



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 2014 - Gabarito

1) (1,0 pt) Consultando a Wikipedia, encontramos a seguinte definição para os termos empreendedorismo e empreendedor:

Empreendedorismo designa os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação. Empreendedor é o termo utilizado para qualificar, ou especificar, principalmente, aquele indivíduo que detém uma forma especial, inovadora, de se dedicar às atividades de organização, administração, execução; principalmente na geração de riquezas, na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercadorias ou serviços; gerando um novo método com o seu próprio conhecimento. É o profissional inovador que modifica, com sua forma de agir, qualquer área do conhecimento humano. Também é utilizado – no cenário econômico – para designar o fundador de uma empresa ou entidade, aquele que construiu tudo a duras custas, criando o que ainda não existia.

Em sua opinião, quais os limites e problemas de tais definições?

É muito difícil imaginar um único indivíduo como sede da ação empreendedora, uma vez que:

- características individuais não são “universais” (são históricas e culturais – correspondem a um tempo e a um lugar);
- nenhum estilo de liderança é bem sucedido o tempo todo;
- as supostamente “necessárias” características psicológicas e de sociabilidade do empreendedor nem são necessárias nem sequer suficientes (por exemplo, basta imaginar os problemas de financiamento dos negócios empreendedores, um tópico intimamente vinculado às questões de políticas públicas).

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

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.

3) (2,0 pts) Responda:

3.1 - (0,5 pt) Qual a finalidade do “Resumo Executivo” de um Plano de Negócios?

3.2 - (0,5 pt) O que nele deve constar?

3.3 - (0,5 pt) Quais as principais características que devem ser assumidas na redação deste item?

3.4 - (0,5 pt) Em que momento este item deve ser elaborado?

3.1 - O Resumo Executivo é comumente apontada 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, sua finalidade maior é a de "conquistar" o leitor.

3.2 - Nesta seção do Plano, deve constar 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.
- as 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).

3.3 - Vale salientar para a redação do Resumo Executivo as seguintes características: redação sucinta, sem detalhes, mas em estilo claro, com cerca de uma a duas páginas, no máximo.

3.4 - Quanto ao momento de sua elaboração, o empreendedor terá condições de elaborar o Resumo Executivo apenas ao final da elaboração do Plano de Negócios, pois ele depende de todas as outras informações do Plano para ser feito.

4) (2,5 pts) Responda:

4.1 - (0,5 pt) Qual seria a diferença entre um bom produto e um bom negócio?

4.2 - (0,5 pt) Em que item do Plano de Negócios deverão constar as propostas que se refiram (direta ou indiretamente) a essa diferença?

4.3 - (1,5 pts) Exemplifique os cuidados a serem tomados para dar conta dessa diferença.

4.1 - 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.

4.2 - É no item "Estratégia de Negócio" que o Plano de Negócios deve mostrar suas propostas para fazer de seu produto um negócio de êxito.

4.3 - Alguns exemplos para ilustrar os cuidados 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.

5) (2,5 pts) Leia a matéria abaixo, publicada no jornal Valor Econômico on line, em 22/4/2014, e responda as perguntas a seguir.

Lojas da Apple vão receber aparelhos da marca para reciclagem

SÃO PAULO - As lojas da Apple vão receber, a partir desta terça-feira, qualquer produto da empresa para reciclagem sem cobrar nada, segundo o site da revista "Time".

Se o produto parecer reaproveitável, a Apple pode dar crédito para o consumidor usar nas lojas da marca.

O presidente da companhia, Tim Cook, disse no mês passado a acionistas que a Apple quer "deixar o mundo melhor do que o encontrou" e que a ação é parte disso.

A vice-presidente da empresa para iniciativas ambientais, Lisa Jackson, afirmou que a Apple pretende "usar toda nossa inovação e toda nossa experiência para tornar o planeta mais seguro e o ambiente, melhor".

A medida vem de uma evolução desenvolvida há alguns anos, quando a empresa foi criticada por contribuir com a acumulação de lixo eletrônico. Desde então, a Apple vem implementando mudanças que pretendem diminuir seu impacto ambiental.

Em novembro, reportagem do Valor sobre reciclagem de celulares informou que, no ano passado, a Apple lançou nos Estados Unidos um programa que oferecia descontos para a compra de um iPhone novo para quem oferecesse um aparelho antigo. Mas não havia informações sobre o lançamento do programa no Brasil.

5.1 - (0,5 pt) Como se chama a logística que obriga os fabricantes a "trazer de volta" os produtos comercializados para destinação final, reutilização ou reciclagem?

5.2 - (0,5 pt) Qual a má notícia veiculada na matéria?

5.3 - (0,5 pt) O que seria a reciclagem de um computador? Qual o principal problema da reciclagem?

5.4 - (0,5 pt) O que seria a reutilização de um computador? Qual o principal problema da reutilização?

5.5 - (0,5 pt) Diante dos problemas, qual parece ser a melhor solução para diminuir o impacto ambiental provocado pelo descarte de computadores?

5.1 - Logística reversa.

5.2 – A notícia de que não havia informações sobre o lançamento do programa no Brasil.

5.3 - A reciclagem de um computador consiste na sua reintrodução no sistema produtivo (dando origem a um produto diferente do inicial), ou seja, o computador descartado, ao ser reciclado, serve apenas de matéria prima para um novo ciclo de produção.

O problema da reciclagem de computadores é que ela não resolve o problema, pois normalmente só se recuperam os metais. Os componentes *hi-tech* e as peças plásticas, que são os que mais consomem energia na fabricação, são perdidos.

5.4 - Reutilizar um computador é reintroduzi-lo no mercado após submetê-lo a algumas modificações e atualizações. O problema é que os computadores estão se tornando cada vez menos reutilizáveis, não só pela incompatibilidade entre componentes, mas também pela necessidade de especialização técnica e uma série de questões relacionadas ao licenciamento de software.

5.5 - A melhor solução parece ser a de estender a vida útil dos computadores.