

Empreendedorismo-UNIESP-20201

Empreendedorismo-UNIESP-20201 / Atividades Avaliativas

Iniciado em	sábado, 13 Jun 2020, 15:10
Estado	Finalizada
Concluída em	sábado, 13 Jun 2020, 16:10
Tempo empregado	59 minutos 48 segundos
Acertos	7,0/12,0
Nota	3,5 de um máximo de 6,0(58%)

Questão **1**
Completo
Atingiu 1,0 de 1,0

Em um plano de negócios as seções de Capa, Sumário e Sumário Executivo são os primeiros itens do documento. Assim como num trabalho acadêmico ou em um livro, os itens iniciais possuem um papel a cumprir na totalidade do documento. Analise atentamente as afirmações abaixo sobre esses itens introdutórios e indique a que representa uma afirmação **VERDADEIRA**:

- Escolha uma:
- ☐ a. O sumário apresenta a somatória dos valores empregados na criação do projeto, apresentando um resumo do orçamento empregado.
 - ☐ b. Essa seção é a capa do documento e deve contemplar apenas o título, nome da empresa e ano de criação do projeto.
 - ☐ c. A capa de um plano de negócio tem como objetivo informar ao público alvo os proprietários da empresa.
 - ☐ d. Por serem as seções introdutórias, geralmente a Capa, o Sumário e o Sumário Executivo são escritos apenas no final, por isso, não são itens cruciais para o documento.
 - ☒ e. O sumário executivo deve abordar o conceito do negócio, dados que sustentam a oportunidade do empreendimento, como a oportunidade será alcançada pela empresa, deve atrair a atenção do leitor para o restante do plano de negócio.

Questão **2**
Completo
Atingiu 0,0 de 1,0

Os empreendedores necessitam desenvolver condições de realizar um processo de identificação e avaliação de oportunidades adequado. Sobre esse processo, analise as afirmações abaixo:

- I – É necessário avaliar qual é o valor real da oportunidade e seu valor percebido, bem como quais são seus riscos e possibilidades de retorno.
- II - Este momento é dedicado para que o empreendedor desenvolva a lista de colaboradores que deverá ser contratada para levar o projeto a cabo.
- III - É necessário avaliar a adequação ao perfil do empreendedor e seu momento atual, bem como a quais vantagens essa oportunidade pode trazer e demandará em um ambiente competitivo.
- IV - Nem toda oportunidade deve ser cuidadosamente avaliada, pois este é um trabalho bastante oneroso.

É **CORRETO** o que se afirma apenas em:

- Escolha uma:
- ☐ a. III e IV.
 - ☐ b. I e III.

- ☐ c. I e IV.
- ☐ d. II e III.
- ☒ e. I, II e III.

Questão **3**

Completo

Atingiu 1,0 de 1,0

Acerca da estrutura de custos de uma organização, analise as asserções que se seguem assim como a relação proposta entre elas:

I. Os modelos de negócio podem ser orientados para os custos, quando há o foco na produtividade e na qualidade dos produtos entregues.

PORQUE

II. Os modelos de negócio podem ser orientados para o valor, quando há o foco na oferta de um produto com o menor preço possível, atingindo um público sensível a preços.

Escolha uma:

- ☐ a. A asserção I é uma proposição falsa e a II é uma proposição verdadeira.
- ☐ b. As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa da I.
- ☒ c. As asserções I e II são proposições falsas.
- ☐ d. A asserção I é uma proposição verdadeira e a II é uma proposição falsa.
- ☐ e. As asserções I e II são proposições verdadeiras e a II é uma justificativa da I.

Questão **4**

Completo

Atingiu 1,0 de 1,0

O Business Model Canvas é um modelo constituído de vários módulos ou blocos. Dentre eles está o bloco de canais. Analise atentamente as afirmações abaixo sobre o módulo de canais, suas funções e finalidades:

I. É neste quadrante que devemos analisar e definir como comunicar e atingir o segmento de clientes para entregar a proposta de valor.

II. Os canais compreendem exclusivamente a forma como o produto é distribuído, representando as interfaces que as empresas possuem com os seus consumidores e desempenhando um papel secundário na experiência do consumidor em comparação com o bloco de relacionamento.

