



Empreendedorismo

A palavra empreendedor tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo de novo.

Os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram no século XVII, quando o empreendedor estabelecia um contrato com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos.

www.professor.murara.com.br

Empreendedor

Jeffry Timmons disse que o empreendedor é alguém capaz de identificar, agarrar e aproveitar oportunidade, buscando e gerenciando recursos para transformar a oportunidade em negócio de sucesso.

www.professor.murara.com.br

Idéia & Oportunidade

Uma idéia somente se transforma em oportunidade quando seu propósito **vai ao encontro de uma necessidade** de mercado, ou seja, quando existem potenciais clientes.

www.professor.murara.com.br



Idéia & Oportunidade

- Idéias não são necessariamente oportunidades (embora no âmago de uma oportunidade exista uma idéia).
- A oportunidade é a fagulha que detona a explosão do empreendedorismo.
- Há idéias em maior quantidade do que boas oportunidades de negócios.

www.professor.murara.com.br



Idéia & Oportunidade

- A idéia é algo livre, espontâneo, que não tem comprometimento com nada e em dar certo. É fruto da criatividade e de descobertas.
- A oportunidade é uma idéia trabalhada, analisada, calculada, que tem chances de sucesso, pois envolve uma análise econômica de investimentos e retorno potencial.

www.professor.murara.com.br



Plano de Negócio

- É um estudo prévio que avalia as vantagens ou desvantagens de se abrir uma empresa.
- Auxilia a descobrir se uma idéia é uma oportunidade de negócio.

www.professor.murara.com.br



Plano de Negócio

- Antecipa dificuldades que só seriam vistas na "prática";
- Calcula riscos e aumenta possibilidades de sucesso;
- Permite maior conhecimento do negócio;
- Permite simulações sem prejuízos financeiros;
- Demonstrar organização, perseverança e seriedade no negócio;

www.professor.murara.com.br



Plano de Negócio

- Estudo do mercado:

Clientes	Fornecedores	Concorrentes
Quem são?	Onde estão?	Quem são?
Onde estão?	Quantos são?	Qual preço?
Quantos são?	Quanto cobram?	Pontos Fortes?
O que querem?	Pedido mínimo?	Pontos Fracos?

www.professor.murara.com.br



Plano de Negócio

- Custos fixos e variáveis;
- Ponto de Equilíbrio;
- Formação de Preços;
- Lucratividade;
- Rentabilidade;
- Prazo de Retorno do Investimento;



www.professor.murara.com.br



Perfil do Empreendedor

- **Busca de Oportunidades e Iniciativa** – Capacidade de se antecipar aos fatos e criar, desenvolver novos produtos e serviços, propor soluções inovadoras.
- **Persistência** – Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando o sucesso, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações.

Fonte: Sebrae

www.professor.murara.com.br



Perfil do Empreendedor

- **Correr Riscos Calculados** – É a característica que faz com que os empreendedores avaliem as alternativas antes da ação.
- **Exigência de Qualidade e Eficiência** – Decisão de fazer sempre e melhor, buscando satisfazer ou superar as expectativas de prazos e padrões de qualidade.

Fonte: Sebrae

www.professor.murara.com.br



Perfil do Empreendedor

- **Comprometimento** – Os empreendedores sempre fazem o que dizem, cumprem seus compromissos, são fiéis a tudo o que foi combinado.
- **Busca de Informações** – Buscar informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes ; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Fonte: Sebrae

www.professor.murara.com.br



Perfil do Empreendedor

- **Estabelecimento de Metas** – Desafiadoras. Claras e Objetivas no longo prazo. Mensuráveis no curto prazo.
- **Planejamento e Monitoramento** – Planejar tarefas com prazos definidos, responsáveis e custos envolvidos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais.

Fonte: Sebrae

www.professor.murara.com.br



Perfil do Empreendedor

- **Persuasão e Rede de Contatos** –Desenvolver e manter relações comerciais. Empreendedores de sucesso estão sempre em contato com o maior número de pessoas possível.
- **Independência e Autoconfiança** – Buscar autonomia em relação a normas e procedimentos; expressar confiança na sua própria capacidade.

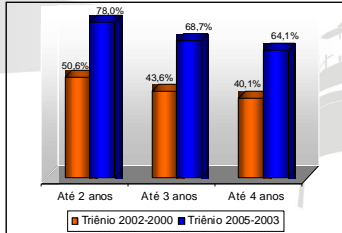
Fonte: Sebrae

www.professor.murara.com.br



Estatísticas

• Taxa de Sobrevivência no Brasil



Fonte:
Sebrae
2008

www.professor.murara.com.br

Professor
Murara
com.br

Estatísticas

Foram apontados os seguintes fatores condicionantes da sobrevivência:

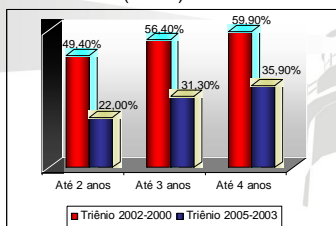
- ✓ Bom conhecimento do mercado onde atua.
- ✓ Boa estratégia de vendas.
- ✓ Persistência/perseverança.
- ✓ Uso de capital próprio.

www.professor.murara.com.br

Professor
Murara
com.br

Estatísticas

• Taxa de Mortalidade (Brasil):



Fonte:
Sebrae
2008

www.professor.murara.com.br

Professor
Murara
com.br

Estatísticas

Além da carga tributária elevada, os participantes da pesquisa apontaram como dificuldades no gerenciamento:

- ✓ Falhas gerenciais (ponto/local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado).
- ✓ Causas econômicas.

www.professor.murara.com.br



Estatísticas

E como principais motivos para o fechamento:

- ✓ Propaganda inadequada.
- ✓ Formação inadequada de preços.
- ✓ Informação de mercado e logística deficiente.
- ✓ Falta planejamento.

www.professor.murara.com.br



Agradecimento

APEVI

ASSOCIAÇÃO DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS DO
VALE DO ITAPOCU

www.professor.murara.com.br



Contribuem



www.sebrae-sc.com.br



www.unerj.br



www.atontech.net



www.vocare.com.br

www.professor.murara.com.br



Apevi nos Bairros 2009

"Alguns homens vêem as coisas como são, e perguntam: "Por quê?". Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: "Por que não?"."

(George Bernard Shaw)

www.professor.murara.com.br





Adm. MARCO ANTONIO MURARA, Esp
www.professor.murara.com.br
professor@murara.com.br
Fone: (47) 9125-9297

CRA/SC 12.852
