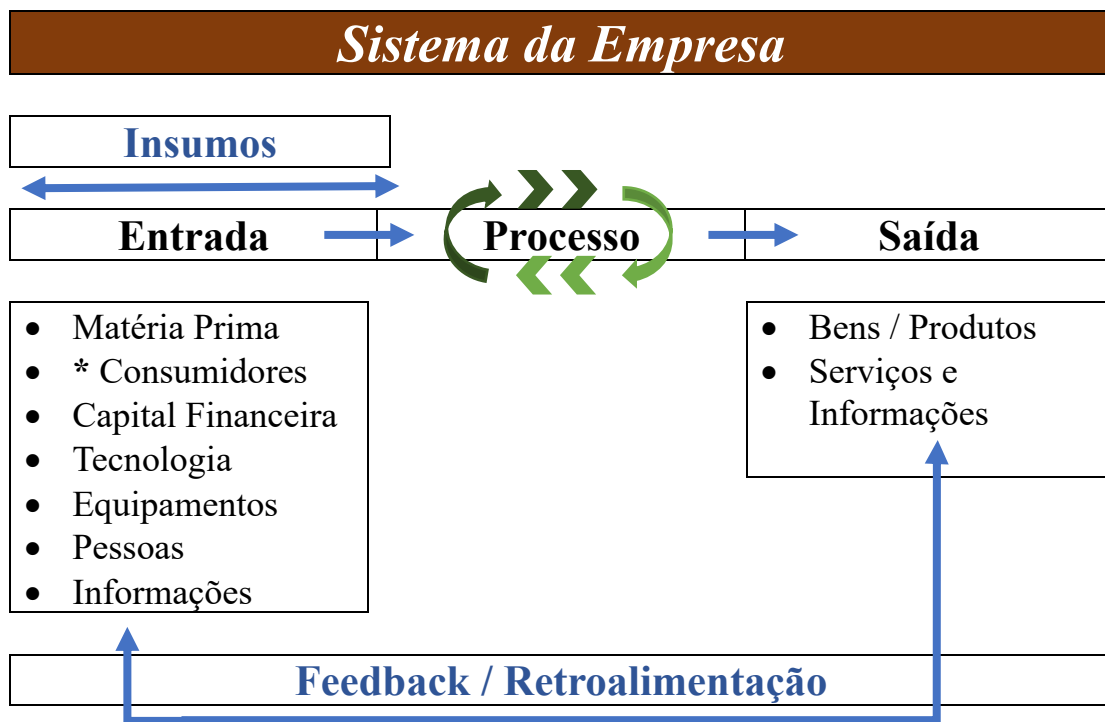
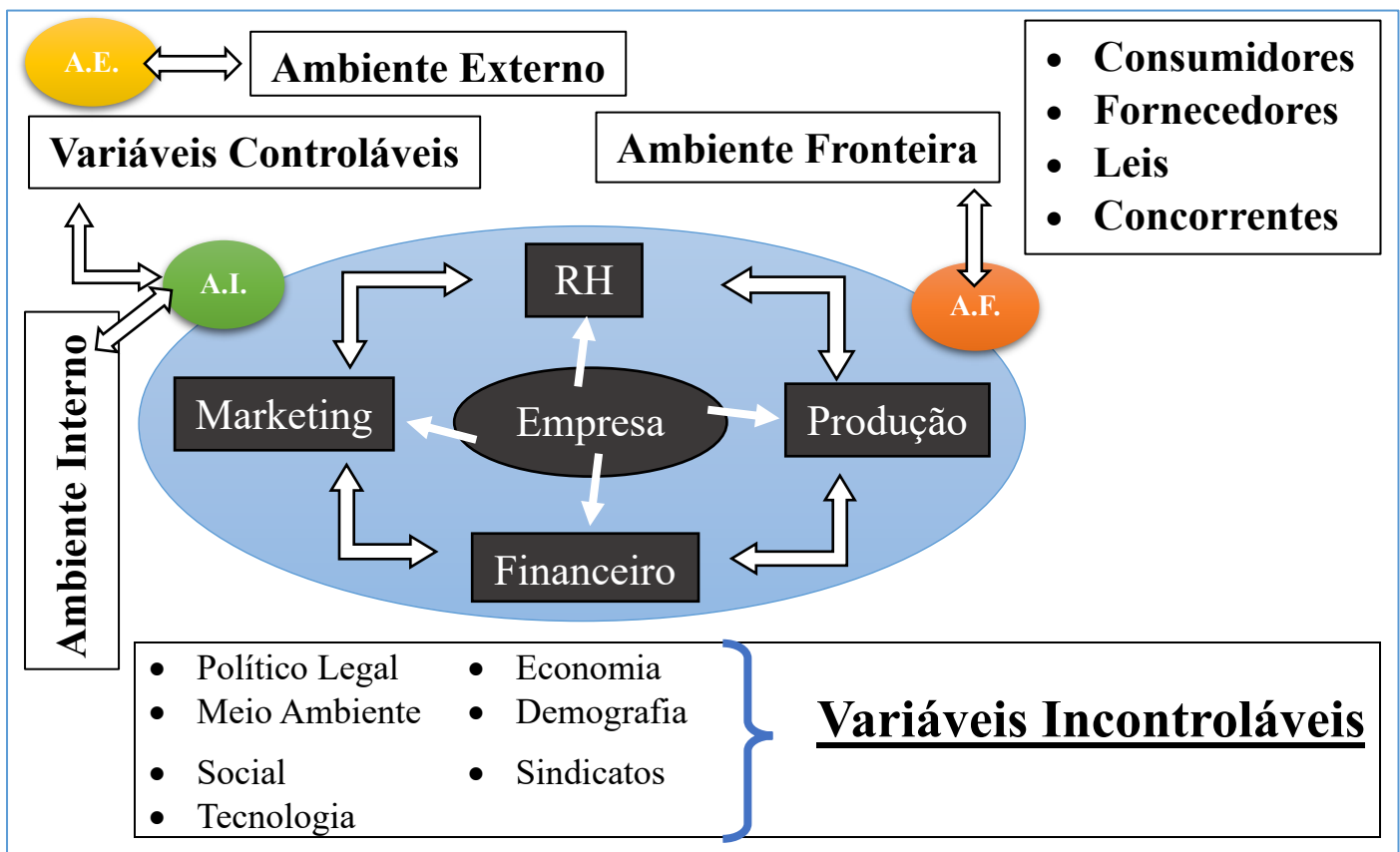


