

UNIDADE 1

Pergunta 1

Leia o trecho a seguir:

“A empresa Atari criou um mercado gigante de videogames praticamente sozinha, inovando com o Pong ou com o Atari 2600, superaquecendo o mercado de videogames no início da década de 1980 e chegou a ter que enterrar milhares de fitas não vendidas e assumir o prejuízo. Quando o mercado se recuperou, outras empresas mais inovadoras haviam tomado a liderança, como a Nintendo. A Atari até tentou entrar novamente no mercado, mas nunca mais teve sucesso. Faliu, ressuscitou, faliu de novo e a atual fase da empresa foi vendida em 2008 apenas para manter a valiosa marca viva.”

Fonte: Startse. 7 empresas (gigantes) que morreram antes por não inovar. 2018. Disponível em:

<<https://www.startse.com/noticia/nova-economia/corporate/25281/7-empresas-gigantes-que-morreram-nos-ultimos-anos-por-nao-inovar>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Empresas com marcas fortes, tradicionais e consolidadas podem ditar as próprias regras de mercado, lançando os produtos e serviços que acharem adequados à sociedade.

Porque:

II. Empresas empreendedoras precisam se reinventar, ser aliadas da inovação tecnológica e rever seus produtos e serviços, atendendo de forma rápida e dinâmica às necessidades de mercado.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA : A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.

Pergunta 2

A cada dia, o mercado impõe às empresas novos desafios. A competitividade acirrada e a busca por novos consumidores fazem com que as organizações se reinventem a todo momento. Novos produtos, novos serviços e soluções são colocadas no mercado para atender às diversas novas necessidades. Diante disso, as empresas mais criativas e inovadoras, que conseguem atender às necessidades de seus clientes, acabam tendo uma vantagem competitiva.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. As empresas que conseguem atender melhor o mercado são aquelas que criam novos produtos e serviços que agregam valor à sociedade e geram negócios para a empresa.

Porque:

II. Usar a criatividade para desenvolver novos processos, olhar para dentro e se reinventar também são características empreendedoras cruciais para gerar novos negócios para a empresa.

A seguir, assinale a opção correta.

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é justificativa correta da I.

Pergunta 3

Leia o trecho a seguir:

“Admirado no meio empreendedor pela sua capacidade de enfrentar problemas com humildade e tolerância, Abílio Diniz tem em sua trajetória profissional a passagem pelo Conselho do Grupo Pão de Açúcar, no qual atuou durante anos, e a atual presidência do Conselho de Administração da BRF. Além do seu site, Abílio frequentemente fala sobre como empreender e crescer profissionalmente em seu Twitter e em sua página no Facebook.”

Fonte: DA SILVA, A. Dez empreendedores de sucesso para se inspirar. 2019. Disponível em:

<<https://guiaempreendedor.com/10-empreendedores-de-sucesso-para-se-inspirar/>>. Acesso em: 5 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre tipos de empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. O empreendedor possui muitas características importantes. Uma delas é o pensamento estratégico, ou seja, foco no planejamento, visão e solução de problemas.

Porque:

II. As grandes empresas buscam alternativas para inovar e para se manter mais competitivas em um mundo cada vez mais dinâmico.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA : As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa correta da I.

Pergunta 4

Leia o trecho a seguir:

“O empreendedor corporativo pode ser o próprio dono da empresa, como também líderes, gestores e inclusive todos os demais colaboradores. Esse profissional deve possuir uma visão sistêmica do negócio, propondo sugestões que possam aprimorar os processos de trabalho e maximizar os resultados da organização. Ele não restringe suas ações apenas ao seu departamento, busca conhecer todas as áreas e atividades da empresa, adquirindo um olhar mais amplo, enxergando pontos fortes e falhas, sugerindo ideias e soluções que vão minimizar os problemas e maximizar os resultados.”

Fonte: José Roberto Marques. Você sabe o que é o empreendedorismo corporativo? 2019. Di

<https://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/voce-sabe-o-que-e-empreendedorismo-corporativo/>>. Acesso em: 07 ago. 2019.

É importante que o empreendedor organizacional tenha algumas características específicas. Considerando essas informações e o conteúdo estudo sobre características do empreendedor, analise os fatores a seguir e associe-os com suas respectivas características.

1) Proatividade.

2) Espírito de Inovação.

3) Novo empreendimento.

4) Autorrenovação.

5) Autoconfiança.

() É o elemento que faz com que as pessoas enfrentem os desafios de seus empreendimentos.

() Associada à criação de um novo negócio dentro da empresa.

() Refere-se ao conceito de aceitar riscos, ser ousado e competitivo.

() Significa ter uma nova estratégia, novos conceitos, mudanças organizacionais.

() Refere-se ao uso da inovação tecnológica para inovar produtos e serviços ofertados pela empresa.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 5, 3, 1, 4, 2.

Pergunta 5

Leia o trecho a seguir:

“Não basta ter uma ideia de negócio e capital para investir. O sucesso de uma pequena empresa ou startup depende muito do perfil do empresário. O empreendedor nato tem um conjunto de características indispensáveis.”

Fonte: LAM, C. 5 principais características de um empreendedor de sucesso. Em 17 de jun. de 2015. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/5-principais-caracteristicas-de-um-empreendedor-de-sucesso/>> Acesso em: 03 ago. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudo sobre tipos de empreendedores, analise as habilidades a seguir e associe-as com suas respectivas características.

1) Habilidades Técnicas.

2) Habilidades Gerenciais.

3) Características Pessoais.

4) Empreendedor.

5) Intraempreendedor.

() Envolvem a criação, o desenvolvimento e gerenciamento da empresa, bem como os departamentos que ela possui.

() Faz as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades.

() São relacionadas à escrita, à fala, a ouvir as pessoas e à busca por informações importantes para o negócio.

☐ Desejam, com uma certa frequência, criar algo novo, além de precisarem de liberdade no ambiente de trabalho em que atuam.

☐ Inerentes ao indivíduo que é empreendedor e pelas quais é identificado.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: 2, 4, 1, 5, 3.

Pergunta 6

Leia o trecho a seguir:

“Embora a burocracia seja um mal necessário, muitas vezes, prejudica a capacidade das empresas inovarem e sobreviverem a grandes alterações tecnológicas. Afinal, não é novidade que o excesso de burocracia é um problema crônico em muitas empresas no mundo todo.”

Fonte: Imprensa Mercado & Consumo. A burocracia mata a inovação? Saiba o quanto a sua empresa é burocrática. 2017. Disponível em: <<https://www.mercadoeconsumo.com.br/2017/11/07/a-burocracia-mata-a-inovacao-saiba-o-quanto-a-sua-empresa-e-burocratica/>> Acesso em: 10 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre tipos de empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. As empresas que são administradas de forma empreendedora são facilmente identificadas e demonstram seu diferencial competitivo frente às organizações tradicionais.

Porque:

II. As empresas empreendedoras conseguem enxergar as oportunidades, mesmo em meio à crise.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 7

Leia o trecho a seguir:

“Um empreendedor de sucesso sabe não só como gerir e guiar um negócio ou uma empresa, mas também como liderar, orientar e buscar oportunidades para o crescimento do negócio e de cada funcionário que integra o seu empreendimento, pois sabe que uma equipe bem conduzida e motivada é muito mais eficiente e ajuda a empresa a se destacar no mercado.”

Fonte: DA SILVA, A. Dez empreendedores de sucesso para se inspirar. 2019. Disponível em: <<https://guiaempreendedor.com/10-empreendedores-de-sucesso-para-se-inspirar/>>. Acesso em: 5 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre tipos de empreendedorismo, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

☐ Dentro das organizações, o empreendedorismo se reflete nas atividades empreendedoras, como orientações vindas da alta administração, por exemplo.

☐ Os empreendedores são visionários e estratégicos, mas preferem trabalhar isolados, sem a necessidade de manter uma frequente comunicação.

☐ Empresas empreendedoras são mais tradicionais e fortes, fortalecem sua marca no mercado e, consequentemente, fidelizam seus clientes.

☐ As empresas já existentes também podem ser empreendedoras e buscar novas oportunidades.

☐ O empreendedorismo não está diretamente ligado ao desenvolvimento de negócios lucrativos.

RESPOSTA: V, F, F, V, V.

Pergunta 8

Leia o trecho a seguir:

“As novas empresas, em particular as startups, tem investido na criação e na busca por novos modelos de negócio. Quando encontram um que seja viável, empreendem esforços para criar marca, montar uma rede de clientes e fornecedores até chegar no patamar da sobrevivência financeira. Muitas dessas novas empresas são compradas por grupos maiores que têm a aquisição na sua estratégia de renovação. Mas existem outras formas sustentáveis de inovar, investindo no maior patrimônio das empresas: as pessoas.”

Fonte: PIRES, E. Intraempreendedorismo e a Inovação em Empresas Estabelecidas. 2014. Disponível em: <<http://www.investmentosenoticias.com.br/noticias/artigos-especiais/intraempreendedorismo-e-a-inovacao-em-empresas-estabelecidas>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre tipos de empreendedorismo, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () O perfil empreendedor do funcionário independe do ambiente organizacional.

II. () A busca de significado no trabalho vem causando um descontentamento sem precedentes nas organizações estruturadas. Quando o significado não é encontrado dentro da organização, os indivíduos procuram uma instituição que o ofereça.

III. () O empreendedorismo corporativo vem para estimular seus colaboradores a serem intraempreendedores ou até mesmo para identificar tais características nos colaboradores da organização.

IV. () Empresas empreendedoras devem estar voltadas para a busca de oportunidades, não apenas para pensar no futuro, mas para analisar as situações que acontecem no presente e projetar futuros cenários.

V. () São descartadas ações de responsabilidade social na empresa quando não geram lucros para a organização.

A seguir, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: F, V, V, V, F.

Pergunta 9

Leia o trecho a seguir:

“Muitas vezes se confunde as funções de empreendedor e administrador, apesar dos dois serem peças fundamentais na engrenagem dos negócios, é preciso diferenciar suas funções e suas características. Muitas vezes, o administrador pode ser um empreendedor e o contrário também pode ocorrer.”

Fonte: Portal Educação. Empreendedor X Administrador. Disponível em:

<<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/empreendedor-x-administrador/50939>>. Acesso em: 08 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre diferenças entre empreendedor e administrador, pode-se afirmar que as duas funções são importantes para a empresa, porque:

RESPOSTA: o administrador tem uma visão ampla da organização, participa de seu planejamento e organização, além de resolver problemas, enquanto o empreendedor foca nas oportunidades.