III. Os canais podem ser diretos, como é o caso da força de vendas ou de vendas na internet, ou indiretos, nos casos de lojas próprias, lojas de parceiros e atacadistas.

É **CORRETO** apenas o que se afirma em:

Escolha uma:

- ☐ a. III.
- ☐ b. II e III.
- ☐ c. I e II.
- ☒ d. I e III.
- ☐ e. I, II e III.

Questão **5**

Segundo a pesquisa Endeavor de 2016, os desafios dos empreendedores brasileiros são muitos. No que diz

Completo
Atingiu 1,0 de 1,0

respeito à Inovação, constituem desafios:

Escolha uma:

- ☒ a. A pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e serviços, a implementação de uma cultura de inovação e a proteção das inovações.
- ☐ b. Falhas na implementação da estratégia, gestão e desdobramentos de metas.
- ☐ c. A captação recursos públicos, a falta de garantias para a tomada de crédito; a atratividade para os investidores, o contato com eles e a definição da melhor forma de captar recursos.
- ☐ d. Os problemas com familiares nos negócios, a sucessão de lideranças, os conflitos com sócios, acordos de acionistas e investidores e a formação e gestão de conselhos.
- ☐ e. A dificuldade na expansão e estratégia de crescimento, a abertura para novos produtos e segmentos e a falta de foco e visão de médio a longo prazo.

Questão **6**
Completo
Atingiu 0,0 de 1,0

Analise as afirmações a seguir sobre um plano de negócio:

- I. O plano de negócio é um documento no qual o empreendedor descreve os elementos externos e internos que envolvem o início do seu novo negócio para posteriormente realizar exclusivamente o plano financeiro que lhe dirá se o negócio é viável ou não.
- II. O plano de negócio não tem como objetivo apenas testar a viabilidade de um conceito de negócio, mas também de orientar o desenvolvimento das operações e da estratégia desse negócio, viabilizar a captação de recursos financeiros, transmitir credibilidade e desenvolver a equipe de gestão.
- III. O plano de negócio pode ser realizado para empresas nascentes e também para avaliar novos investimentos ou mudanças estratégicas em empreendimentos já existentes.

É **CORRETO** apenas o que se afirma em:

Escolha uma:

- ☐ a. II.
- ☐ b. I.
- ☒ c. I e II.
- ☐ d. II e III.
- ☐ e. III.

Questão **7**
Completo
Atingiu 1,0 de 1,0

Para se identificar as atividades chave de um negócio, algumas perguntas podem ser feitas. Analise abaixo as perguntas apresentadas:

- I. Quais atividades chave nossa proposta de valor demanda?
- II. Quais atividades chave nossos canais de distribuição demandam?
- III. Quais atividades chave nosso relacionamento com os consumidores demanda?
- IV. Quais atividades chave nossas fontes de receita demanda?

São perguntas recomendadas para identificar as atividades chave de um negócio, apenas as apresentadas nas afirmações:

Escolha uma:

- ☐ a. I, III e IV.
- ☒ b. I, II, III e IV.
- ☐ c. I, II e III.
- ☐ d. III e IV.
- ☐ e. II, III e IV.

Questão **8**

Completo

Atingiu 1,0 de 1,0

Analise as afirmações a seguir sobre a origem do empreendedorismo e sua presença nos dias atuais:

I. A partir do século XX o empreendedor passa a ser entendido também como inovador.

II. Pode-se dizer que o empreendedorismo ganha um impulso com a rapidez com a qual as mudanças tecnológicas ocorrem atualmente.

III. Por mais que o empreendedor desenvolva nova soluções, ele não possui influência no desenvolvimento econômico e social, uma vez que não gera riquezas para a sociedade com suas inovações.

É **CORRETO** o que se afirma apenas em:

Escolha uma:

- ☒ a. I e II.
- ☐ b. II.
- ☐ c. II e III.
- ☐ d. I.
- ☐ e. III.

