

Gestão Empreendedora: Proposta de um plano de negócios para uma pastelaria

Natanael Bergmann (FAHOR) nb000891@fahor.com.br

Rafael Scheunemann (FAHOR) rs000911@fahor.com.br

Rauni Brun (FAHOR) rb000895@fahor.com.br

Édio Polacinski (Orientador) polacinskiedio@fahor.com.br

Resumo

O Empreendedorismo representa uma boa parte do sucesso de várias empresas. O empreendedor tem grande importância para o bom andamento dos negócios, sendo também responsável por desenvolver um bom Plano de Negócio, para ter maior segurança ao iniciar um novo negócio o melhorar um já existente. O presente artigo tem como objetivo apresentar uma proposta de Plano de Negócios para uma empresa especializada na produção de pastéis, no município de Horizontina. Para tanto, foram levantadas informações, por meio de pesquisa bibliográfica, dos temas Empreendedorismo e Plano de Negócio. Isso permitiu que se tivesse embasamento para desenvolver o Plano de Negócio a ser aqui apresentado. Como principais resultados de pesquisa, destaca-se que foi possível desenvolver um Plano de Negócios pertinente, que permite a abertura da empresa TNT Pastéis, com foco em desenvolver, produzir e comercializar pastéis, com qualidade superior.

Palavras chave: Empreendedorismo, Plano de Negócios, Pastelaria.

1. Introdução

O papel e a importância de empreendedor são, hoje, reconhecidos em todos os cantos das ciências que lidam com o desenvolvimento humano e social. Tudo indica ser ele, o empreendedor, a fagulha capaz de disparar, não só o processo de desenvolvimento econômico, mas principalmente humano e social (DOLABELA, 2001).

Novas posturas diante da vida e muita disposição para enfrentar dificuldades de toda a ordem, fazem parte da iniciação na vida empresarial. Conforme e-commerce (2008) o empreendedor não fica esperando que os outros (o governo, o empregador, o parente, o padrinho) venham resolver seus problemas. O empreendedor é uma pessoa que gosta de começar coisas novas, iniciá-las. A iniciativa, enfim, é a capacidade daquele que, tendo um problema qualquer, age: arregança as mangas e parte para a solução.

Tornar-se empresário é um desafio pelo qual poucos conseguem realizar com sucesso. Nesse contexto, Sebrae (2007) enfatiza que a capacitação dos empresários e dos interessados em abrir sua empresa deve ser uma prioridade, através da elaboração de um Plano de Negócio. Esse é o instrumento ideal para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor, o que propicia segurança para quem quer iniciar uma empresa com maiores condições de êxito ou mesmo ampliar ou promover inovações em seu negócio.

Assim, destaca-se que o presente artigo tem o objetivo de apresentar uma proposta de Plano de Negócios para uma empresa especializada na produção de pastéis no município de Horizontina.

Justifica-se a realização desse artigo pelo fato de não ter sido identificada uma empresa no Município de Horizontina conforme a proposta de pesquisa. Mas principalmente, pelo fato de poder estruturar as ideias do grupo de empreendedores.

2. Revisão da Literatura

2.1 Empreendedorismo

São muitas as definições de empreendedorismo, Dornelas (2001) cita Schumpeter (1949) como referencial importante para conceituação e entendimento desse termo: "o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais".

De acordo com Schumpeter (1949) apud Dornelas (2001), o empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas pode também inovar dentro de negócios já existentes, ou seja, é possível ser empreendedor dentro de empresas já constituídas.

Então, o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados (DORNELAS, 2001). Pode-se entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação. Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões (FILION apud CHAGAS, 1999).

Com respeito às características do empreendedor, Tonelli (1997), demonstrou que os empreendedores possuem necessidades, habilidades, valores e conhecimentos comuns entre si, independentemente da situação geográfica, social, política e econômica a qual pertençam. Essas características são interligadas e interagem entre si para formar o perfil do empreendedor.