Pergunta 10

Leia o trecho a seguir:

A revolução tecnológica é uma ferramenta que vem acrescentar ao processo de inovação muitas mudanças. Empresas que desejam aumentar sua participação de mercado, concorrer com produtos e serviços de qualidade e promover satisfação no cliente, estão revendo seus processos internos e analisado como responder as necessidades de mercado de forma rápida e eficiente. Assim, tem como parceria a inovação para desenvolverem novos produtos e serviços e, conseqüentemente, terem a oportunidade de se diferenciarem de seus concorrentes. Para isso, procuram estimular, de forma proativa, o ambiente empreendedor dentro da organização.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo, pode-se afirmar que as empresas tradicionais e empreendedoras são diferentes porque:

RESPOSTA: as empresas tradicionais não estimulam um ambiente empreendedor onde seus colaboradores possam desenvolver novos produtos e serviços. Esse perfil está atrelado à empresa empreendedora.

Pergunta 11

Leia o trecho a seguir:

“As empresas estão apostando cada vez mais em funcionários que tenham atitude e comportamento de liderança, agindo como empreendedores e buscando o sucesso da companhia. A procura por esses profissionais abriu espaço para intraempreendedores, indivíduos ‘rebeldes’ na essência, que não satisfazem com o mundo como é, por isso estão sempre buscando soluções e inovações.”

Fonte: Equipe Info Money. Por que as empresas recorrem ao empreendedorismo? 2010. Disponível em:

<<https://www.infomoney.com.br/carreira/noticia/1955197/por-que-empresas-recorrem-intraempreendedorismo>>. Acesso em: 12 jul. 2019

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo, analise as afirmativas a seguir.

- ☐ O empreendedor acompanha atentamente as tendências e os ciclos de negócios no ambiente macroeconômico, antecipando-se aos ciclos favoráveis à empresa.
 - ☐ O intraempreendedorismo está relacionado ao ambiente interno da instituição e busca desenvolver, de forma criativa e inovadora, produtos e serviços para a organização.
 - ☐ as características do intraempreendedor são as mesmas do empreendedor, como, por exemplo, ousadia, atenção às novas ideias, criatividade, inovação, determinação, entre outras.
 - ☐ O empreendedorismo dentro das organizações tem o objetivo de promover ações de empreendedorismo social voltados para criar produtos e serviços para melhorar a vida de uma sociedade.
 - ☐ Muitas organizações têm demonstrado cada vez mais interesse pelo perfil intraempreendedor de seus colaboradores para auxiliá-las a obterem maior competitividade de mercado.
- Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, V, V, F, V.

Pergunta 12

Leia o trecho a seguir:

“A proposta é simples: utilizar técnicas de gestão, inovação, criatividade, sustentabilidade e outras com o propósito de maximizar o capital social de uma comunidade, bairro, cidade ou mesmo país. Resumindo, empreendedores sociais buscam transformar o mundo e melhorar a vida das pessoas utilizando métodos geralmente presentes no cotidiano de empresas.”

Fonte: Meu Sucesso. 5 Exemplos de empreendedorismo no Brasil. 2014. Disponível em:

<https://meusuccesso.com/artigos/empreendedorismo/5-exemplos-de-empreendedorismo-social-no-brasil-173/>> Acesso em: 7 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo do estudo sobre tipos de empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Empresas que praticam a responsabilidade social buscam melhorias para uma sociedade por meio de seus produtos e serviços. Além disso, esse tipo de ação fortalece a marca da empresa.

Porque:

II. A responsabilidade social é uma ação praticada com o intuito de transformar uma sociedade através de ações sustentáveis, o que, conseqüentemente, gera lucros para a empresa.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 13

Leia o trecho a seguir:

“O Empreendedorismo Social é uma nova tendência. Ele busca resolver problemas sociais. Ele é caracterizado pela criação de produtos e serviços. Muitos com foco principal na resolução, ou minimização, de problemas em áreas como educação. Além da violência, saúde, alimentação e meio ambiente. Para ser um empreendedor social, você deve gerar valor para a sociedade em primeiro lugar. É dessa forma que você vai atrair seu público, parceiros e oportunidades.”

Fonte: Redação. Empreendedorismo Social: o que é? Veja exemplos. 2018. Disponível em:

<<https://financeone.com.br/empreendedorismo-social-exemplos/>>. Acesso em: 12 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre tipos de empreendedorismo, analise os tipos de empreendedorismo a seguir e associe-os com suas respectivas características.

- 1) Empreendedorismo social de 1ª ordem.
 - 2) Empreendedorismo social de 2ª ordem.
 - 3) Responsabilidade social corporativa.
 - 4) Desenvolvimento Sustentável.
- ☐ Ações empreendedoras podem, ao mesmo tempo, sustentar e desenvolver.
 - ☐ Uma proposta de valor social voltada a oferecer produtos ou serviços demandados por determinado público alvo.
 - ☐ Por meio de recursos e investimentos, visa realizar sonhos sustentáveis para minimizar o sofrimento dos outros.

() Demonstra o impacto de suas ações em todos na organização, clientes, funcionários, acionistas, fornecedores, concorrentes, entre outros.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: 4, 2, 1, 3

Pergunta 14

Leia o trecho:

“O empreendedorismo social é uma forma de empreendedorismo que tem como objetivo principal produzir bens e serviços que beneficiem a sociedade local e global, com foco nos problemas sociais e na sociedade que os enfrenta mais proximamente. O empreendedorismo social busca resgatar as pessoas de situações de risco social e promover a melhoria de sua condição de vida na sociedade, por meio da geração de capital social, inclusão e emancipação social.”

Fonte: LEGNAIOLI, S. O que é empreendedorismo social? Disponível em: <<https://www.ecycle.com.br/6518-empendedorismo-social.html>>. Acesso em: 07 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre os tipos de empreendedorismo, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. A relação com o lucro é um dos aspectos que diferenciam o empreendedorismo social do empreendedorismo comum.

Porque:

II. O empreendedor social busca valor na forma de benefícios transformacionais em grande escala, que se acumulam em um segmento significativo da sociedade ou na sociedade em geral.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 15

Leia o trecho a seguir:

“O empreendedorismo é um tema que está bem em alta nos últimos anos, e isso se deve, principalmente, ao grande aumento de profissionais que optaram por comandar seus próprios negócios! De acordo com uma pesquisa feita pelo ‘Global Entrepreneurship Monitor’ 34 em cada 100 brasileiros em idade adulta já possuem seu próprio negócio ou estão envolvidos em projetos que visam a criação de um.”

Fonte: José Roberto Marques. Você sabe o que é empreendedorismo corporativo? Em 11 de maio de 2019.

Disponível em: <<https://www.ibccoaching.com.br/portal/empendedorismo/voce-sabe-o-que-e-empendedorismo-corporativo/>>. Acesso em: 07 ago. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre definições do empreendedorismo, analise as afirmativas a seguir:

I. O empreendedorismo está nas veias de pessoas poderosas e com muito dinheiro.

II. O empreendedorismo atuante dentro das organizações é denominado empreendedorismo corporativo, empreendedorismo interno ou intraempreendedorismo.

III. Qualquer pessoa que faça parte de uma empresa pode buscar por inovação para o negócio como um todo.

IV. Ter estrutura para superar desafios, estar apto a aprender coisas novas e colocá-las em prática nem sempre é tarefa fácil para o empreendedor.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: II, III e IV.

Pergunta 16

Leia o trecho a seguir:

“São Paulo - O Itaú Unibanco é a empresa brasileira mais bem colocada no ranking das maiores do mundo em 2015, divulgado pela Forbes nesta quarta-feira. O banco ocupa a 42ª posição da lista, empatado com a seguradora norte-americana AIG. A publicação é elaborada anualmente pela revista e elenca as 2.000 maiores companhias abertas do planeta sob uma combinação de quatro quesitos: receita, lucro, ativos e valor de mercado. O levantamento levou em conta dados contábeis reportados pelas empresas em 2014 e valores de mercado observados a partir de 6 de abril de 2015.”

Fonte: MELO, L; VAZ, T. As 24 empresas brasileiras entre as maiores do mundo: Itaú Unibanco é a 42ª maior empresa do mundo, segundo ranking da Forbes divulgado nesta quarta-feira. Em 13 de set. de 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/as-23-empresas-brasileiras-entre-as-maiores-do-mundo/>>. Acesso em: 12 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre diferenças entre empreendedor e administrador, pode-se afirmar que a função do administrador é muito importante para a empresa, porque:

RESPOSTA: um bom administrador organizacional faz a empresa crescer, estabelece parcerias, responde rapidamente às necessidades de mercado, controla ações e realiza planejamento, a fim de atingir os objetivos organizacionais.

Pergunta 17

Leia o trecho a seguir:

“Em setembro, a Natura lançou um processo seletivo voltado para empreendedores, com o objetivo de contratar 20 pessoas para compor um grupo multidisciplinar de trabalho que vai atuar nas frentes de inovação da empresa. O único pré-requisito para o programa – chamado CorageN – era que o candidato tivesse mais de 18 anos e perfil empreendedor. O anúncio da seleção foi um sucesso e atraiu mais de 21 mil inscrições. A ideia é que o grupo atue em projetos que contribuam com a Natura no processo de inovação da empresa, como na área de novos projetos e de remodelagem de negócios.”

Fonte: Agência Sebrae de notícias. Grandes empresas estão na busca por empreendedores. 2018. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2018/11/grandes-empresas-estao-na-busca-por-empreendedores.html>>. Acesso em: 05 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre intraempreendedorismo, analise as afirmativas a seguir.

- I. Indivíduos intraempreendedores desejam sempre criar algo novo, e isso é muito importante para que as organizações tenham vantagem e, conseqüentemente, competitividade.
 - II. O processo seletivo visa atrair empreendedores que queiram, desvinculados da empresa, investir em seu próprio negócio.
 - III. A Natura escolheu esse perfil de funcionário, pois é o perfil que gosta de assumir responsabilidades e que tem a necessidade de se sentir livre dentro do ambiente de trabalho.
 - IV. Os intraempreendedores são identificados quando ocupam cargos elevados na hierarquia da empresa, delegam tarefas e possuem alto poder de persuasão.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I e III.

Pergunta 18

Leia o trecho a seguir:

“Após ignorar os conselhos do seu patrão e de largar o seu trabalho em Nova Iorque para criar seu site de venda de livros, Jeff Bezos atravessou os Estados Unidos de carro até Seattle, atraído pela fama da cidade com mais programadores de software do país. Após o lançamento do Amazon.com, em 1994, a empresa precisou de seis anos para registrar seu primeiro lucro trimestral. Liderar uma empresa com sucesso e com um elevado crescimento pode ser frenético. Um dos maiores problemas, segundo ele, é ter tempo para ser proativo em vez de reativo.”

