

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA LESTE

FERNANDA PINHEIRO REIS

RA:1110481823022

EMPREENDEDORISMO:

QUESTÕES RESOLVIDAS

São Paulo – SP

2019

QUESTÕES

1)    O que vem a ser Empreendedorismo?

R: disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos. A palavra é também muitas vezes definida como a habilidade em criar e implementar mudanças, inovações e melhorias a um mercado ou negócio.

2)   Quais são as características de um empreendedor?

R: criatividade, otimismo, autoconfiança, adaptação, resiliência, iniciativa, solução de problemas, ansiedade e riscos, desejo de protagonismo e visão estratégica.

3)    O que vem a ser empresa?

R: atividade econômica organizada de produção e circulação de bens e serviços para o mercado, exercida pelo empresário, em caráter profissional, através de um complexo de bens.

4)    Quais são as 5(cinco) grandes atividades de uma empresa que quando ela cresce viram Áreas?

R: Industrial, Comercial e Prestação de serviços.

5)    O que vem a ser Canvas do Modelo de Negócios? Explique passo a passo cada item.

R: O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos, são eles:  
-Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;  
-Segmento de clientes: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;  
-Canais: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;  
-Relacionamento com clientes: como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;  
-Atividade-chave: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;  
-Recursos principais: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;  
-Parcerias principais: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;  
-Fontes de receita: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.  
-Estrutura de custos: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

6)    Design Thinking? O que é? Como é? E para que serve?

R: O Design Thinking é uma abordagem que permite revolucionar a maneira de encontrar soluções inovadoras para os problemas e desafios das organizações, empresas, governo e sociedade, focadas nas necessidades reais do mercado e sobretudo nas pessoas.

7)    O que vem a ser inovação? Formas de inovar?

R: Inovação é uma palavra que deriva de innovatio, termo latino que representa uma criação que não tem equivalente em padrões anteriores.  
No mundo corporativo, porém, o conceito vai um pouco além disso. Porque também é possível inovar modificando e renovando antigos costumes, não apenas criando uma novidade do zero.

    - Inovação em produto: é quando uma empresa lança um produto novo, ou então melhora tanto a experiência do consumidor que provoca um grande efeito no mercado.  
- Inovação em serviço: É a mesma lógica da inovação em produto, pois é possível inovar oferecendo um serviço novo ou melhorando um já existente.  
- Modelo de negócio: é uma tela onde são resumidas as principais informações sobre o negócio: parcerias, atividades, recursos, relação com clientes, canais, segmentos de mercado, custos, fontes de rendimento e, claro, proposta de valor. A inovação em um modelo de negócio ocorre quando uma empresa cria uma lógica de funcionamento que nunca foi usada.  
- Inovação em processo: é quando a empresa cria um novo método para algum processo operacional essencial para o negócio.  
- Inovação organizacional: a inovação organizacional geralmente envolve grandes mudanças na maneira como a empresa está organizada.  
- Inovação na comunicação: a empresa inova na maneira como se comunica com o público, seja nas plataformas utilizadas ou no conteúdo.  
- Inovação em marketing: a inovação em marketing pode estar no preço, no posicionamento no mercado, na embalagem ou na distribuição do produto.

8)    Ponto de equilíbrio  ou Break –even?

R:O ponto de equilíbrio é o valor exato no balanço financeiro de uma empresa onde o montante da receita cobre os custos fixos e variáveis. Em inglês, este valor é conhecido como break even point. Ao se calcular o ponto de equilíbrio/ break even, o empresário terá em mão o valor exato do montante de receita que ele precisará atingir para cobrir o total de custos incorridos na produção e comercialização dos seus produtos e serviços.

9)    Pitch?

R:Pitch é uma apresentação rápida de um produto ou um negócio, com a intenção de “vender” a ideia para investidores, clientes, sócios ou parceiros.  
Em eventos de empreendedorismo, é comum haver uma área para apresentações de pitch, que conectam startups e investidores para tirar boas ideias do papel.

10)     Tributos?

R:Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

11)     ROI – Retorno sobre o investimento?

R: A métrica do ROI mostra, por meio de uma taxa de retorno, quanto um investidor ganhou (ou perdeu) em relação ao valor aplicado em um determinado investimento, dando ao mesmo tempo uma análise sobre o que aconteceu e uma perspectiva sobre o futuro do mesmo.  
O ROI é um parâmetro que serve para analisar o retorno sobre qualquer tipo de investimento – seja um projeto de pesquisa tecnológica, uma campanha de marketing, a compra de uma nova máquina ou a aquisição de um novo título de renda fixa para sua carteira de investimentos.