Dentre as características empreendedoras, a mais importante, responsável por sua garantia no mercado dos grandes administradores, é a inovação:

Deve haver uma clara compreensão por toda a organização que a inovação é o melhor método para preservar e perpetuar essa organização, é que ela é o alicerce pra a segurança e sucesso no trabalho de cada administrador (...). A inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o ato que contempla os recurso com a nova capacidade de criar riquezas. Não existe algo chamado de “recurso” até que o homem encontre um uso para alguma coisa na natureza e assim o dote de valor econômico (DRUCKER, 1986).

Para Fillion (1999), o empreendedorismo pode ser considerado como um novo passo em direção à conquista da liberdade. A sociedade empreendedora de hoje pode estar sofrendo uma transformação bastante ampla na qual o empreendedorismo é expresso em formas organizacionais menores. O empreendedorismo é algo dinâmico; o mercado e a tecnologia estão em constantes mudanças e as empresas parceiras também. Alterações de curso são inevitáveis nas relações de parceria (DOLABELA, 1999).

Na atual conjuntura econômica do país, criar sua própria empresa, transformar-se em empresário bem sucedido, é um desafio que muitas pessoas buscam em sua realização pessoal e profissional. Porém não basta apenas saber gerenciar um negócio, ter curso superior para sobreviver à crise econômica, conquistar clientes e manter seu mercado consumidor. Vê-se a necessidade de criar um diferencial dentro do mercado, inovar, interagir mais com a clientela, conquistar confiança do público, garantir o padrão de qualidade da marca e do serviço oferecido (RIBEIRO; TEIXEIRA, 2003).

O empreendedor não arrisca apenas o seu futuro, mas também o de todos aqueles que estão a sua volta, que trabalha, para o seu sucesso e dependem se suas atitudes e decisões. Empreendedores são responsáveis pelo desenvolvimento de uma empresa, de uma cidade, de uma região, enfim, pela construção de uma nação. O papel social talvez seja o mais importante papel que o empreendedor assume em toda a sua vida (DORNELAS, 2001). O mais importante não é mais definir a sociedade ideal que queremos, e sim gerar na sociedade instituições e mecanismos de regulação que lhe permitam ir se transformando e reconstruindo de acordo com seus desejos e necessidades. Ou seja, o único compromisso real é com a democracia efetiva, enquanto os caminhos que as populações decidirão democraticamente trilhar no futuro pertencem a elas (DOWBOR, 1998).

2.2 Plano de Negócios

Cossete (1990) apud Wildauer (2010), afirma que para facilitar a descoberta de oportunidades de negócio, é também adequado cultivar o pensamento intuitivo positivo e criativo. O plano de negócio serve como um

mapa que ajuda o empreendedor a identificar o caminho mais curto e seguro para transformar seu projeto em um negócio de sucesso (BISPO, 2008).

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado (SEBRAE, 2007).

Nesse prisma Sebrae (2007) relata que o plano de negócio é o instrumento ideal para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor, o que propicia segurança para quem quer iniciar uma empresa com maiores condições de êxito ou mesmo ampliar ou promover inovações em seu negócio.

Conforme Bispo (2008), o plano de negócio pode ser utilizado também em empresas já constituídas. Ele ajudará o empresário a entender a situação da empresa, ou seja, onde ela se encontra em termos de participação de mercado, tecnologia utilizada, situação financeira, entre outros fatores que poderão identificar áreas de melhoria da qualidade da gestão da empresa.

Fialho et al. (2007) ressalta que não existe um plano de negócio único que possa ser aplicado a qualquer tipo de organização de forma generalizada. Todo o plano de negócio é diferente, assim como as ideias dos produtos que se apresentam (Vigorena, 2004 apud Fialho et al. 2007).

3. Metodologia

A pesquisa iniciou-se mediante a busca de dados secundários, por meio de pesquisa bibliográfica dos temas Empreendedorismo e Plano de Negócio. Isso permitiu discutir os conceitos relacionados aos estudos atuais a respeito dos temas, apresentando as diversas nomenclaturas e abordagens encontradas até então na literatura, bem como caracterizando suas relações.

Nesse ensaio teórico adotou-se a seguinte abordagem: visão sincrética - leitura de reconhecimento com o intuito de localizar as fontes mais adequadas para os temas em questão; visão analítica - caracteriza-se como uma análise crítico/reflexiva dos textos selecionados; visão sintética - interpretação e desenvolvimento dos resultados (CERVO; BERVIAN, 2002).

