

Nas questões a seguir, marque, para cada uma, a única opção correta, de acordo com o respectivo comando. Para as devidas marcações, use a **Folha de Respostas**, único documento válido para a correção das suas respostas.

## EMPREENDEDORISMO E PEQUENOS NEGÓCIOS

### QUESTÃO 1

Segundo a Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD) do IBGE, em 2013, havia 23,5 milhões de indivíduos que possuíam um negócio próprio, com ou sem registro, na indústria, no comércio, em serviços e na agropecuária.

De acordo com o IBGE, entre 2009 e 2013, o número de empresários no país cresceu quase 20%, passando de 5,1 milhões para 6,1 milhões de pessoas. No mesmo período, o número de potenciais empresários com negócio decresceu 1% e o de produtores rurais caiu 6%.

IBGE. Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD). 2013.

Analisando as informações acima, é correto afirmar que o aumento da proporção de empresários e a queda de potenciais empresários com negócio e produtores rurais estão associados

- A à melhora do ambiente legal, ao incentivo à cultura empreendedora e ao êxodo rural.
- B ao incentivo governamental em todos os setores da economia, especialmente no setor agropecuário.
- C ao incentivo ao empreendedorismo, à melhora na economia e ao aumento da oferta de crédito aos pequenos negócios.
- D à melhora no ambiente dos pequenos negócios, especialmente a criação do MEI; ao êxodo rural; e à modernização do setor agropecuário.

### QUESTÃO 2

“Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização” (Alexander Osterwalder).

A ferramenta *Business Model Canvas*, ou simplesmente *Canvas*, procura responder as seguintes questões: O quê? Para quem? Como? Quanto? Composto por um quadro com blocos organizados, proporciona a visualização das principais funções de uma organização, possibilitando assim que empreendedores reflitam a respeito de cada função da empresa para, então, descobrir o que precisa ser feito a fim de conquistar clientes e aumentar os resultados do empreendimento.

Os questionamentos a seguir se referem ao conteúdo que será inserido nesses blocos.

- I. Qual a forma mais ágil de o cliente acessar o serviço?
- II. Como o cliente prefere pagar?
- III. Por que o cliente quer comprar?
- IV. Quais características tem o cliente?

Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/d5e4e2687df1e4a09aa36fd53c50839f/](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/d5e4e2687df1e4a09aa36fd53c50839f/)>. Acesso em: 27.09.2016.

Esses questionamentos referem-se, respectivamente, aos blocos do *Canvas*, denominados

- A Canais, Fontes de receita, Proposta de valor e Segmentação de clientes.
- B Canais, Finanças, Relacionamento com clientes e Análise mercadológica.
- C Análise mercadológica, Fontes de receita, Pesquisa de mercado e Análise de perfil.
- D Relacionamento com clientes, Viabilidade econômica, Proposta de valor e Segmentação de clientes.

### QUESTÃO 3

Foi realizada uma pesquisa com Microempreendedor Individual (MEI) para identificar as principais dificuldades enfrentadas na gestão do negócio.

Dos entrevistados, 29% declararam não ter dificuldade. Entre os que citaram alguma dificuldade, os fatores mais mencionados foram: crédito (11%), conquista de clientes (11%), gestão do negócio (9%), vendas (7%), concorrência (7%), compras (5%), gestão financeira (4%), ponto comercial (4%), falta de apoio (2%), planejamento (1%), obrigações legais (1%), empreender (1%) e inovação (1%).

A pesquisa elenca as dificuldades sob a ótica dos MEI. Já sob a ótica dos especialistas em pequenos negócios e com base em dados identificados pelo SEBRAE, as dificuldades citadas recebem outra interpretação, impactando a alteração do grau de importância imputado a cada dificuldade.

SEBRAE. Público SEBRAE: perfil do microempreendedor individual. 2016.

