

# FORMAÇÃO DE EMPREENDEDORES INICIAINTES NO PROCESSO DE ANÁLISE DE CUSTOS E PRECIFICAÇÃO

## Encontro de Extensão

Bernardo Antonio Lima Pontes, LÍLIAN DE OLIVEIRA CARNEIRO, Arnaldo Barreto Vila Nova

Algumas das grandes buscas das pessoas são a independência financeira e a renda passiva, vinda de rendimentos sem muito esforço. Para alcançar essas ambições, duas opções vêm se tornando bem comuns: investimentos de risco, como ações e fundos imobiliários, e empreender com ideias inovadoras. Apesar de algumas propagandas fazerem parecer que são caminhos fáceis e até mágicos, exigem bastante aprendizado e preparação para se alcançar os maiores lucros. A pesquisa Amway Global Entrepreneurship Report (AGER), realizada pela Universidade Técnica de Munique (TUM) e validada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), revela que 56% dos brasileiros desejam ser donos do seu próprio negócio. Destes, 74% são jovens entre 18 e 35 anos, que normalmente são mais suscetíveis a falhas pela falta de experiência. Um dos principais problemas apontados por empreendedores iniciantes é em relação à precificação de seus produtos ou serviços, ou seja, quanto cobrar por algo para alcançar um bom lucro. O primeiro passo é o estudo de custo detalhado do que está sendo oferecido, levando em conta diversos fatores que às vezes não são contabilizados por um empreendedor inexperiente, como a energia elétrica utilizada ou o tempo dedicado no negócio. Sem uma análise de custo bem feita, em busca de ganhar da concorrência, o empreendedor pode acabar fracassando em seu negócio. Neste contexto, objetiva-se criar uma cartilha que sirva como guia inicial para jovens empreendedores aprenderem a realizar este planejamento. Esta cartilha abordará as principais etapas deste processo de análise de custo e precificação de forma simples com base em problemas reais enfrentados anteriormente por integrantes de startups originadas no Campus. Após o levantamento dos principais termos e definições a serem utilizados, serão construídos dois exemplos de negócios: um relacionado à comercialização de produtos; e outro à prestação de serviços. Em cada um dos exemplos o processo de planejamento de custo, precificação e lucro será trabalhado passo a passo. Com isso, o material irá destacar a importância deste planejamento e poderá ser utilizado por empreendedores iniciantes de todas idades e esferas.

Palavras-chave: ANÁLISE DE CUSTOS - PRECIFICAÇÃO - EMPREENDEDORISMO.