Este trabalho também tem caráter exploratório por familiarizar-se com as competências empreendedoras relacionadas à concepção de um Plano de Negócio. É também descritivo por apresentar características dessa relação entre a função das capacidades empreendedoras e a efetiva aplicação dos conhecimentos no Plano de Negócio.

4. Resultados e Discussões

A Pastelaria TNT Pastéis é uma empresa especializada que produz e comercializa os mais diversos tipos de pastéis. Muitos desses pastéis terão alimentos mais naturais como frutas, verduras, legumes, peixes, entre outros; pois o que mais importa para a empresa é a saúde das pessoas que frequentam o estabelecimento. O local onde a TNT Pastéis está localizado é frequentado por muitas pessoas que procuram, além de alimentos de ótima qualidade, por cultura, entretenimento e um local agradável para seu happy hour.



Figura 1 – Símbolo da TNT Pastéis.

“A TNT Pastéis têm por missão desenvolver, produzir e comercializar pastéis, com qualidade superior, visando à satisfação do cliente, contribuindo para o incremento da sociedade que prefere produtos mais saudáveis, respeitando o indivíduo, a sociedade e o meio ambiente.”

Hoje a cidade de Horizontina carece de uma pastelaria que presa, em primeiro lugar, o bem estar dos seus clientes. Através da criação de uma relação de confiança do nosso serviço perante os nossos clientes. Após firmarmos uma clientela fiel no Município, vamos expandir nosso negócio com filiais pela região do grande Santa Rosa.

A TNT Pastéis se localizará na Rua Chafariz x Rua Piratiní, nº 3040 - Centro de Horizontina. O local é próximo a VideoLocadora Ponto Certo, Mercado Pires, Center Móveis e Revendas de Carros.

A entidade jurídica organizacional será do tipo “Sociedade Simples”, sendo constituída por três sócios colaboradores que investem de forma igualitária os recursos financeiros e mais duas funcionárias mulheres para a área de Preparo dos pastéis.

O Engenheiro de Produção Natanael Bergmann (diretor de Marketing) será responsável pela divulgação da empresa, realização de eventos promocionais, atendimento ao cliente, entre outras funções publicitárias.

O Engenheiro de Produção Rafael Scheunemann (diretor de Produção) será responsável por todo o processo produtivo dos pastéis prezando sempre a qualidade, limpeza e organização da produção e sempre mantendo o foco no prazo de entrega, fazendo com que esse seja um dos diferenciais da TNT Pastéis.

O Engenheiro de Produção Rauni Brun (diretor Administrativo) será responsável pela organização geral da Empresa. Entre as suas funções que desempenhará será a organização de métodos de compras viáveis economicamente, controles e transferências de estoques e análises das demonstrações financeiras.

Os produtos são produzidos através da utilização de massas e recheio de escolha dos clientes e fritos em óleo. O processo é realizado no próprio estabelecimento e os produtos são vendidos via balcão ou sob encomenda (disponibilidade de tele entrega).

Para a iniciação da operacionalidade da pastelaria TNT PASTÉIS serão necessários investimentos nos seguintes recursos físicos, conforme Tabela 1:

| Discriminação | Unidade | Preço Unitário(R\$) | Quantidade | Valor (R\$) |
|---------------------------------|----------------|----------------------------|-------------------|--------------------|
| Sofás (estilo americano) | und | 500,00 | 7 | 3.500,00 |
| Mesas grandes | und | 300,00 | 7 | 2.100,00 |
| Cadeiras estofadas | und | 70,00 | 24 | 1.680,00 |
| Mesas pequenas | und | 150,00 | 6 | 900,00 |
| Balcão | und | 700,00 | 1 | 700,00 |
| Computador | und | 700,00 | 1 | 700,00 |
| Freezer | und | 1.200,00 | 1 | 1.200,00 |
| Geladeira | und | 1.000,00 | 1 | 1.000,00 |
| Fogão | und | 500,00 | 1 | 500,00 |
| Televisão 52" | und | 2.500,00 | 2 | 5.000,00 |
| Outros eletrodomésticos | und | 250,00 | 1 | 250,00 |
| TOTAL | | | | 17.530,00 |

Tabela 1 - Investimentos de Recursos Físicos da TNT Pastéis.