Diante do exposto, a interpretação adequada dos dados demonstra que, embora a pesquisa indique que apenas

- A 7% dos empreendedores reconhece como dificuldade o processo de vendas, de acordo com os especialistas em pequenos negócios, essa dificuldade é aferida e superada com o uso da ferramenta *balanced scorecard*.
- B 1% dos empreendedores reconhece como dificuldade as obrigações legais, o cenário considerado pelo SEBRAE para final de 2016 indicava mais de um milhão de MEI inadimplentes e que serão excluídos da Base da Receita Federal.
- C 1% dos empreendedores reconhece como dificuldade o planejamento, para os especialistas em pequenos negócios, o planejamento é considerado como uma das principais dificuldades encontradas no processo de formalização.
- D 2% dos empreendedores reconhece como dificuldade a falta de apoio, o SEBRAE possui ponto de atendimento presencial em todos os municípios brasileiros para dar suporte ao processo de criação e gestão dos pequenos negócios.

### QUESTÃO 4

“Como o próprio Schumpeter salientava, o ciclo inovador desencadeado pelo empreendedorismo ativa os processos de expansão e crescimento da economia. E o desenvolvimento econômico é um elemento relevante do desenvolvimento integral de pessoas e povos.”

ANTOLDI, Fábio. *Empreendedorismo promove o desenvolvimento*. 2014.

Sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, afirma-se que

- A a propensão para a abertura de novos empreendimentos está tendencialmente ligada ao desenvolvimento econômico: quanto mais avançado o país, menor a tendência por parte da população de criar novas empresas.
- B o alto nível de desemprego é um impacto negativo do empreendedorismo, pois a população acreditou nas Micro e Pequenas Empresas como motores do desenvolvimento.
- C a imagem positiva do empreendedorismo indica que pode haver maior concorrência, desestimulando consideravelmente a iniciativa em investir.
- D a população, em economias avançadas, sente-se estimulada a empreender, considerando os bons exemplos existentes.

**QUESTÃO 5**

O Minuto SEBRAE apresentou o caso de Anderson Costa que viu uma oportunidade de negócios no ramo da alimentação saudável e montou uma empresa de saladas em Salvador (BA). Ele se formalizou como microempreendedor individual e ressalta os benefícios de ter um CNPJ. “Pelo acesso à abertura de contas em bancos e também pela contribuição do INSS. A emissão de nota fiscal para poder ampliar mais os horizontes. Nós fornecemos para empresas, para faculdades, para revendedores, para pessoas que têm quiosques e cafeterias, lanchonetes em academias. A gente também pode trabalhar com cartão. As pessoas às vezes não estão com o dinheiro e várias vendas deixavam de ser feitas. A máquina de cartão de crédito ajudou muito”, destaca o empreendedor.

Anderson tornou-se MEI em 2015 após buscar atendimento no escritório do SEBRAE na Liberdade e assistir a uma palestra sobre as vantagens de se formalizar.

Entre as informações que se seguem, verifique aquelas que o instrutor destacou, durante a palestra, como vantagens de se formalizar uma MEI:

- I. emite nota fiscal para venda de produtos e serviços a empresas privadas e a venda para o governo aguarda regulamentação específica;
- II. além do INSS, deve recolher mensalmente o FGTS caso tenha empregado;
- III. acessa a serviços bancários como meios eletrônicos de pagamento e financiamento;
- IV. pode ser titular de outra empresa ou ter sócio.

Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/anderson-costa-da-bahia-ja-conhece-os-beneficios-de-ser-mei,12469594aaff6510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 27.09.2016.

É correto o que se afirma em

- A I e II.
- B I e IV.
- C II e III.
- D III e IV.

**QUESTÃO 6**

Leda trabalhava como manicure em um salão de beleza e tinha o sonho de ser dona do seu próprio negócio. Ela passou a se informar sobre o que era necessário para montar um negócio. Buscou se capacitar, fazendo cursos de cabeleireira, podologia, massagem, para, assim, ter habilidades complementares. Fez também alguns cursos no SEBRAE para adquirir conhecimentos de gestão. Montou o seu tão sonhado salão, tendo apenas uma funcionária, que, assim como ela, também tinha múltiplas habilidades.

Após um ano de funcionamento, Leda está muito satisfeita com os resultados alcançados por ter se formalizado e se tornado uma empreendedora.

Percebe-se que o conceito de empreendedorismo está presente nas ações de Leda. Dessa forma, observe a maneira de agir dela e a relacione às afirmativas a seguir, assinalando V para as verdadeiras e F para as falsas.

