1. Empreendedorismo
2. Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

- ✓ *Glebe Rossini Junior*
- ✓ *Analista de Negócios Sênior desde 2011 – SEBRAE-SP (ER Campinas)*
- ✓ *Graduado em Administração de Empresa*
- ✓ *MBA Gestão Estratégica de Negócios – Modulo Internacional EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS pela Escola Superior Balear (Centro de Formación Universitaria Palma de Mallorca – Espanha)*
- ✓ *MBA Finanças e Controladoria*
- ✓ *Empreteco*
- ✓ *Empresário durante 20 anos – Comércio Varejista*

Missão

Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional.

A vida do Empreendedor

Empreendedor Brasileiro

“Ser dono de negócio implica na sensação de ter que “matar um leão” por dia, sem saber muito bem qual o seu tamanho”

Empresário, Empreendedor

"**EMPRESÁRIO** é aquele que teve a iniciativa e colocou a sua ideia em prática, tem o CNPJ, fez todos os procedimentos formais".

"**EMPREENDEDOR** é aquele que envolve pessoas e processos que, em conjunto levam a transformação de ideias em oportunidades".

Empresário, Empreendedor

#empreendedorismo

[aquele que assume riscos e começa algo de novo]

Richard Cantillon - XVII

SEBRAE

O que é Empreendedorismo?

Visão popular...

- ✓ ***"Associada a montar um negócio ou empresa"***
- ✓ Muito embora, montar um negócio significa empreender.
- ✓ Empreendedorismo é ***comportamento!***
- ✓ É modo de atuação! Não é apenas abrir uma empresa.
- ✓ Empreender é ***atitude*** , é ***postura*** e ***posicionamento*** de vida!

O DNA do Empreendedor

✓*De acordo com a ciência Empreendedorismo não tem relação nenhuma com a herança genética.*

✓*É o ambiente que forma o Empreendedor.*

✓*Características e comportamentos empreendedores* podem ser desenvolvidos.

✓ Por qualquer pessoa no momento adequado.

Por que alguns Empreendedores Fracassam?

SEBRAE SP

- ✓ Comportamento Empreendedor
- ✓ Planejamento Prévio
- ✓ Gestão Empresarial

Empreendedores de Sucesso

Bill Gates

Características

- Persistente
- É visto como um líder
- Personalidade forte
- Prefere ampliar as relações comerciais
- Busca excelência

Steve Jobs

Características

- Otimista
- É reconhecido como uma inspiração
- Carismático
- Explora a criatividade
- Perfil inovador

Empreendedores dos novos tempos

EMPREENDEDOR	CONSELHO
Jeff Bezos - AMAZON	Fazer minifugas regularmente
Larry Page - GOOGLE	Não poupar gastos na inovação
Howard Schultz - STARBUCKS	Sempre desafiar os velhos métodos
Sam Walton – WAL- MART	Dar as pessoas o que elas querem

Empreendedores do Brasil

EMPREENDEDOR	CONSELHO
Alberto Saraiva – HABIB'S	"Tenha um produto chamariz para o seu negócio".
Carlos Alberto Sicupira - AMBEV	"Gaste menos do que seus concorrentes e trabalhe mais do que eles".
Sônia Hess - DUDALINA	"Se deseja alguma coisa, imagine, vivencie e se empenhe em conseguir"
Zica Assis – INSTITUTO BELEZA NATURAL	"A paixão pela atividade é fundamental".
Miguel Krigsner – O BOTICÁRIO	"Uma empresa sólida não é construída de uma hora para outra".

Preparando-se para o Sucesso

SEBRAE SP

EMPREENDEDORISMO

não é CIÊNCIA

nem ARTE

é PRÁTICA

Peter Drucker

2.Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

Perguntas:

- ✓ Quais os fatores que atualmente você analisa para praticar os **preços** em sua empresa?
- ✓ Como você precifica seus produtos, serviços, mercadoria, atualmente?
- ✓ O que fazer para ter bons resultados?

Análise do preço de venda

Da porta para dentro

Controles

Mercado

Da porta para fora

SEBRAE SP

Análise do preço de venda

- ✓ **Nicho de mercado**
- ✓ **Concorrentes diretos**
- ✓ **Diferenciais oferecidos**
- ✓ **Mix de produtos e serviços**
- ✓ **Preço mínimo de venda**

Composição do preço de venda

Para ter preço competitivo é preciso conhecer e bem a composição do preço de venda?