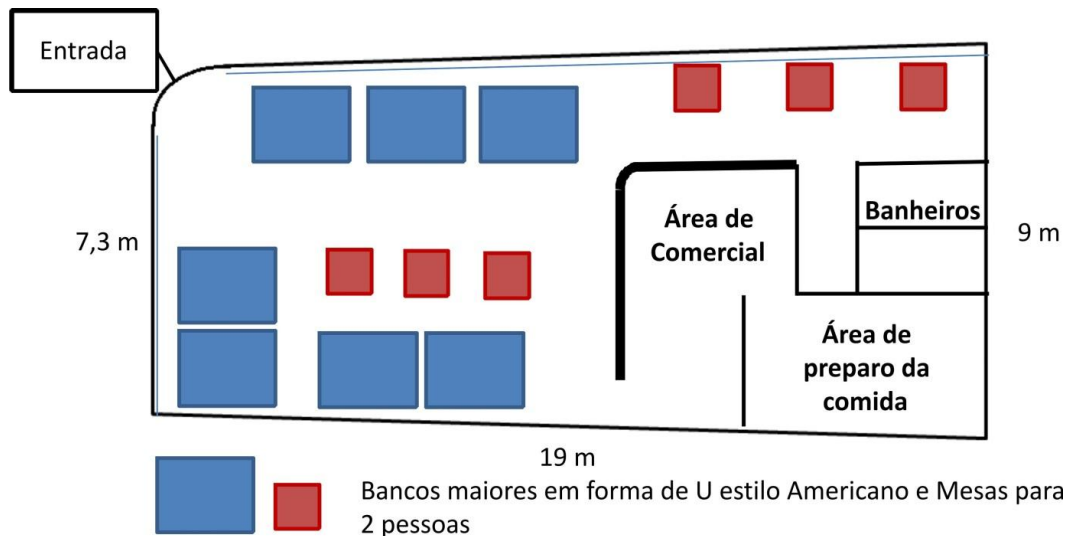


Figura 2 – Layout da TNT Pastéis.

O tempo estimado para a confecção dos pastéis, desde a preparação da massa até a fritura do pastel já montado e posterior entrega, é de 20 minutos para pedidos feitos no balcão. Já encomendas em maiores quantidades para tele entrega costumam demorar no máximo 35 minutos até a entrega, dependendo da demanda no momento e da quantidade de pastéis encomendados.

Os custos mensais dos materiais não serão explicitados, apenas serão mostrados os custos variáveis de cada pastel, conforme Tabela 2:

| Pastel | Custo Variável | Preço de Venda | Margem de Contribuição | Porcentagem |
|----------------|----------------|----------------|------------------------|-------------|
| Pequeno | R\$ 0,90 | R\$ 2,00 | R\$ 1,10 | 55% |
| Médio | R\$ 1,40 | R\$ 4,00 | R\$ 2,60 | 65% |
| Grande | R\$ 2,00 | R\$ 6,00 | R\$ 4,00 | 67% |

Tabela 2 – Custos Variáveis dos Pastéis.

Como a empresa é do ramo alimentício, o estoque será o mínimo possível devido à possibilidade de perder a matéria-prima devido ao seu prazo de validade. Outro motivo de ter um estoque reduzido é não precisar investir dinheiro em muitos equipamentos de refrigeração e conservação. Utilizando-se dessas condições a TNT Pastéis oferece aos seus clientes produtos fabricados, tendo a característica de serem “frescos” proporcionando sensações únicas devido à qualidade do produto.

A TNT Pastéis proporcionará momentos especiais para pessoas do sexo masculino, devido às transmissões de jogos, lutas, entre outros; mas também haverá ocasiões para mulheres, toda a família, casais, crianças. Pessoas de todas as faixas etárias e que disponham de um dinheiro extra para frequentar

um local agradável e de ótima alimentação. Estima-se que com uma renda superior a R\$1000,00 mensais é possível frequentar o nosso ambiente e participar dos eventos.

