



AgeRio



www.agerio.com.br

GUIA DO EMPREENDEDOR

Missão

Fomentar, por meio de **soluções financeiras**, o desenvolvimento sustentável do Estado do Rio de Janeiro, com excelência na prestação de serviços.



+



+



+





O que é empreender?

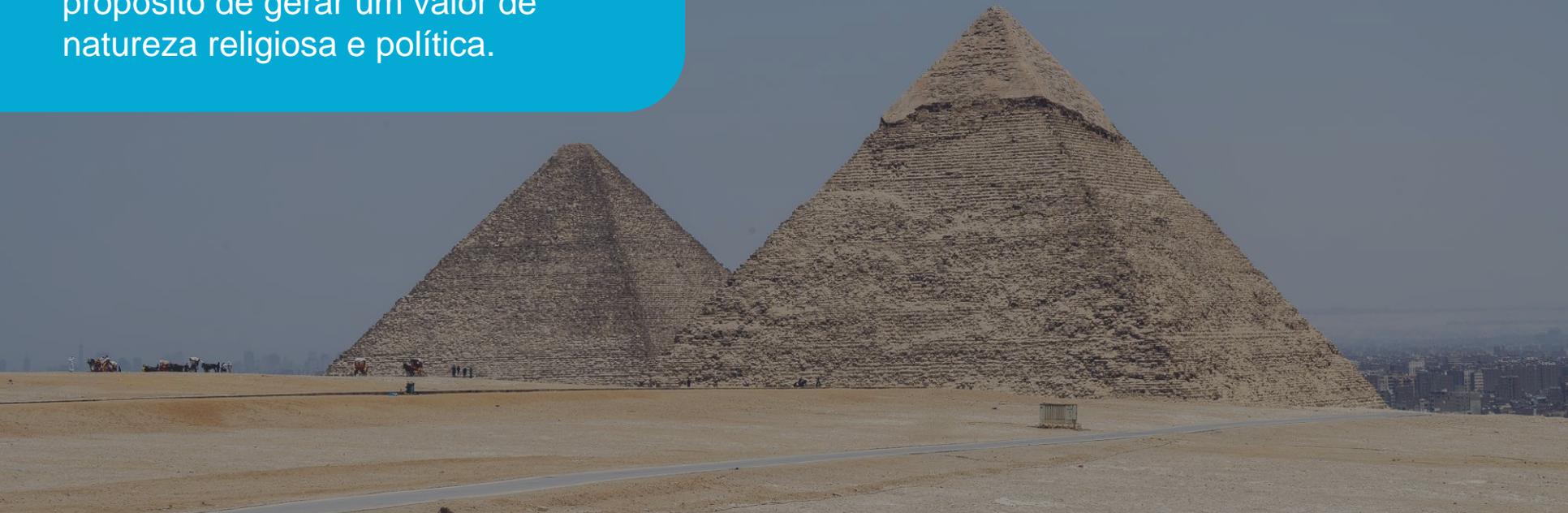
Processo pelo qual se implementam ideias, por meio da aplicação de recursos materiais e imateriais, com o objetivo de se gerar valor para outro.



AgeRio

Pirâmides do Egito

As Pirâmides do Egito foram um empreendimento que tinham o propósito de gerar um valor de natureza religiosa e política.





Aqueduto Romano

Os Aquedutos Romanos eram empreendimentos que tinham o propósito de gerar um valor para a sociedade como um todo.

Empresas Modernas

As Empresas Modernas são empreendimentos que têm como propósito atender a demanda de um cliente para se gerar lucro.

Conceitos Importantes



Empresa

Empreendimento que articula meios, recursos e pessoas para se gerar valor com o objetivo de se obter lucro.



Faturamento

Recursos recebidos pela empresa advindos de sua atividade operacional.



Capital

Recursos físicos, financeiros e intangíveis empregados para se produzir valor.



Tributos

Impostos, taxas e contribuições pagas pela empresa para o governo.



Capital Social

Valor investido, que será colocado à disposição da empresa por cada um dos sócios.



Lucro

Resultado final da empresa, diferença entre receitas e despesas.

Crédito



Recursos monetários levantados junto a uma instituição financeira, assumidos como uma dívida (empréstimos e financiamentos) pela empresa, que deverá ser remunerada por meio de juros.



Quais são os tipos de empresas?

Tipo Societário



Empresário Individual (EI):

É a natureza jurídica na qual o empreendedor atua sozinho, ou seja, sem a necessidade de um sócio.

