

Aluno:	Jean Pierre Ribas Alves			
Conveniada:	Isae Mercosul 3 - Londrina			
Turma:	ISA32369-MGPJ18			
Disciplina:	Estratégia corporativa e de negócios			
Prova:	1ª Chamada - 29/06/2023	Valor da Prova:	10,00	Nota Aluno: 7,00
Disponível a partir de:	24/07/2023 (7 dias)			

Comentários das Questões

Questão 1)	Valor: 2,00	Nota: 2,00
Questão 2)	Valor: 2,00	Nota: 1,00
Questão 3)	Valor: 2,00	Nota: 2,00
Questão 4)	Valor: 2,00	Nota: 1,00
Questão 5)	Valor: 2,00	Nota: 1,00



1022502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves
Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos
Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios
Professor: Dorval Olivio Mallmann

Documento: 071.716.429-25
Turma: ISA32369-MGPJ18
Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023



2022502300108601100

- 1) O Sympla é uma plataforma online que permite a reserva, venda e gerenciamento de eventos diversos como shows, festivais, conferências, cursos, workshops e muito mais. Fundado no Brasil em 2012, o Sympla se tornou uma das principais plataformas de eventos do país. Ele oferece uma série de recursos tanto para os organizadores de eventos quanto para os participantes. Para os primeiros, o Sympla permite a criação e divulgação dos eventos, venda de ingressos, controle de acesso, geração de relatórios e outras ferramentas para facilitar sua organização e gestão. Os participantes, por outro lado, encontram uma interface intuitiva onde podem descobrir e reservar eventos de seu interesse, adquirir ingressos, receber confirmações por e-mail ou aplicativo, acessar informações complementares, interagir com outros participantes e muito mais. O Sympla se destaca por sua ampla variedade de eventos, cobrindo diversos segmentos e interesses. Tem uma presença forte no mercado brasileiro, colaborando com inúmeros organizadores e sendo amplamente utilizado por empresas, artistas, instituições de ensino e profissionais independentes para promover e gerenciar seus eventos. Para realizar o diagnóstico de uma empresa um ponto importante é realizar uma análise estratégica do setor. Para isto utiliza-se o modelo das forças competitivas de Porter. Faça uma análise do ambiente competitivo da Sympla utilizando este modelo.
- Nota (você não precisa colocar o nome dos participantes de cada força competitiva, apenas apresentar suas características e avaliar qual a força competitiva de cada um). Quais ameaças e oportunidades podem surgir de cada força?

(VALOR: 2,00 ponto(s))

ANALISANDO ATRAVÉS DAS FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER, PODEREMOS ANALISAR QUE:

CONCORRENTES: pelo que é descrito no texto, o Sympla não possui concorrentes diretos, ele consegue gerenciar uma gama expressiva de eventos que o colocam como uma das principais plataformas de eventos do país.

ENTRANTES: o texto não cita possíveis entrantes.

FORNECEDORES: pelo texto entende-se que a plataforma tem muitos recursos, tanto para os organizadores dos eventos quanto para os participantes, tais recursos são fornecidos pelos donos da plataforma.



1032502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olívio Mallmann

1)



2032502300108601100

Clientes: A uma quantidade enorme de clientes, tanto aqueles que querem lançar um evento quanto aqueles que desejam participar, fazendo com que movimente a economia da plataforma.



1042502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olívio Mallmann



2042502300108602100

- 2) Após muito trabalho você concluiu a análise interna e externa de uma empresa de produtos de alta tecnologia. Nesta análise encontraram-se os seguintes pontos.

Pontos fortes:

Qualidade do produto: superior aos concorrentes.

Marca reconhecida: confiança dos compradores

Equipe de pesquisa e desenvolvimento: equipe de pesquisa de primeira linha

Canais de distribuição estabelecidos: eficientes dentro do país

Pontos fracos:

Dependência de fornecedores: poucos fornecedores de insumos chave

Preço mais alto: supera a maioria dos competidores

Presença limitada em mercados emergentes: pouca presença em mercados internacionais

Oportunidades:

Crescimento do mercado de dispositivos móveis: aumentando a demanda para componentes da empresa

Expansão para mercados internacionais: amplia a base de clientes

Parcerias estratégicas: outras empresas se interessam em parcerias

Ameaças:

Concorrência acirrada: competidores de porte

Rápida obsolescência tecnológica: novos modelos sempre lançados

Regulamentações governamentais: sempre mais restritiva

Com base na análise SWOT apresente três recomendações para a empresa e de projetos que deveriam ser conduzidos

(VALOR: 2,00 ponto(s))

Na minha perspectiva eu atacaria os 3 pontos seguintes:

- Buscaria mais fornecedores de insumos chave
- Ampliaria os canais de distribuição para mercados internacionais.
- Faria um estudo de preço para reduzir o preço



1052502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olívio Mallmann

2)