Fonte: O Globo. Os 12 empreendedores dos novos tempos. 2015. Disponível em: <<https://extra.globo.com/emprego/os-12-maiores-empreendedores-dos-novos-tempos-6144392.html>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre o perfil do empreendedor, pode-se afirmar que suas características são diferentes de um perfil não empreendedor, porque:

RESPOSTA: os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade.

UNIDADE 2

Pergunta 1

A Uber entrou no Brasil em 2014 e revolucionou o segmento de transporte privado urbano, tendo como seu concorrente direto o taxi. Para entrar no mercado, a empresa analisou o cenário e percebeu que tinha um público disposto a pagar por um serviço melhor, como também, pessoas que queriam trabalhar utilizando seus próprios carros. A empresa desenvolveu várias estratégias de serviços e de agregar carros, revolucionando o setor. A Uber realizou pesquisa de mercado, criou um aplicativo para unir pessoas e meios de transporte, é uma empresa de tecnologia e facilitou o acesso a um outro tipo de serviço que agradou os consumidores. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: a Uber utilizou de uma necessidade de mercado para desenvolver seus produtos e serviços, realizando pesquisas e buscando informações de mercado, clientes, concorrentes, entre outros.

Pergunta 2

Leia o trecho a seguir:

“As mulheres têm aumentado sua representatividade e inovado nas formas de trabalho. Com elas, surgem também novos desafios e oportunidades para serem exploradas nos negócios. Na mesma medida em que as empreendedoras contribuem para o desenvolvimento do país, elas também investem na educação de suas famílias e, assim, possibilitam o crescimento de mais pessoas. O empreendedorismo feminino tem toda essa força. E é também expressivo em termos numéricos.”

Fonte: Abril Branded Content. O cenário do empreendedorismo feminino no Brasil. 2017. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/o-cenario-do-empreendedorismo-feminino-no-brasil/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo feminino, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

- I. () Os segmentos atuantes das mulheres são diversos, porém, a maior concentração da sua atuação está nos segmentos relacionados à beleza, moda e alimentação.
 - II. () A informalização ainda é alta entre elas, sendo 2/3 ainda de empreendimentos não formalizados.
 - III. () Um dos motivos pelo qual as mulheres desejam empreender é o de competir de igual para igual com o empreendedorismo masculino.
 - IV. () Outro obstáculo vivenciado pelas empreendedoras é referente ao acesso ao crédito e a linhas de financiamento. Os homens ainda possuem maior acesso e pagam os menores juros.
 - V. () As mulheres sofrem preconceitos e enfrentam alguns desafios para abrir a própria empresa, o que, consequentemente, faz com que elas sejam mais solitárias na hora de empreender.
- Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, V, F, V, V.

Pergunta 3

Leia o trecho a seguir:

“A Justiça decidiu que a Zara Brasil é a responsável pelo caso de trabalho análogo à escravidão registrado na cadeia produtiva da marca em 2011. A determinação da 4ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho (TRT) de São Paulo foi divulgada nesta terça-feira. A decisão pode levar a empresa à “lista suja” do Ministério do Trabalho. Desde a época da autuação, a Zara, parte da multinacional Inditex, alega que a responsabilidade pelos trabalhadores flagrados em situação irregular é do fornecedor, a confecção AHA. Em nota enviada nesta terça, a companhia reforçou esse posicionamento e informou que recorrerá da decisão junto ao Tribunal Superior do Trabalho (TST).”

Fonte: O Globo. Justiça decide que Zara é culpada por trabalho escravo flagrada em 2011. Em 14 de nov. de 2017. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/justica-decide-que-zara-responsavel-por-trabalho-escravo-flagrado-em-2011-22070129>> Acesso em: 23 de jul. de 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre fornecedores, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

- () O processo de descentralização traz problemas para a produtividade da empresa.
- () Atualmente, as empresas têm utilizado este tipo de estratégia para, além de otimizar seus processos, promover ações de marketing e atrair novos clientes.

() É importante que se conheça o fornecedor, analise seu histórico de mercado, a qualidade de seus produtos e seus valores, pois qualquer situação adversa pode prejudicar a imagem de sua empresa.

() Fornecedores são parceiros organizacionais e têm o objetivo de fornecer matérias-primas para a confecção de produtos. Outros tipos de parceria são chamadas de outsourcing.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: F, V, V, F.

Pergunta 4

Leia o trecho a seguir:

“Para acompanhar o crescimento da globalização nos dias de hoje, desperta em todos os países a concorrência com os seus vizinhos, gerando uma taxa elevada de construções físicas e a criação de novos produtos para atender a demanda da nova superpopulação. Novos edifícios surgem de locais onde não esperamos, construções megalomânicas erguem-se do dia para a noite, alterando o cenário local juntamente com o meio ambiente.”

Fonte: LEGNAIOLI, S. O que é empreendedorismo social? Disponível em: <<https://www.ecycle.com.br/6518-empendedorismo-social.html>>. Acesso em: 07 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. A globalização é um processo de longa data, que vem se aperfeiçoando por meio da inovação tecnológica e possibilitando vantagens e benefícios tanto para a sociedade quanto para a empresa, sem riscos ao empreendedor.

Porque:

II. A globalização é um processo inevitável, que vai transformando tudo e todos à sua volta, promovendo transações rápidas e dinâmicas, além de disponibilizar novos produtos no mercado.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.

Pergunta 5

Leia o trecho a seguir:

“O empreendedorismo digital no Brasil tem aparecido como uma alternativa para quem busca a sua independência financeira. Fatores econômicos como a consolidação do mercado interno e as facilidades para obter crédito indicam que este é o momento com boas oportunidades de negócios. O aumento no número de internautas e a popularização do acesso por meio de dispositivos móveis fazem da internet um dos ambientes de negócio com maior potencial de crescimento.”

Fonte: Empreendedor Online. Empreendedorismo digital no Brasil. Disponível em:

<<https://www.empreendedoronline.net.br/empreendedorismo-digital-no-brasil/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo digital, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () O espaço virtual oferece cada vez mais recursos para que qualquer negócio possa ser executado.

II. () As empresas precisam focar seus esforços no cliente, antes mesmo de avaliar os investimentos da empresa.

III. () O empreendedorismo digital permite que profissionais em geral comecem um negócio, investindo pouco financeiramente e obtendo um rápido retorno, a partir dos esforços corretos.

IV. () Ter uma boa noção do mercado em que se pretende atuar, além de referências de outros empreendedores digitais, são um bom começo para empreender na internet.

V. () Escalabilidade é um dos desafios enfrentados pelo empreendedor no espaço digital.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, F, V, V, F.

Pergunta 6

Leia o trecho a seguir:

“A contribuição ao desenvolvimento econômico e social é dada pelos empreendedores na medida em que criam empregos, geram impostos, fortalecem a concorrência, inovam e produzem riquezas. Por isto são chamados de agentes de desenvolvimento e de mudança.”

Fonte: Portal Educação. Globalização no Empreendedorismo. Disponível em: <<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/lideranca/globalizacao-no-empresendedorismo/28985>>. Acesso em: 10 jul. 2019.

É importante que o empreendedor organizacional tenha algumas características. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as competências a seguir e associe-as com suas respectivas características.

- 1) Competição.
- 2) Globalização.
- 3) Demanda.
- 4) Estratégia.

5) Inovação tecnológica.

() Por meio da transmissão de dados e imagens, reduziu-se a distância entre países e pessoas, diminuindo o custo das ligações telefônicas, por exemplo, contribuindo com a globalização.

() Dá ênfase aos aspectos econômicos e comerciais, permeando todas as atividades humanas, influenciando nas culturas, nos comportamentos e valores de todos os povos.

() Conforme aumenta o poder aquisitivo no mundo, as pessoas têm acesso a produtos comuns, comercializados em outras partes.

() Possibilidade de competir com empresas do mesmo segmento e analisar suas estratégias e diferenciais, dando oportunidade para o consumidor escolher produtos e serviços.

() Possibilidade de verificar e analisar quais são os incentivos que o país fornece para estimular a produção de produtos e serviços.

RESPOSTA: 5, 2, 3, 1, 4.

Pergunta 7

Leia o trecho a seguir:

“O crescimento do empreendedorismo feminino tem funcionado como ferramenta de equiparação de direitos entre os sexos, na medida em que, ao galgarem posições cada vez mais relevantes no mundo dos negócios, elas passam a reivindicar seu reconhecimento como personagens participantes do crescimento econômico. Segundo o Anuário das Mulheres Empreendedoras e Trabalhadoras em Micro e Pequenas Empresas, pesquisa elaborada pelo Sebrae que analisou a presença feminina nos pequenos negócios – aqueles que faturam até R\$ 3,6 milhões por ano – entre os anos de 2001 e 2011, as mulheres vem ganhando cada vez mais espaço à frente das pequenas e médias empresas no Brasil.”

Fonte: OSÓRIO, J. Empreendedorismo feminino: momento e desafios das mulheres empreendedoras. Disponível em: <<https://www.mulheresempreendedoras.net.br/empreendedorismo-feminino/>>. Acesso em: 23 jul. 2019. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo feminino, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: as mulheres empreendedoras podem gerenciar empresas de qualquer tamanho e segmento.

Pergunta 8

Leia o trecho a seguir:

“Tão importante quanto conseguir novos clientes é manter os clientes satisfeitos. Isso porque os clientes satisfeitos tendem a realizar novos negócios com a sua empresa, e conquistar novos clientes costuma ser uma ação mais árdua e cara.”

Fonte: Intelliplan. Clientes satisfeitos: A importância e como garantir a satisfação. Disponível em: <<http://www.intelliplan.com.br/clientes-satisfeitos>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre clientes, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Quando a empresa conhece o cliente, pode criar mecanismos para o surpreender. Quando ela entende seu perfil e comportamento de compra, ela pode desenvolver produtos e serviços que atendam à sua necessidade. Porque:

II. As empresas que procuram responder rapidamente às necessidades de seus clientes, buscando como parceiras a inovação e a tecnologia, conseguem ter vantagem competitiva de mercado.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é justificativa correta da I.

Pergunta 9

Leia o trecho a seguir:

“A construção de um bom relacionamento entre o cliente e a empresa é fundamental, os clientes devem ser reconhecidos, identificados e respondidos. Para isso acontecer, é preciso conhecer bem, saber manter a comunicação, escutar as necessidades e reconhecer a sua fidelidade.”

Fonte: Manzato. A importância do cliente para a empresa. Disponível em: <<http://www.manzato.com.br/pt-br/noticias/a-importancia-do-cliente-para-a-empresa-63> /> Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre clientes, analise as afirmativas a seguir.