12)     Fórmula do ROI – saber explicar.

R:   
Cálculo de ROI

**ROI = (Retorno do Investimento – Custo do Investimento) / Custo do Investimento.**  
Imagine que o ganho da sua empresa tenha sido de 100 mil reais e o investimento inicial tenha sido de 10 mil. Utilizando a fórmula acima, temos:  
ROI = (100.000 – 10.000) / 10.000  
ROI = 9  
Nesse exemplo meramente ilustrativo, o retorno sobre o investimento foi de 9 vezes o investimento inicial.

13) Plano de Negócios – O que é? Para que serve? Como se elabora?

R: O plano serve como ferramenta de orientação na busca de informações detalhadas sobre o ramo, produtos e serviços que o empreendimento irá oferecer, bem como clientes, concorrentes, fornecedores, pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade da ideia e gestão da empresa.

14)     Como se deve elaborar um Plano de Marketing?

R:O plano de marketing é composto por três etapas:  
- Planejamento, que consiste na definição do negócio, feita após o estudo aprofundado do ambiente e de todas as informações relacionadas à empresa, compreendendo o público-alvo, posicionamento no mercado, metas e objetivos, conceitos da marca e estratégias de marketing.  
- Implementação das estratégias definidas na etapa anteriores, sendo a parte mais importante porque deve assegurar a execução das ações de forma segura para que os objetivos sejam atingidos. A implementação contém todas as ações a serem executadas, como serão feitas, quem as fará e o custo individual de cada ação.

- Avaliação, na qual a equipe de marketing avalia se as medidas colocadas em práticas estavam de acordo com as necessidades da empresa, quais foram os resultados positivos e negativos e como melhorá-los futuramente.

15)     Corte de Giro?

R:Serve para bancar a continuidade do funcionamento da sua empresa.

    O capital de giro garante a saúde financeira da sua empresa, proporcionando:  
Recursos de financiamento aos clientes (nas vendas à prazo);  
Mantendo os estoques;  
Assegurando o pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), bem como o pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

16)     Captação de recursos e formas de Captação de recursos?

R: Sabendo que recursos são essenciais, o grande desafio do empreendedor é encontrar o financiamento certo para o seu negócio.  
O primeiro passo é conhecer cada um deles, vamos então entender.  
1 Recursos Próprios, de Familiares e de Amigos que um empreendedor pode acessar. Quando falamos de recursos próprios, um termo associado a este tipo de recurso é “bootstrap”. Ele surgiu da alça das botas, algo que ajuda a calça-las, então literalmente é começar sem nenhuma ajuda. Duas táticas importantes para “captar” é criar uma reserva ao longo do tempo e continuar a trabalhar em outro emprego durante o desenvolvimento do negócio.Temos também os recursos de familiares e amigos, que também tem um termo popular para indica-lo, os 3Fs (friends, family and fools).  
Parecido com os recursos próprios, estes de amigos e familiares também possuem baixo custo e não possuem tanta burocracia. Eles são baseados em confiança e até por isso possuem um grande risco, o de gerar problemas de relacionamento.  
3. Recursos remunerados com Juros

   Bancos: Essa é a forma mais popular, antiga e simples de pedir recursos para o seu negócio. É também uma forma segura de financiamento e traz como vantagem a autonomia na gestão de recursos e do negócio, uma vez que o gerente não vai dar pitacos na sua operação, ou ainda, solicitar a participação acionária na empresa já que a remuneração do Banco são os juros que devem ser pagos.

   Microcrédito: Como comentamos, os bancos normalmente solicitam garantias e nem sempre os empreendedores as têm.

Microcrédito são empréstimos de pequeno valor e com uma burocracia menor, ajudando empreendedores que necessitam de recursos e que não tenham crédito bancário.

   Empréstimo peers to peers: Essa é uma nova modalidade de empréstimos que tem crescido no Brasil. Ela funciona juntando aqueles que precisam de recursos, como você, a pessoas que procuram fazer investimentos diretos.

   Recursos de Fomento: O governo sempre atuou na economia, e uma das formas de fazer isso é fomentando a atividade econômica. Os recursos de fomento são importantes fontes de recursos a custos mais barato do que o dinheiro vindo de bancos.

