



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 2019 - GABARITO

1) (1,5) O que é um plano de negócios? Pra que ele serve?

Plano de negócios é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável.

Também é utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, bem como, para a expansão se sua empresa.

2) (1,5) O que deve constar no resumo executivo de um plano de negócios e em que momento ele deve ser elaborado?

Nesta seção do plano o empreendedor apresenta um breve resumo da empresa ou negócio, sua história, área de atuação, foco principal e sua missão. 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) (1,5) Cite alguns aspectos que o empreendedor deve refletir acerca da localização de um dado empreendimento comercial?

A escolha do local e espaço físico onde você pretende instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer uma infra-estrutura necessária a seu negócio ter acesso facilitado aos clientes e fornecedores a fim de propiciar o seu crescimento. Alguns pontos que podemos refletir são:

Possui bom acesso de transporte público?
Possui estacionamento?
O local é seguro?
Onde se localiza o concorrente mais próximo?
Possui entrada de serviço para entrega de mercadorias?
Qual o estado do imóvel? Necessita de melhorias?
Qual o valor do aluguel? Qual o tempo do contrato de aluguel?

Estes itens são apenas sugestivos e podem variar de acordo com o tipo de negócio e empreendimento em questão.

4) (1,5) Dê exemplos dos principais pontos críticos que o empreendedor deve refletir ao definir estratégias para o seu negócio.

O empreendedor deve despertar para o fato de que para que sua empresa obtenha êxito, não basta ter um bom produto: é preciso ter um 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.

Alguns exemplos para ilustrar o que se quer dizer com tomar cuidado 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) (1,5) Ao definir o item Mercado do plano de negócio é importante que o empreendedor esteja atento para quem é o seu cliente. Que cuidados devemos ter ao definir quem são os clientes?

O empreendedor deve estar atento que cliente é quem vai usar diretamente o produto ou serviço, é quem vai ser afetado pelo uso do produto, é quem vai tomar a decisão de compra e por aí afora. Por exemplo quem é o cliente de uma empresa que se propõe o desenvolvimento de software para automação de padarias? É o funcionário que deverá manusear (usuário) o software? É o dono da padaria? É o padeiro? É o cliente?

O empreendedor deve perceber a complexidade da definição de quem é o seu cliente.

No caso do software para padaria, identificar apenas o dono da padaria como cliente do sistema pode ser um grande problema, porque o software pode não contemplar as necessidades do usuário final e ser inviabilizado por uma questão operacional.

6) (1,0) O que deve constar no Plano de Negócios referente ao planejamento e desenvolvimento do Projeto?

Primeiramente deve ser descrito o estágio atual do projeto, a saber, o estágio em que se encontra o projeto em questão. Em seguida deve ser apresentado um cronograma esperado para a conclusão do projeto. Por fim, deve haver um quesito especificamente destinado à gestão das contingências, no qual o empreendedor deve apontar as principais dificuldades que poderão ser enfrentadas pela empresa durante o desenvolvimento do projeto e descrever as estratégias que serão utilizadas para reduzir ou eliminar o impacto destas dificuldades.

7) (1,5) A ética como conceito introdutório pode ser definida como o estudo filosófico da moral e das regras de conduta. No mundo de hoje a revolução da informação alterou significativamente muitos aspectos da vida diária como trabalho, diversão, cuidados médicos, serviços financeiros, meios de comunicação social, etc, isto é, será indiscutível que as tecnologias da informação alteram nosso modo de viver tradicional. Assim a ética da informática estuda as questões surgidas a partir das interações entre a sociedade as tecnologias da informação. Nesse sentido aponte as principais questões éticas e morais que estão envolvidas com o eminente surgimento dos carros autônomos.

O primeiro carro autônomo teve seu protótipo lançado nos anos 80. No entanto, foi nos últimos anos que houve um boom sobre o tema. Companhias automobilísticas, indústria tecnológica e setor acadêmico passaram a investir mais no setor. Entre os fatores que motivam o investimento estão 1) segurança, pois essa tecnologia é feita para reduzir o erro ao substituir a percepção e o julgamento humano por sensores e sistemas de inteligência artificial, e poderia reduzir até 90% nos acidentes de trânsito; 2) redução da poluição – com menos emissão de gases poluentes; 3) o fim dos congestionamentos, uma vez que os veículos possuem sistemas interconectados de comunicação, o que nos leva ao item 4) que é um resultado dos três anteriores: qualidade de vida.

Esses são os elementos que fazem crescer os investimentos e o número de entusiastas dos veículos autônomos. Todavia, existe um ponto recorrente que, em linhas gerais, podemos dizer assim: se os carros

estão pensando e dirigindo sozinhos, em caso de falha ou acidente, são eles que decidem quem vai morrer.

Nesta questão o aluno deverá apresentar uma reflexão sobre o conteúdo abordado pelo projeto Moral Machine do MIT.

O MIT criou um jogo que nos faz ter um panorama maior da situação, pois podemos decidir pelo veículo autônomo em caso de falha mecânica. O jogo se chama Máquina Moral e nos faz escolher entre alguns cenários quem vai viver ou morrer. Nas escolhas, o jogo apresenta variações de gênero, idade e peso. Em uma hipótese, você precisa escolher se o carro vai atropelar um executivo ou um morador de rua.

No final, é apresentada a média das escolhas de todas as pessoas que jogaram. Em se tratando de escolher entre a própria vida (passageiro do carro) e a vida de pedestres, os jogadores se mostram divididos, o indicador está na margem de 50%. Nos outros quesitos, o padrão é que as pessoas escolhem salvar mais as mulheres, os jovens e pessoas de status social elevado. Questão: Você compraria um carro sabendo que ele optaria em matar o passageiro para salvar mais vidas?