I. É considerado consumidor de uma empresa os clientes denominados pessoas físicas.

II. O cliente tem que ser sempre surpreendido, encantado e seduzido com o produto e com o serviço da empresa.

III. Pode-se afirmar que o cliente é a maior motivação de uma empresa, ou seja, não existe empresa sem cliente.

IV. O lucro da empresa é muito importante, mas mais importante ainda é quando a empresa e o cliente saem ganhando, pois isso fideliza o cliente.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: II, III e IV.

Pergunta 10

Leia o trecho a seguir:

“O empreendedor, profissional que, além de recursos e conhecimento, deve ser dotado de talento para empreender, é capaz de identificar os pontos negativos da Globalização, e criar barreiras para eles. E ainda aproveitar-se das tantas oportunidades oferecidas, e transformá-las em negócio lucrativo. Com todo seu conhecimento e experiência, esse profissional é essencial para o desenvolvimento econômico e social dos países, atuando não só nas empresas privadas, mas também em empresas públicas e na própria Administração Pública.”

Fonte: SERAFIM, M. O papel do empreendedor na globalização. 2012. Disponível em:

<https://administradores.com.br/artigos/o-papel-do-empresendedor-na-globalizacao>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. O empreendedor possui muitas características importantes e pode usá-las para identificar novos mercados, incluindo o mercado internacional, que permitirá que a empresa tenha maior abrangência de comercialização e fortalecimento da sua marca.

Porque:

II. As grandes empresas buscam alternativas para inovar e entrar no mercado internacional, aumentando sua vantagem competitiva e sua participação no mercado.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 11

Leia o trecho a seguir:

“O desejo de todo negócio nascente é atingir a maturidade e firmar-se no mercado, obtendo o sucesso e retorno financeiro favorável. Mas, para que isso se concretize, é necessário que tanto a Pequena Empresa como a Grande empresa tenham alguns cuidados. Isto porque, o número de empresas que acabam morrendo nos primeiros cinco anos de existência é grande. Em janeiro de 2019, a Boa Vista divulgou uma pesquisa apontando que em 2018, 96,5% das empresas do país que entraram em processo de falência eram Pequenas Empresas”.

Fonte: Rede Jornal Contábil. Mortalidade das empresas: entenda tudo sobre e saiba como evitar. 2019.

Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/mortalidade-das-empresas-entenda-tudo-sobre-e-saiba-como-evitar/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo no Brasil, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: os novos empreendedores precisam ter um planejamento estratégico para colocar sua ideia em prática e ter sucesso em seu empreendimento.

Pergunta 12

Leia o trecho a seguir:

“Os produtos ou serviços que a empresa vai oferecer à clientela terão de ser produzidos dentro de padrões de qualidade do mercado mundial. Os preços dos produtos a serem cobrados a clientes e os serviços prestados terão de ser iguais ou melhores que aqueles oferecidos por empresas similares, atuantes em outros países.”

Fonte: GARCIA, L. O empreendedorismo e a globalização. 2007. Disponível em:

<<https://administradores.com.br/noticias/o-empreendedorismo-e-a-globalizacao>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

- I. () Torna-se empreendedora no mercado, a empresa que está iniciando suas atividades e precisa obter uma vantagem competitiva.
 - II. () Os empreendedores que desejam ser transnacionais precisam desenvolver produtos e serviços para concorrer com o mercado internacional.
 - III. () O processo de globalização permitiu acesso a novos mercados, possibilitando a divulgação e o fortalecimento da marca.
 - IV. () As empresas já existentes também podem ser empreendedoras e buscar novas oportunidades em outros países.
 - V. () Para se internacionalizar, é preciso que a empresa conheça o mercado, a cultura, os concorrentes, os produtos e serviços, leis, economia local e políticas de governo do país que deseja entrar.
- Agora assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: F, V, V, V, V.

Pergunta 13

Leia o trecho a seguir:

“Empreendedorismo digital é um conceito que se baseia na estratégia de estruturar um empreendimento focando principalmente no meio digital. Basicamente, isso quer dizer que o modelo de negócio vai oferecer produtos ou serviços pela internet. Nessa linha, é possível atuar de várias maneiras: desenvolvendo produtos próprios — como material digital, apostilas, cursos, conteúdo etc. —, comercializando mercadorias de terceiros, entre outras opções.”

Fonte: SILVA, A. Empreendedorismo Digital: o que é e como entrar nesta tendência. 2019. Disponível em:

<<https://guiaempreendedor.com/empreendedorismo-digital-o-que-e-2/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo digital, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. No empreendedorismo digital, não há barreira geográfica para os negócios, permitindo que o empreendedor venda para qualquer lugar do Brasil e, inclusive, do mundo, maximizando seus lucros e resultados.

Porque:

II. A consequência direta de não haver barreiras geográficas, é que as possibilidades são muito maiores. Além do mais, é possível realizar vendas por um período maior de tempo.

A seguir, assinale a alternativa correta.

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 14

Leia o trecho a seguir:

“Um empreendedor de sucesso sabe não só como gerir e guiar um negócio ou uma empresa, mas também como liderar, orientar e buscar oportunidades para o crescimento do negócio e de cada funcionário que integra o seu empreendimento, pois sabe que uma equipe bem conduzida e motivada é muito mais eficiente e ajuda a empresa a se destacar no mercado.”

Fonte: SILVA, A. 10 empreendedores de sucesso para se inspirar. 2019. Disponível em:

<<https://guiaempreendedor.com/10-empreendedores-de-sucesso-para-se-inspirar/>>. Acesso em: 24 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre clientes, fornecedores e concorrentes, analise as técnicas ou ferramentas a seguir e associe-as com suas respectivas características.

- 1) Cliente.
- 2) Fornecedor.
- 3) Concorrente.
- 4) Empreendedorismo Digital.

5) Empreendedorismo Feminino.

() É o motivo pelo o qual a empresa existe.

() Escalabilidade com rapidez de forma prática.

() Auxilia a empresa na execução de suas atividades “meio”.

() Vende o mesmo produto e disputa os mesmos clientes.

() Buscando ascensão e reconhecimento no mercado empreendedor.

A seguir, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: 1, 4, 2, 3, 5.

Pergunta 15

Leia o trecho a seguir:

“Em teoria, esse conceito diz respeito aos negócios que são criados e geridos por mulheres. Porém, na prática, ele vai além dessa definição. O empreendedorismo feminino chama a atenção para a liderança feminina e amplia o espaço e visibilidade das mulheres, contribuindo para o rompimento de várias barreiras sociais. Em um ambiente de negócios majoritariamente masculino — no qual a imagem do sucesso está, muitas vezes, ligada à figura de força e autoridade baseadas no modelo do homem alpha — uma mulher se depara com muitos obstáculos para conseguir empreender e ser reconhecida na sua singularidade.”

Fonte: BAVON, A. Entenda a importância do empreendedorismo feminino. 2018. Disponível em:

<<http://feminaria.com.br/entenda-a-importancia-do-empreendedorismo-feminino/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo feminino, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () São muitos os desafios encontrados pelas empreendedoras inclusive apoio da família e de recursos financeiros;

II. () O empreendedorismo feminino vem ganhando mais espaço a cada dia porque as características das empreendedoras mulheres são diferentes dos empreendedores homens.

III. () Uma das motivações das mulheres que são mães e desejam empreender é a independência financeira e a necessidade de ficar mais perto dos filhos.

IV. () As empreendedoras femininas tem menos dificuldade em relação ao empreendedor masculino em realizar um planejamento financeiro;

V. () Falar de empreendedorismo feminino e seu crescimento no país permite que outros empreendedores crie produtos e serviços para este segmento;

Agora assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, F, V, F, V.

Pergunta 16

Leia o trecho a seguir:

“O número de empresas chamadas sobreviventes, as que permanecem em atividade de um ano para o outro, seguiu em sua trajetória de crescimento. Era 3,83 milhões em 2014, passou para 3,84 milhões em 2015, ou seja, a chamada taxa de sobrevivência cresceu de 86,1% para 84,4%. Essa taxa está em crescimento desde 2010.”

Fonte: VILLAS BOAS, B. Maioria das empresas fecha as portas após 5 anos, diz IBGE. 2017. Disponível em:

<<https://www.valor.com.br/brasil/5144808/maioria-das-empresas-fecha-portas-apos-cinco-anos-diz-ibge>>.

Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo no Brasil, analise as afirmativas a seguir.

I. Quando não se tem muita alternativa para voltar ao mercado de trabalho, os funcionários demitidos passam a criar novos negócios, mesmo sem contar com experiência e conhecimento do ramo.

II. O empreendedor pode ter sucesso com qualquer nível de conhecimento que ele venha a ter.

III. O conhecimento é imprescindível para um empreendedor de sucesso. Sem ele, é impossível que o negócio dê certo. O conhecimento não é limitado, pois o bom empreendedor busca informações sobre tudo o que envolve seu trabalho.

IV. Os empreendedores, desejam empreender e colocar a sua ideia em prática, transformando o seu sonho em um negócio de sucesso, mas em muitos casos, devido à falta de informações tão importantes, acabam desistindo.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, III e IV.

Pergunta 17

Leia o trecho a seguir:

“A globalização ou mundialização do espaço geográfico é caracterizada pelo processo de interligação econômica, política, social e cultural, em nível global. Esse processo é consequência, principalmente, da expansão dos sistemas de comunicação por satélite, da telefonia, da presença da informática na maior parte dos setores de produção e de serviços, através da internet.”

Fonte: FRANCISCO, W. Globalização. Disponível em:

<<https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/globalizacao.htm>>. Acesso: 23 jul. de 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as afirmativas a seguir.

I. A globalização é importante para as empresas transnacionais, pois a inovação tecnológica facilita serviços de transportes e comunicação, promovendo suas atividades econômicas.

II. A globalização constitui o estágio máximo da internacionalização das empresas, com o intuito de buscar novos recursos de matéria-prima, mão-de-obra e redução de impostos.

III. Uma característica do processo de globalização é o desenvolvimento da empresa que, ao explorar o novo ambiente, usa as leis estabelecidas pelo seu país de origem.

IV. Os aspectos culturais sofrem influências, pois a globalização, por meio de outra cultura, influencia comportamentos e hábitos dos novos consumidores.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, II e IV.

Pergunta 18

Leia o trecho a seguir:

“Podem-se observar no atual cenário contemporâneo, significativas mudanças no ambiente cultural, econômico e tecnológico das organizações, criando, dessa forma, um cenário sistematizado pela palavra globalização, que reflete o crescimento exponencial do comércio internacional em associação com o aumento, também expressivo, na velocidade das inovações tecnológicas.”

Fonte: Portal Educação. Globalização no Empreendedorismo. Disponível em:

<<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/lideranca/globalizacao-no-empresendedorismo/28985>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre globalização, analise as afirmativas a seguir.

I. As inovações tecnológicas auxiliam o empreendedor a desenvolver produtos e serviços e conseguir vantagem competitiva em uma competição acirrada de mercado.