17)     Aceleradora?

R: Aceleradoras são empresas cujo objetivo principal é apoiar e investir no desenvolvimento e rápido crescimento de startups, ajudando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio (break even), fase em que elas conseguem pagar suas próprias contas com as receitas do negócio.

18)     Coworking?

R:Coworking é união de um grupo de pessoas que continuam trabalhando independentes umas das outras, mas compartilham valores e buscam a sinergia que acontece quando pessoas talentosas dividem o mesmo espaço, gerando um fluxo de troca de idéias e experiências.

19)     Crowdfunding?

R:arrecadar dinheiro na internet para projetos de: filantropia , ONGs, cultura, atletas, ativismo, games, pequenos negócios, entre outros.

20)     Crowdsourcing?

R:  Um conjunto de pessoas se reúne (não necessariamente fisicamente) para pesquisar e reunir recursos informacionais para algum projeto específico.

21)     Early stage?

R: O que para a gente diferencia uma Startup Seed (em estágio inicial) de uma Growth (em estágio de crescimento), é a existência de Product Market Fit (aderência, ajuste entre produto e mercado). Características comum de Product Market Fit são: usuários que usam o produto com frequência, receitas provenientes do produto, usuários satisfeitos, entre outros.

22)     Empreendedorismo corporativo ou intraempreendedorismo?

R:Corporativo: O empreendedor corporativo ou intraempreendedor é aquele que empreende e inova dentro de uma organização que não é de sua propriedade. ... “O empreendedorismo é o processo pelo qual se faz algo novo e algo diferente (inovador) com o objetivo de gerar riqueza para a sociedade.

23)     Empreendedorismo social?

R:empreendedorismo social é um termo que significa um negócio lucrativo e que ao mesmo tempo traz desenvolvimento para a sociedade. As empresas sociais, diferentes das ONGs ou de empresas comuns, utilizam mecanismos de mercado para, por meio da sua atividade principal, buscar soluções de problemas sociais.

24)     Incubadora?

R:Uma incubadora de empresas, ou apenas incubadora, é um projeto ou uma empresa que tem como objetivo a criação ou o desenvolvimento de pequenas empresas ou microempresas, apoiando-as nas primeiras etapas de suas vidas.

25) Análise de viabilidade do negócio?

R: A expectativa de retorno é variável dependendo do tipo de negócio.

Calcule os custos: Os custos também precisam ser avaliados, mas, ao contrário das receitas, cujo estudo basicamente é realizado por estimativas, é possível diminuir o grau de elasticidade nesse tipo de projeção. Isso porque existem os custos fixos e os variáveis, sendo os primeiros mais fáceis de serem avaliados. Por exemplo, é possível ter a certeza do quanto será pago com o aluguel, ou saber exatamente quantos profissionais serão necessários na empresa.

26)     Contrato social?

R:Costuma-se dizer que um contrato social é para uma pessoa jurídica o mesmo que uma certidão de nascimento é para uma pessoa física. O contrato social é um documento onde constam as regras e as condições sob as quais a empresa funcionará e onde estão estabelecidos os direitos e as obrigações para cada um dos proprietários que compõem a sociedade.

27)     Startups (não confundir com o MEI)?

R: Startup é um grupo de pessoas unidas para resolver um problema muito difícil, que buscam encontrar um modelo de negócio que seja escalável e repetível, mesmo em um ambiente de grande incerteza.

28)     Quais as diferenças entre MEI, EI, ME, EPP, GRANDE EMPRESA, EIRELI, LTDA E S.A.?

MEI: Sigla que significa Microempreendedor Individual, o MEI é aquela pessoa que trabalha autônoma e que fatura no máximo R$ 81 mil por ano, conforme novas regras válidas desde o início de 2018). A principal vantagem do MEI é o não pagamento de imposto em relação ao faturamento, pois um microempreendedor paga uma taxa fixa em torno de R$ 47,70. Para ser um MEI, você não pode ter participação em outra empresa como titular ou sócio.

EI: O empresário individual nada mais é do que uma Pessoa Física como titular da empresa, exercendo em nome próprio uma atividade empresarial. Ou seja, o Empresário Individual utiliza seu patrimônio pessoal como compromisso em caso de endividamento. Isso quer dizer que na falta de verba para o pagamento de uma dívida, a Justiça pode utilizar seus bens como carro, apartamento e outros como penhora.