O preço dos pastéis é muito atrativo perante empresas similares na cidade e região. O três tamanhos de pastéis “pequeno, médio e grande” terão os preços de R\$ 2,00, R\$ 4,00 e R\$ 6,00, respectivamente. Se comparado aos valores comercializados na cidade e região, teremos um valor bem abaixo. Haverá um investimento diferenciado em pesquisas de produtos mais saudáveis. Com essa ideia, pretendemos conquistar nossos clientes. Através dos eventos diferenciados como jogos de futebol ao vivo, eventos para casais, para toda a família, pretendemos envolver as pessoas e torna-las fiéis. Essa fidelidade fará com que esses clientes consumam sempre nossos pastéis e, além disso, farão divulgação da nossa qualidade ao conversar com outras pessoas. Com essas ideias pretendemos logo expandir nosso negócio para toda a região.

Parte da matéria-prima é comprada em fornecedores no próprio Município. Outros fornecedores serão da Região, principalmente da cidade de Crissiumal por ter uma vasta quantidade de micro-produtores agroindustriais. Foi firmada uma parceria de fidelidade o que diminuiu os custos com os fretes.

Os sabores dos pastéis oferecidos pela TNT Pastéis será o maior atrativo aos consumidores, pois temos mais de 30 sabores diferentes entre eles, Strogonoff, Bacon, Calabresa, Pizza, Frango, Palmito, Coração, Queijo, Presunto, Carne Bovina, Peixe, Legumes, Verduras, Chocolate Branco e Preto, Prestígio, Nozes, Banana, Frutas, entre outros sabores. Essa grande diversidade que pode ser “escolhido e/ou misturados” os sabores, provoca a grande curiosidade da população da cidade de Horizontina e, conseqüentemente, as pessoas estarão visitando o negócio e com isso é oportuno a demonstração do nosso excelente atendimento e satisfação em servir os clientes com o intuito de criar uma fidelidade dos clientes perante a TNT Pastéis.

A principal empresa concorrente na cidade possui variados pastéis, possui tele entrega e um atendimento de baixa qualidade. Além disso, os pastéis consumidos são muito gordurosos não sendo saudáveis para as pessoas.

Para o cumprimento das leis de saneamento e limpeza, a vigilância sanitária estará inspecionando nosso estabelecimento mensalmente. É necessário que seja feita a limpeza diária de todos locais da empresa entre eles banheiros, ambiente de alimentação, área comercial e principalmente o local são produzidos os alimentos. As mesas que são usadas necessitam limpeza sempre após o seu uso. O ambiente sempre estará limpo e agradável para os clientes.

Nosso horário de funcionamento será bem variado: segunda a sexta-feira, horário de atendimento: 11:00h às 13:00h e 18:00h às 23:00h; sábado: 15:00h às 23:00h e domingo: 15:00h às 21:00h

Para a divulgação dos nossos produtos, eventos (rodízios, shows musicais, outra festas, jogos ao vivo) e datas especiais os seguintes meios de comunicação: Carro de som, anúncios em Rádios e convites direcionados através de e-mail nos contatos cadastrados. Além disso, estamos presentes nas Redes Sociais apresentando nossos eventos e promoções. A TNT Pastéis procura estar o mais próximo possível dos seus clientes, buscando deixá-los sempre muito bem informados.

Começaremos com um investimento alto em um bom ponto da cidade, móveis sofisticados oferecendo o melhor conforto a nossos clientes. Pretendemos assumir a liderança nas vendas de pastéis na cidade e após isso se estender a toda região que também não possui muitas empresas nesse ramo.

De acordo com a estrutura do negócio, elaborou-se os seguintes planejamentos de vendas:

- Planejamento Mensal (Quadro 1).

| | Preço | Vendas (unidades) | Receita |
|---------------------|----------|-------------------|----------------------|
| Pequeno | R\$ 2,00 | 150 | R\$ 300,00 |
| Médio | R\$ 4,00 | 700 | R\$ 2.800,00 |
| Grande | R\$ 6,00 | 650 | R\$ 3.900,00 |
| Cerveja | R\$ 5,00 | 520 | R\$ 2.600,00 |
| Refrigerante | R\$ 5,00 | 300 | R\$ 1.500,00 |
| Aperitivos | R\$ 7,50 | 100 | R\$ 750,00 |
| TOTAL | | | R\$ 11.850,00 |

Quadro 1 – Planejamento Mensal de Vendas.