Responsabilidade Limitada (LTDA):

É uma natureza jurídica na qual a responsabilidade dos sócios se limita ao valor da cota integralizada no capital social, não pode ser negociada em bolsa de valores.

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI):

É um formato empresarial que pode ser constituído por apenas um sócio em que há responsabilidade limitada.

Sociedade Anônima (SA):

É uma natureza jurídica na qual a participação e a responsabilidade dos sócios (acionistas) são definidas pela quantidade de ações que possuem, podendo ser negociada em bolsa de valores ou não.



Enquadramento por Porte

- **Microempreendedor Individual (MEI):** enquadramento voltado para a formalização das pessoas que trabalham por conta própria com faturamento de até R\$ 81 mil.
- **Microempreendedor (ME):** enquadramento de um empreendimento que apresenta um faturamento anual de até R\$ 360 mil.
- **Empresa de Pequeno Porte (EPP):** enquadramento de um empreendimento que possui uma receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões.

O que é importante para abrir um negócio?

1

Ter uma ideia vinculada a uma **proposta de valor**: gerar ganho ou evitar uma dor para outro

2

Definir de forma clara quem será o seu cliente (**público-alvo**)

3

Realizar o **Planejamento Estratégico** (*Como serão as operações? Qual será a fonte de recursos? Como será a gestão de recursos financeiros - caixa, estoques e investimentos? Como será a gestão de pessoas?*)

4

Executar o **Plano de Negócios** (Produzir, Gerir Pessoas, Gerir as Finanças e Fornecer)

5

Avaliar os Resultados

6

Realizar novos **Investimentos** e/ou Reinvestir

Por que planejar é importante?

O Planejamento envolve a definição de uma estratégia e de objetivos a serem alcançados ao longo do tempo, analisando o cenário atual e o posicionamento futuro de uma empresa.

O Planejamento é um norte para a tomada de decisão, diminuindo o risco das escolhas do empresário.

O Planejamento está sujeito a mudanças: quando há mudanças no ambiente (por exemplo, a pandemia foi uma mudança significativa de ambiente). Para isso, pensarem cenários e variáveis chaves de sucesso.

A Padaria do Sr. Zé

Diagnóstico Estratégico

A

Uma Ideia

Abrir uma padaria para fazer as pessoas felizes atendendo seu desejo de comer pão.

B

Oportunidades

Condições de oferta: Analisei que não há nenhuma padaria no bairro onde eu moro.

C

Oportunidades

Condições de demanda: Num raio de 1km, vivem 1.000 pessoas que possuem a necessidade e não possuem uma padaria.



A Padaria do Sr. Zé

Diagnóstico Estratégico

A

Força

Abrir uma padaria para fazer as pessoas felizes atendendo seu desejo de comer pão.

B

Fraqueza

Não possuo recursos para abrir a padaria.

C

Riscos

Condições de demanda: Num raio de 1km, vivem 1.000 pessoas que possuem a necessidade e não possuem uma padaria.



Execução das atividades

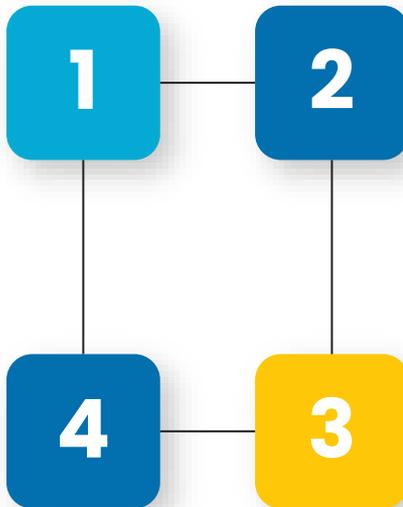
Após o planejamento estratégico, é necessário definir um planejamento operacional, que passa pelos seguintes aspectos:

Mercado

Observar o seu público alvo, definir a sua estratégia de divulgação, observar os potenciais concorrentes e os fornecedores.

Produção

Definição do como fazer (com critérios de qualidade e quais equipamentos utilizar), onde fazer e quando entregar os produtos e serviços.



Finanças

Observar os custos da empresa e precificar os produtos, separar contas da empresa das contas pessoais, gerenciar as contas a receber e a pagar e apurar os resultados.

Pessoas

Dividir as tarefas a serem executadas e capacitar os funcionários.