O empreendedor é:

- I. ( ) aquele que faz acontecer;
- II. ( ) aquele que transforma sonhos e ideias em oportunidades de negócios;
- III. ( ) aquele que tem capacidade de iniciativa;
- IV. ( ) o profissional que possui uma capacidade diferenciada de analisar cenários dentro das organizações;
- V. ( ) uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões;
- VI. ( ) o gestor que delega e supervisiona;
- VII. ( ) aquele que entende a hierarquia como base do relacionamento.

FERREIRA; GRAZZIOTIN; AGUIAR. *Conversando sobre empreendedorismo*. 2016, p. 34.

A sequência correta é

- A V, V, V, F, V, F e F.
- B V, F, F, V, F, F e F.
- C F, F, V, F, V, V e V.
- D F, V, F, V, F, V e V.

**QUESTÃO 7**

O Sistema SEBRAE promoveu um fórum com os principais atores do empreendedorismo no Brasil como Endeavor, Ministério da Indústria e Comércio Exterior, Anprotec, entre outros. O objetivo do evento foi elaborar uma proposta de trabalho conjunta para melhorar o ambiente para empreender.

As ações basearam-se nos resultados da GEM que relacionou os principais fatores limitantes à atividade empreendedora no Brasil. Entre os fatores citados, estão políticas governamentais, educação e pesquisa e desenvolvimento.

Ao final do fórum, foi produzida uma Carta ao Empreendedorismo com as principais ações a serem desenvolvidas pelos atores para reduzir os fatores limitantes e otimizar os fatores favoráveis.

Entre as afirmações a seguir, avalie as que apresentam ações relacionadas na Carta ao Empreendedorismo para reduzir os fatores limitantes:

- I. criar mecanismos que melhorem o reduzido acesso à informação sobre negócios e empreendedorismo;
- II. fomentar a baixa capacidade empreendedora do povo brasileiro;
- III. adequar as linhas de crédito à realidade dos empreendedores, por meio da concessão de crédito pela análise do perfil do empreendedor e potencial do negócio;
- IV. adotar o empreendedorismo como tema transversal nos diversos níveis de ensino.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil 2015: relatório executivo*. IBQP, 2016.

Está correto o que se afirma em

- A I e II.
- B I e IV.
- C II e III.
- D III e IV.

**QUESTÃO 8**

Pedro procurou o SEBRAE em busca de ajuda para montar o seu negócio. Ele é um grande apreciador de cervejas e viu a possibilidade de ganhar dinheiro em um negócio que lhe proporciona um grande prazer, a produção de cervejas artesanais. Ao ser questionado por João, especialista do SEBRAE, sobre questões básicas de planejamento para montar o seu negócio, Pedro reparou que havia necessidade de fazer um estudo mais aprofundado sobre questões como mercado, produção, finanças, entre outros, que não imaginava serem tão importantes naquele momento. Por isso, seguindo a orientação de João, decidiu estruturar o seu Plano de Negócios.

Considerando as recomendações a respeito da elaboração de um Plano de Negócio, avalie as alternativas a seguir.

- I. Um plano de negócio deve ser um instrumento rígido para servir como um direcionamento a ser seguido, evitando que o empresário perca seu foco.
- II. Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos.
- III. Deve-se pesquisar e procurar conhecer tudo sobre o setor. Informações podem ser obtidas em jornais, revistas, associações, feiras, cursos, possíveis clientes, tomando cuidado para não ter contato com concorrentes e eles se apropriarem da sua ideia.
- IV. Quanto melhor sua aparência e quanto mais claras as ideias, maiores serão as chances de uma boa execução. Além disso, procure fazê-lo bem-feito e organizado. Assim, você irá tornar mais fácil sua utilização e sua consulta.

SEBRAE. *Como elaborar um Plano de Negócios*. 2013.

É correto o que se afirma em

- A I e IV.
- B I e III.
- C II e IV.
- D II e III.

**QUESTÃO 9**

Adriana sempre gostou de cozinhar e costuma ler muito a respeito de novas receitas, procurando aprimorar o que já sabe. Todos gostam de seus pratos.

