

SINOPSE DE PLANO DE NEGÓCIO PARA O APLICATIVO CHEF'S DELIVERY A SER IMPLEMENTADO NA CIDADE DE DELMIRO GOUVEIA - AL

*Iris Lima da Silva¹; Jaine da Cruz Silva²; Joabe Mikael R. e S. Nascimento³
Rafaela Geanne F. dos Santos⁴; Robério José Rogerio dos Santos⁵*

RESUMO: *As inovações tecnológicas estão abrindo horizontes na criação de novos modelos de negócio auxiliando os métodos tradicionais. Este trabalho surgiu da observação de uma oportunidade de mercado no ramo alimentício na cidade de Delmiro Gouveia – AL e tem por objetivo investigar a viabilidade técnica e financeira de confecção de um plano de negócios e a efetividade de inserção de um app de delivery no município anteriormente citado. A metodologia adotada inclui uma análise mercadológica, através de dados quantitativos dos empreendimentos de pequeno porte a nível estadual e municipal, os quais foram base para a realização das projeções financeiras e de usuários. A partir da confecção de uma sinopse do plano de negócio foi possível verificar chances de sucesso significativas para este tipo de empreendimento no município, com base na promoção correta para o público alvo desejado o retorno de investimento mostrou ser obtido rapidamente para este tipo de negócio, foi possível também identificar forças externas que podem ser determinantes para a viabilidade técnica e que podem interferir negativamente no empreendimento.*

Palavras-Chave: Empreendedorismo; Plano de negócio; Novos negócios; Tecnologia da informação.

1 INTRODUÇÃO

Por vezes acreditou-se que o empreendedorismo ou a ação de empreender está diretamente ligada a uma questão de aptidão pessoal. Principalmente no Brasil, onde todos os dias surgem iniciativas novas maneiras diferentes de se fazer qualquer tipo de negócio, é comum pensar que por questões sensitivas, ou até de desenvolvimento de uma personalidade própria, pessoas com boas ideias conseguem alcançar sucesso ao longo da vida.

Mas com o desenvolvimento de estudos em torno de grandes negócios de sucesso é possível constatar que a cada dia que passa, empreender se torna uma questão cada vez menos amadora que requer não só ajustes comportamentais, mas principalmente de aplicação de métodos e técnicas. Essa percepção do empreendedorismo como uma ciência que tem princípios de estudo e aplicação embasam seu verdadeiro significado. Até então não

¹ Afiliação: Universidade Federal de Alagoas – Campus do Sertão
Email: irislima1966@gmail.com

² Afiliação: Universidade Federal de Alagoas – Campus do Sertão
Email: jaine_mik@hotmail.com

³ Afiliação: Universidade Federal de Alagoas – Campus do Sertão
Email: joabekavaci@gmail.com

⁴ Afiliação: Universidade Federal de Alagoas – Campus do Sertão
Email: Rafaelageanne@outlook.com

⁵ Afiliação: Universidade Federal de Alagoas – Campus do Sertão
Email: prof.roberiosantos@gmail.com

existe uma definição única sobre o tema, mas muitos estudiosos expuseram suas ideias em torno do assunto. Um deles é Robert D. Hisrich, que em seu livro “Empreendedorismo”, traz a definição atualmente mais usada pelo meio acadêmico. Ele diz que:

Empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. (Hisrich, 1985)

Nesse processo de criação, que o economista austríaco Joseph Schumpeter (1942) chamou de “destruição criativa”, existe uma fase inicial indispensável chamada de plano de negócio. O *Business Plan* (BP) é um documento em linguagem escrita que serve para descrever e apontar caminhos e estratégias que se pretendem aplicar no negócio em questão. Por ser uma ferramenta de planejamento, o ideal é que esse documento seja redigido antes da realização do negócio, pois minimiza as dificuldades iniciais de implantação que todo empreendedor enfrenta evitando riscos futuros.

O BP torna-se ainda mais indispensável quando se trata de novos modelos de negócio. A estruturação da empresa Chef’s Delivery do qual trata o presente artigo, traz como proposta uma nova maneira de solicitar comida na cidade de Delmiro Gouveia – AL. Apesar de ser uma ideia já disseminada no Brasil a proposta de negócio é inovadora para o município. Segundo o SEBRAE (2017), no ambiente empresarial, a inovação é definida por “[...] algo que implica em melhoria de produtos, processos, gestão e marketing e que contribui para uma maior eficiência na utilização de recursos.”

