

## Diferença entre empreendedorismo por necessidade e por oportunidade

Esses dois tipos de empreendedorismo representam o motivo que leva uma pessoa a empreender.

No empreendedorismo por necessidade, a ideia de um novo negócio nasce da falta de outras oportunidades.

Acontece, por exemplo, quando uma pessoa está desempregada e opta por criar um negócio para ter uma fonte de renda que possa garantir o seu sustento.

Já no empreendedorismo por oportunidade, o empreendedor cria um negócio porque percebe uma necessidade no mercado. Ele vê nessa necessidade a chance de criar seu próprio empreendimento.

Por exemplo: um empreendedor percebe que uma falha nos serviços de entrega de comida e cria um sistema que garante a cobertura de toda a área de entrega de uma região.

## O que é ser um empreendedor?

Empreendedores são as pessoas que fazem o empreendedorismo acontecer, quando percebem uma oportunidade de negócio e têm boas ideias para criar uma empresa e oferecer um produto ou serviço de interesse do consumidor.

São conhecidos por serem pessoas que conseguem detectar oportunidades, com boa visão do futuro e com coragem para testar ideias diferentes.

## 10 características importantes de um empreendedor

1. capacidade de liderança e bom relacionamento com a sua equipe;
2. rapidez de raciocínio e facilidade para tomar decisões;
3. ter visão a longo prazo e não esperar por resultados imediatos;
4. criar ideias inovadoras;
5. saber unir criatividade (ideias novas) e praticidade (realizar ideias);
6. construir boas relações profissionais, saber fazer *networking*;
7. capacidade de motivação, para si mesmo e para a equipe;
8. habilidade para fazer planejamentos;
9. buscar sempre a melhora da qualidade do seu produto ou serviço;
10. ser flexível para adaptar seus planos à realidade.

## Como a inovação ajuda no empreendedorismo?

O empreendedorismo é ligado à inovação, a capacidade de usar a criatividade para criar soluções novas. Mas, inovar não é necessariamente criar um produto ou serviço. Inovar pode ser encontrar uma forma diferente ou criativa de oferecer os serviços da empresa para ganhar a atenção dos consumidores.

Essa característica pode ser decisiva para um empreendimento ter destaque em um mercado concorrido, ao oferecer soluções mais atrativas que a concorrência. A inovação requer do empreendedor a habilidade de perceber as necessidades do mercado e dos clientes, e se planejar para oferecer seus serviços de modo

que atendam os interesses do seu público-alvo, ao mesmo tempo que se destaquem no mercado.

A inovação pode ser eficiente para:

- criar produtos ou serviços;
- ter métodos de produção mais eficazes;
- conquistar novos clientes;
- criar formas simplificadas de organização;
- gerar mais publicidade;
- melhorar o atendimento ao cliente.

## Identificando custos e despesas

Ao entrar em um estabelecimento, podemos pensar em duas situações:

- ser o cliente;
- ser o proprietário.

Mas uma coisa não vai mudar. Para uma cafeteria funcionar, existem custos que devem ser levados em conta e que vão afetar tanto o cliente quanto o proprietário.