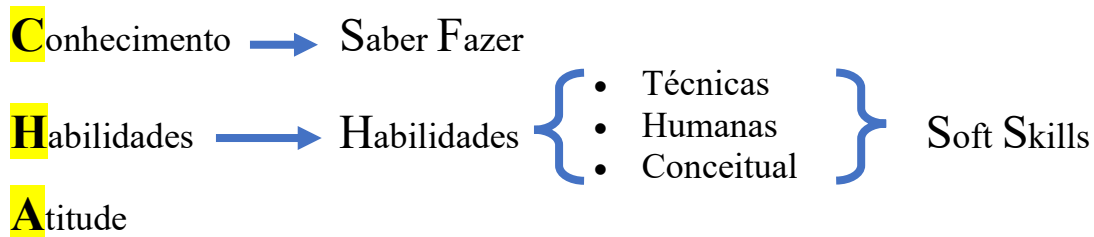
Empreendedorismo e Processos de Negócios



* **Retroalimentação:** Significado técnico é "retorno da informação ou do processo".



❖ *Requisitos do Empreendedor*



❖ *Tipos de Empreendedor*

- **Público:** Fim
- **Corporativo:** Cria a Empresa
- **Cooperado:** Trabalha com pessoas, busca os pontos positivos

Tipos de Empreendedor (Na visão de Dornelas)

- Empreendedor Público (Trabalha em empresas públicas);
- Empreendedor Corporativo (Trabalha em ambiente corporativo);
- Empreendedor Cooperado (Trabalha em grupo);
- Empreendedor Individual (Trabalha sozinho);
- Empreendedor Informal (Não tem cadastro no CNPJ);
- Empreendedor Serial (Sempre em busca de novas oportunidades);
- Empreendedor Social (Geralmente sem fins lucrativos e com objetivo social);
- Empreendedor Nato (Visionários e sonhadores);
- Empreendedor que Aprende (Aprende a tocar seu negócio com o tempo);
- Empreendedor por Necessidade (Não tem alternativa, precisa de dinheiro);
- Empreendedor Herdeiro (Herdou o negócio de algum familiar);
- Empreendedor Normal (Faz planejamentos para minimizar riscos).

