

P2 – EMPREENDEDORISMO

- 1) Qual o segredo para uma empresa inovadora ter sucesso? Basta uma boa ideia? Justifique sua resposta
- 2) O plano de negócios, mais do que um documento de elaboração das ações de implementação de um novo empreendimento, serve como documento que estabelece o relacionamento entre empreendedores e investidores. O conhecimento de características dos atores envolvidos nessa relação interfere diretamente na elaboração do plano de negócios.
Considerando os papéis do empreendedor, do investidor e de conceitos de fatores envolvidos na elaboração do plano de negócios, assinale a opção correta.
 - a) O verdadeiro empreendedor cria um negócio diante de uma oportunidade e procura, o mais breve possível, vendê-lo para um grupo de investidores.
 - b) Investidores inteligentes consideram, ao analisar onde investir, que projeções financeiras mês a mês para um período maior que um ano constituem um dos fatores que garante o sucesso de um novo empreendimento
 - c) O empreendedor é uma pessoa à procura de riscos, que diante de uma nova oportunidade de empreendimento transfere todos os riscos para si.
 - d) As pessoas, as oportunidades, o contexto e as possibilidades de riscos e recompensas são quatro fatores fundamentais, que devem ser considerados para o sucesso de um novo empreendimento.
 - e) Um plano de negócios deve ser criado seguindo uma fórmula de sucesso preestabelecida apresentada em livros da área administração e implementada em aplicativos.
- 3) Analise as afirmativas a respeito da atividade empreendedora no Brasil.
 - I. A elevada burocracia para iniciar um novo negócio e a alta carga tributária são aspectos inibidores da atividade empreendedora no Brasil.
 - II. A característica pouco inovadora dos negócios novos no Brasil é marcante, o que constitui um dos entraves para sua entrada nos mercados internacionais.
 - III. O perfil da maioria dos empreendimentos iniciais ainda se concentra nas atividades relacionadas aos serviços prestados aos consumidores.

Está(ão) correta(s) a(s) seguinte(s) afirmativa(s):

 - a) II, apenas.
 - b) I e II, apenas.
 - c) I e III, apenas
 - d) II e III, apenas.
 - e) I, II e III.
- 4) O plano de negócios é uma ferramenta indispensável no planejamento de uma empresa. Embora não exista uma estrutura rígida e específica para escrevê-lo, pois cada negócio tem suas particularidades, existem etapas comuns em todos eles. Cite essas etapas.
- 5) Escolha uma das etapas do plano de negócios e:
 - a) Explique qual o objetivo da etapa.
 - b) Liste documentos que você geraria para apoio à etapa escolhida e justifique a sua escolha.

- 6) Suponha que você esteja criando um negócio. Verifique na lista abaixo as atividades que você desenvolveria.

Somente para as atividades escolhidas, estabeleça a ordem em que elas serão realizadas.

OBS: a atividade que recebe a ordem 1 será a primeira a ser realizada e assim sucessivamente.

| Atividades | Ordem |
|---|-------|
| Implementaria o mais rápido possível o negócio, usando minhas economias e da família e também as dos meus eventuais sócios, pois não se pode perder tempo com análises muito detalhadas nestes casos. | X |
| Desenvolveria um plano de negócios para ter certeza da viabilidade do negócio, mesmo que isto me custasse certo investimento e atrasasse o início do negócio. | 2 |
| Faria uma análise da oportunidade rapidamente, buscando informações acerca do setor e do negócio, para saber se devo seguir em frente com o projeto ou não. | 1 |
| Iria atrás de investimento junto a bancos comerciais, pois é a melhor alternativa para se conseguir recursos para começar um negócio no Brasil. | 3 |
| Tentaria alocar meus recursos e arrumar recursos da família e amigos ou achar um sócio capitalista para iniciar o projeto. | X |
| Convidaria um amigo que gostasse do que eu gosto e entendesse dos assuntos que domino para ser sócio, pois sabemos que os sócios devem ser pessoas em quem confiamos. | X |
| Depois de ter definido claramente o que seria o negócio, ter feito um planejamento, e conseguido os recursos necessários, eu procuraria formar uma equipe inicial composta de pessoas que conheçam assuntos que eu não domino para administrar algumas áreas críticas do negócio. | 4 |
| Começaria o negócio sozinho, pois no início sócio só atrapalha e pode até “roubar” minha ideia. | X |
| Conversaria sobre minha ideia com amigos e pessoas nas quais confio antes de partir para uma análise mais detalhada. | X |

- 7) Oportunidades de negócio podem ser encontradas por toda parte e sob as mais diversas formas. Para identificá-las, o empreendedor precisa ter predisposição e criatividade. Além disso, precisa conhecer os negócios e o estilo de vida de seus clientes.

Com relação ao empreendedorismo, avalie as seguintes afirmações.