II. A globalização permite o surgimento de um novo ambiente competitivo global, não apenas a partir de concorrentes tradicionais, mas também formado por concorrentes não tradicionais.

III. A Era do consumidor é marcada pela rapidez das mudanças tecnológicas e pelo processo de globalização.

IV. O cenário atual, por meio da inovação tecnológica, propicia o surgimento de um número cada vez maior de empreendedores.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, II e IV.

Pergunta 19

Leia o trecho a seguir.

“Startup é uma empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. Embora não se limite apenas a negócios digitais, uma startup necessita de inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional.”

Fonte: BICUDO, L. O que é uma startup? 2016. Disponível em:

<<https://www.startse.com/noticia/startups/18963/afinal-o-que-e-uma-startup>>. Acesso em: 31 mai. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo digital, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: as startups, mesmo dentro de um cenário de incertezas, atraem investidores que acreditam em sua ideia.

Pergunta 20

Leia o trecho a seguir:

“O empreendedorismo no Brasil é uma atividade econômica que envolve a criação e a operação de uma empresa. Com o objetivo de criar valor ou riqueza, garantindo a utilização ideal dos recursos. Como essa atividade de criação de valor é realizada continuamente em meio a um ambiente de negócios muitas vezes incerto o empreendedorismo no Brasil, portanto, é considerado uma força dinâmica.”

Fonte: MENDES, E. Uma breve análise sobre o empreendedorismo no Brasil. Disponível em:

<<https://freesider.com.br/produtividade-e-gestao/empreendedorismo-no-brasil/>>. Acesso em: 23 jul. 2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre empreendedorismo no Brasil, pode-se afirmar que as duas funções são importantes para a empresa, porque:

RESPOSTA: por mais que o Brasil seja um dos maiores países voltados para o empreendedorismo, empreender no país é algo desafiador.

UNIDADE 3

Pergunta 1

Nas últimas décadas, o segmento de cosmético vem se tornando muito atrativo e o número de novas empresas no segmento aumentaram. A Natura procurou desenvolver produtos altamente diferenciados e facilitou seus canais de vendas. A empresa tem vasta experiência no setor de cosméticos, passando confiança ao consumidor por elaborar produtos de qualidade para o rosto e o corpo. A Natura tem buscado analisar seus concorrentes e seus públicos alvos, criando alternativas para que eles estejam cada vez mais próximos de seus consumidores. Com base nisso, atualmente, há lojas físicas, e-commerce, consultoras e vendas por aplicativo.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise de mercado, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Quando o empreendedor busca informações para desenvolver soluções por meio da identificação de novas oportunidades de mercado, ele pode contar com uma ferramenta estratégica muito positiva, a qual chamamos de análise de mercado.

Porque:

II. A análise de mercado analisa dados dos clientes e dos concorrentes para tomar decisões estratégicas sobre um mercado que se pretende atuar.

A seguir, assinale a opção correta:

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 2

Empresas que querem ter um diferencial competitivo precisam realizar várias ações, entre elas, análises para verificar o que precisam mudar ou manter em suas estratégias. Muitas análises trazem informações importantes que vão direcionando o planejamento estratégico e a tomada de decisões da empresa. Sem elas, é difícil de alinhar um caminho para atingir os objetivos organizacionais.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, observe os tipos de análises organizacionais a seguir e associe-os com suas respectivas aplicações

1) Análise externa do ambiente organizacional.

2) Análise interna do ambiente organizacional.

3) Análise de cenários.

4) Análise do mercado.

() A instabilidade da economia local vem provocando o aumento de desempregados.

() O consumidor tem pesquisado cada vez mais por produtos com qualidade a preços acessíveis.

() O excelente atendimento proporcionado por algumas empresas atrai cada vez mais o consumidor e aumenta suas vendas.

() A indústria canadense vem investindo cada vez mais em robótica e inteligência artificial.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 1, 4, 2, 3.

Pergunta 3

As empresas estão cada vez mais preocupadas com o processo de mudança na economia, uma realidade que gera riscos e oportunidades. Para enfrentar esse desafio na elaboração do planejamento estratégico, realiza-se uma análise integrada do ambiente interno e externo. Nesse processo, também identificam-se as forças, as fraquezas, as oportunidades e as ameaças da empresa.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: as oportunidades são as vantagens que o ambiente externo oferece e que a organização poderá aproveitar.

Pergunta 4

Leia o trecho a seguir:

“Hoje, ter uma boa ideia e desenvolver um bom plano de negócios é apenas o primeiro passo que uma empresa deve fazer para ter sucesso em seu segmento. Em um mundo altamente competitivo, é importante ir além e se posicionar sempre à frente da concorrência – o que significa saber utilizar os dados a favor com o atual cenário de conectividade. Por conta disso, uma das primeiras estratégias utilizadas por empreendedores compreende justamente o armazenamento de informações relevantes para a organização e que podem oferecer insights importantes no futuro.

Fonte: ALBUQUERQUE, R. Como a inteligência de dados pode ajudar a sua empresa a ficar mais competitiva. 2019.

Disponível em: <<https://www.segs.com.br/segueros/153268-como-a-inteligencia-de-dados-pode-ajudar-sua-empresa-a-ficar-mais-competitiva>>. Acesso em: 31/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise de mercado, analise as afirmativas a seguir.

I. O armazenamento de informações relevantes para a organização permite que a empresa desenvolva estratégias assertivas de ação no mercado obtendo vantagem competitiva.

II. A obtenção de dados importantes para a empresa permite que o processo de inteligência competitiva desenvolva ações antecipadas com o objetivo que se pretende atingir.

III. Estratégias competitivas devem ser direcionadas para atingir novos clientes.

IV. Quanto mais informações, melhor para a empresa, para que se possa analisar e perceber todas as possibilidades antes de tomar uma decisão.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, II e IV.

Pergunta 5

Leia o trecho a seguir:

“Ter uma cultura definida é importante, pois ela demonstra a ‘personalidade’ da empresa frente a seus clientes, fornecedores e demais empresas, além de que define métodos de comportamento e atitudes para todos os níveis de colaboradores. Porém tem-se a cultura organizacional como uma variável interna, ou seja, até mesmo ela sofre mudanças com o passar do tempo, influenciada muitas vezes pelas forças do macroambiente, como as forças econômicas, políticas e culturais, adaptando-se a realidade. E essa mudança pode acontecer mais rápido do que se imagina, nesse caso toda a equipe de liderança da empresa precisa estar alinhada e atenta, pois os primeiros a sentirem estas mudanças são os colaboradores.”

Fonte: ROSSO, B. Cultura Organizacional: importância, mudança e resistência. 2013. Disponível em:

<<https://administradores.com.br/artigos/cultura-organizacional-importancia-mudanca-e-resistencia>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. A forma como as pessoas e a empresa enfrentam as mudanças organizacionais está relacionada à forma de cultura organizacional da empresa, por isso, podemos falar que se refere a uma análise do ambiente interno.

Porque:

II. Olhar para fora da empresa e analisar o que está ocorrendo por meio de uma análise do ambiente interno pode ajudar a organizar e a lidar melhor com as incertezas.

A seguir, assinale a opção correta.

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.

Pergunta 6

Leia o trecho a seguir:

“O Brasil fechou 64.368 empresas e 2,13 milhões de pessoas ficaram sem trabalho em 2016, quando o país passava por seu segundo ano de recessão consecutivo. Construção e indústria estão entre os setores que mais sofreram, enquanto energia e serviços financeiros figuram entre os poucos setores que tiveram algum crescimento. Em 2016, havia 5,05 milhões de empresas e organizações registradas no país, 1,3% a menos que em 2015. No total, 51,4 milhões de pessoas trabalhavam nelas, incluindo assalariados, sócios e proprietários – o número é 4% menor que no ano anterior.”

Fonte: UOL. País fechou 64 mil empresas e perdeu 2,1 mi de postos de trabalho em um ano. 2018. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2018/06/27/ibge-cempre-reducao-empresas-postos-de-trabalho.htm>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, analise as afirmativas a seguir.

I. Informações como tendências, cenários políticos, econômicos e socioculturais são dados importantes para que qualquer empresa desenvolva o seu planejamento estratégico.

II. O processo de planejamento estratégico tem como base o desenvolvimento da visão da empresa.

III. Planejar estrategicamente envolve analisar as forças e fraquezas, as oportunidades e ameaças e desenvolver estratégias que permitam vantagem competitiva.

IV. As empresas precisam de informações de mercado, segmento, tendências e público-alvo para o desenvolvimento do planejamento estratégico.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, III e IV.

Pergunta 7

Leia o trecho a seguir:

“Dois bons exemplos de empresas que falharam no processo de mudança são a Blockbuster e Blackberry. Em ambos os casos, essas empresas, além de não serem capazes de perceber as mudanças de contexto, não foram capazes de inovar em relação ao novo ambiente. A falta de capacidade resultou na ruína de empresas que já comandaram o mercado na qual estavam inseridas. Isso evidencia a importância de estarem sempre buscando o novo, olhar para o mercado, analisar os concorrentes, necessidade dos clientes! Para entender como gerir o processo de implementação de mudança empresarial é necessário entender o que de fato são estas mudanças e quais são as motivações.”

Fonte: Gestão de Mudanças Organizacionais. 2018. Disponível em: <<https://ucj.com.br/gestao-de-mudancas-organizacionais/>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico e análise SWOT, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () As empresas optam pelo planejamento estratégico para responderem de forma rápida e qualitativa às necessidades de mercado.

II. () As empresas que não se preparam para mudar sempre correm o risco de ficarem para trás, obtendo uma desvantagem competitiva.

III. () A busca por mudanças organizacionais pode promover um processo de desgaste físico e mental nos colaboradores da empresa.

IV. () a empresa pode ter decisões mais flexíveis ou rígidas e o impacto do resultado dessas decisões podem trazer resultados tanto positivos quanto negativos.

V. () A matriz SWOT pode auxiliar a empresa a se antecipar as mudanças de mercado.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: V, V, F, V, V.

Pergunta 8

Leia o trecho a seguir:

“São Paulo – Os vegetarianos sempre foram bem-vindos no Outback, apesar de a rede de restaurantes inspirada na culinária australiana levar ‘steakhouse’ no nome e ser famosa pelas suas carnes, como as costelas ao molho barbecue. Quem não queria a carne podia se concentrar, por exemplo, na famosa cebola Blomin’ Onion ou nas batatas fritas. Agora, o Outback Brasil resolveu pensar exclusivamente nos vegetarianos e, pela primeira vez, para atender este público, vai incluir no cardápio três pratos criados desde o começo com essa fatia dos consumidores em mente.