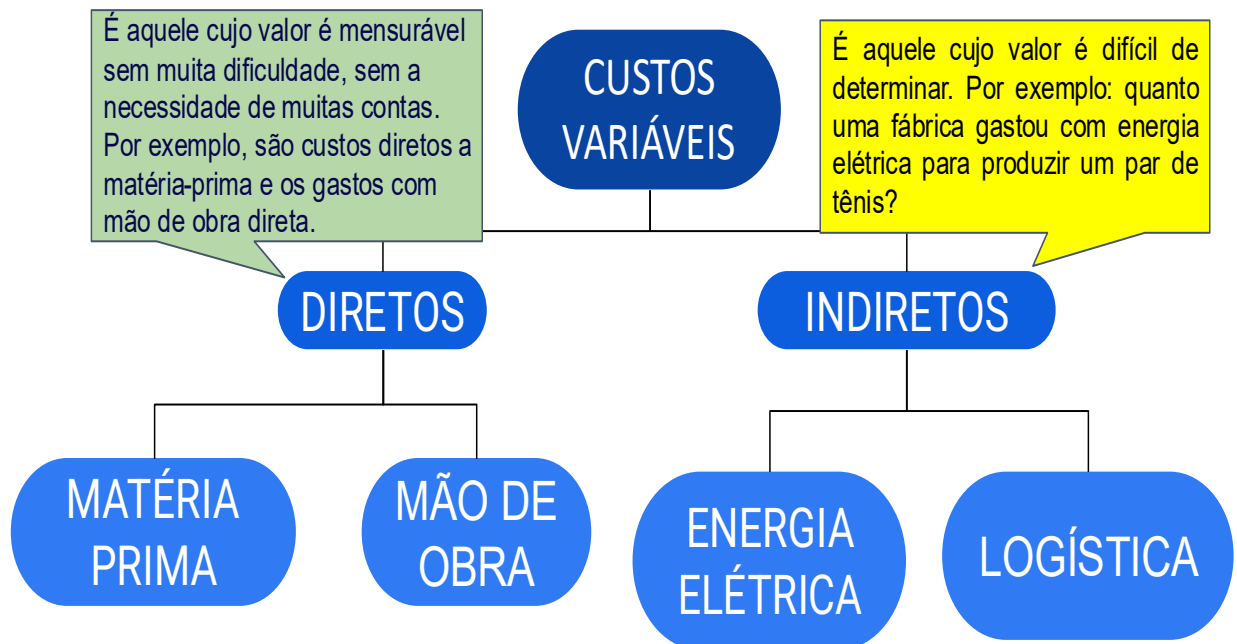
## Definindo custo variável

O custo variável é um gasto que “varia” de acordo com a quantidade de produtos ou serviços prestados ou vendidos. Se a empresa vender mais, os custos variáveis aumentam e vice-versa. Às vezes, pode ficar difícil entender se um custo é fixo ou variável. Quando isso acontecer, basta se perguntar: “se eu vender mais, vou ter de gastar mais com isso?”. Se a resposta for sim, é um custo variável. Se a resposta for não, é um custo fixo.