Um dia, uma amiga contou-lhe que o restaurante da esquina fecharia suas portas e que o dono do imóvel estava procurando um novo locatário. Adriana pensou que esse era o momento certo para ter o seu próprio negócio, pois já tinha se preparado, fazendo cursos no SEBRAE.

Ligou para alguns conhecidos que frequentavam o restaurante e procurou saber sobre o motivo do fechamento. Conversou com o esposo para obter apoio, pois iriam investir as economias da família. Para ter maior segurança, foi novamente ao SEBRAE, buscando localizar fornecedores e mais informações sobre o mercado.

Como o espaço precisava de uma reforma para ser mais atrativo, Adriana negociou com o proprietário para não pagar aluguel nos quatro primeiros meses e realizar assim a reforma necessária. O dono relutou, mas acabou aceitando a proposta. Adriana também negociou com o dono do mercadinho próximo de casa para fornecer refeições. Como ele ainda não conhecia a qualidade da comida, ela combinou de fornecer gratuitamente durante uma semana para assim fidelizá-lo.

Ela estava muito animada e sabia que tinha muito trabalho a fazer, mas já conseguia se imaginar conversando com os clientes no salão de seu restaurante!

Quais são as características de comportamento empreendedor que Adriana demonstrou?

- A** Estabelecimento de metas; persistência; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.
- B** Comprometimento; busca de informações; exigência de qualidade e eficiência; correr riscos calculados.
- C** Busca de oportunidades e iniciativa; estabelecimento de metas; busca de informações; correr riscos calculados.
- D** Persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança; busca de informações; busca de oportunidades e iniciativa.

**QUESTÃO 10**

Os pequenos negócios têm ocupado lugar cada vez mais importante na economia brasileira, correspondendo a 99% dos negócios formais do país. Em apenas 10 anos, a renda (PIB) gerada pelas micro e pequenas empresas quadruplicou, saltando de 144 bilhões de reais em 2001 para 599 bilhões de reais em 2011, em valores da época.

Considerando esse cenário, analise as seguintes afirmações.

- I. As MPE correspondem ao maior número de empresas exportadoras e são responsáveis pelo maior volume exportado.
- II. As MPE são responsáveis pela maioria dos empregos formais gerados no país.
- III. Embora o PIB gerado pelas MPE tenha apresentado um expressivo crescimento entre 2001 e 2011, ele corresponde a pouco mais de um quarto do PIB brasileiro.
- IV. A massa salarial gerada pelas MPE é maior do que o somatório da massa salarial gerada pelas médias e grandes empresas.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil.ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>.  
Acesso em: 27.09.2016.

Está correto o que se afirma em

- A** I e II.
- B** I e IV.
- C** II e III.
- D** III e IV.

**QUESTÃO 11**

Eduardo pretende abrir um negócio próprio. Como pretende usar o dinheiro que juntou durante anos para financiar a abertura do empreendimento, ele deseja minimizar os riscos de insucesso. Para isso, buscou ajuda do SEBRAE a fim de entender as principais ações e motivos influenciadores na sobrevivência das empresas para utilizar como norteador para o seu negócio.

Considerando os fatores que influenciam positivamente na sobrevivência de uma empresa, assinale com V as opções verdadeiras e F as falsas.

- I. ( ) Faça um bom planejamento e não mude para não perder o foco.
- II. ( ) Separe as finanças da empresa das finanças pessoais.
- III. ( ) Invista pouco esforço no acompanhamento da concorrência.
- IV. ( ) Prospekte novos fornecedores.
- V. ( ) *Marketing* não se resume a anúncio, invista em outras estratégias.
- VI. ( ) Nunca mexa em um produto/serviço de sucesso.
- VII. ( ) Ganhar mercado é mais importante do que ser fiel aos seus valores e do seu negócio.

A sequência correta é

- A** V, V, F, F, V, F e F.
- B** F, V, F, V, V, F e F.
- C** V, F, F, F, V, V e V.
- D** F, V, V, F, V, V e V.