É importante ressaltar que o presente artigo não apresenta um plano de negócio completo e detalhado, mas traz alguns dos pontos importantes para o desenvolvimento inicial do negócio. Aqui serão apresentadas análises e previsões baseadas em técnicas de empreendedorismo que não retratam ainda situações reais, mas são determinações elaboradas para serem postas em prática.

2 METODOLOGIA

O respectivo trabalho aborda um estudo de caso, no município de Delmiro Gouveia, da aplicação de um *software* para dispositivos móveis como meio de fomentar o mercado de *delivery* na região, ao passo que o número de estabelecimentos que detém sua renda financeira através da venda de *fast food* tem crescido substancialmente.

Com isso, esta pesquisa procurou averiguar, economicamente, a viabilidade e o benefício da implantação do aplicativo para toda a comunidade delmirense. Contudo, é válido ressaltar que os dados estudados e apresentados são projeções dos possíveis investimentos em torno do desenvolvimento e aplicação do *app*, não sendo, necessariamente, dados conclusivos. Como definido por Yin (2001, p.33) essa análise é “uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”.

Este estudo aprofundou-se alicerçado num plano de negócios desenvolvido previamente num projeto de CANVAS, apresentado na disciplina de empreendedorismo, e, após isso, numa pesquisa de conclusão da mesma, a qual serviu como base para o concernente artigo. A análise mercadológica foi realizada através de dados obtidos no portal do Estado de Alagoas, de ordem quantitativos dos empreendimentos de pequeno porte a nível estadual e municipal, os quais foram base para a realização das projeções financeiras e de possíveis usuários com base no censo demográfico de 2017 para moradores residentes em zona urbana e na faixa etária do público alvo.

Para que houvesse um parâmetro comparativo, dados de negócios como o iFood, por exemplo, foram analisados e transpostos para a realidade montada no plano de negócio do *app* em estudo e, desse modo, montadas as projeções financeiras que serão detalhadas seguidamente nos próximos tópicos.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

3.1 Plano de negócio

O presente plano de negócio visa apresentar informações a respeito de um futuro *app* que será desenvolvido e utilizado na cidade de Delmiro Gouveia/AL. Esse estudo foi elaborado por discentes da Universidade Federal de Alagoas após a percepção de uma oportunidade de mercado nesta área no município anteriormente citado. Para tal feito buscamos obter respostas para quaisquer dúvidas quanto a oportunidade do negócio a fim de agregar valor ao empreendimento, buscando também minimizar os possíveis riscos associados.

3.2 Apresentação da empresa

Chef's Delivery é uma empresa de serviço online que tem como proposta empresarial a elaboração de um aplicativo para smartphones que possa concentrar grande parte dos

estabelecimentos alimentícios locais, contendo informações a respeito de cardápio, horário de funcionamento, telefones para contato e ranking de qualidade.

Segundo dados da Junta Comercial do Estado de Alagoas (2018) Delmiro Gouveia é o oitavo município do estado com o maior número de empreendimentos, cerca de 2.564 empreendimentos cadastrados, no último trimestre de 2018. Ainda de acordo com os números divulgados o segundo setor com maior número de empresas ativas é o de alimentação e alojamento, um total de 15.668 em todo o estado.

Partindo da perspectiva de crescimento do setor foi identificado que existem aspectos que podem ser inovados em atividades de alimentação no município, e são estes aspectos que esta proposta empresarial pretende intervir.

O empreendimento tem por missão intermediar e facilitar a compra e venda de produtos no ramo alimentício ligado a lanches e *fastfood*, oferecendo ao cliente a possibilidade ter em mãos as mais diversas opções de lanches de forma acessível e prática. Realizando a intermediação entre usuários e restaurantes de forma online.

A empresa tem sua visão voltada aos empreendimentos alimentícios, que em sua maioria no município tratado são de pequeno porte. A expectativa inicial da organização é que em 2 (dois) anos os empreendimentos locais que prestem este tipo de serviço tenham aderido a ferramenta.

E, o valor da empresa está nas ferramentas que podem ser oferecidas. Estando interessada em promover mudanças, oferecendo aos usuários praticidade nos momentos em que precisarem sejam estes, de lazer ou no dia-a-dia.

3.3 Apresentação da equipe gerencial

A relação de tecnologia da informação (TI) para este segmento empresarial é fundamental, já que a sua base é predominantemente tecnológica, sendo assim utilizará constantemente de recursos da área. De início, os desenvolvedores do aplicativo serão os próprios discentes propulsores do projeto contando com o auxílio do professor coordenador que é especialista na área de programação.