## Exemplo: estrutura de uma cafeteria



## Vamos diferenciar



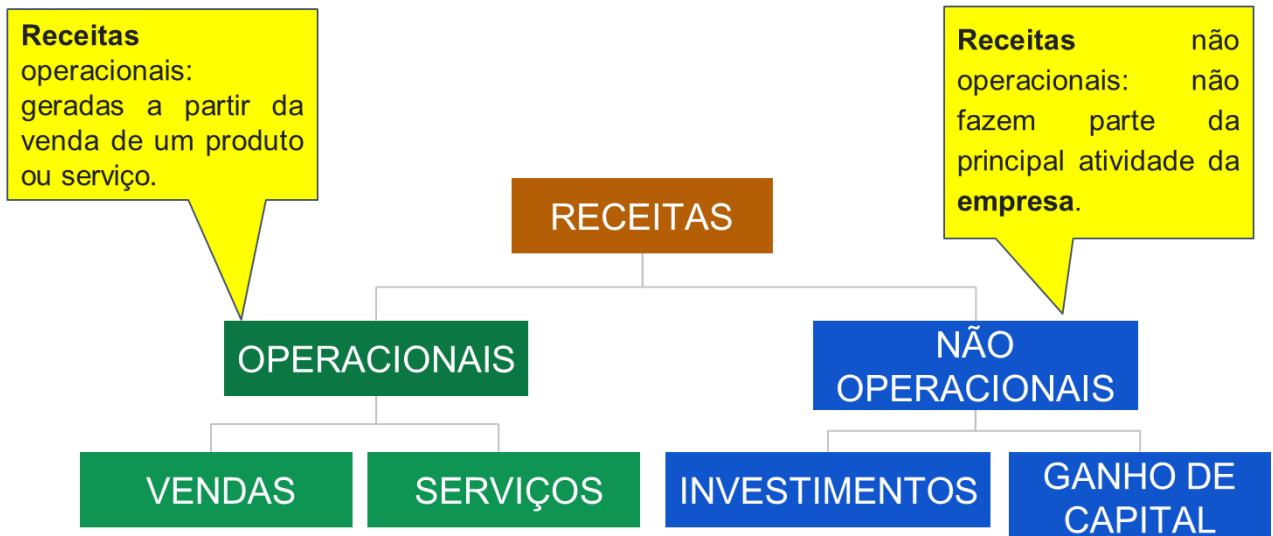
## Plano de negócio: fontes de receita

Quando falamos de receita, estamos falando de algo que **recebemos**, ou seja, aquilo que resulta da venda de bens ou serviços.



Observe que a fonte de renda, ou receita, é um tópico muito importante na estrutura de um empreendimento.

## Diferenciando receitas em um empreendimento



## Evite confusões

**Importante: você não pode pensar que entradas esporádicas de dinheiro fazem parte da receita de uma empresa.**

Por exemplo: se você faz um empréstimo para alavancar as vendas do seu negócio, esse valor não pode ser considerado parte da receita, pois você precisará pagar esse valor de forma parcelada.

## É possível aumentar a receita de um empreendimento?

Para aumentar a receita de um negócio, existem algumas possibilidades:

- Aumento das vendas;
- Redução de custos (o que inclui ganhos de produtividade).



## Plano de negócio: lucro líquido

### Quem vende mais lucra mais?

Muitas pessoas acreditam que o lucro de uma empresa está relacionado apenas ao volume de vendas. Porém, essa relação não é equivalente, uma vez que **aumentar as vendas não quer dizer necessariamente lucrar mais.**

### Definindo lucro

Basicamente, o lucro **é a diferença** entre o **faturamento** obtido com **as vendas** de um produto **ou serviço** e os **custos de execução** do trabalho.

O lucro líquido é uma medida mais abrangente da rentabilidade da empresa; o lucro bruto é a primeira etapa do cálculo do resultado financeiro de uma empresa, e representa a diferença entre a receita total de vendas e o custo dos produtos ou serviços vendidos.

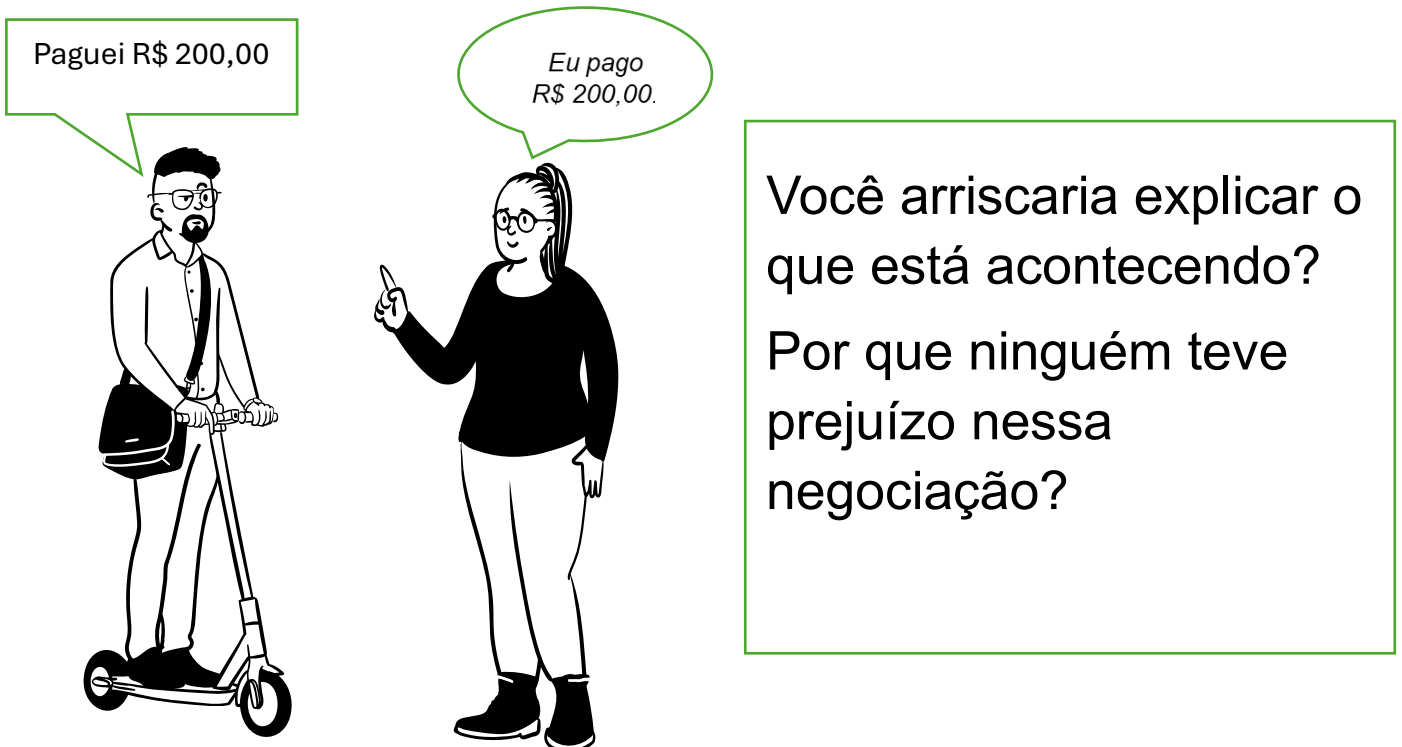
O lucro bruto será calculado da seguinte maneira:

**Lucro bruto = Receitas totais – Custos totais**

Na prática, o cálculo do lucro não é tão simples assim, pois é preciso levar em conta todos os custos envolvidos na operação, sejam eles fixos ou variáveis.

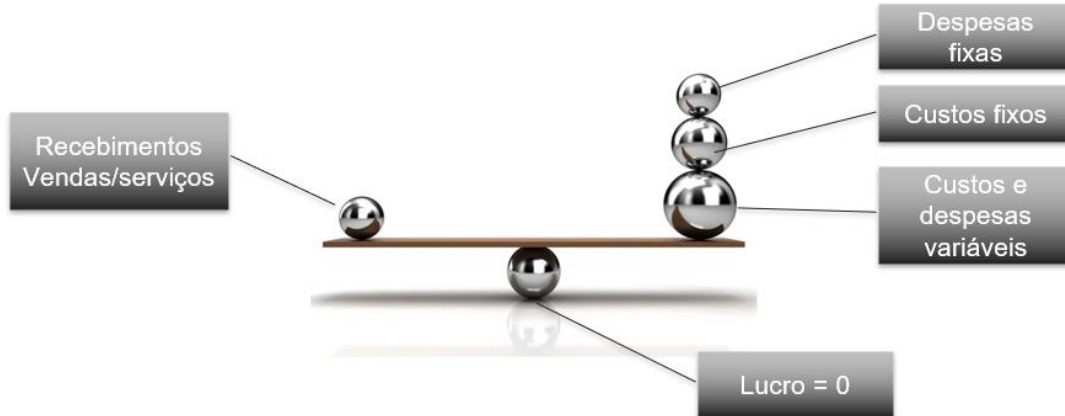
**Lucro = Receita – (“Custo fixo e variável + Despesa fixa e variável”)**

## Plano de Negócio: Ponto de Equilíbrio



Na prática, o ponto de equilíbrio deve ser lucro igual a zero.

Para que isso ocorra, o valor arrecadado deve ser igual ao valor dos custos e despesas, sejam elas fixas ou variáveis.