**QUESTÃO 12**

Marina e Thiago casaram no ano passado e resolveram abrir uma fábrica de biscoitos no interior de Minas Gerais. Marina sempre fez ótimos biscoitos com uma antiga receita da sua avó. Sua cozinha era bem grande e Thiago havia comprado um carro que poderia ser utilizado para fazer entregas. Na avaliação dos dois, tinham tudo para dar certo: boa receita, local para o negócio, veículo para entrega, além do fato de se tornarem sócios. Procuraram, então, um contador para providenciar o CNPJ da microempresa.

Diante disso, avalie as orientações que se seguem:

- I. a possibilidade de utilização da própria residência como sede da empresa deve ser verificada na prefeitura do município;
- II. a certidão de casamento é necessária para verificar o regime de bens;
- III. empresas que trabalham com alimentação devem ter licença especial para essa atividade;
- IV. a inscrição na Secretaria Municipal da Fazenda deverá ser feita depois da liberação do alvará;
- V. por ser emitido pelo Governo Federal, o CNPJ é o último documento a ser obtido no processo de formalização.

É correto o que se afirma em

- A** I, II e III.
- B** I, III e IV.
- C** II, IV e V.
- D** II, III e V.

**QUESTÃO 13**

Júlia Sanches, 28 anos, pensava em empreender só quando estivesse perto dos 40. Formada em administração, ela trabalhava em uma grande indústria de embalagens. Mas, em 2013, decidiu dedicar-se integralmente ao que realmente gostava e deu início, em sociedade com o marido, ao Found it!, portal de presentes criativos.

Sobre ser jovem e empreendedora, ela explica que está no maior desafio da sua vida. “Esse desafio se renova diariamente, pois surgem obstáculos de onde você menos espera. Mas o sentimento de realização de se fazer o que ama e ser reconhecida por isso é único e revigorante”, segundo Júlia.

A empresária é cliente do SEBRAE, tendo utilizado no planejamento do negócio a Ideia de Negócio “Como montar uma loja virtual”. Fez o Empretec e está participando do SEBRAE mais gestão de *marketing*. “Os conhecimentos adquiridos por meio das soluções do SEBRAE foram e continuam sendo essenciais para a gestão de nosso portal”.

Júlia apresentou o caso de sua empresa durante a Oficina de atendimento e empreendedorismo, realizada em Brasília, onde se reuniram os gerentes de atendimento do Sistema SEBRAE. Os participantes tiveram a oportunidade de correlacionar o caso da empresa Found it! com os dados da pesquisa GEM 2015 que apontavam os principais fatores favoráveis à abertura e manutenção de pequenos negócios no Brasil e outros países.

Disponível em: <<https://ecommercenews.com.br/noticias/balancos/jovem-empresaria-transforma-presentes-em-negocios>>. Acesso em: 23.09.2016.

Os fatores favoráveis à abertura e manutenção de negócios identificados foram

- A** exigência de qualidade e eficiência, e programas governamentais.
- B** apoio financeiro, e planejamento e monitoramento sistemáticos.
- C** capacidade empreendedora, e educação e capacitação.
- D** abertura de mercado, e pesquisa e desenvolvimento.

**QUESTÃO 14**

O objetivo da Lei Geral é fomentar o desenvolvimento e a competitividade dos pequenos negócios, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

Analise a veracidade dos dispositivos regulados pela Lei Geral, citados a seguir.

- I. Desburocratização – O processo de registro de empresas deve ser simplificado e integrado a todos os órgãos envolvidos. Com relação à baixa de empresas, não é possível a transferência dos débitos porventura existentes para o titular da empresa.
- II. Estímulo ao crédito e a capitalização – Possibilita a disponibilidade dos recursos do FAT para cooperativas de microcrédito.
- III. Estímulo a exportações dos pequenos negócios – As micro e pequenas empresas poderão auferir receitas de exportações de bens e serviços sem limite de teto, adicionais às receitas obtidas no mercado interno.
- IV. Simplificação das relações de trabalho – Os pequenos negócios são liberados do cumprimento das obrigações trabalhistas: fixação do Quadro de Trabalho, anotação de férias dos empregados nas fichas de registro, emprego e matrícula de aprendizes nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem.
- V. Acesso à justiça – Deverão ser criados juizados especiais para tratamento das causas relacionadas aos pequenos negócios.

Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumPagelId=FF8081812658D379012665B59AC01CE8>>. Acesso em: 08.09.2016.

