



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CURSO DE TECNOLOGIA DA GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

FOOD TRUCK TOP COXINHAS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CURSO DE TECNOLOGIA DA GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
FOOD TRUCK TOP COXINHAS

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Dayana Matias Barion, RA 18000994

Diego Alves Corrêa, RA 1012018200141

Estefani Borges RA 1012018200255

Júlio César Claudiano, RA 1012018200145

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	14
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	15
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	18
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	20
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	24
CONCLUSÃO.....	25
REFERÊNCIAS	27
ANEXOS.....	28

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho é sobre gestão empreendedora e administração estratégica onde vamos abordar um projeto integrado sobre a construção de um novo empreendimento, realizou uma pesquisa no mercado da culinária e resolvemos criar um food truck de bolos de coxinhas salgadas e bolos de coxinhas de chocolates, e para agregar mais valor vamos servir porções de coxinhas, a ideia é divulgar o nosso produto em várias cidades, e para isso nada melhor do que um food truck para a gestão empreendedora usamos o empreendedorismo corporativo onde vamos ter comprometimento com a oportunidade realizado uma análise detalhada das informações disponíveis para seguir em frente ou não.

Já para a administração estratégica usamos o planejamento estratégico que se consiste em verificar as oportunidade e momentos de avaliação de desempenho e correção de rota quando os objetivos não estiverem sendo alcançados, pois contribui para tornar seus objetivos mensuráveis e factíveis.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nome de pregão: Food Truck Top Coxinhas.

Principais Concorrentes: Lanchonetes, Restaurantes e Salgaderia.

Principais Clientes: O público de balcão.

Produto Oferecido: Bolo salgado de coxinha, bolo de chocolate de coxinha e também vamos servir porções de coxinha.

Atividade Principal: Food Truck tem como objetivo aproximar o consumidor de uma gastronomia de qualidade oferecendo experiências que transcendem o simples fato de comer.

Classificação Setorial: Cozinha móvel, de dimensões pequenas, sobre rodas que transporta e vende alimentos, de forma itinerante.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Realizamos uma pesquisa e chegamos a uma conclusão que os food trucks já são famosos por transportarem e venderem comidas nas ruas, e vêm conquistando o coração de quem precisa comer algo rápido, e de qualidade e com um preço mais acessível.

Foi onde tivemos a brilhante ideia de criar um food truck e apresentar um produto inovador e delicioso que foi o bolo de coxinhas salgadas e de chocolates, de início vamos atender o público de balcão, e vamos cada semana estar em uma cidade diferente na nossa região apresentando o nosso produto, e ao decorrer do tempo que o negócio for crescendo vamos cobrir eventos como casamentos e festa de aniversário etc.... até alcançarmos o nosso espaço no mercado de novo empreendedor.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Ser empreendedor significa ser motivado pelo auto realização, pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. No futuro a missão, visão e valores de uma empresa continuarão “na moda”. Apesar de parecer antiquado, o empreendedor que tem ciência da importância de transmitir esse conjunto de aspectos em sua empresa terá mais sucesso, seja interno ou externo, na sua relação com os clientes/público-alvo ou com os funcionários. O empreendedor do futuro sabe que ficar de olho no desempenho da empresa é essencial para a criação de estratégias como as de marketing de vendas ou publicidade. Acompanhar a produtividade e rapidez da entrega do produto final é determinante para agregar valor à empresa.

Para a nossa empresa, cada sócio tem sua função, um é cozinheiro, o outro é auxiliar de cozinha que também é o nosso motorista que já tem a CNH e todas as qualificações apropriadas para o dirigir o food truck, também temos um cuidado da parte financeira da empresa e uma garçonete, cada sócio terá sua função, e é de muita importância que entenda da sua área que foi designada dentro da empresa, até porque se

Trata de um novo negócio e não queremos realizar contratações, a ideia é iniciarmos com a própria mão de obra para cortarmos gastos.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

AS PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTOS DE CAPITAL PODEM SER DIVIDIDAS EM 4 GRUPOS:

- Fontes para a fase inicial de um negócio (ideia), normalmente startups;
- Fontes de capital próprio (Bootstrapping) ou subsidiado (por terceiros ou pela operação da empresa);
- Fontes com participação societária, normalmente os fundos ou estratégicos;
- E as fontes com capital oneroso, sendo esses, normalmente, os empréstimos e financiamentos com bancos.

PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO PARA A FASE INICIAL DE UM NEGÓCIO:

SEED CAPITAL

A capital semente (em inglês: Seed Capital) tem como base em seu nome uma ideia no estágio inicial que planta uma semente para permitir que a pequena empresa cresça. Esta é a primeira rodada de capital para um negócio de startup.

Neste caso, o empresário deve estar comprometido e entusiasmado a busca de dinheiro semente, uma vez que o mesmo tem pouco mais para atrair investidores.

Por ser quase impossível prever o sucesso do projeto, os únicos investidores com probabilidade de investir no novo negócio são aqueles que respeitam o julgamento e as habilidades do empresário, sendo essas pessoas as que conhecem melhor o empresário.

Os investidores sementes esperam participar do sucesso do empresário e realizar um retorno saudável, pois seu investimento se valoriza ao longo do tempo. No entanto, o capital inicial é um investimento arriscado e a maioria dos investidores sabe disso, ou pelo menos deveria.

ACELERADORAS

As aceleradoras recrutam e selecionam empresas em fase inicial e orientadas para o crescimento. Além de recurso financeiro, elas também oferecem educação e mentoria. As startups entram nas aceleradoras por um período de tempo fixo.