Questão **9**

Completo

Atingiu 0,0 de 1,0

Segundo dados do Sebrae de 2016, no Brasil, a taxa de sobrevivência das empresas com até 2 anos de existência chegou a 77% em 2014, entretanto, estima-se que com a crise econômica pela qual o país passou nos últimos anos, essa taxa cairá para valores inferiores a 70%. Por isso, o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) aponta fatores determinantes para evitar o fechamento de empresas com menos de 2 anos de atuação. Sobre esses fatores, analise as afirmações abaixo e classifique-as como verdadeiras (V) ou falsas (F):

() Empresas de determinados segmentos de atuação tendem a fechar antes dos 2 anos de atuação.

() Um planejamento inadequado para a abertura do negócio é um fator relevante para que empresas fechem antes dos 2 anos de atuação.

() Fatores relacionados à gestão do negócio podem fazer com que uma empresa feche antes do seu segundo aniversário.

() Empresas que ofertam serviços tendem a fechar antes de empresas que ofertam produtos e assim, tendem a fechar antes dos 2 anos.

() O histórico do empresário, sua experiência, capacitação e motivação para abertura do negócio podem ser um fator determinante para que a empresa ultrapasse os 2 anos de atuação.

A alternativa que apresenta a sequência correta (de cima para baixa) do julgamento das assertivas é:

Escolha uma:

- ☒ a. V – V – F – F - V.
- ☐ b. F – V – V – F - V.
- ☐ c. F – V – F – F - V.

- ☐ d. F – F – V – V - F.
- ☐ e. V – F – V – F - F.

Questão **10**

Completo

Atingiu 0,0 de 1,0

Analise as afirmações a seguir sobre os perfis empreendedores:

- I. O empreendedorismo empresarial, ao abrir uma empresa, é apenas uma das formas de se empreender.
- II. Pesquisadores, funcionários públicos, políticos, artistas e funcionários de uma empresa podem também ser considerados empreendedores.
- III. Alguém que compra uma empresa e apenas a gerencie sem introduzir alguma inovação não deve ser considerado empreendedor.

É **CORRETO** o que se afirma apenas em:

Escolha uma:

- ☐ a. I e III.
- ☐ b. III.
- ☐ c. II e III.
- ☐ d. I, II e III.
- ☒ e. I e II.

Questão **11**

Completo

Atingiu 0,0 de 1,0

As afirmações abaixo dizem respeito ao modelo de negócios e o modelo do Business Model Canvas. Analise atentamente cada uma delas e julgue-as como verdadeiras (V) ou falsas (F):

- () O segmento de clientes representa uma previsão de quantos funcionários o empreendimento irá necessitar para atender os seus clientes.
- () O Business Model Canvas é uma estrutura composta por 9 blocos que abrangem as 4 principais áreas de um negócio: os clientes, a oferta, a infraestrutura e a viabilidade financeira.
- () O Business Model Canvas foi desenvolvido para simplificar o conceito de modelo de negócio e apresentar de maneira visual, em linguagem simples e de fácil manipulação a lógica de como uma empresa pretende ganhar dinheiro.
- () O modelo de negócio tem como propósito descrever o racional de como uma organização cria, entrega e captura valor.

Se considerarmos a ordem de cima para baixo das afirmações apresentadas, a sequência **CORRETA** é:

Escolha uma:

- ☐ a. F – V – V – F.
- ☐ b. V – F – V – V.
- ☐ c. V – F – F – V.
- ☒ d. V – V – F – V.
- ☐ e. V – F – V – F.

Questão **12**
Completo
Atingiu 1,0 de 1,0

Segundo a definição de Hisrich e Peters (2004, p.29): “Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal”.

De acordo com os autores, é **CORRETO** afirmar que:

Escolha uma:

- ☒ a. O empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo de valor tanto para o empreendedor quanto para o público que se pretende atingir.
- ☐ b. Assumir riscos sem recompensas em troca é uma regra da atividade empreendedora.
- ☐ c. Empreendedores são ex-empresários que buscam colocar em prática seu conhecimento e experiência acumulados em um novo negócio.
- ☐ d. O empreendedorismo é algo subjetivo que não pode ser aprendido ou desenvolvido, é algo com que a pessoa nasce, como que um dom.
- ☐ e. Apesar de não ser uma prática simples, o único risco que os empreendedores enfrentam são os riscos financeiros.

Terminar revisão