Está correto o que se afirma em

- A** II, III e IV.
- B** II, IV e V.
- C** I, II e III.
- D** I, IV e V.

**QUESTÃO 15**

Rafael acredita que, em momentos de crise, várias oportunidades se apresentam a empreendedores dispostos a inovar. Por isso, deseja aproveitar o momento que o país vem passando para criar um novo negócio. Ele tem várias ideias baseadas em oportunidades que identificou no mercado. Porém, para tomar a decisão de qual delas tem maior chance de sucesso, ele simulou diversos cenários possíveis para o futuro da economia do país e seus impactos no mercado.

Em relação ao processo de geração de ideias de negócios, avalie as afirmativas a seguir.

- I. Ao simular os diversos cenários futuros da economia para escolher a ideia de negócio com maior chance de sucesso, Rafael utilizou uma ferramenta denominada Planejamento de Cenários.

PORQUE

- II. Não existe bola de cristal para visualizar o futuro. O Planejamento de Cenários é uma maneira criativa e produtiva de construir futuros prováveis, e não apostar em um único futuro incerto.

Analise as opções abaixo e assinale a correta.

- A** As afirmativas I e II são verdadeiras, e a II não é uma justificativa da I.
- B** As afirmativas I e II são verdadeiras, e a II é uma justificativa da I.
- C** A afirmativa I é verdadeira, e a II é falsa.
- D** A afirmativa I é falsa, e a II é verdadeira.

**QUESTÃO 16**

Gisele deseja montar uma empresa para comercializar artigos de moda feminina. Ao procurar o SEBRAE para se informar sobre como proceder para formalizar o seu negócio, foi orientada a respeito dos diversos tipos de tributação previstos pela legislação brasileira.

Ela decidiu optar por se enquadrar no Simples Nacional, pois acredita que as características desse modelo são:

- I. o Simples abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- II. todas as atividades econômicas podem optar pelo Simples, tendo como critério único o teto de faturamento (3,6 milhões);
- III. todos os estados devem adotar os mesmos limites para fim de recolhimento do ICMS e do ISS – é vetado o estabelecimento de sublimites;
- IV. o recolhimento dos tributos é realizado por meio de um documento único de arrecadação – DAS.

Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumPagelId=FF8081812658D379012665B59AC01CE8>>. Acesso em: 08.09.2016.

Entre as características que ela acredita, estão corretas

- A** I e III.
- B** II e III.
- C** I e IV.
- D** II e IV.

**QUESTÃO 17**

O termo *startup* é utilizado há décadas nos Estados Unidos, mas somente na bolha da internet, entre 1996 e 2001, é que começou a ser utilizado no Brasil. Era sinônimo de um grupo de pessoas trabalhando em uma ideia diferente que aparentemente poderia fazer dinheiro. Segundo Yuri Gitahy, fundador da Aceleradora, um conceito recente de *startup* tem sido aceito por especialistas e investidores.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 09.09.2016.

Com base nisso, qual é um dos conceitos que está presente na definição de uma *startup*?

- A** Localização em incubadora e recebimento de mentorias esporadicamente.
- B** Exploração de um modelo de negócios oriundo da tecnologia da informação, escalável e que tenha obtido financiamento.
- C** Negócio em estágio inicial, podendo ser micro ou pequena empresa, desde que represente inovação ao mercado nacional.
- D** Reunião de um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

**QUESTÃO 18**

Cláudia é colaboradora do SEBRAE e trabalha no atendimento a clientes pelo canal *on-line* Fale com um especialista. Hoje, ela atendeu a Rosana, que perdeu o emprego recentemente, mas precisa trabalhar para sustentar a família.

Aos finais de semana, Rosana costumava trabalhar como cabeleireira no salão de uma amiga, onde todos os clientes elogiavam seu trabalho. Agora que está desempregada, resolveu investir em um salão de beleza, tendo como funcionária apenas uma manicure. Ela pediu orientação ao SEBRAE sobre o que fazer para se tornar uma microempreendedora individual, já que tem dúvidas se vale a pena mesmo formalizar o seu negócio.

Cláudia deu informações sobre o processo de formalização e as vantagens de empreender de maneira legal.