CUSTOS

Gastos com bens/serviços utilizados na produção ou execução:

- ✓ Aquisição de Materiais e Serviços; etc.
- ✓ Embalagens
- ✓ Mão-de-obra direta
- ✓ Aquisição de mercadorias
- ✓
- ✓ Fretes sobre compras
- ✓ Substituição Tributária

DESPESAS

Variáveis:

- ✓ Impostos sobre Vendas
- ✓ Comissões
- ✓ Taxas de administração de Cartões de Débito e Crédito.
- ✓ Outras despesas

Fixas:

- ✓ Pessoal administrativo
- ✓ Serviços Contábeis
- ✓ Aluguel / IPTU
- ✓ Material expediente
- ✓ Telefone
- ✓ Propaganda e Publicidade.

SEBRAE SP

Analisar e gerenciar as despesas fixas

Despesas fixas em relação as vendas totais

$$\% \text{ das despesas fixas} = \left(\frac{\text{valor total anual de despesas fixas}}{\text{valor total anual de vendas}} \right) \times 100$$

SEBRAE SP

Informações de custos, despesas e análises dos preços praticados.

preço de venda	R$	145,00	100%	(+)
custo unitário	R$	72,50	50%	(-)
despesas variáveis	R$	21,75	15%	(-)
despesas fixas	R$	43,50	30%	(-)
lucro líquido	R$	7,25	5%	(=)

SEBRAE SP

Preço de venda = Custo unitário/ Mark-up ou indice divisor

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Unitário}}{100\% - (\%DV + \%DF + \%ML)}$$

DV – Despesas Variáveis
DF – Despesas Fixas
ML – Margem de Lucro desejada

SEBRAE SP

Cálculo do preço de venda

Informações:

- ✓ **Custos do Produto = R$72,50**
- ✓ **Despesas Variáveis = 15%**
- ✓ **Despesas Fixas = 30%**
- ✓ **Margem de Lucro = 5%**

$$\text{Preço de Venda} = \frac{72{,}50}{100\% - (15\% + 30\% + 5\ \%)} = \text{R\$ } 145{,}00$$

Margem de Contribuição Unitária

- ✓ **Representa quanto cada produto/serviço contribui para pagamento das despesas fixas e para o lucro da empresa.**

- ✓ **A Margem de contribuição é calculada da seguinte forma:**

PV unitário – custo – despesas variáveis

preço de venda	R$	145,00	100%	(+)
custo unitário	R$	72,50	50%	(-)
despesas variáveis	R$	21,75	15%	(-)
Margem de Contribuição	**R$**	**50,75**	**35%**	**(=)**

Preço de venda produto
X
Da Empresa comparado com o Mercado

	Empresa		Mercado	
Preço de venda	145,00	100%	160,00	100%
Custo Unitário	72,50	50%	72,50	45,31%
Despesas variáveis	21,75	15%	24,00	15%
Margem de contribuição	50,75	35%	63,50	39,69%
Despesa fixa	43,50	30%	48,00	30%
Lucro no produto	7,25	5%	15,50	9,69

SEBRAE SP

O Cálculo do Ponto de Equilíbrio Contábil:

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{\text{valor total de despesas fixas}}{\text{margem de contribuição (\%)}}$$

SEBRAE SP

Cálculo do ponto de equilíbrio contábil

Exemplo

Informações:

- ✓ **Margem de contribuição total = 34%**
- ✓ **Despesas Fixas totais = R$ 6.800,00**

Ponto de equilíbrio contábil = 20.000,00 de faturamento

Reflexão

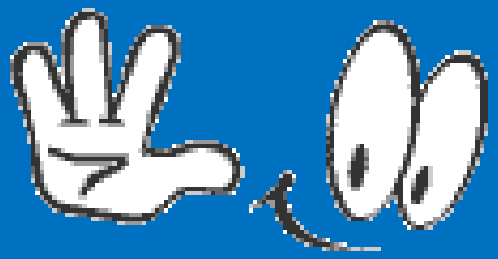
"Não é possível gerir o que não se pode medir ...e, se não se pode gerir, não se poderá melhorar "

(William Hewlett)

0800 570 0800
www.sebraesp.com.br
radio.sebraesp.com.br
facebook.com/sebraesp
instagram.com/sebraesp
twitter.com/sebraesp
flickr.com/sebraesp
youtube.com/sebraesaopaulo

SEBRAE SP

Obrigado



Glebe Rossini Junior
gleberj@sebraesp.com.br
Fone: 3284-2230