



# Empreendedorismo

**PROFESSOR: ANDRÉ LOIOLA**  
**CONTEÚDO: O MUNDO DOS**  
**NEGÓCIOS**  
**DATA: 28.03.2019**

- a) Qual é o volume de capital que você pretende investir?
- b) Qual é o retorno que você pensa ou precisa obter?
- c) Qual é a natureza das atividades de trabalho envolvidas?
- d) Quais são as suas experiências profissionais?
- e) Quais são os seus objetivos?
- f) Quais são as suas atitudes e opiniões a respeito de negócios?
- g) Quais são as suas características de personalidade?

h) Quais são os seus conhecimentos e habilidades?

i) Quanto tempo você pode ficar sem um salário mensal?

O primeiro passo é refletir a respeito de todas essas questões, elas certamente influenciarão suas escolhas. Uma vez que você consegue responder a todas elas, fica mais fácil escolher o negócio ideal. E, certamente, as oportunidades para a abertura de um negócio estarão em algumas das seguintes áreas:

**a) Manufatura** – é um sistema de fabricação de grande quantidade de produtos de forma padronizada e em série. Neste processo podem ser usadas somente as mãos ou a utilização de máquinas. Geralmente requer um pesado investimento inicial em instalações para fábricas, maquinaria, pessoal especializado, grande volume de compras de matérias ou semi processados, e suprimentos para possibilitar a produção.

**b) Atacado** – estes são os intermediários entre os produtores e os varejistas (produtos de consumo) ou entre produtores e a indústria, o comércio, os profissionais liberais e os outros compradores (bens de capital).

# SUPERMERCADOS C.D.

**c) Varejo** – também são os intermediários nos canais de distribuição que conduzem os produtos até o consumidor final. O varejista vende diretamente ao consumidor. É o caminho mais favorável aos novos empreendedores por ser a entrada no mercado mais fácil.

## ENTRADA DISTRIBUIÇÃO

**d) Serviços** – são atividades, benefícios ou satisfações oferecidas para venda ou em conexão com vendas de determinados bens. É a área dos negócios que tem apresentado maior crescimento. Os negócios envolvendo serviços não requerem grande investimento em equipamentos e estoques, como na manufatura, no atacado e no varejo. Também podem ser desenvolvidos em casa, na garagem ou em uma sala que sirva de local para o negócio. Provavelmente, a categoria de serviços é a que mais se beneficia com o chamado escritório virtual, ou seja, o escritório não físico, que se conecta a qualquer ponto do mundo por computador e telefone.

**Quadro 3.4: Áreas de negócios**

Áreas	Exemplos
Manufatura	<ul style="list-style-type: none"><li>• Padarias ou casas de pães.</li><li>• Gráficas.</li><li>• Produtos químicos.</li><li>• Oficinas em geral.</li><li>• Bens esportivos ou atléticos.</li><li>• Cartazes de propaganda.</li><li>• Roupas e serviços correlatos.</li><li>• Componentes e acessórios elétricos.</li></ul>
Atacado	<ul style="list-style-type: none"><li>• Produtos químicos e anexos.</li><li>• Confecções.</li><li>• Componentes elétricos.</li><li>• Flores.</li><li>• Frutas.</li><li>• Móveis.</li><li>• Mantimentos em geral.</li><li>• Tintas.</li><li>• Jóias e bijuterias.</li><li>• Suprimentos de papelaria.</li><li>• Produtos esportivos.</li><li>• Brinquedos em geral.</li></ul>
Áreas	Exemplos
Varejo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Restaurantes.</li><li>• Lojas de roupas.</li><li>• Lojas de autopeças.</li><li>• Lojas de produtos eletrônicos.</li><li>• Lojas de produtos esportivos.</li><li>• Floriculturas.</li><li>• Livrarias e papelarias.</li><li>• Mercarias.</li><li>• Bares.</li><li>• Lojas de calçados.</li><li>• Drogarias e farmácias.</li><li>• Postos de gasolina.</li></ul>

## Resumo

Nesta aula estudamos o que é uma empresa, os tipos, suas principais características, como constituir uma empresa (negócio) e quais as melhores opções de negócios.

## Atividades de aprendizagem

1. Caracterize o que é uma empresa.
2. Cite os principais tipos de empresas, exemplificando-os.
3. Usando a sua criatividade, responda os questionamentos do tópico 3.5 e, em seguida, caracterize a sua empresa.