- I. Todo negócio deve atender às necessidades de clientes, mediante a oferta de algum produto ou serviço, pelo qual eles estão dispostos a pagar
- II. O caminho principal para identificar oportunidades de negócio é pesquisar sobre as necessidades de potenciais clientes que não estão sendo satisfeitas e desenvolver produtos ou serviços para satisfazê-las a um custo compatível com o valor que os clientes estejam dispostos a pagar.
- III. O levantamento de oportunidades que já foram atendidas é o caminho mais usado pelos empreendedores e normalmente gera boas oportunidades de negócios.
- IV. O candidato a empreendedor bem-sucedido é aquele que não se cansa de observar os negócios ao seu redor, na constante procura de novas ideias e oportunidades.

É correto apenas o que se afirma em:

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

- 8) *O plano de negócios é um exercício de planejamento da criação de um empreendimento. Para ter validade, deve ser desenvolvido em bases realistas. Um plano de negócios bem feito deverá estar em condições de ser implantado, de se transformar em uma “empresa incubada”, de sensibilizar parceiros e investidores. Há mais de um caminho para se chegar ao mesmo objetivo e mais de uma solução para resolver os diferentes problemas. É melhor fazer uma escolha que garanta sucesso a longo prazo que escolher a solução mais imediatista de sucesso aparente. O plano de negócios pode também conduzir à conclusão de que o empreendimento deva ser adiado ou suspenso por apresentar alta probabilidade de fracasso. O plano de negócios contém os principais pontos de cunho gerencial a serem considerados na criação de um empreendimento:*

DOLABELA, F. O segredo de Luísa – uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 1 ed. São Paulo: Sextante, 2008, cap. II (adaptado).

A partir das informações do texto, conclui-se que, ao elaborar um plano de negócios, o empreendedor deve considerar que:

- a) O planejamento das necessidades de recursos humanos para o primeiro ano de funcionamento do negócio é suficiente para atender a estratégia de aumento de participação de mercado.
 - b) A análise estratégica de oportunidades e ameaças será útil para a formulação de estratégias de crescimento a partir do terceiro ano de funcionamento do negócio.
 - c) As estratégias iniciais definidas para produto, preço, distribuição e comunicação são suficientes para futura diversificação de mercado.
 - d) A escala de operação estabelecida e os recursos necessários identificados no projeto inicial serão suficientes para atender a demanda de um mercado em expansão.
 - e) **Objetivos, estratégias e metas estabelecidas no projeto inicial terão que ser flexíveis, para que possam adequar-se à dinâmica ambiental.**
- 9) Oportunidades de negócio podem ser encontradas por toda parte e sob as mais diversas formas. Para identificá-las, o empreendedor precisa ter predisposição e criatividade. Além disso, precisa conhecer os negócios e o estilo de vida de seus clientes. Com relação ao empreendedorismo, avalie as seguintes afirmações.
- I. Todo negócio deve atender às necessidades de clientes, mediante a oferta de algum produto ou serviço, pelo qual eles estão dispostos a pagar.
 - II. O caminho principal para identificar oportunidades de negócio é pesquisar sobre as necessidades de potenciais clientes que não estão sendo satisfeitas e desenvolver produtos ou serviços para satisfazê-las a um custo compatível com o valor que os clientes estejam dispostos a pagar.
 - III. O levantamento de oportunidades que já foram atendidas é o caminho mais usado pelos empreendedores e normalmente gera boas oportunidades de negócios.
 - IV. O candidato a empreendedor bem-sucedido é aquele que não se cansa de observar os negócios ao seu redor, na constante procura de novas ideias e oportunidades.

É correto apenas o que se afirma em:

- a) I e III.
 - b) II e IV.
 - c) III e IV
 - d) I, II e III.
 - e) **I, II e IV.**
- 10) Justifique o segundo parágrafo do texto abaixo, extraído da Revista Brasileira de Computação – 3/2012.
- “No Mato Grosso do Sul, empreendedores têm encontrado o apoio necessário para desenvolver os seus projetos de startups.*
- Atualmente são cerca de 50 startups espalhadas nos cinco municípios onde temos representações (Campo Grande, Três Lagoas, Aquidauana, Corumbá e Dourados). Cerca de 18% desses startups são da área da educação, desenvolvendo desde sistemas para gerenciamento de escolas a portais de educação a distância. Porém, temos startups de áreas bem específicas, como é o caso do INFOSAN, que atua com soluções web focadas na sustentabilidade e preservação do meio ambiente”, destaca.*
- [...] Segundo Guilherme Junqueira, três agentes são fundamentais para que as ideias possam ser levadas adiante.*
- “Para a criação de um ambiente de inovação em qualquer lugar no mundo, precisamos de uma interação mútua entre governo, mercado e universidade”, exalta.”*