- Planejamento Semestral (Quadro 2).

| | Preço | Vendas (unidades) | Receita |
|---------------------|----------|-------------------|----------------------|
| Pequeno | R\$ 2,00 | 900 | R\$ 1.800,00 |
| Médio | R\$ 4,00 | 4200 | R\$ 16.800,00 |
| Grande | R\$ 6,00 | 3900 | R\$ 23.400,00 |
| Cerveja | R\$ 5,00 | 3120 | R\$ 15.600,00 |
| Refrigerante | R\$ 5,00 | 1800 | R\$ 9.000,00 |
| Aperitivos | R\$ 7,50 | 600 | R\$ 4.500,00 |
| TOTAL | | | R\$ 71.100,00 |

Quadro 2 – Planejamento Semestral de Vendas.

5. Conclusões

Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco que pode ser evitado. Muitas pessoas não alcançam seus objetivos empresariais por não terem seus Negócios organizados. Para isso deve ser realizado um Plano de Negócio sempre antes de criar uma empresa.

O objetivo que era a apresentação do Plano de Negócio de uma pastelaria na cidade de Horizontina foi atingido, uma vez que coletamos informações bem consistentes e seguras para o desenvolvimento do Plano de Negócio. A necessidade de uma pastelaria especializada em Horizontina potencializou a pesquisa do assunto.

O Plano de Negócio foi muito importante para que pudéssemos ter um conhecimento maior sobre tudo que está envolvido em fazer uma pastelaria. Através das pesquisas e estimativas foi possível constatar que é vantagem fazer uma pastelaria especializada em Horizontina.

A Pastelaria TNT Pastéis é uma empresa especializada que produz e comercializa os mais diversos tipos de pastéis. Muitos desses pastéis terão alimentos mais naturais como frutas, verduras, legumes, peixes, entre outros; pois o que mais importa para a empresa é a saúde das pessoas que frequentam o estabelecimento. O local onde a TNT Pastéis está localizado é frequentado por muitas pessoas que procuram, além de alimentos de ótima qualidade, por cultura, entretenimento e um local agradável para seu *happy hour*.

Os pastéis serão comercializados a um preço mais barato do que qualquer concorrente na região. Com essa ideia, pretendemos conquistar nossos clientes. Essa fidelidade fará com que os clientes consumam sempre nossos pastéis e, além disso, farão divulgação da nossa qualidade ao conversar com outras pessoas. Com essas ideias pretendemos logo expandir nosso negócio para toda a região.

6. Referências

BISPO, A. L. **Venda Orientada por Marketing**. Brasília: SENAC-DF, 2008.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHAGAS, F. C. D. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999,p.28.

DOLABELA, F. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, F. **Empreendedorismo**: a reinvenção através do sonho. Revista Sebrae. Brasília, p63-79, outubro/ nov. de 2001.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. 6 ed. São Paulo: Ed. Campus, 2001.

DOWBOR, L. **A Reprodução Social**. Vozes: Petrópolis-RJ, 1998.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor**. São Paulo: Biblioteca Pioneira. 1986.

ECOMMERCE. **O Empreendedor: Características que transformam um empreendedor em vencedor**. Disponível em: <<http://www.e-commerce.org.br/empreendedor.php>>. Acesso em: 02 set. 2011.

FIALHO, F. A. P. et al. **Empreendedorismo na Era do Conhecimento**. 2ª imp. Florianópolis: Visual Books, 2007.

FILLION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. São Paulo: Revista de Administração, v. 34, n. 2, 1999.

RIBEIRO, R. M.; TEIXEIRA, M. R. C. **De pequeno agricultor a empreendedor de sucesso**: “a história da pamonharia do aguinaldo”. I Conempre - 19 a 21 Outubro, 2003.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: SEBRAE, 2007.

TONELLI, A. **A elaboração de uma metodologia de capacitação aplicada ao estudo das características comportamentais dos empreendedores**. Florianópolis, Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção. Dissertação, 1997.

WILDAUER, E. W. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração**. Curitiba: Ibpeex, 2010.