3.4 Diagnóstico ambiental

O apoio de ferramentas eletrônicas nos negócios ainda é visto com certa relutância no Brasil. De acordo com dados da pesquisa de opinião pública cerca de “33% dos internautas brasileiros pediram comida por aplicativo recentemente” (IBOPE, 2019). E a pesquisa aponta também que esses pedidos foram feitos predominantemente nas regiões Sudeste e Sul do país, deste modo percebemos que esta modalidade de negócio é pouco desenvolvida na região Nordeste do país, em especial no Sertão Alagoano, local de estudo do presente trabalho.

Segundo dados disponíveis na plataforma da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL), “o ritmo de crescimento/faturamento no número de pedidos via aplicativos de delivery é de R\$11 bilhões a cada ano” (ABRASEL, 2019). Dada esta realidade socioeconômica podemos entender um pouco do ambiente externo e como ele é determinante para o negócio. É valioso conhecer como se dão os fatores externos e de que modo eles podem influenciar o sucesso ou o fracasso de uma empresa. Ao realizarmos a análise de *swot* presente no Quadro 1, verificamos que há uma influência positiva relacionada a adesão de aplicativos, tendo em vista também que o nosso público alvo são jovens entre 16 e 34 anos, que é a faixa etária que mais utiliza esse tipo de tecnologia.

Quadro 1 – Análise *Swot*.

	Fatores positivos	Fatores negativos
Fatores internos	Jovens com perfil empreendedor; Equipe pequena, o que permite uma troca de informações de maneira mais rápidas; Ideia inovadora para a cidade.	Dificuldade inicial de adaptação dos fornecedores ao <i>app</i> ; Receita inicial baixa.
Fatores externos	Crescimento em <i>deliverys</i> no município analisado; O aumento crescente na utilização de aplicativos pela população.	Resistência dos estabelecimentos e clientes aderirem ao aplicativo; Utilização de outras ferramentas online; Surgimento de <i>apps</i> concorrentes.

Fonte: Autores.

No ambiente econômico existe uma realidade paradoxal bem comum aos empreendedores, que se caracteriza em estar de frente a ameaças eminentes e, apesar disso, saber que o mesmo cenário pode fornecer grandes oportunidades ao negócio. Isso se dá pela estimativa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) apontadas pelo Fundo Monetário Internacional (2019).

Em contrapartida, outras variáveis mostram-se contribuintes para o desenvolvimento do negócio. O crescente número das linhas telefônicas pela aquisição cada vez maior de smartphones, principalmente observada na faixa etária alvo do negócio, juntamente com o aumento da qualidade nas prestadoras de serviço de internet e na consolidação da segurança em consumir serviços online, traz ao negócio uma certa segurança, mesmo diante da crise econômica.

3.5 Plano de marketing

A divulgação do aplicativo ocorrerá de duas maneiras uma com foco nos estabelecimentos e paralelamente outra voltada aos usuários que desejam alimentar-se. O aplicativo do negócio aqui discutido será disponibilizado inicialmente para download nos sistemas Android e IOS; a organização também utilizará de mídias sociais para a publicidade.

Em concordância com as informações levantadas anteriormente quanto a resistência em aderir novas tecnologias a organização propõe-se a apresentar aos futuros empreendedores associados o aplicativo em formato de *pitch*, de maneira clara, criativa e funcional. Uma proposta para agregar valor à imagem da empresa como também auxiliar os estabelecimentos locais é o treinamento/capacitação dos colaboradores de cada empresa que venha a aderir ao aplicativo, tendo como intuito apresentar os feitos que podem ser alcançados ao utilizar novas ferramentas tecnológicas.

No que tange ao plano estratégico para alcançar os consumidores, a empresa propõe-se a utilizar o marketing de guerrilha e indireto em conjunto. Isso quer dizer que será utilizado as formas tradicionais de propaganda de modo inovador e publicidade indireta através dos próprios estabelecimentos alimentícios que passarão para seus clientes.

3.6 Análise financeira

A análise financeira é um ponto importante no que se refere a análise da viabilidade do empreendimento, com base nela é possível estimar e quantificar em valores monetários os recursos necessários para o funcionamento pleno do empreendimento e a avaliação de alguns índices. De início, foi realizado uma projeção do capital necessário para iniciar o negócio. Para tal análise utilizamos como base o estudo elaborado por Felipe Teixeira (2009) que possui objetivos similares a este.

Tabela 1: Previsão de custos iniciais.

