aventurar" em empreendimentos arriscados como a inovação tecnológica, de forma que o capital de risco nasceu integralmente comprometido com a expansão da atividade tecnologicamente inovadora.

1.2) (1,0) Qual iniciativa pioneira foi constituída à época como uma organização profissional de investimentos de risco?

Em 1946, um grupo de Boston (lideranças cívicas do pós-guerra) formaram a primeira organização não familiar de capital de risco, a American Research and Development (ARD), com o propósito de investir em firmas empreendedoras da chamada "New England" que pudessem aproveitar a imensa capacidade de produzir

inovações tecnológicas, estabelecida nos grandes laboratórios da Segunda Guerra instalados principalmente na Universidade de Harvard e no MIT.

2) (1,0) Leia o texto abaixo, publicado no site “eCommerceOrg” (disponível em <http://www.e-commerce.org.br/empreendedorismo.php>).

EMPREENDEADORISMO E CAPITAL DE RISCO

Mesmo levando-se em conta que o empreendedorismo na Internet é viável com baixo volume de investimentos, é provável que em determinados momentos da existência da empresa seja interessante por razões mercadológicas ou estratégicas, uma injeção de capital de terceiros. Nesse momento é bem provável que o empreendedor tope com as chamadas empresas de capital de risco que vão trocar um percentual minoritário da empresa por algum valor em dinheiro, esperando vendê-lo alguns anos depois por um valor muitas vezes maior. Há poucos anos atrás, na fase da Internet eufórica, bastava o empreendedor ter uma ideia criativa para obter muita gente maluca para ser seu sócio. Hoje, felizmente para todos nós, esse quadro é diferente: o empreendedor necessita de um sólido e consistente Plano de Negócio, um projeto viável, preferencialmente já em andamento, além de conhecimento do mercado e capacidade de tocar o negócio. Na seção "Capital de Risco" você vai obter mais informação sobre os possíveis futuros sócios de seu empreendimento.

Aponte alguma(s) afirmação(ões) que poderia(m) ser criticada(s) por sua impertinência.

Na passagem “Há poucos anos atrás, na fase da Internet eufórica, bastava o empreendedor ter uma ideia criativa para obter muita gente maluca para ser seu sócio”, ocorre uma generalização de uma realidade norte-americana para outros cenários (no caso, para o Brasil) nos quais a chamada indústria do capital de risco não se encontra implantada, ou na qual existe algum investimento de risco, mas longe da abundância norte-americana. Pelos mesmos motivos, o da suposição de que todos os países vivem uma mesma e única realidade, a passagem “felizmente para todos nós” propõe um “nós” que não encontra amparo em diversas realidades locais, fazendo supor uma realidade “universal” de oportunidades iguais para todos. E, à luz da questão anterior desta prova, onde são apresentadas das cifras bastante significativas para o investimento de risco questão anterior, pode-se ainda problematizar a ideia de que é possível haver inovação com “baixo volume de investimentos”

3) (2,0) O empreendedor deve despertar para o fato de que para que sua empresa obtenha sucesso não basta ter um bom produto. É comum empresas que possuem um bom produto morrerem porque não conseguem encontrar uma maneira de posicionar este produto no mercado. Considerando tal observação responda as questões abaixo:

2.1) (1,0) Aponte 2 causas que podem ocasionar tal fracasso

Possibilidades de repostas de acordo com os slides:

Não basta uma empresa ter um produto revolucionário se o preço dele está acima do que o cliente pode pagar

Não basta ter um produto quentíssimo que pode gerar receita a curto prazo se o empreendedor não identificar outros espaços no mercado para garantir a continuidade do negocio depois que este espaço inicial estiver esgotado.

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 alguma.

2.2) (1,0) Diga qual seria a diferença entre um bom produto e um bom negócio

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.

4) (2,0) Descreva quais devem ser as preocupações dos empreendedores quando analisar no plano de negócios a questão dos fornecedores.

Os fornecedores são o conjunto de pessoas ou organizações que suprem a empresa de equipamentos, matéria-prima, mercadorias e outros materiais necessários ao seu funcionamento. Na escolha de fornecedores deve-se considerar a qualidade, quantidade, preço, prazo e forma de pagamento e de entrega, garantia e assistência técnica de equipamentos, e outras informações úteis, dependendo das mercadorias ou serviços a serem oferecidos.

Os fornecedores devem ser identificados considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo de compra, etc.

Todos os fatores acima mencionados devem ser levantados para que a empresa possa avaliar a melhor opção para suas necessidades. Um resumo desses fatores pode ser explicitado sob a forma de lista, conforme proposto abaixo:

- Atendimento
- Capacidade de Entrega
- Condições de Pagamento
- Facilidade de Acesso
- Garantias dos Produtos
- Localização
- Lote Mínimo de Compra
- Pontualidade de Entrega
- Preço
- Qualidade do Produto
- Relacionamento

5) (1,5) Quais são os estágios de um sistema de coleta e reciclagem? Explique a diferença entre o sistema de coleta e reciclagem de responsabilidade aos produtores e de responsabilidade compartilhada.

Qualquer sistema de coleta apresenta diversos estágios, como retorno, separação dos componentes, reuso ou reciclagem e disposição final.

Um sistema que delega total responsabilidade aos produtores assume que os custos de todas as atividades da rede de coleta devam ser pagos pelas respectivas indústrias.

Já em um sistema de responsabilidade compartilhada, algumas atividades (por exemplo, disposição final e coleta) são pagas pelo público e outras pela indústria.

6) (1,5) O que é uma Incubadora de Cooperativas Sociais? Quais são os seus objetivos ?

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.