

Empreendedorismo Comercial - Estudo de Caso*



Adão Justos e Deivid Prudêncio são gerentes técnicos de uma multinacional, amigos há mais de 10 anos. Desejam montar um empreendimento próprio. Possuem muitas ideias e há muito procuravam um exemplo de negócio ao mesmo tempo tradicional e inovador. Em Julho de 2012, aproveitaram uma coincidência de agenda e com as respectivas famílias realizaram uma viagem internacional. No destino, não perderam tempo, como bons turistas foram conhecer o lugar a pé. Após muitas caminhadas e visitas, conheceram uma padaria com um conceito de negócio que eles não conheciam no Brasil. Uma panificadora que além do tradicional

(como pães, doces, salgados e lanches), oferece produtos específicos para festas e eventos corporativos ou familiares, tais como:

- **Kits Coffee Break** (Bolos customizados com a logomarca da empresa, doces com as cores da empresa, salgados diversos, guardanapos e copos customizados com o timbre ou logomarca da empresa, pratinhos, copos descartáveis, etc.).
- **Kits Aniversários** (Bolos customizados com a fotografia ou “caricatura” - isso mesmo! - do aniversariante, salgados diversos, ..., etc.).
- **Kits Vip e Executivos** (Opções de chás, tortas com ervas finas e torradas com Caviar. Opções de vinhos nacionais e importados com tábuas de frios selecionados, ..., etc.).

Resolveram prospectar o investimento e reuniram as famílias, apresentaram a ideia e contabilizaram os recursos disponíveis para abrir tal empreendimento.

Adão ficou com a incumbência de pesquisar informações sobre **Plano de Negócios** de padarias. Nesse meio tempo, Deivid foi reunir informações sobre os **investimentos necessários** para a compra de equipamentos e **formas de financiamento**. Agendaram uma reunião com a consultora Orosina Queiroz (conceituada consultora empresarial de Rondônia), que foi muito produtiva. Saíram dela com as seguintes orientações:

Pesquisar e definir o **modelo de negócios** que a padaria adotará; a **natureza jurídica**; a **formação dos colaboradores**; a análise e **segmentação de mercado**; a estrutura administrativa e os **investimentos em máquinas e equipamentos**. Tomadas as providências de elaboração do Plano de Negócios,

os empreendedores partiram então para a viabilização da abertura, que considerou todos os itens sugeridos pela consultora. O **local escolhido para a instalação do empreendimento** foi uma região nobre da cidade de Porto Velho, tal região é residida e frequentada por classe média e alta.

Deivid e Adão verificaram o montante a ser investido na abertura da empresa, chegando à totalização de 500 mil reais. Efetuaram a análise financeira que indica a viabilidade do negócio (Payback, Custo Oportunidade, ROI, Ponto de Equilíbrio, etc.).

A inauguração da empresa está prevista para dezembro de 2013. Mas, ainda há muito por definir e você pode ajudá-los. Por exemplo:

☞ 1 - Quanto ao pessoal, **quais serão as funções necessárias e como fará as contratações?**

a) Contratará todo o pessoal necessário ou terceirizará... Justifique!

b) Contratará os gestores e estes se encarregarão de formar as suas equipes.... Justifique!

☞ 2 – Além do **lucro e perpetuar o negócio**, Adão e Deivid desejam que a empresa tenha **responsabilidade sócio-ambiental**. Aliás, um bom **MVV** para ela seria.....



☞ 3 – Deivid e Adão, também fizeram um curso de empreendedorismo pela ideias&negocios.pvh e recordam que um dos desafios é: **“Agir Localmente” e “Pensar Globalmente”**. Mas, na prática ainda não sabem exatamente como fazer para atender esta importante máxima. Vamos dar essas “dicas” para eles..:

☞ 4 – É preciso compor o **Mix de Produtos e Serviços** da panificadora. Para começar eu sugiro...

☞ 5 – Outras “orientações quentes” que só você, acadêmico de Gestão Comercial, pode dar aos futuros empreendedores Adão Justos e Deivid Prudêncio....

☝ **Pensando num futuro próximo.....**

- Padariadoadão.com.br – (Website e E-Commerce);
- Sistema *delivery* – (Entregas...);
- Certificação ISO 9000 e ISO 14000;
- Relacionamento com fornecedor (matéria prima): Produção/estoque: JIT.
- TI – consolidação tecnológica do e-commerce;
- Logística: redimensionamento – fornecedor/parcerias/clientes;
- Mercado: elaborar um plano de marketing(estratégia dos 4 Ps);
- Desenvolver e consolidar a marca e a reputação da empresa;
- Oferecer serviços de treinamento em culinária/panificação;
- Elaboração de plano de ação à formação de franquia.