❖ *Riscos*

- **Financeiro:** Se refere à possibilidade de perda financeira decorrente de decisões financeiras, como investimentos em ativos de alto risco, tomada de empréstimos com taxas de juros elevadas ou flutuações no mercado financeiro.
- **Econômico:** Se refere à possibilidade de perda decorrente de fatores que afetam a capacidade da empresa de gerar receita e se adaptar às mudanças no mercado, como problemas de qualidade, falta de inovação ou ineficiência operacional.

❖ *Características do Empreendedor*

Realização:

- Busca de Oportunidades e iniciativas;
- Persistência;
- Correr riscos calculados;
- Comprometimento;

Planejamento:

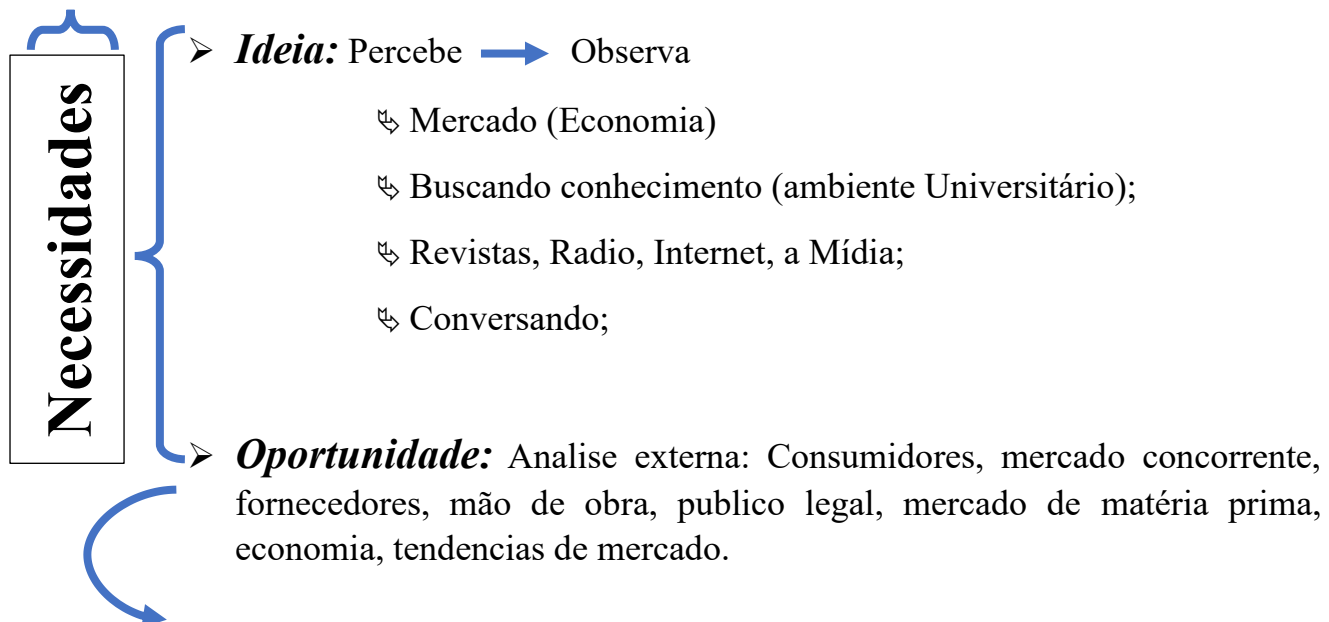
- Busca por informações
- Estabelece metas
- Planejamento e monitoramento sistemáticos

Poder:

- Persuasão e redes de contato
- Independência e autoconfiança

Plano de
Negócios

❖ *Ideia X Oportunidade*



❖ *Analise Interna*

A ideia compõe o que leciona, quantas pessoas, quem vai gerenciar:

- **Investir (Estrutura):** Mesas compradas, aluguel, carro, prateleira.
- Pessoas, capital de giro, fluxo de caixa projetado*, valor de imposto.

* O fluxo de caixa projetado (FCP) é a ferramenta usada para antecipar as situações de risco ou falhas que podem comprometer o orçamento do seu negócio. Com ele, você consegue ver claramente quais medidas devem tomadas para evitar qualquer tipo de problema financeiro.