ME: Ela estabelece que, nesse caso, a empresa não pode ter faturamento anual superior a R$ 360 mil. Após o cadastro realizado na Junta Comercial do seu estado, essa opção de empresa só permite que exista apenas um titular como sócio.

EPP: A principal diferença aqui diz respeito ao valor máximo de faturamento anual: R$ 3,6 milhões. De resto, suas características são bastante semelhantes às das MEs. Ambas podem, por exemplo, participar de licitações públicas e nenhuma delas têm a obrigatoriedade de contratar Jovem Aprendiz.

GRANDE EMPRESA: Considera-se de grande porte a sociedade que tiver, no exercício social anterior, ativo total superior a R$ 240.000.000,00 (duzentos e quarenta milhões de reais) ou receita bruta anual superior a R$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais).

EIRELI: Diferentemente do EI, neste caso, o empreendedor torna-se titular da totalidade do Capital Social integral. Em outras palavras, ele não responderá com seus bens pessoais caso a empresa tenha dívidas, porém o fará com o Capital Social que levantou. O ônus deste modelo? O capital mínimo é alto.

LTDA: A **sociedade empresarial de responsabilidade limitada** (Ltda.) é o modelo de pessoa jurídica mais comum no Brasil. Ele estabelece no contrato social quanto vale cada cota e a participação de cada sócio. Essa participação previamente acordada é que limita tanto o que o sócio irá lucrar como sua responsabilidade quanto a dívidas da empresa.

S.A: **Sociedade anônima**é um**modelo de companhia com fins lucrativos,** caracterizada por ter o seu capital financeiro dividido por ações. Os donos das ações são chamados de **acionistas** e, neste caso, a empresa deve ter sempre dois ou mais acionistas.

29)     VC (Venture Capital)?

É o Capital de Risco, uma atividade na qual investidores injetam capital em empresas em troca de uma participação societária. Assim, além de auxiliar com recursos, o investidor também participa da gestão da empresa.

30)     Aporte?

Aporte de capital é a contribuição financeira utilizada pelas empresas para um fim específico (como por exemplo uma contribuição realizada por um investidor-anjo visando o crescimento de uma empresa recém-criada).

31)     Customer development?

É uma metodologia criada para auxiliar StartUp's a realizarem o alinhamento entre o produto oferecido e o mercado disponível. Se baseia, simplificadamente, em considerar que as hipóteses levantadas para a criação de bons produtos não são válidas até serem testadas e comprovadas. Em etapas, se resume em: Custumer discovery (o problema existe e as pessoas querem a solução?); Custumer validation (há um número suficiente de pessoas dispostas a pagar pelo produto/serviço para gerar lucro?); Custumer Creation (a propagação do produto/serviço por meio de ações de marketing e vendas); Company Building (execução do projeto).

32)     Franquias?

É um negócio cujo modelo de operação é copiado e transferido para outro ponto comercial com autorização de quem detém os direitos e criou o modelo inicial.

33)     Funil de Vendas?

Também chamado de pipeline, é um modelo estratégico que mostra a jornada do cliente do primeiro contato com a empresa até a concretização da venda ou pós-venda. O termo "funil" representa o quão "pronto" o cliente está para comprar o produto/serviço.

34)     Google analytics?

É um sistema gratuito de monitoramento de tráfego que pode ser instalado em qualquer site, loja virtual ou blog, com o intuito de descobrir quantos usuários e de que modos eles se comportam ao navegar pelas páginas e seções de um site.

35)     Ano fiscal?

É o período de tempo em que uma empresa tem que fazer a demonstração de seus resultados contábeis e financeiros. O ano fiscal depende da empresa e pode ser diferente do ano convencional (começado em Janeiro e com fim em Dezembro).

36)     Cliente?

Alguém, não necessariamente uma única pessoa, que recorre a uma empresa ou similar para adquirir algo, seja um produto ou um serviço.

37)     Concorrência?

Em se tratando de empresas, concorrência são as empresas que vendem produtos/serviços de uma mesma classe, almejando os mesmos perfis de clientes.

38)     Balanço anual?

É a demonstração contábil destinada a evidenciar de modo qualitativo e quantitativo, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira de uma empresa.

39)     Investimento?