Item	Valor
Abertura da Empresa e Registros	R\$ 2.500,00
Construção do Site	R\$ 2.500,00
Software	R\$ 3.682,24
Equipamentos	R\$ 5.700,00
Total	R\$ 1.382,24

Fonte: Autores.

Tabela 2: Estimativas de saídas iniciais diversas.

Item	Valor
Contador	R\$ 1.500,00
Material gráfico	R\$ 1.300,00
Publicidade	R\$ 2.000,00
Deslocamentos	R\$ 1.500,00
Seguros	R\$ 300,00
Telefones	R\$ 280,00
Total	R\$ 6.880,00

Fonte: Autores.

Tabela 3: Previsão de receitas (em R\$) referente a vendas.

Assinantes	Quantitat.	Preço da assinatura	Vendas mensais	Média de preços por pedido	Taxa por venda efetuada	Receita mensal
Estabelecimento	30	80,00	5949	18,99	5%	8048,5755
Usuário	50	10,00	-	-	-	500,00
Total						8798,5755

Fontes: Autores.

Como apresentado na Tabela 1 e 2, os custos iniciais para tal empreendimento são mínimos, se realizarmos um comparativo com o estudo feito por Felipe Quadros (2004) vemos que o material básico para o desenvolvimento de negócios como este é simples. Considerando também o fato de que inicialmente, enquanto projeto, será desenvolvido no espaço da universidade não necessitando assim de um espaço físico e móveis próprios. As receitas iniciais (Tabela 3) vêm da assinatura do *app* por parte dos estabelecimentos e dos usuários. O Quadro 2, é uma previsão de fluxo de caixa (FC) num cenário intermediário e apresenta um saldo positivo em todos os períodos analisados, no FC o número de estabelecimentos assinantes foi determinado com base no quantitativo de microempreendedores do município. Não foi abatido o imposto de renda sobre os dados apresentados, podendo haver também encargos diversos.

Quadro 2 - Previsão de fluxo de caixa (em R\$) referente a oito meses.

Entradas operacionais	Pre oper.	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês
Vendas	-	8548,5755	13545,5	19924	23293	29296,75	33401	34991	38540,5
Saídas operacionais									
Vendas									
Imposto sobre venda	-	256,45727	406,365	597,72	698,79	878,9025	1002,03	1049,73	1156,215
Propaganda	2000	1800	1500	1500	1500	1500	1150	1150	1150
Deslocamentos	-	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Capacitações	-	350	350	420	420	420	420	420	420
Subtotal	2000	3906,4573	3756,365	4017,72	4118,79	4298,9025	4072,03	4119,73	4226,215
Administrativas									
Contador	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Despesas administr.	-	400	400	400	400	400	400	400	400
Internet	-	200	200	200	200	200	200	200	200
Seguros	-	300	300	300	300	300	300	300	300
Telefones	-	280	280	280	280	280	280	280	280
Subtotal	1500	2680							
Total saídas operacionais	3500	6586,4573	6436,365	6697,72	6798,79	6978,9025	6752,03	6799,73	6906,215
Investimentos									
Abertura e registros	1500	1000	-	-	-	-	-	-	-
Construção do site	2000	-	-	250	-	-	250	-	-
Software	-	460,28	460,28	460,28	460,28	460,28	460,28	460,28	460,28
Equipamentos	-	712,5	712,5	712,5	712,5	712,5	712,5	712,5	712,5
Total de investimentos	3500	2172,78	1172,78	1422,78	1172,78	1172,78	1422,78	1172,78	1172,78
Fluxo de caixa									
Saldo oper. e de investimentos	(7000)	(8759,2373)	(7609,145)	(8120,5)	(7971,57)	(8151,6825)	(8174,81)	(7972,51)	(8078,995)
Entradas e saídas de empréstimos	20000	(2500)	(2500)	(2500)	(2500)	(2500)	(2500)	(2500)	(2500)
Estimativa de vendas	-	8548,5755	13545,5	19924	23293	29296,75	33401	34991	38540,5
Saldo do mês	13000	(2710,662)	3436,355	9303,5	12821,43	18645,068	22726,19	24518,49	27961,505
Saldo anterior	-	13000	10289,338	13725,693	23029,193	35850,623	54495,691	77221,881	101740,37
Salto total atual	13000	10289,338	13725,693	23029,193	35850,623	54495,691	77221,881	101740,37	129701,88

Fonte: Autores.