Quais serão as vantagens de Rosana ao se formalizar?

- A** Terá acesso aos benefícios previdenciários. Com essa cobertura, Rosana estará protegida em caso de afastamento por doença, aposentadoria por idade, aposentadoria por invalidez e salário maternidade, desde que cumpra um ano de contribuição.
- B** Poderá vender para o governo na esfera municipal, estadual e federal, pois o governo é um grande comprador de mercadorias e serviços. Para vender para o governo, é preciso estar formalizado.
- C** Poderá registrar a sua funcionária com um custo reduzido, sendo este de 10% do salário mínimo por mês, o que possibilita melhores condições de desenvolver o seu negócio e crescer.
- D** Terá menos burocracia para manter-se formal, tendo que fazer apenas duas declarações por ano sobre o seu faturamento.

**QUESTÃO 19**

Os negócios sociais estão inseridos em um contexto inovador. São modelos híbridos de negócios, nos quais o lucro e o comprometimento com a minimização dos problemas sociais caminham juntos, rompendo com as tradicionais fronteiras entre setor social e privado, entre os negócios e os impactos sociais.

O SEBRAE concentra esforços para estimular, atender e apoiar aqueles que, entre o seu público-alvo original (pequenos negócios), buscam agregar uma nova dimensão ao ambiente empresarial e despertar uma nova consciência social, respondendo a problemas concretos do cenário econômico e social do país.

Dessa forma, para o SEBRAE, os negócios sociais devem:

- manter a finalidade lucrativa;
- integrar impacto social, econômico e ambiental com estratégias de negócios;
- relacionar sua estratégia com a realidade local em que está inserido;
- ser economicamente viáveis;
- estar envolvidos na produção ou comercialização de produtos, e na prestação de serviços que gerem valor para as comunidades de baixa renda;
- ter como motivação a busca por uma solução a um problema social e não a motivação pessoal de autossustentação econômica e impactos indiretos na sociedade;
- causar impacto direto na população de baixa renda;
- ter comprometimento com a mudança da realidade diagnosticada antes de a iniciativa ser implementada e não apenas em “fazer o bem”, uma vez que seus resultados são relevantes para a sustentabilidade do negócio;
- promover o desenvolvimento das pessoas envolvidas na sua operação.

SEBRAE. Diretrizes estratégicas para a atuação do sistema SEBRAE no mercado de negócios sociais. 2013.

Um exemplo de Negócio Social é

- A** a criação de uma rede de venda, porta a porta, de produtos de beleza produzidos por uma grande indústria que possui projetos sociais.
- B** o desenvolvimento de tecnologia de geração de energia solar, a preços mais competitivos para que os usuários reduzam suas contas de energia elétrica.
- C** a comercialização de tijolos reutilizados em construções que valorizam o meio ambiente e envolvimento de arquitetos especialistas na concepção destas obras.
- D** a formação de pequenos agricultores dentro das técnicas da agroecologia e criação de um modelo de distribuição de cestas de produtos orgânicos aos consumidores, promovendo uma eficiente cadeia produtiva.

**QUESTÃO 20**

No ano passado, Lucas abriu uma empresa, classificada como Microempreendedor Individual (MEI). Depois de iniciar suas atividades, identificou que o ponto escolhido não era o mais adequado e as vendas não aconteceram conforme o esperado. Infelizmente, não conseguiu reverter a situação e decidiu dar baixa no seu negócio. Trocou ideias com comerciantes vizinhos e obteve vários aconselhamentos.

Para não ter problemas, qual a sugestão que Lucas deverá seguir?

- A** É muito rápido dar baixa no seu registro de Microempreendedor Individual. Tudo pode ser feito pela internet.
- B** Nem se preocupe. Quando a empresa parar de funcionar, a prefeitura já fica sabendo e automaticamente invalida seu CNPJ.
- C** Você precisará de um contador, obrigatoriamente. Não há como saber se você está em dia com todas suas obrigações sem auxílio de um profissional da área.
- D** Bom, se o movimento melhorar, você pode reativar seu CNPJ já baixado. Os órgãos responsáveis pelo registro permanecem com todos os seus dados armazenados.