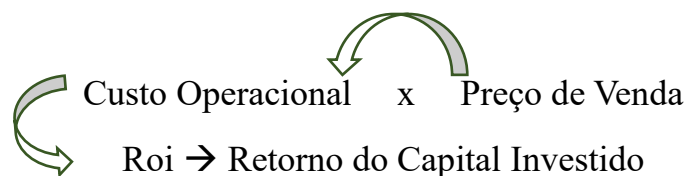
❖ *Análise Externa*

Consumidores, concorrentes, fornecedores, mão de obra, matéria prima, economia, tendências

❖ *Ambiente Interno e Externo*

- Interno: Pontos fortes e pontos fracos
- Externo: Oportunidades e ameaças

❖ *Análise Interna x Análise Externa*



Em resumo Somente é considerado uma Oportunidade se for Investigado.

✦ **Setor Primário**

- Agricultura, pecuária, mineração.

✦ **Setor Secundário**

- Indústria (Acabado / semiacabado)

✦ **Setor Terciário**

- Comércio e serviços

❖ *Tipos de Empresa*

- Micro Empreendedor Individual : até R\$81 mil ao ano
- Microempresa: de R\$81 mil até R\$360 mil ao ano
- Empresa de Pequeno Porte: de R\$360 mil até R\$4,8 milhões ao ano
- Empresa de Médio Porte: de R\$4,8 milhões até R\$300 milhões ao ano
- Empresa de Grande Porte: mais que R\$300 milhões ao ano
- Startup: até R\$16 milhões ao ano e até 10 anos de inscrição no CNPJ

❖ *Mortalidade de Empresas*

Falta de Planejamento: Não conhecem os clientes, não têm noção do capital de giro necessário, não se atentam ao número de concorrentes, não possuem uma boa localização, não têm informações sobre fornecedores, não conhecem aspectos legais do negócio, não têm investimento necessário, não contratam mão de obra qualificada.

Deficiências na Gestão: Cerca de 20% das empresas que abrem no Brasil falem logo no primeiro ano. Esse problema está relacionado com a falta de planejamento eficiente e controle financeiro adequado, independente de ideias, clientes e funcionários.

Ausência de Marketing: O marketing é essencial para que o produto ou serviço seja conhecido e desejado, sem ele a empresa não cresce, e eventualmente vai à falência por estagnação financeira. É preciso calcular corretamente o investimento e adotar as estratégias corretas para trazer mais faturamento ao negócio.

Relação ruim com o Consumidor: Não conhecer o público-alvo pode ser o fim de uma empresa, persistir em erros apontados com frequência pelos consumidores como empurrar uma venda antes da hora, demora e mau atendimento, falta de clareza, desconsiderar as queixas dos clientes.

Erro na Precificação: Produtos com valor muito abaixo do mercado, não contabilizar as despesas fixas e se esquecer dos impostos podem destruir a situação financeira de um negócio muito rapidamente.

Condições de Mercado: A economia do país, hábitos de consumo e concorrência são alguns dos fatores com forte influência no destino de uma empresa. Muitas vezes, é improvável a prosperidade de uma empresa em ambientes muito competitivos, instáveis e desfavoráveis.

❖ *Planejamento*

Viabilidade:

- Econômica (ambiente externo)
- Financeira (ambiente interno)
- Tecnológica
- Mercadológica

Exemplo: Planejar

Dia		Dia
1		30
	22	Ponto de equilíbrio (tem o Capital Necessário)

Fluxo de caixa Projetado

$\text{Recitas} - \text{Despesas} = +$

Expectativa de Compra e Venda (Produção/Produto/Venda)

❖ *Modelos de Plano de Negócios*

- **Modelo 3M Timmons:** É uma abordagem para avaliar a viabilidade de uma oportunidade de negócio. Ele enfatiza a importância de avaliar três elementos-chave: mercado, equipe e dinheiro, e considera a interdependência entre eles.
- **Modelo Canvas:** É composto por nove blocos principais, permite que empreendedores e gestores visualizem todas as partes do negócio em um único quadro, facilitando a análise e identificação de problemas e oportunidades. É uma ferramenta útil para desenvolver novos modelos de negócio, para avaliar modelos existentes e para criar uma visão compartilhada da estratégia da empresa.
- **Modelo Effectual:** É uma abordagem para empreendedorismo que se baseia em cinco princípios fundamentais. Essa abordagem enfatiza a importância de se concentrar nos recursos disponíveis e no envolvimento de outros empreendedores, fornecedores, parceiros e clientes na criação de novos negócios.