Fonte: DEARO, G. Pela 1ª vez Outback Brasil lança pratos voltados ao público vegetariano. 2018. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/marketing/pela-1a-vez-outback-brasil-lanca-pratos-voltados-ao-publico-vegetariano/>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico e análise de cenários, é correto afirmar que:

RESPOSTA: a estratégia do Outback de ouvir seus clientes permitiu que se desenvolvesse uma estratégia diferenciada de mercado.

Pergunta 9

A análise de cenários é uma estratégia importante para as organizações que queiram se projetar para o futuro buscando um diferencial entre seus concorrentes. Essa análise permite maior credibilidade e segurança para os

gestores no desenvolvimento do planejamento estratégico da empresa. Empresas utilizam essa ferramenta quando desejam responder rapidamente às necessidades de seus consumidores, criando novos produtos e serviços e estando à frente de seus concorrentes.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre a análise de cenários, analise as afirmativas a seguir.

I. As empresas desejam obter vantagem competitiva e terem mais clientes que seus concorrentes. Por isso, investem na análise de cenários.

II. As empresas desejam realizar um planejamento estratégico com mais credibilidade e confiança.

III. As empresas seguem uma estratégia de liderança de custo.

IV. As empresas estão preocupadas com o crescimento do concorrente.

V. As empresas desejam realizar uma pesquisa de mercado.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I e II.

Pergunta 10

Analise a seguinte situação-problema:

Um empreendedor deseja montar um food truck (automóvel que comercializa comida) para vender hambúrguer, oferecendo pratos elaborados a preços acessíveis. Para tanto, buscou analisar seus concorrentes e possível local de atividade; analisou o comportamento das pessoas que por lá passavam. Analisou como poderia trazer um serviço diferenciado por meio de atendimento eficaz e eficiente e, assim, desenvolveu o delivery, para atender as pessoas que estavam em seu trabalho ou em sua casa.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, análise de cenários, planejamento estratégico, análise SWOT e análise de mercado, analise os itens a seguir e associe-os a suas respectivas características.

1) Análise ambiental.

2) Análise de cenários.

3) Missão da empresa.

4) Análise SWOT.

5) Análise de mercado.

() Ferramenta que permite ao empreendedor avaliar oportunidades e ameaças, bem como forças e fraquezas.

() Premissa básica para o desenvolvimento da empresa bem como do planejamento estratégico.

() Informações importantes referentes ao ambiente interno da empresa, como por exemplo, produção, matéria prima, funcionários, entre outros.

() Informações importantes sobre onde a empresa pretende atuar, bem como concorrentes, público-alvo, segmento, entre outros.

() Reforça o planejamento estratégico da empresa e ajuda no desenvolvimento de novos produtos e serviços que atendam as demandas futuras dos clientes.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 4, 3, 1, 5, 2.

Pergunta 11

O McDonald's tem buscado um cardápio mais saudável e diferenciado, não utilizado em sua rede de fast-food. De alguns anos para cá, a rede de restaurantes, que tinha como know how a elaboração de diversos tipos de sanduíches, incluindo frituras e refrigerantes, para refeições rápidas, vem apresentando opções mais saudáveis. Atualmente, é possível encontrar variações de pratos, como saladas, frutas e iogurtes para as crianças, além de algumas opções vegetarianas de sanduíches, como por exemplo, o McVeggie e o Duplo Veggie, lançados no ano de 2018.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise de mercado, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

() O McDonald's levou em consideração os hábitos de seus consumidores, bem como as mudanças no segmento de fastfood, e buscou inovar e criar produtos que atendessem esta demanda.

() O perfil dos consumidores devem estar relacionados com os objetivos da empresa dentro do planejamento estratégico.

() Os pontos fracos são dificuldades que o ambiente externo oferece à organização como, por exemplo, o hábito dos consumidores.

() A estratégia do McDonad's está alinhada ao entendimento de que o hábito dos consumidores deve ser uma das características/necessidades de seu público-alvo que deve ser atendida.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, V, F, V.

Pergunta 12

Todas as empresas, antes de desenvolverem o seu planejamento estratégico, precisam definir e alinhar sua missão, visão e seus valores. A missão é a razão da existência da empresa, o motivo pelo qual ela existe e deve ser entendida por todos os seus colaboradores. Além disso, o empreendedor deve ser um missionário, levando sua mensagem a todos os seus parceiros, fornecedores e clientes.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico, analise as afirmativas a seguir:

- I. Empresas que não possuem missão e visão bem definidas e disseminadas na organização terão dificuldades de realizar um bom planejamento estratégico.
 - II. O planejamento estratégico é formulado para garantir que a empresa atinja seus objetivos, tendo como base as crenças, costumes, políticas e valores organizacionais.
 - III. A missão retrata o objetivo da empresa, portanto, o planejamento estratégico deve estar alinhado a ela.
 - IV. O planejamento estratégico deve ser uma ferramenta que auxilie na tomada de decisão estratégica, tendo como base os valores da organização.
 - V. Missão e visão são premissas importantes para o desenvolvimento do bom planejamento estratégico.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, III e V.

Pergunta 13

Após o empreendedor desenvolver o seu plano de negócio e saber em qual segmento deseja atuar, ele precisa definir o tipo de empresa que pretende abrir. Dependendo do segmento escolhido pela empresa, uma classificação é exigida para a sua formalização.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre modelo de organização, analise os tipos de empresa a seguir e associe-os a suas respectivas características.

- 1) Empresa Individual.
 - 2) MEI – Microempreendedor Individual.
 - 3) EIRELI - Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.
 - 4) LTDA - Sociedade Ltda.
 - 5) S/A – Sociedade Anônima.
- ☐ Os sócios são chamados de acionistas e suas responsabilidades dentro da organização variam conforme o número de ações que têm.
- ☐ Se contrair dívida, seus bens e capitais não estão disponíveis para a empresa.
- ☐ Bens individuais passam a estar à disposição da empresa.
- ☐ Conta com um faturamento anual de até R\$ 81.000,00.
- ☐ Se enquadram nesta modalidade de empresa, aquelas que possuem dois sócios e oferecem bens e serviços de maneira organizada. As contas da empresa são separadas das contas pessoais dos sócios.
- Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: 5, 3, 1, 2, 4.

Pergunta 14

Uma empresa de construção civil buscou gerenciar seus processos organizacionais por meio de acompanhamento de relatórios e indicadores dos serviços assumidos para garantir que seus resultados sejam atingidos. Para isso, recorreu à ferramenta matriz SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) para analisar os seus pontos fortes e fracos, bem como as oportunidades e ameaças e desenvolver estratégias que a auxiliem a buscar uma vantagem competitiva.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre matriz SWOT, pode-se afirmar que se trata de uma ferramenta estratégica, porque:

RESPOSTA: propicia uma visão geral do processo de negócio, o que permite desenvolver estratégias e ações para atingir os objetivos organizacionais.

Pergunta 15

Uma empresa líder do segmento de cosméticos lançou um shampoo para adultos. Essa empresa desenvolve e produz shampoos e condicionadores para o público infantil, tendo como sua principal clientela a faixa etária de 1 a 10 anos e buscou, como público-alvo, atingir as mães e os pais dessas crianças. O grande investimento em tecnologia realizado pela empresa permitiu que o seu novo produto trouxesse aos usuários uma experiência de cabelo mais macio e brilhoso, obtendo, assim, os melhores resultados do mercado. Porém, o produto não despertou o interesse do

público-alvo escolhido, pois as mães e os pais já utilizam produtos semelhantes de empresas que já possuem muitos anos de mercado no segmento de produtos para adultos.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico, analise as asserções a seguir e assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: o levantamento de informações e coleta de dados são premissas básicas para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Pergunta 16

Leia o excerto a seguir:

“Em um ambiente de negócios, é muito importante que os executivos diagnosticam as forças que afetam a concorrência e as suas causas básicas permite à empresa identificar quais são seus pontos fracos e fortes em relação ao mercado em que ela atua; e, também, estar atento às oportunidades e às ameaças que estão presentes nesse ambiente que poderão beneficiar ou prejudicar a competitividade dessa empresa.”

Fonte: BATISTA, R. Você sabe qual é a diferença entre o microambiente e o macroambiente empresarial? 2019.

Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/voce-sabe-qual-e-a-diferenca-entre-microambiente-e-o-macroambiente-empresarial/108074/>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise SWOT, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Na elaboração de um planejamento estratégico, a análise do microambiente é fundamental para examinar as ameaças e oportunidades da empresa que afetam positiva ou negativamente o desempenho organizacional.

Porque:

II. Há, no microambiente, variáveis que influenciam dois públicos: interno e externo, o que, por sua vez, influencia diretamente nas estratégias da organização e na capacidade da empresa de ser competitiva.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.

Pergunta 17

Com a dinâmica de mercado e grande competitividade, as empresas precisam estar atentas a muitas informações, principalmente ao que se refere ao comportamento do consumidor, caso queiram estar à frente de suas concorrentes. Assim, poderão agir de modo a obter vantagem competitiva e aumentar seu market share (participação de mercado).

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico, pode-se afirmar que ele é importante para o desempenho positivo da empresa, porque:

RESPOSTA: promove o desenvolvimento de ações estratégicas para tomada de decisão.

Pergunta 18

Leia o trecho a seguir:

“O objetivo do planejamento estratégico é definir uma direção para a empresa. E o processo de definição é tão importante quanto o plano. É um momento de reflexão, discussão, interação, de avaliação interna de forças e fraquezas, das oportunidades do mercado, do perfil da concorrência, da elaboração de planos e definição de objetivos e metas.”

Fonte: KAUFMANN, L. Como montar um planejamento estratégico. 2014. Disponível em:

<<https://exame.abril.com.br/pme/como-montar-um-planejamento-estrategico/>>.

Acesso em: 28/07/2019

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre planejamento estratégico, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Traçar caminhos, inclusive os alternativos, a serem seguidos pela empresa para alcançar os resultados esperados (alternativas caso a empresa enfrente obstáculos para atingir seus objetivos) é uma ação do planejamento estratégico.

Porque:

II. O planejamento é um processo desenvolvido por grandes empresas para gerar orientações de ações que devem ser tomadas de acordo com as informações de mercado obtidas.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.

Pergunta 19

Leia o trecho a seguir:

“O que diferencia visionários como Steve Jobs de outros executivos é a capacidade de enxergar o futuro. As transformações dos negócios estão cada vez mais rápidas, exigindo que os executivos enxerguem o mercado alguns anos à frente para estruturar as mudanças. Se olharmos o exemplo da Apple, vemos que, a partir da construção de um cenário futuro, eles desenvolveram novas tecnologias e mudaram o comportamento dos consumidores. Isso mostra uma inversão de pensamento da maioria das pessoas que acreditam que as transformações ocorrem ao acaso.”