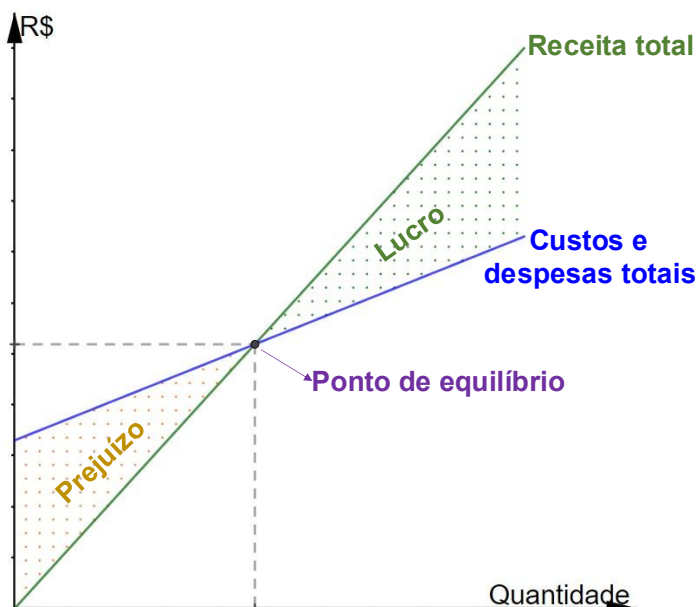
### Ponto de equilíbrio e margem de contribuição

Outro elemento muito importante, ligado ao ponto de equilíbrio financeiro nas empresas, é a margem de contribuição. A margem de contribuição é a quantidade que “sobra” da receita obtida com as vendas dos produtos e serviços para pagar os custos fixos, após o pagamento dos custos e despesas variáveis.

$$\text{Margem de contribuição} = \frac{[PV - (CV + DV)]}{PV}$$

Sendo: PV: Preço de Venda, CV: Custo Variável, DV: Despesa Variável.

### Interpretando o ponto de equilíbrio



Observe os destaques:

- receita;
- custo total;
- lucro;
- prejuízo;
- quantidade

O momento em que receita e custos totais se encontram no gráfico é chamado de ponto de equilíbrio. Os valores que ultrapassarem esse ponto em receita demonstram os lucros obtidos pela empresa.

## Plano de negócio: liquidez

Imaginem as seguintes situações:

1. Uma loja precisa realizar uma obra inesperada.
2. Um jovem deseja ir a um show cujos ingressos estão se esgotando.

Em ambas situações, a pessoa ou empresa poderia:

- usar o dinheiro disponível em caixa ou em conta;
- resgatar o valor de um investimento;
- vender rapidamente algum item dispensável etc.

## Liquidez

A rapidez com a qual uma pessoa ou empresa consegue se desfazer de algo que possui (o ativo) para receber dinheiro em mãos se chama **liquidez**. Em outras palavras:

Liquidez é a capacidade de conversão de um bem em dinheiro.

O investimento em imóveis, por exemplo, é conhecido pela baixa liquidez. Afinal, não é comum vender uma casa do dia para a noite. Isso torna esse tipo de investimento pouco líquido. Por outro lado, as ações da Petrobras, uma das mais negociadas da bolsa brasileira, são extremamente líquidas. Isto significa que é fácil encontrar um comprador para o papel.

## Ativos e passivos

Ativos		Passivos	
Circulantes	Não circulantes	Circulantes	Não circulantes

Para entender melhor o que é liquidez, será preciso conhecer alguns conceitos relevantes:

Ativos	
Circulantes	Não circulantes

Os ativos circulantes são bens que podem ser convertidos para recursos monetários em curto e médio prazos. Já os ativos não circulantes podem ser convertidos em um prazo superior a 12 meses.