2052502300108602100



1062502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olivio Mallmann



2062502300108603100

- 3) Bernardo era um jovem alegre. Bem-quisto por todos os colegas era entusiasta de futebol. Infelizmente devido a ter deficiência de uma enzima chamada alfa-1 antitripsina contraiu fibrose cística que causou um enfisema pulmonar. Para o mundo ele era só felicidade, por mais que batalhasse muito contra o alto número de medicamentos e tratamentos para tentar combater essa síndrome que cada vez mais limitava sua qualidade de vida. Uma de suas válvulas de escape era assistir a todos os jogos do Internacional, seu time do coração. A única forma de resolver seu problema era através de um transplante de pulmão. Inscreveu-se na lista de doação, mas, infelizmente aos 20 anos faleceu. De um discurso emocionado de sua mãe onde ela comentou que este ponto poderia ter se transformado numa vírgula caso tivessem encontrado um doador surgiu uma ideia de seus amigos e colegas. Como transformar pontos em vírgulas. Com isto montaram uma ONG cujo objetivo é conscientizar a população para a doação de órgãos. Diversas iniciativas começaram a ser tomadas. No aniversário de sua morte conseguiram que o estádio beira-rio se colorisse de roxo cor representativa da fibrose cística. Periodicamente são realizadas outros eventos e iniciativas, Você soube do trabalho que os jovens colegas de Bernardo estão realizando e resolveu auxiliar. Como todas as organizações, uma ONG também necessita de Visão, Valores e Missão. Você se comprometeu com esta tarefa. Qual a visão, valores e missão que você sugere?

(VALOR: 2,00 ponto(s))

MISSÃO: Ser a Ong que mais transforma vidas
através da conscientização da doação de órgãos.

VISÃO: Estar nos grandes eventos fazendo o
trabalho de conscientização

VALORES: Respeitar e ter empatia por aqueles
que necessitam de doação de órgãos



Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olívio Mallmann



2072502300108604100

- 4) O que caracteriza uma vantagem competitiva sustentável? De um exemplo de sua área de atuação

(VALOR: 2,00 ponto(s))

Tenho como exemplo da minha área de atuação o Banco do Brasil. O Banco do Brasil tem uma estratégia de crescimento sustentável na qual o foco principal é estar sempre criando novos produtos para não haver dependência de um único produto. Por ser uma S.A que busca não só aumentar os tangíveis mais também aumentar os intangíveis.



1082502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Estratégia corporativa e de negócios

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 29/06/2023

Professor: Dorval Olívio Mallmann



2082502300108605100

- 5) Os olhos atentos de Maya vigiam o espaço aéreo do Aeroporto Internacional Tancredo Neves, na região metropolitana de Belo Horizonte. Treinada para afugentar e capturar aves que entrem numa região dominada por aviões, essa gavião-asa-de-telha é uma das cinco aves que fazem parte do Programa de Gerenciamento do Risco da Fauna do aeroporto. Também cumprem expediente por ali os machos Hórus e Hell e a fêmea Kira, além do Raul, um gavião-de-cauda-branca. Os cinco animais de rapina são acompanhados de perto por três biólogos, um veterinário e dois técnicos da Bicho do Mato, empresa especializada na área. Essa é a equipe que traz a falcoaria – uma mistura de esporte, manifestação cultural e arte milenar – para a segurança do aeroporto mineiro. Além de Belo Horizonte, a falcoaria também é utilizada nos aeroportos de Guarulhos, Viracopos e Galeão.

A Falcoaria, uma prática antiga de criação e treinamento de aves de rapina para caça é um misto de hobby e negócio. Como qualquer atividade de negócios a cadeia de valor de Porter se aplica à atividade. Esta ferramenta divide as atividades da seguinte forma

As atividades primárias: Logística interna, operações, logística externa, marketing e vendas e serviços.

Atividades de apoio: Infraestrutura, gestão de RH, desenvolvimento de tecnologia, aquisições.

Analisando uma falcoaria como você utilizaria o modelo? O que pode ser gerador de ponto fraco ou de ponto forte? Como é possível obter uma vantagem competitiva sustentável?

Observação (Você não precisa citar a atividade específica em cada uma das áreas, mas apenas as características que deve possuir.)

(VALOR: 2,00 ponto(s))

Analisando o Modelo Alameda que os pontos fortes estão na necessidade da existência deste tipo de serviço, é claro que por ser uma empresa demanda funcionários, folha de pagamento, insumos e assim por diante. É possível obter uma vantagem competitiva sustentável através de ações otimizadas, nos processos, no marketing, no financeiro e no aprendizado.



1092502300108603871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves**Documento:** 071.716.429-25**Curso:** Mba em Gerenciamento De Projetos**Turma:** ISA32369-MGPJ18**Disciplina:** Estratégia corporativa e de negócios**Avaliação:** 1ª Chamada**Data:** 29/06/2023**Professor:** Dorval Olívio Mallmann

5)



2092502300108605100