Fonte: FAGUNDES, Eduardo. Planejamento Baseado em Cenários Prospectivos. 2017. Disponível em:

<<http://portaldaestrategia.infraestrutura.gov.br/ultimas-noticias/488-planejamento-baseado-em-cen%C3%A1rios-prospectivos.html>>. Acesso em: 29/07/2019

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre cenários, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () A Apple utiliza a análise de cenários para o desenvolvimento de suas estratégias.

II. () Os produtos e serviços da Apple foram influenciados pelo desenvolvimento das informações obtidas na análise de cenários como, por exemplo, as tendências.

III. () Ao realizar a análise de cenários, a Apple consegue perceber quais são suas forças e fraquezas, oportunidades e ameaças e, assim, desenvolver estratégias que a auxiliem no desenvolvimento de novos produtos.

IV. () A Apple substitui a análise de cenários em seu planejamento estratégico pela análise SWOT, que proporciona as mesmas informações a ela.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: V, V, F, F.

Pergunta 20

Leia o trecho a seguir:

“O Brasil fechou 64.368 empresas e 2,13 milhões de pessoas ficaram sem trabalho em 2016, quando o país passava por seu segundo ano de recessão consecutivo. Construção e indústria estão entre os setores que mais sofreram, enquanto energia e serviços financeiros figuram entre os poucos setores que tiveram algum crescimento. Em 2016, havia 5,05 milhões de empresas e organizações registradas no país, 1,3% a menos que em 2015. No total, 51,4 milhões de pessoas trabalhavam nelas, incluindo assalariados, sócios e proprietários – o número é 4% menor que no ano anterior.”

Fonte: UOL. País fechou 64 mil empresas e perdeu 2,1 mi de postos de trabalho em um ano. 2018. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2018/06/27/ibge-cempre-reducao-empresas-postos-de-trabalho.htm>>. Acesso em: 30/07/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre análise ambiental, analise as afirmativas a seguir.

I. Informações como tendências, cenários políticos, econômicos e socioculturais são dados importantes para que qualquer empresa desenvolva o seu planejamento estratégico.

II. O processo de planejamento estratégico tem como base o desenvolvimento da visão da empresa.

III. Planejar estrategicamente envolve analisar as forças e fraquezas, as oportunidades e ameaças e desenvolver estratégias que permitam vantagem competitiva.

IV. As empresas precisam de informações de mercado, segmento, tendências e público-alvo para o desenvolvimento do planejamento estratégico.

Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, III e IV.

UNIDADE 4

Pergunta 1

Todo empreendedor tem o desejo de ver o seu sonho se tornar realidade. Ele corre riscos, é ousado, criativo, corajoso, persistente, enfim, são muitas as características que definem um empreendedor. Porém, colocar o sonho em prática não é algo simples. Precisa de muito conhecimento, informação, desejo de aprender sempre, fazer planejamentos, ter controle do empreendimento, entre outros requisitos para que a empresa tenha sucesso. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidades de negócio, pode-se afirmar que o empreendedor precisa seguir alguns passos, sendo o primeiro deles:

RESPOSTA: procurar identificar as oportunidades de mercado, ou seja, uma brecha no mercado detectada por meio de uma análise na qual se vê a possibilidade de vender um produto ou um serviço.

Pergunta 2

Os empreendedores podem encontrar diversas fontes para buscar o seu capital inicial e colocar em prática o seu empreendimento. É necessário analisar minuciosamente o capital necessário pra o seu negócio, pois os negócios são diferentes e, conseqüentemente, os investimentos também. Questões como o ramo de atuação, natureza da empresa, forma de pagamento, entre outros fatores, devem ter atenção especial no momento da contratação.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre fontes de financiamento e linha de crédito, analise os fatores a seguir e associe-as com suas respectivas características.

- 1) Fundo de Investimento.
 - 2) Agência de Fomento
 - 3) Fintech's.
 - 4) Investimento coletivo.
 - 5) Fundo constitucionais.
 - ☐ Organizações financeiras digitais.
 - ☐ É possível conforme a localização do empreendimento.
 - ☐ Investimento de pessoa jurídica.
 - ☐ Apoio à pesquisa.
 - ☐ Captação de recursos via internet.
- Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 3, 5, 1, 2, 4.

Pergunta 3

Para elaborar o plano de negócios da empresa, é necessário que se obtenha muitas informações, como do consumidor, do segmento, do fornecedor e do concorrente. Assim, o empreendedor conseguirá desenvolver algumas estratégias importantes para impulsionar a venda de seu produto ou serviço. Os principais pontos relacionados ao plano de negócios devem ser muito bem definidos para que o desenvolvimento do plano atenda os objetivos organizacionais.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócios, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. O plano de negócio deve ter muito bem desenvolvida a sua missão, que é o motivo da existência da empresa. Ela embasa o desenvolvimento de estratégias do plano.

Porque:

II. O plano de marketing é uma estratégia importante para a venda de produtos e serviços e deve ser o primeiro item a ter relevância no plano de negócios.

A seguir, assinale a alternativa correta.

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.

Pergunta 4

O empreendedor deve estar atento às pessoas que estão a seu lado, incluindo a sua equipe. A equipe deve ser preparada e treinada para tender os seus clientes e ajudar a empresa a atingir o seu objetivo. Os empreendedores, dentro do planejamento de seus negócios precisam estar atentos a esse fator. Um cliente satisfeito volta para comprar da empresa e, além disso, recomenda a empresa para outras pessoas.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre apresentação do negócio ao mercado, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Identificar, atrair e reter talentos na empresa é uma estratégia organizacional que promove vantagem competitiva; Porque:

II. Funcionários satisfeitos e felizes tratam melhor os clientes da organização.

Agora, assinale a alternativa correta.

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é justificativa correta da I.

Pergunta 5

Leia o trecho a seguir.

“Saber controlar seu fluxo de caixa, projetar cenários e desenvolver planos de ação faz toda a diferença. O objetivo do planejamento financeiro é projetar as receitas e as despesas da sua empresa, buscando indicar a situação econômica dos seus negócios, e é com ele que se consegue visualizar o quanto você pretende faturar, gastar, investir e lucrar, podendo planejar a melhor forma de utilizar os recursos.”

Fonte: SEBRAE. Ajude a sua empresa a crescer com um planejamento financeiro estruturado. 10 de jul. de 2017.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pb/artigos/ajude-sua-empresa-a-crescer-com->

[um-planejamento-financeiro-estruturado,8cdc04e18352d510VgnVCM1000004c00210aRCRD](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/como-elaborar-um-plano-de-marketing,084b6484b071b410VgnVCM1000004c00210aRCRD)>. Acesso em: 22/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócio, analise os itens a seguir e associe-os com suas respectivas informações.

- 1) Capital de giro.
- 2) Estoque inicial.
- 3) Lucratividade.
- 4) Ponto de equilíbrio.
- 5) Rentabilidade.
- () Resultado positivo das vendas de produtos ou serviços.
- () Materiais e matérias-primas.
- () Retorno do capital investido.
- () Capital inicial.
- () Sem lucros e sem prejuízos.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 3, 2, 5, 1, 4.

Pergunta 6

Leia o trecho a seguir:

“O plano de marketing é uma ferramenta de gestão que deve ser usada regularmente e atualizada sempre, pois auxilia empreendedores a se adaptar às constantes mudanças no mercado, identificar tendências e, com isso, criar vantagens competitivas em relação aos concorrentes.”

Fonte: SEBRAE. Como elaborar um plano de marketing. Em 17 de mai. de 2017. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/como-elaborar-um-plano-de-marketing,084b6484b071b410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 22/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócios, analise as afirmativas a seguir.

- I. O plano de marketing faz parte da análise de mercados.
 - II. A estrutura de comercialização do plano de marketing refere-se aos canais de distribuição dos produtos e serviços.
 - III. O plano de marketing deve se preocupar com o layout e a distribuição do espaço físico da empresa.
 - IV. O fator “preço” do produto deve ser desenvolvido dentro do plano de marketing.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: II e IV.

Pergunta 7

Leia o trecho a seguir:

“É necessário conhecer, primeiramente, as próprias características: aquelas referentes aos produtos que comercializa, seu porte, os locais e a capacidade de atendimento. Depois é que se compara com outras empresas que possuem características idênticas ou semelhantes.”

Fonte: Sebrae. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/analise-da-concorrenca,456836627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 27/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de negócio, analise as afirmativas a seguir:

- I. Analisar a concorrência permite que o empreendedor tenha noção do nível de competitividade que terá que enfrentar e pode desenvolver estratégias para ter vantagem competitiva.
 - II. A criatividade e a inovação, em parceria com a tecnologia, pode ser uma estratégia utilizada pela empresa para ser mais competitiva.
 - III. A observação do comportamento do consumidor permite que a empresa desenvolva produtos e serviços que atendam a necessidade do cliente e incomode seus concorrentes.
 - IV. Análise do mercado é uma análise estratégica, que informa à empresa o quanto de capital inicial ela precisa para iniciar as atividades do empreendimento.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, II e III.

Pergunta 8

Leia o trecho a seguir:

“Sazonalidade é algo que acontece com determinados produtos em determinadas épocas do ano. Caracteriza-se pelo aumento ou redução significativos da demanda pelo produto. Os negócios com maior sazonalidade são perigosos e

oferecem riscos que obrigam os empreendedores a manobras precisas. Quando em alto grau, considera-se fator negativo na avaliação do negócio.”

Fonte: SEBRAE. Como avaliar os riscos e a atratividade de seu negócio. Em 21 de set. de 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-avaliar-os-riscos-e-a-atratividade-do-seu-negocio>,6093438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD> Acesso em: 22/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de negócio, pode-se afirmar que ela é importante para o desempenho positivo da empresa porque:

RESPOSTA: os negócios que apresentam grande sazonalidade correm riscos associados aos riscos econômicos.

Pergunta 9

Os empreendedores, antes de iniciarem a aventura de colocar o seu negócio em prática, devem se preparar para que tudo dê certo. Ter uma visão geral do negócio e entender o que fazer em cada momento pode fazer muita diferença para o sucesso do seu negócio.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre gestão estratégica, analise as afirmativas a seguir e assinala V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

- I. () A missão corresponde à essência da organização, ou seja, conduz o motivo pelo qual a empresa existe e qual o seu propósito.
 - II. () A visão proporciona uma visão a longo prazo, de acordo com a qual a empresa pretende chegar dentro de um tempo.
 - III. () A gestão estratégica e o plano de negócio são estratégias empresariais independentes.
 - IV. () O conceito de valores da empresa refere-se a sua identidade, como se fosse a sua religião particular.
 - V. () A gestão estratégica é o processo sistemático de gerenciamento para acompanhar as ações que darão oportunidades de crescimento ao empreendimento.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: V, V, F, V, V.