A ideia do investimento em uma empresa

Caixa

Capital mais 'líquido' da empresa, dinheiro propriamente dito.

Capital de Giro

Capital relacionado à capacidade da empresa em sanar as suas dívidas de curto prazo e de gerenciar seus estoques.

Capital Intangível

Capital relacionado aos bens e direitos que uma empresa possui mas que não são físicos (como as patentes ou sistemas, por exemplo).

Capital Imobilizado

Capital relacionado aos bens físicos que a empresa possui que não são facilmente conversíveis em outros bens.

Capital Humano

Capital relacionado às capacidades de se criar que estão nas pessoas como o seu conhecimento.

Quando pensamos num modelo de negócios, também pensamos em **como esse capital irá retornar** para o empreendedor em **forma de lucro** ao longo dos anos. Caso o empreendedor se financie com capital de terceiros, estes serão remunerados com juros.



Como desenvolver um negócio ?



Desenvolvendo um negócio

1

O Papel da Inovação

O empreendedor deve sempre ser 'mente aberta', tanto para enxergar as novas soluções e oportunidades quanto para melhorar seu negócio, como para criar novos produtos.

2

O Modelo de Negócios

O empreendedor deve estabelecer um conjunto de soluções para atender aos seus clientes. Este conjunto de soluções se baseia em uma série de hipóteses e deve ser flexível, caso o empreendedor identifique novas oportunidades.

3

Canvas

O Canvas é uma ferramenta interessante para estruturar o modelo de negócios da empresa. Consiste em uma simplificação da cadeia de valor da organização.

4

Mercado

O empreendedor precisa identificar o tamanho potencial do mercado, como o seu cliente irá pagar e quais os potenciais de desenvolvimento do negócio.

Desenvolvendo um negócio

Uso do CANVAS



Modelo Startup: o que é isso?

Ideia de uma pequena empresa cujo foco é a criação de valor vinculada à inovação, buscando soluções para problemas que ainda não foram resolvidos.

Exemplo: Uber, Instagram, Booking, Spotify

Repetível e Escalável: a startup trabalha com a ideia de criar produtos repetíveis e que possuam escala, ou seja, que o aumento na produção não gera grande aumento de custo (geralmente ligado à tecnologia).

Adaptabilidade: a startup organiza o trabalho e os processos de forma a se adaptar rapidamente, uma vez que lida com grande incerteza. Ou seja, busca se organizar com pouca burocracia e hierarquia.

Criação: primeiro pensa-se uma ideia, em um modelo de negócios (geralmente não tão bem definido como no tradicional) e elabora-se um projeto com um mínimo produto viável (prototipação).

Avaliação: em seguida, valida-se o protótipo com o cliente e avalia-se a satisfação do consumidor, podendo ter que realizar mudanças (pivotagem).

Modelo Startup: onde/como obter recursos?

Importante! Estruturar bem o modelo de negócios dos seus projetos (proposta de valor, projeção de faturamento e potenciais de desenvolvimento).

Investidor-anjo: pessoa física que investe em negócios de alto risco por meio de participação minoritária na empresa. Muitas vezes atuam como mentores no negócio.

1) Calcular um Valuation (valor da ideia): pesquisar ou buscar ajuda profissional (contador, consultor financeiro ou SEBRAE).

2) Realizar um Pitch: apresentação de três minutos a respeito do potencial do negócio junto a um potencial investidor.

Atividade da Empresa
Histórico da Empresa
Mercado da Empresa (Clientes e Fornecedores)
Nível de Faturamento Atual
Modelo de Faturamento Futuro
Estratégia de Crescimento
Equipe Atual e Necessidade Futura
Recursos Financeiros Atuais e Necessidades Futuras

Importante! Participar de eventos de startup ou empreendedorismo.

Aceleradoras: espaços que atuam na mentoria

Orientação sobre modelo de negócios,
pitch, abertura de empresa, etc.
Possuem espaço de coworking
em que atuam várias startups.

Exemplos de Aceleradoras no Rio de Janeiro



ekloos



rtm



Modelo Startup: onde/como obter recursos?

Investimento Público Não Reembolsável

- **Financiadora de Estudos e Projetos (Finep):** é uma empresa pública vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, que apoia segmentos especificados em cada edital.
- **Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) e Serviço Social da Indústria (Sesi):** apoiam regularmente vários projetos inovadores, por meio de editais divulgados anualmente para financiar, inclusive, protótipos.

