

---

---

# *Empreendedorismo e Processos de Negócios*

---

---

## ❖ *Determinando a Captação de Recursos*

1) **Capital Próprio:** Opção nº 1 de como captar recursos financeiros para as empresas.

Não precisa ser uma fortuna e a soma depende da inicialização e de uma variedade de circunstâncias.

## ❖ *Recursos Próprios*

São os fundos e ativos que os empreendedores utilizam para iniciar ou expandir seus negócios.

↳ Fundos para Iniciar/ Executar o negocio

1. **Economias Pessoais** → Isso envolve economizar dinheiro ao longo do tempo para financiar o início ou a execução de um negócio.
2. **Investimentos de Familiares e Amigos** → Empreendedores podem buscar investimentos de familiares e amigos que acreditam na ideia do negócio. No entanto, é importante fazer acordos claros e comunicar os riscos envolvidos.
3. **Ativos Pessoais** → Utilizar ativos pessoais, como propriedades ou veículos, como garantia ou fonte de capital para o negócio. Essa abordagem pode ser arriscada, pois envolve colocar bens pessoais em jogo.
4. **Habilidades e Conhecimentos Pessoais** → Pode economizar muito.  
↳ Ex: Evita de contratar terceirizado, para fazer o que você já sabe.
5. **Crowdfunding e Funcionamento Coletivo** → Arrecadar dinheiro com pessoas que acreditam na ideia do negócio.

## ❖ *Banco*

Oferecem várias opções de financiamento.

- 1. Empréstimos Pessoais** → Essa opção de financiamento pode ser utilizada para diversas finalidades, como capital de giro, expansão de negócios ou aquisição de ativos.
- 2. Linhas de Crédito** → As linhas de crédito são disponibilizadas pelos bancos para dar flexibilidade financeira aos clientes, permitindo que eles acessem fundos conforme necessário.
- 3. Empréstimos Garantidos e Não Garantidos** → Os empréstimos garantidos exigem a apresentação de garantias, como ativos ou garantidores, para assegurar o pagamento. Já os empréstimos não garantidos podem ter taxas de juros mais altas, pois não têm garantias associadas.
- 4. Financiamento de Equipamentos** → Os bancos também oferecem opções de financiamento para aquisição de equipamentos, o que pode ser benéfico para empresas que precisam de maquinaria especializada.
- 5. Serviços de Processamento de Pagamentos** → Os bancos fornecem serviços de processamento de pagamentos, incluindo a oferta de maquininhas de cartão, que permitem que as empresas aceitem pagamentos com cartão de crédito e débito de seus clientes.

## ❖ *Governo*

O governo desempenha um papel crucial no apoio ao empreendedorismo e no desenvolvimento de negócios.

- 1. Subsídios e Incentivos Fiscais** → O governo pode fornecer subsídios e incentivos fiscais para encorajar o crescimento de negócios. Isso pode incluir redução de impostos, créditos fiscais e outros benefícios financeiros.

2. **Programas de Captação e Mentoria** → Programas governamentais podem oferecer orientação, treinamento e mentoria para empreendedores, ajudando-os a desenvolver habilidades e conhecimentos necessários para administrar seus negócios com sucesso.
3. **Acesso e Mercados Internacionais** → O governo pode facilitar o acesso de empresas locais a mercados internacionais, promovendo o comércio exterior e a expansão global dos negócios.
4. **Acesso ao Financiamento** → Além de subsídios, o governo pode disponibilizar linhas de crédito especiais e programas de financiamento para apoiar empreendedores na obtenção de capital necessário para seus negócios.
5. **Regulamentação e Conformidade** → O governo também desempenha um papel na regulamentação e conformidade das empresas, estabelecendo regras e regulamentos que garantem um ambiente de negócios justo e seguro.

---

## *Questões*

---

### 1) O que é Empreendedorismo?

O empreendedorismo é um processo de identificar oportunidades de negócio, desenvolver ideias inovadoras e criar um novo empreendimento, também é desenvolver novas soluções para produtos e serviços já existentes ou que ainda são inexistentes.

Seu objetivo é criar valor econômico, social e ambiental, através da criação de produtos, serviços ou soluções que atendam às necessidades do mercado e gerem lucro e impacto positivo.

### 2) Quais são os Principais Ativos e Recursos para Iniciar um Negócio?

- **Investidor Anjo:** Além de investimento financeiro, o investidor anjo possui experiência na área e pode orientar melhor o futuro empreendedor.