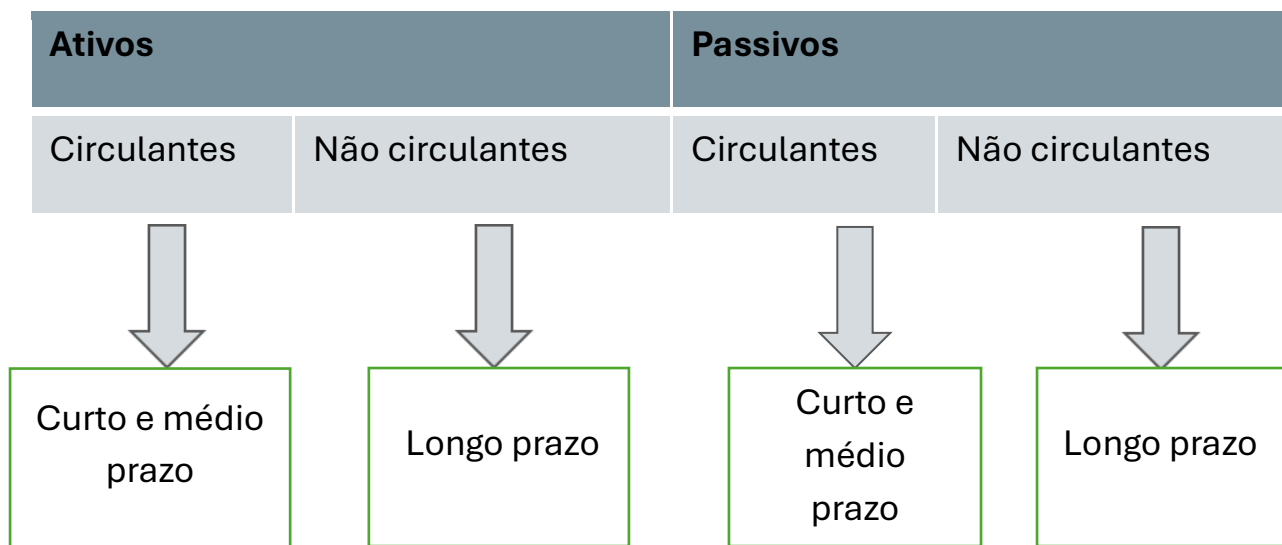
## Passivos

Circulantes

Não circulantes

Os passivos circulantes são obrigações financeiras em curto e médio prazos. Já os passivos não circulantes são obrigações que devem ser liquidadas em um prazo superior a 12 meses, isto é, são despesas em longo prazo.

Resumidamente, temos:



**Pense em uma pequena padaria. Podemos ter a seguinte situação:**

- **Ativos circulantes** – Dinheiro em caixa e matérias-primas de confeitaria.
- **Ativos não circulantes** – Móveis da loja e veículo de entrega.
- **Passivos circulantes** – Aluguel do espaço e salários de funcionários.
- **Passivos não circulantes** – Empréstimos ou financiamentos de longo prazo.

## Índice de liquidez

A **liquidez geral** é um indicador que mostra a saúde financeira da empresa, dado por uma **razão entre valores monetários**. Para isso, são utilizados os valores de referência na seguinte fórmula:

**(Ativo circulante + Realizável em longo prazo)**

**Liquidez geral =**

**(Passivo circulante + Passivo não circulante)**

Observe o balanço patrimonial (dado em reais) de uma empresa fictícia. Identifique os elementos que compõem a liquidez geral e calcule-a.

ATIVO (em reais)		PASSIVO (em reais)	
<b>Ativo circulante</b>	<b>1.800,00</b>	<b>Passivo circulante</b>	<b>1.200,00</b>
Caixa	100,00	Fornecedores	400,00
Contas a receber	1.200,00	Empréstimos	800,00
Estoques	500,00		
<b>Ativo não circulante</b>	<b>4.200,00</b>	<b>Passivo não circulante</b>	<b>800,00</b>
Realizável em longo prazo	1.000,00	Financiamentos	800,00
Imobilizado	3.000,00		
Intangível	200,00		

Observe o balanço patrimonial (dado em reais) de uma empresa fictícia. Identifique os elementos que compõem a liquidez geral e calcule-a.