Pergunta 10

Munir-se do maior número de informações possíveis é uma estratégia que permite ao empreendedor melhor direcionamento de suas decisões. Muitas empresas, preocupadas com o seu desempenho, buscam realizar pesquisas de mercado, ouvir mais o consumidor, criando canais de comunicação para estreitar o relacionamento com o cliente e entender suas percepções, expectativas, comportamentos, a fim de desenvolver produtos e serviços com qualidade. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de negócios, analise as afirmativas a seguir.

- I. As informações e conhecimento permitirão que as empresas sejam mais assertivas no desenvolvimento de estratégias e tomada de decisões.
 - II. As informações obtidas referentes aos seus concorrentes terão validade quando a empresa desejar desenvolver um novo produto.
 - III. As informações devem ser de fontes confiáveis para que se possa desenvolver um plano de negócio e colocá-lo em prática.
 - IV. A empresa deve saber para quem está vendendo, ou melhor, qual é o seu público-alvo, onde ele está, quanto ganha, como vive. Portanto, seu foco deve estar sempre no cliente.
 - V. Toda empresa deve se colocar no lugar de seu concorrente para entender como deve ser realizada a venda de um produto ou serviço semelhante.
- Está correto apenas o que se afirma em:

RESPOSTA: I, III e IV.

Pergunta 11

O empreendedor precisa ficar atento ao comportamento do consumidor. Eles ditam praticamente as regras do negócio. Se o produto possui muita demanda e pouca oferta, a empresa pode correr um risco de não atender muito bem os clientes e assim desenvolver uma insatisfação nos consumidores logo de início. Se, por outro lado, for bem planejada, a área de produção saberá exatamente o tamanho de produtividade que precisa ter para atender o seu público-alvo, conforme a procura do cliente.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidades de negócio, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

- I. () O processo de demanda é identificado quando a empresa possui mais produtos do que os procurados pelo cliente.

- II. () O processo de oferta é identificado quando a produtividade da empresa deixa de atender todos os consumidores
- III. () O processo de demanda é identificado quando existe muita procura por clientes a um determinado produto.
- IV. () Quando a oferta é muita, empresas tendem a trabalhar o valor do produto para estimular a demanda.
- V. () Demanda e oferta são processos que devem ser analisados e trabalhados cuidadosamente, pois refletem o interesse pelo produto ou serviço.
- Agora assinale a alternativa que apresenta a sequência correta:

RESPOSTA: F, F, V, V, V.

Pergunta 12

Empresas do varejo se preocupam muito com a localização da loja, verificando se tem muita movimentação, qual é tamanho da loja, etc. Porém, não é só com esses fatores que o empreendedor deve se preocupar. O Layout da loja deve ser bem-disposto e organizado para promover um ambiente agradável e uma boa experiência de compras. Algumas empresas fabricam uma essência que identifica a marca e atrai mais consumidores. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre a matriz plano de negócios, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: estratégias como as apresentadas têm o objetivo de proporcionar mais vendas e devem ser desenvolvidas pelo plano operacional.

Pergunta 13

Para montar seu plano de negócios, o empreendedor precisa de muitas informações. Um recurso importante e realizar análises dos setores, dos clientes, dos concorrentes, dos fornecedores, do segmento, enfim, todas as informações possíveis para que ele tenha embasamento na hora de desenvolver estratégias que o auxilie a tomar decisões e atingir seu objetivo.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidades de negócio, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Todas as análises são importantes, principalmente a análise do consumidor, que permite que o empreendedor tenha uma visão de mercado abrangente do segmento.

Porque:

II. Entender o perfil e comportamento de compra do cliente, quais são seus hábitos principais, onde mora, o que faz, entre outros aspectos, são informações pertinentes à análise de mercado.

A seguir, assinale a alternativa correta:

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições falsas.

Pergunta 14

O empreendedor preparado pode usar suas características a seu favor. Além de ousado, pode buscar novas soluções para os problemas e desafios a serem enfrentados pela empresa. Muitos empreendimentos acabam falindo no início de suas atividades devido ao despreparo do empreendedor.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócios, pode-se afirmar que:

RESPOSTA: um bom plano de negócio auxilia o empreendedor a tomar as melhores decisões e ajuda a enfrentar alguns erros que a empresa venha a ter, direcionando melhor os esforços.

Pergunta 15

A análise de mercado engloba informações dos clientes, fornecedores e concorrentes. Ela é primordial para o desenvolvimento do plano de negócios. Todo empreendedor, antes de iniciar e colocar em prática a sua ideia, precisa realizar uma análise de mercado para obter informações imprescindíveis para a elaboração do plano de negócios.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócio, analise os itens a seguir e associe-as com suas respectivas informações

1) Análise do consumidor.

2) Análise do concorrente.

3) Análise de fornecedor.

4) Análise de mercado.

() Produtos substitutos, estratégias de marketing;

() Perfil de compra, comportamento, localização.

() Qualidade da matéria-prima, equipamentos.

() Comportamento de compra, certificação de qualidade, concorrência desleal.
Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 2, 1, 3, 4.

Pergunta 16

Todo empreendedor deve se preocupar com o planejamento financeiro do empreendimento, já que ele é vital para a sobrevivência e o sucesso da empresa. Porém, essa ação é quase nula quando olhamos para o futuro empreendedor, que se esquece desse fator importante e acabam colocando em risco seu empreendimento já nos primeiros anos. Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre matriz SWOT, pode-se afirmar que essa é uma ferramenta extremamente estratégica, uma vez que:

RESPOSTA: um planejamento financeiro detalhado e minucioso é muito importante para fazer a empresa deslanchar nos primeiros meses, até que as vendas passem a trazer lucro.

Pergunta 17

Leia o trecho a seguir:

“O conhecimento de alguns aspectos da vida das empresas deve permitir a avaliação do grau de atratividade do empreendimento, subsidiando a decisão do futuro empresário na escolha do negócio que pretende desenvolver. Aprender a analisar cenários e conhecer os riscos que o negócio enfrenta e assim criar estratégias e alternativas de atuação no mercado que favoreçam o negócio é uma parte importante do plano de negócios.”

Fonte: SEBRAE. Como avaliar os riscos e a atratividade de seu negócio. Em 21 de set. de 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-avaliar-os-riscos-e-a-atratividade-do-seu-negocio>,6093438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 22/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de negócio, analise as potencialidades e riscos a seguir e associe-as com suas respectivas características.

1) Condições de incerteza.

2) Condições de certeza.

3) Risco econômico.

4) Risco financeiro.

5) Risco.

() A empresa tem ciências dos fatos que acontecerão e como acontecerão.

() Fatores ligados ao emprego de investimentos.

() Fatores ligados ao negócio da empresa.

() A empresa tem pouco conhecimento e informação do que pode acontecer.

() A empresa já possui um nível de conhecimento para saber o que pode acontecer e como ela deverá agir.

Agora, assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: 2, 4, 3, 1, 5.

Pergunta 18

Correr risco faz parte de todo negócio e o empreendedor sabe muito bem disso. Porém, não existe a necessidade de correr altos riscos. É imprescindível a análise da situação para correr riscos baixos e, se possível, compartilhá-los. Com um bom plano de negócios, as empresas podem minimizar essas situações de riscos antecipando-se às situações do mercado por meio de uma boa estratégia que oriente as suas decisões.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de negócio, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. As potencialidades do negócio devem estar associadas as oportunidades de mercado, vantagens quanto aos concorrentes, facilidades de fornecimento, entre outros.

Porque:

II. Para o negócio ser viável, os riscos, como ameaças relacionadas com a concorrência e desvantagens em relação aos concorrentes, devem ser menores que as potencialidades do negócio.

A seguir, assinale a alternativa correta.

RESPOSTA: As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa correta da I.

Pergunta 19

A empresa Bibi calçados, do segmento infantil, com 68 anos de mercado, obteve um aumento de lucratividade em até 2 dígitos no final do ano de 2018. Um dos motivos foi a comunicação direcionada aos seus clientes com promoções e informações sobre o segmento infantil. Uma das campanhas era o aumento tamanho do pezinho da criança e a

necessidade de comprar um sapato maior. Informações como sexo da criança, idade, tamanho do pé, gostos e preferências, foram coletadas no momento da venda do produto, diretamente por vendedores e franqueados da marca. Com o estreitamento do relacionamento com o cliente, a empresa viu seus lucros subirem significativamente com potencial ainda maior para este ano.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre oportunidade de mercado, analise as afirmativas a seguir e assinale V para a(s) verdadeira(s) e F para a(s) falsa(s).

I. () A empresa Bibi calçados utilizou a ferramenta de pesquisa de mercado para conhecer melhor seu consumidor e estreitar seu relacionamento com ele.

II. () Uma boa pesquisa de mercado permite que o empreendedor desenvolva produtos e serviços diferenciados e pode-se assim obter vantagem competitiva com isso.

III. () A pesquisa é uma ferramenta importante para a organização que pode auxiliar a empresa em várias situações, assim como na identificação do público-alvo.

IV. () Uma pesquisa de mercado deve ser realizada pela empresa em último caso, quando já se tentou aplicar todas as estratégias organizacionais desenvolvidas, que não deram certo.

Agora assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

RESPOSTA: V, V, V, F.

Pergunta 20

Leia o trecho a seguir:

“O Boticário estreia uma série de três filmes exclusivos para o ambiente digital que fazem parte da campanha MEN. Criados pela W3haus, os vídeos apresentam um ‘Tutorial de Beleza do Ogro’ para três produtos específicos da linha: MEN Pomada Modeladora, MEN 6 em 1 hidratante protetor para o rosto FPS 20 e MEN Only Espuma para barbear. Ainda no site, os visitantes poderão testar seu nível de ‘ogrisse’ e também conferir o quão ogros são seus amigos, no ‘Ogrômetro’.”

Fonte: Almapbbdo. Nova campanha de O Boticário, mostra como os homens se cuidam. 2019. Disponível em: <<https://www.almapbbdo.com.br/pt/trabalhos/nova-campanha-de-o-boticario-mostra-como-os-homens-se-cuidam+85>>. Acesso em: 22/08/2019.

Considerando essas informações e o conteúdo estudado sobre plano de negócio, analise as asserções a seguir e a relação proposta entre elas.

I. Promover a divulgação e o conhecimento do produto buscando persuadir o cliente é uma estratégia do plano de marketing.

Porque

II. Toda empresa precisa divulgar seus produtos e serviços. De nada adianta ter um bom produto sem uma boa estratégia de divulgação.

A seguir, assinale a alternativa correta.

RESPOSTA: A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma justificativa correta da I.