Importante! Consultar os sites dessas instituições para se manter informados sobre o processo para acessar esses editais.

**Como a
AgeRio pode
te ajudar?**



MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

- Linha de crédito voltada para **microempreendedores** do Estado do Rio, **formalizados ou não**, com faturamento de até **R\$ 81 mil ao ano**.

Itens financiáveis:

- Máquinas e equipamentos
- Obras e reformas
- Capital de giro
- Estoque
- Entre outros

Taxa



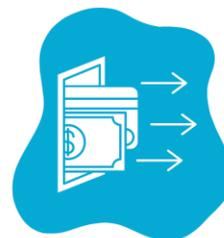
de
0,25
ao mês
%

Prazo



até
24
meses

Crédito



R\$ 500
a
R\$ 21 mil



ELAS EM FOCO MICROCRÉDITO

- Linha **destinada às mulheres** que estejam **começando uma atividade empreendedora** no Estado do Rio ou que já possuem um negócio fluminense.

Taxa



de
0,25
ao mês

de
0,25
ao mês

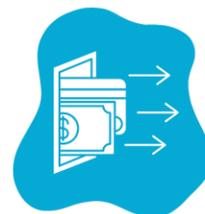
Prazo



até
24
meses

até
24
meses

Crédito



até
R\$ 2 mil

até
R\$ 21 mil

Para novas empreendedoras

Exigência de comprovantes de inscrição como MEI e de conclusão de curso de qualificação profissional ou certificado de capacitação para o empreendedorismo.

Para quem já tem um negócio

Financiamento destinado às mulheres que desejam viabilizar investimento e expansão dos negócios.



MICROCRÉDITO MPE (MICRO E PEQUENAS EMPRESAS)

- Impulsione seu negócio, **gere empregos e contribua para o desenvolvimento econômico sustentável do Estado do Rio** com o Microcrédito MPE, exclusivo para as **Micro e Pequenas Empresas fluminenses com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões.**

Itens financiáveis:

- Capital de Giro
- Insumos
- Estoques

Taxa



de
0,25
ao mês
%

Prazo



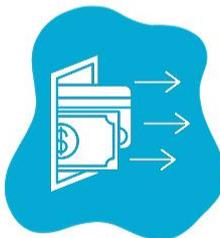
até
36
meses

Carência



até
6
meses

Crédito



R\$ 5 mil
a
R\$ 21 mil



GIRO PRODUTIVO ATÉ R\$ 500 MIL

- Linha de crédito destinada a **empresas estabelecidas no Estado do Rio** há pelo menos dois anos e faturamento de até R\$ 4,8 milhões ao ano.

Itens financiáveis:

- Capital de giro
- Insumos
- Estoques

Taxa



a partir
1,31%
ao mês

Prazo



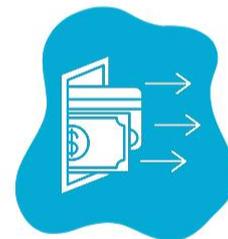
até
60
meses

Carência



até
12
meses

Crédito



R\$ 15 mil
a
R\$ 500 mil



ELAS EM FOCO MICRO E PEQUENA EMPRESA

Linha de crédito destinada a **Micro e Pequenas Empresas** com **mais de 50% de mulheres na composição societária** há mais de seis meses.

Taxa



a partir
1,20%
ao mês

Prazo



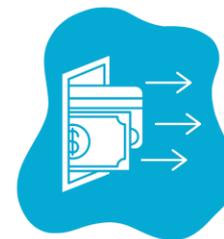
até
60
meses

Carência



até
12
meses

Crédito



até
R\$ 50 mil



INOVAÇÃO

- Linha de crédito com **repasso de recursos da FINEP** destinada a **projetos de inovação** em **produtos e processos em empresas** estabelecidas **no Estado do Rio**.

Itens financiáveis:

- Equipes
- Equipamentos
- Matérias-primas
- Compra de tecnologia
- Consultoria
- Treinamento
- Obras civis
- Patentes e licenças
- Serviços de terceiros
- Softwares
- Viagens e diárias
- Entre outros

Taxa



a partir
de
TR
+ 4,42%
ao ano

Prazo



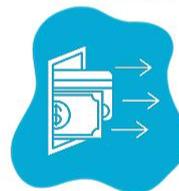
até
96
meses

Carência



até
24
meses

Crédito



até
R\$ 15
milhões



Obrigado!

www.agerio.com.br