**Liquidez geral =**

**(Ativo circulante + Realizável em longo prazo)**

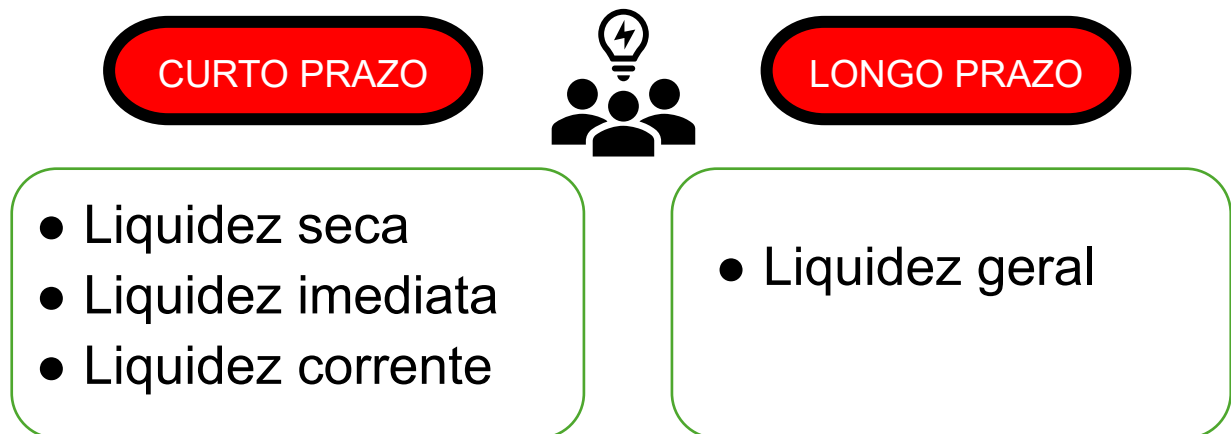
**(Passivo circulante + Passivo não circulante)**

	<b>(1.800 + 1.000)</b>
<b>Liquidez geral =</b>	<b>_____</b>
	<b>(1.200 + 800)</b>

	<b>2.800 reais</b>
<b>=</b>	<b>_____</b>
	<b>2.000 reais</b>

A liquidez geral é de 1,4. Em uma razão entre valores de mesma natureza, não há uma unidade de medida associada. Isso significa que o capital da empresa é equivalente a 1,4 vezes o valor de dívidas e custos.

Já vimos que a **liquidez** é a capacidade de conversão de um bem em dinheiro. Podemos medi-la por meio de alguns indicadores financeiros:



### Liquidez seca

A **liquidez seca (LS)** indica, na prática, que o estoque pode não ter sido negociado, nem vendido, nem utilizado.

$$LS = \frac{\text{(Ativo circulante – Estoque)}}{\text{Passivo circulante}}$$

### Liquidez imediata

A **liquidez imediata (LI)** indica, na prática, a capacidade de uma empresa cumprir seus pagamentos no curtíssimo prazo.

$$LI = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo circulante}}$$

## Liquidez corrente

A **liquidez corrente (LC)** indica a razão entre o ativo circulante e o passivo circulante, sendo uma medida de curto prazo.

$$LC = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

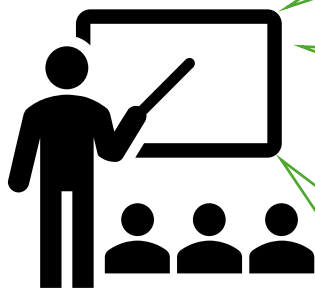
## Analisando a liquidez geral

A **liquidez geral (LG)** é uma razão entre valores associados a bens e valores associados aos custos de uma empresa ou de um empreendimento.

$$LG = \frac{\text{(Ativo circulante + Realizável a longo prazo)}}{\text{(Passivo circulante + Passivo não circulante)}}$$

Ao observar a fórmula, podemos nos perguntar: o que significa essa razão ser maior ou menor que 1?

## Analisando a liquidez geral



**LG > 1:** os ativos circulantes e os realizáveis a longo prazo têm valor maior que os passivos. A

**LG = 1:** os valores de recursos **empatam com as contas** a pagar.

**LG < 1:** os ativos circulantes e os realizáveis a longo prazo têm valor menor que os passivos. Se a empresa precisasse quitar todas as suas obrigações no curto prazo, **ela não teria recursos suficientes.**