- **Financiamento Coletivo:** O futuro empreendedor lança a ideia virtualmente e as pessoas podem contribuir com o valor que quiserem.
- **Empréstimos Bancários:** Essa é a forma mais popular de captar recursos atualmente. Empréstimos em instituições financeiras oferecem condições favoráveis a pessoas jurídicas que tenham um bom score de crédito.
- **Investimento em Editais:** Os editais são uma opção de captação de recursos muito utilizada por organizações não governamentais, empresas privadas, institutos e fundações.
- **Investimento Societário:** Uma terceira pessoa entra como sócio na empresa justamente para suprir alguma necessidade específica que pode ser a necessidade financeira, apenas pelo interesse no crescimento do negócio.

### 3) Qual é a Importância dos Tipos de Financiamentos para Iniciar um Negócio?

Possibilita o investimento em novas máquinas e equipamentos, capital de giro, aumento da empresa que consequentemente aumentará o lucro.

- **Capital Inicial:** O financiamento é crucial para cobrir despesas iniciais como pesquisa de mercado, desenvolvimento de produtos, aluguel de espaço e compra de equipamentos.
- **Crescimento e Expansão:** À medida que a empresa cresce, ela pode precisar de financiamento adicional para expandir suas operações, entrar em novos mercados ou lançar produtos/serviços adicionais.
- **Gestão de Fluxo de Caixa:** Ter acesso a financiamento ajuda a gerenciar o fluxo de caixa, permitindo o pagamento de despesas regulares, como salários, contas e fornecedores, mesmo quando as receitas são irregulares.
- **Redução de Riscos Pessoais:** Usar financiamento externo como empréstimos ou investidores pode ajudar a reduzir os riscos financeiros pessoais dos proprietários, em comparação com usar economias pessoais.
- **Alavancagem:** O uso estratégico de financiamento pode ampliar o potencial de crescimento da empresa, permitindo investimentos em oportunidades que de outra forma seriam inacessíveis.

#### 4) Quais as Características e Competências de um Empreendedor?

Capacidade de criar oportunidades em todos os ambientes, deve antecipar os fatos, analisar as situações e saber como tirar uma oportunidade delas.

1. **Iniciativa e Busca de Oportunidades:** Os empreendedores são proativos na identificação de oportunidades de negócios e não esperam que as oportunidades venham até eles.
2. **Persistência:** A capacidade de continuar trabalhando em direção aos objetivos, mesmo diante de desafios e obstáculos.
3. **Cálculo de Riscos:** Os empreendedores avaliam os riscos envolvidos em suas decisões e estão dispostos a assumir riscos calculados quando necessário.
4. **Preocupação com Qualidade e Eficiência:** Buscam constantemente melhorar a qualidade de seus produtos ou serviços e encontrar maneiras mais eficientes de operar.
5. **Comprometimento:** São dedicados e apaixonados pelo que fazem, dispostos a investir tempo e energia em seus empreendimentos.
6. **Busca de Informações:** Mantêm-se informados sobre o mercado, concorrência, tendências e necessidades dos clientes.
7. **Estabelecimento de Metas:** Definem metas claras e realistas para seus negócios e trabalham de forma sistemática para alcançá-las.
8. **Planejamento e Monitoramento Sistemáticos:** Desenvolvem planos de negócios sólidos e acompanham o progresso de seus empreendimentos de forma regular.
9. **Persuasão e Rede de Contatos:** São capazes de influenciar e persuadir outros, além de construir redes de contatos valiosas para apoiar seus negócios.
10. **Independência e Autoconfiança:** Têm a confiança em suas habilidades e estão dispostos a tomar decisões independentes.

## **5) Quais as Principais Problemáticas e Dificuldades para Começar um Negócio?**

As Principais Dificuldades para iniciar um negócio incluem falta de planejamento, carência de recursos financeiros, burocracia, falta de conhecimento técnico, ausência de inovação, marketing inadequado e dificuldades para encontrar mão de obra qualificada.

## **6) O que fazer para iniciar um Negócio da Maneira Certa?**

O Principal é elaborar um Plano de Negócios Sólido, identificar seu público-alvo e investir em marketing. Além disso, é crucial destacar seu diferencial competitivo, controlar eficientemente os processos, lidar com questões burocráticas e manter um rigoroso controle financeiro.