3.7 Análise de viabilidade

Para toda análise realizada até então foi considerado um cenário intermediário. O tempo de retorno do investimento (*payback*), calculado a partir de um investimento inicial de R\$ 20.000,00 a ser consumido no período zero, será de 3 meses e cinco dias a posteriori ao início do serviço. Enquanto que a taxa interna de retorno determinada em 44%, sendo superior à taxa de atratividade, demonstra a possibilidade de um bom negócio. O VPL indicou um rendimento positivo em R\$107.925,85. Com base nesses dados, é possível verificar que todos os indicadores direcionam para um campo positivo e atrativo, porém é válido salientar que, existem alguns tributos que não foram inseridos a análise por tratar-se de uma simplificação da apropriação de certos custos e encargos sociais. Tais dados farão parte de uma análise de viabilidade futura visto que este trabalho é um estudo preliminar das condições de mercado para empreender.

4 CONCLUSÕES

O presente estudo, sucinto, pode nos evidenciar que no quesito de viabilidade

financeira os resultados obtidos foram expressivos e com baixo valor inicial de investimento, assim como os indicadores de viabilidade analisados todos nortearam o negócio como um campo atrativo. A viabilidade técnica também indicou um retorno positivo, visto que os equipamentos inicialmente necessários serão utilizados do próprio campus, ambiente de estudo, isto se for obtido o apoio necessário por parte da instituição, caso contrário se necessário a aquisição o investimento inicial pode saldar.

Para um projeto futuro, é recomendado realizar uma análise de mercado presencial com o intuito de obter informações diretas dos empreendimentos a respeito de interesse em investir em ferramentas desse tipo, para identificar outras possíveis forças externas que venham a interferir. Efetuando também uma análise financeira aprofundada e completa, identificando com exatidão a efetividade de sucesso do negócio em questão.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRASEL. **Delivery movimenta R\$11 bilhões por ano.** [S. l.], 12 mar. 2019. Disponível em: <https://abrasel.com.br/noticias/noticias/delivery-movimenta-r-11-bilhoes-por-ano-enquanto-franquias-de-alimentacao-diversificam-a-oferta-de-produtos/>. Acesso em: 23 jun. 2019.

ESTADO DE ALAGOAS. **Perfil municipal de Delmiro Gouveia – Alagoas.** Maceió, 2018. Disponível em: <http://dados.al.gov.br/dataset/8e18c81b-bb60-49ce-9e22-27324ec66a96/resource/f3043d16-50d1-41c7-a765-f034a64e5bb3/download/delmirogouveiacomp.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2019.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **FMI reduz para 0,8% projeção de crescimento da economia brasileira este ano.** [S. l.], 23 jul. 2019. Disponível em: <https://nacoesunidas.org/fmi-reduz-para-08-projecao-de-crescimento-da-economia-brasileira-este-ano/>. Acesso em: 23 jul. 2019.

HISRICH, R. D., & Peter, M. P. **Empreendedorismo.** 2004. Porto Alegre: Bookman. *Apud* BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, [S. l.], p. 25-

38, 7 jul. 2014.

IBOPE. **Pesquisa de conhecimento da opinião pública.** [S. l.], 7 ago. 2018. Disponível em: <http://www.ibopeinteligencia.com/noticias-e-pesquisas/33-dos-internautas-brasileiros-pediram-comida-por-aplicativo-recentemente/>. Acesso em: 18 jul. 2019.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE ALAGOAS. **Alagoas possui mais de 168 mil empresas com registros ativos.** [S. l.], 31 out. 2018. Disponível em: <http://www.juceal.al.gov.br/noticia/item/1950-alagoas-possui-mais-de-168-mil-empresas-com-registros-ativos>. Acesso em: 19 jun. 2019.

QUADROS, Felipe Zurita. **Plano de negócios e a pequena empresa de base tecnológica: um estudo de caso na incubadora de empresas do Midi Florianópolis.** 2004. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

TEIXEIRA, Felipe Amorim. **Plano de negócio: a abertura de um comércio de confecções de roupas surfwear e skatewear na cidade de Palhoça.** 2009. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, FLORIANÓPOLIS, 2009.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, socialismo e democracia.** 1942. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984. *Apud* OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. Schumpeter: a destruição criativa e a economia em movimento. **Revista de História Econômica & Economia Regional Aplicada** – Vol. 10 Nº 16, [S. l.], p. 99-122, 7 jul. 2014.

SEBRAE. **Inovação e Tecnologia.** [S. l.], 13 jun. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/se/sebraeaz/inovacao-e%20tecnologia,5e4f4e29f2bd5410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 23 jun. 2019.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.