Investimento é uma aplicação de capital em alguma ação, produto, serviço ou empresa com a expectativa de um retorno futuro.

40)     Custos diretos?

É aquele que pode ser identificado e diretamente apropriado a cada tipo de obra a ser custeado, no momento de sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo.

41)     Custos indiretos?

Indireto é o custo que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Os custos indiretos são apropriados aos portadores finais mediante o emprego de critérios pré-determinados e vinculados a causas correlatas, como mão-de-obra indireta, rateada por horas/homem da mão de obra direta, gastos com energia, com base em horas/máquinas utilizadas, etc.

42)     Rentabilidade?

Rentabilidade é o retorno sobre o capital investido em determinado ativo financeiro. Ele pode ser dado através de taxa de juros prefixadas (os títulos públicos LTN e NTN-F, por exemplo), pós-fixadas (LFT, título indexado à taxa SELIC, CDBs, entre outros), mistas (poupança, que rende 0,5% a.m. + TR ou NTN-B, que rende em torno de 6% a.a. + IPCA) ou baseadas na valorização (como no caso das ações, que a diferença entre o preço de compra e o preço de venda determina a rentabilidade, podendo ser positiva .

43)     Royalties?

É o valor cobrado pela utilização do nome e estrutura de uma empresa para os seus franqueados.

Esse pagamento costuma ser feito mensalmente e corresponde a uma porcentagem do faturamento dessas franquias.

44)     Outsourcing?

É a expressão em inglês para o que conhecemos como terceirização.

Ou seja, é a ação na qual uma empresa é contratada para desenvolver uma área específica de outra empresa.

45)     Newsletter?

Boletim informativo comum em sites, que reúne e distribui posts e informações para os seus leitores e clientes.

46)     Mídia?

Consiste no conjunto dos diversos meios de comunicação, com a finalidade de transmitir informações e conteúdos variados. O universo midiático abrange uma série de diferentes plataformas que agem como meios para disseminar as informações, como os jornais, revistas, a televisão, o rádio e a internet.

47)     Marketing digital?

Elemento essencial para qualquer empresa, especialmente as que estão começando.

O marketing digital engloba as ações de comunicação e interação online de uma empresa com o seu público, seja através do mobile, da internet ou dos meios digitais.

48)     E-commerce?

Nome em inglês para “comércio eletrônico”, o e-commerce é uma palavra importante para empreendedores por ser uma das maneiras mais rentáveis de ter o próprio negócio.

Com ele é possível expor e vender os seus produtos por meio de dispositivos móveis e computadores, através de plataformas eletrônicas.

São verdadeiras lojas virtuais em que o consumidor pode comprar sem sequer sair de casa.

49)     Love Money?

O nome carinhoso se refere ao aporte captado por empreendedores com a ajuda das pessoas mais próximas: amigos ou familiares.

Nesse caso não há necessidade de um contrato ou uma avaliação objetiva dos riscos do negócio.

Tudo é baseado na base da confiança e crença no sucesso daquela empresa.

50)     Investidor-anjo?

São profissionais experientes que acreditam, e possuem capital disponível, para investir em empresas iniciantes.

Em troca eles recebem um percentual da empresa investida.

Além do dinheiro, esses investidores trazem toda a infraestrutura, orientação e contatos para fazer o negócio que investiram prosperar.

51)     Concorrência?

O termo concorrência é geralmente utilizado para designar o grau de competitividade ou de rivalidade existente entre empresas ou outras entidades que oferecem produtos ou serviços semelhantes (substitutos) e que competem entre si pelos mesmos mercados ou segmentos de mercado. Por vezes, o mesmo termo é também utilizado para designar o próprio grupo de empresas que atuam nos mesmos mercados com o mesmo tipo de produtos ou serviços, confundindo-se, neste caso, com o termo ‘concorrentes’. De acordo com a teoria económica, a existência de concorrência é imprescindível para promover a eficiência produtiva e a inovação nos produtos e serviços, podendo, por isso, ser considerado como um dos motores do crescimento e do desenvolvimento.

52)     Fornecedores?

Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

Cabe ainda destacar alguns conceitos estabelecidos a respeito de fornecedor, são eles: todo comerciante ou estabelecimento que abastece ou fornece habitualmente uma casa ou um outro estabelecimento dos gêneros e mercadorias necessárias ao seu consumo; ou fornecedor numa palavra é o fabricante, ou vendedor, ou prestador de serviços.