

P1 – EMPREENDEDORISMO

- 1) Justifique a seguinte afirmativa: “De um lado, a elevada mortalidade de empresas pode significar dinamismo da economia, um alto nível de inovação. Por outro lado, pode denotar alguma disfunção no ambiente de negócios.”
- 2) Dentre as fontes de oportunidades abaixo, escolha uma e dê um exemplo de negócio para ela:
 - Novo negócio baseado em novo conceito
 - Novo negócio com base em conceito existente
 - Necessidades dos consumidores
 - Aperfeiçoamento de negócio
 - Exploração de hobbies
 - Derivação da ocupação
 - Observação de tendências
- 3) Identifique um ponto positivo e um ponto negativo para cada uma das situações abaixo:
 - a) Na compra de um negócio existente
 - b) Na compra de uma franquia
- 4) Na elaboração do plano de negócios, devemos sempre estabelecer metas arrojadas, de preferência maiores que aquelas esperadas nos cenários mais favoráveis, a fim de que possam estimular o empreendedor a obter o melhor resultado possível. () Certo () Errado
- 5) O empreendedorismo pressupõe a construção de um Plano de Negócio. Sobre o assunto, preencha os espaços vazios na frase abaixo:

O Plano de Negócio é um documento _____ contendo uma _____, onde contempla a descrição dos bens ou serviços da empresa, através de _____, _____ e _____ da direção para alcançar _____ da empresa.

A sequência **CORRETA** das respostas dadas acima é:

 - a) Formal, declaração de missão, uma análise de mercado, projeções financeiras, uma descrição das estratégias, os objetivos.
 - b) Informal, declaração de missão, uma análise de mercado, balanço financeiro, um estudo de cenários, as metas.
 - c) Formal, declaração de valores, uma análise de mercado, balanço patrimonial, uma visão de futuro, os objetivos.
 - d) Formal, declaração de missão, uma análise interna da empresa (pontos fortes e fracos), uma visão de futuro, uma descrição das estratégias, as metas.
- 6) No que se refere ao papel dos empreendedores no ambiente de negócios, assinale a opção correta.
 - a) O empreendedor é o responsável por dar início a novos negócios, sendo essa sua principal função.
 - b) Empreendedores são capazes de gerar iniciativas modificadoras no ambiente social em que se inserem.
 - c) Cabe aos empreendedores gerar novas tecnologias que serão exploradas no futuro
 - d) O empreendedor deve concentrar sua atenção em problemas atuais, e seu papel deve ser o de melhorar o dia a dia dos consumidores
- 7) Antes de iniciar um negócio, é preciso que o empreendedor reflita sobre suas competências e seu projeto de vida pessoal, levando em consideração as consequências de se transformar em um proprietário de empresa. Se essa reflexão for positiva, o próximo passo será descobrir uma oportunidade de negócio.

Para tal, será necessário, primeiro, desenvolver uma ideia. Especialmente nesse ponto, avaliar o potencial da ideia é importante. Logo, se alguém tem interesse em criar um negócio, deve monitorar o ambiente à sua volta em busca de problemas, faltas, serviços malfeitos ou até exemplos de sucesso que não conseguem atender à demanda. Deve, também, identificar uma área de negócios em que se sinta confortável.

P1 – EMPREENDEDORISMO

A partir dessas ideias sobre empreendedorismo, avalie as afirmações seguintes.

- I. A oportunidade deve ajustar-se ao mercado.
- II. Uma ideia não é necessariamente uma oportunidade.
- III. Um empreendedor, ao utilizar sua habilidade, dá forma a uma oportunidade que outros não identificaram, ou identificaram cedo ou tarde demais.

É correto afirmar que:

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

8) Com base no estudo de caso abaixo, responda:

Señorita Maria, uma concessionária da marca Seat que conta também com uma oficina mecânica, foi criada em Berlim. Sua identidade visual é o vermelho vivo, a mesma cor do símbolo do beijo, que está no logotipo que pode ser encontrado em vários locais da empresa. Nessa empresa trabalham apenas mulheres (eram 10 no meio de 2010), que estudaram administração de empresas ou mecânica e que tinham interesse em vender carros para mulheres em um ambiente feminino. A empresa identificou que mulheres preferem comprar de mulheres para não se sentirem enganadas. Porém, originalmente, a ideia era atrair clientes do sexo masculino, com uma agência só de mulheres, mas isso não aconteceu.

Atualmente, as mulheres são responsáveis por metade das vendas. Os clientes masculinos não parecem intimidados dentro do ambiente. “É mais agradável ser atendido por mulheres, e se elas são qualificadas, tanto melhor”, diz um deles.

Maria Ekner, a gerente da empresa, teve a ideia quando estava na universidade. Seu bisavô e avô foram empresários no mesmo ramo de negócios, e seu pai ainda é. Queria ser enfermeira, mas depois de conversar com funcionários da agência de seu pai em Berlim, decidiu seguir a tradição familiar, porém por conta própria, sem trabalhar para ele. A empresa nasceu no final de 2009, com o nome em espanhol – Señorita Maria. “É mais atraente, não?”, pergunta ela.

Não se vê na oficina uma única mancha de óleo no piso. As ferramentas parecem de mostruário, de tão limpas que estão. Segundo a gerente, as mulheres têm mais confiança nas vendedoras e os homens as encaram com respeito.

- a) Que fatores foram determinantes na decisão de criar a empresa?
- b) Identifique a estratégia competitiva de Porter adotada pela empresa.
- c) Inicialmente com base nas informações disponíveis nesse estudo de caso, faça uma análise SWOT da empresa.
- d) O que se aprende sobre empreendedorismo com esse caso?
- e) Se você pretendesse entrar nesse mercado, como concorreria com a Señorita Maria?

P1 – EMPREENDEDORISMO

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5) A
- 6) B
- 7) C
- 8)