



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação

Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional

AP1 2º semestre de 2010.

Gabarito

1)(2,0) Comente a afirmação: “ O indivíduo síndrômico na maioria das situações adversas é mais proativo que o indivíduo empreendedor.”

A afirmação é equivocada.

O empreendedor é um sujeito *disciplinado*, assume *riscos*, é *inovador*, é *orientado a mudanças*, é *persistente* e é um *líder visionário*.

O empreendedor é *proativo*, passa do pensamento à ação e faz as coisas acontecerem. Todo empreendedor tem uma verdadeira paixão por aquilo que faz.

Boas idéias são comuns a muitas pessoas. O empreendedor é aquele que consegue escolher entre várias alternativas e não fica pensando no que deixou para trás. Sabe ter **foco** e fica focado no que quer.

O empreendedor tem profundo **conhecimento** daquilo que quer e daquilo que faz e se esforça continuamente para aumentar esse conhecimento sob todas as formas possíveis.

O empreendedor tem uma **tenacidade** incrível. Ele não desiste! O empreendedor **acredita na sua própria capacidade**. Tem alto grau de auto-confiança. O empreendedor não teme fracassos. Ele vê os "fracassos" como oportunidades de aprendizagem e **segue em frente**.

O empreendedor faz uso de sua imaginação. **Ele imagina-se sempre vencedor**. O empreendedor tem sempre uma **visão** de vários cenários pela frente. Tem, na cabeça, várias alternativas para vencer.

O empreendedor **nunca se acha uma "vítima"**. Ele não fica parado, reclamando das coisas e dos acontecimentos. Ele age para modificar a realidade!

Agora as características de um Síndrômico:

- É dependente na geração de seu trabalho. Descuida de outros conhecimentos que não seja a tecnologia do seu produto, a sua especialidade. Domina apenas parte do processo;
- Não é auto-suficiente, exige supervisão e espera que alguém lhe mostre o caminho. Não busca conhecer todo o negócio, toda a cadeia produtiva, a dinâmica do setor;
- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tentar entender, melhorar o que já existe. Não se preocupa em transformar as necessidades do cliente em produtos/serviços;
- Não sabe ler o ambiente externo: as ameaças e as oportunidades;
- Não é pró-ativo;
- Raramente é agente de inovações: não é criativo, não gera mudanças e não muda a si mesmo. Mais faz do que aprende;
- Não se preocupa em formar sua rede de relacionamentos, estabelece baixo nível de comunicação;
- Tem medo do erro e não o toma como fonte de aprendizado.

2)(2,0) Imagine o seguinte cenário nas décadas de 50/60: “Uma mulher que gosta de fazer aperitivos (salgadinhos) para as festas que dá em sua casa e é sempre muito elogiada pelos amigos, abre uma empresa para fazer e vender esses aperitivos(salgadinhos)congelados. “

Procure aspectos concretos deste negócio relacionando-os com os benefícios de: Mudança Social, Mudança Econômica, Desenvolvimento de Novo Mercado e Canais de Distribuição, e Pronta Disponibilidade de Tecnologia Estabelecida e Não-Exclusiva.

Ao reconhecer esta oportunidade de negócio ela foi beneficiada por:

Mudança Social: a entrada de um grande contingente de trabalhadoras no mercado de trabalho.

Mudança Econômica: aumento da renda familiar.

Desenvolvimento de Novo Mercado e Canais de Distribuição: possibilidade de armazenamento dos salgadinhos nos mini-mercados, agora com balcões refrigerados.

Pronta Disponibilidade de Tecnologia Estabelecida e Não-Exclusiva: desenvolvimento e venda em larga escala de refrigeradores de uso doméstico com maior potência de congelamento e freezers.

3) (2,0) A história do capital de risco nos EUA permite observar que, ao contrário do que faz supor uma visão mais corriqueira, segundo a qual o empreendedorismo é meramente fruto das qualidades do indivíduo empreendedor, certas mudanças em nível nacional têm extraordinária influência sobre o investimento de risco. Cite dois exemplos de mudanças no contexto norte-americano, ocorridas nos anos 50 do século passado, que produziram diferenças significativas em favor do capital de risco e da atividade empreendedora.

Em nível nacional, dois eventos importantes trariam importantes modificações para o investimento de risco:

1) Em 1956, as ações da Varian foram lançadas na Bolsa, no que foi seguida em 1957 pela HP (ambas empresas de inovação tecnológica, oriundas da incubadora da Universidade de Stanford). O sucesso de ambos os lançamentos mostraram que havia um mercado extraordinariamente promissor para empresas de inovação tecnológica. Mais ainda, que havia chance para pequenas empresas crescerem sem que acabassem “caindo nas mãos” das firmas mais tradicionais e estabelecidas da Costa Leste.

2) A expansão dramática das despesas federais com a pesquisa e o desenvolvimento de armamentos de alta tecnologia por conta das circunstâncias da Guerra Fria (especialmente as verbas oferecidas pelo Departamento de Defesa e pela NASA). Era enorme o apetite por tecnologia mais sofisticada, pouco importante os custos, pois o dinheiro sobrava.

4) (2,0) Comente porque algumas pessoas, mas não outras, escolhem se tornar empreendedoras. Assinale os fatores individuais, os fatores grupais e os fatores sociais.

- 1) Fatores individuais: algumas pessoas tem mais energia, mais autoconfiança
- 2) Fatores grupais: pessoas que recebem incentivo de amigos ou familiares
- 3) Fatores sociais: políticas governamentais, oportunidades econômicas

5) (2,0) Explique, em linhas gerais, como é o mecanismo de funcionamento de uma incubadora de empresas de base tecnológica, mostrando também suas relações com o empreendedorismo.

As incubadoras de empresas são ambientes que estimulam a criação e protegem o desenvolvimento de novas empresas. Abrigam novos negócios por um período de tempo limitado e se destacam entre os vários mecanismos criados para estimular a transformação de resultados de pesquisas em produtos e serviços. Assim, reverterem em atividade econômica os investimentos em pesquisa realizados pela sociedade, caracterizando assim sua estreita relação com o empreendedorismo.

As Incubadoras, especialmente no Brasil, costumam localizar-se junto a uma universidade ou a um instituto de pesquisas, para que as empresas se beneficiem da proximidade dos laboratórios e dos recursos humanos destas instituições. As incubadoras oferecem às empresas infra-estrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamento na área de negócios e acesso facilitado aos grupos de pesquisa e ao mercado.

Estas vantagens, somadas à sinergia decorrente da própria convivência entre os novos empresários, fazem com que a taxa de mortalidade desses empreendimentos seja minimizada. As incubadoras geram emprego, renda, e estimulam, a partir da demonstração do sucesso de suas empresas, uma atividade empreendedora dentro da própria comunidade.