O processo de aceleração é de educação intensa, rápida e imersiva, destinada a acelerar o ciclo de vida das novas empresas inovadoras, reduzindo, desta forma, anos de aprendizado para poucos meses.

PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO COM CAPITAL PRÓPRIO (BOOTSTRAPPING) OU SUBSIDIADO (POR TERCEIROS OU PELA OPERAÇÃO DA EMPRESA):

CAPITAL PRÓPRIO (BOOTSTRAPPING)

Recursos próprios do empresário. Bootstrapping vem da expressão em inglês “apertar a fivela das botas”. O capital próprio consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso, ou seja, sem ajuda financeira externa.

Ex.: Finanças pessoais, subsídios ou até mesmo das receitas operacionais da própria empresa.

FFF OU 3 F’S (FAMILY, FRIENDS)

Familiares, amigo ao lançar uma ideia, os familiares, amigos são as pessoas a quem conversar primeiro. Menos de 1% das startups aumentam o capital de risco para que os 3 F’s sejam importantes.

Confiar em amigos que estão dispostos a investir em você e em sua família, e que se sentem obrigados a investir em você é uma ótima maneira de começar. É por isso que os empresários passam muito tempo cultivando sua rede social, afinal, você nunca sabe quem pode ser um potencial financiador para sua ideia.

Muitos empresários abordam sua família, amigos e colegas para ganhar dinheiro depois de esgotar suas próprias finanças. Uma vez que esses investidores conhecem o empresário, eles são mais propensos a assumir o risco de financiar um novo empreendimento do que fontes de financiamento tradicionais, como, por exemplo, bancos ou empresas de capital de risco.

CAPITAL SUBSIDIADO (SUBVENÇÃO)

São fontes de recursos que disponibilizam capital ao empresário e que não tem o compromisso de devolver no futuro, oferecendo algo em troca para a sociedade. O empresário tem o compromisso de realizar o projeto e atingir os objetivos previamente acordados.

Principais fontes com subsídio:

- Fundações de grandes causas específicas;
- Governos;
- Fundos soberanos;
- Agências federais ou estaduais;
- ONG'S.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Ações comerciais com empresas que se relacionem com seu negócio. O primeiro passo para criar parcerias estratégicas é identificar complementariedade (quem mais pode se beneficiar com seu produto?) e fazer uma proposta com diferencial para as duas empresas.

Para identificar empresas potenciais para parcerias estratégicas basta desenhar a rede do seu negócio, identificar os segmentos alvos e buscar as parcerias.

PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO COM PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA OU CAPITAL ONEROSO:

Primeiramente, iremos tratar das fontes de investimento com participação societária, que são processos de negociações entre organizações ou pessoas físicas (cotistas), visando transferir cotas sociais de uma empresa para outra empresa ou para outra pessoa física. Para melhor entendimento, podemos dividir esses investidores em dois grandes grupos:

INVESTIDOR ESTRATÉGICO:

Quando o comprador opera no mesmo segmento da vendedora e tem interesse operacional na empresa com intuito de manter o investimento no longo prazo.

INVESTIDOR FINANCEIRO:

Quando o comprador tem interesse focado em maximizar o retorno por meio da retirada de dividendos e ganho de capital na venda do ativo em curto e médio prazo. Para os investidores financeiros existe uma dinâmica que retroalimenta o sistema mantendo-o perene.

OS PRINCIPAIS ATRATIVOS EM UM NEGÓCIO PARA OS FUNDOS DE INVESTIMENTO:

- Pessoas: Empresário e equipe (com propósito e energia);
- Solução com proposta de valor consistente;
- Preencher lacuna no mercado;
- Grande e rápido potencial de crescimento;
- Modelo de negócio inovador;
- Bons resultados financeiros (receita recorrente, ROI, lucro e caixa);
- Diminuir o risco (Ex.: não haver informalidades / fragilidade à regulamentação);
- Boas e atrativas alternativas de saída.

O QUE OS FUNDOS DE INVESTIMENTOS PODEM TRAZER DE BENEFÍCIOS PARA A EMPRESA INVESTIDA:

- Recurso financeiro;
- Gestão;
- Governança;
- Profissionais;
- Estratégia empresarial;
- Rede de contatos (Ex.: captação de novos negócios com add-ons).

OS PRINCIPAIS TIPOS DE INVESTIDORES:

INVESTIDOR ANJO (ANGEL MONEY)

Esta modalidade de fonte de financiamento possui uma regra específica (Lei Complementar 155/16), e investem em pequenas startups ou empresários.

Os investidores anjos fornecem condições mais favoráveis em comparação a outros credores, tanto para o empresário quanto para o próprio investidor. Esses investidores estão focados em ajudar as startups a dar seus primeiros passos, e não tão objetivamente os possíveis lucros que podem obter do negócio em curto prazo.

Além disso, esses investidores são indivíduos que injetaram capital em startups em troca de participação societária ou dívida conversível em participação. Alguns investidores anjos também podem investir por meio de plataformas de Crowdfunding online, ou criam suas próprias redes de investidores para um grupo de capital.

CORPORATE VENTURE

Modalidade de investimento especial de capital de risco em que as empresas não financeiras investem em empresas-alvo, como startups ou negócios com tecnologia agregada.

Neste caso o foco é inovação, mas, as empresas também olham para retorno sobre o investimento, ou seja, perseguem objetivos estratégicos no desenvolvimento de

tecnologias ou campos comerciais novos, além de complementares para aqueles em que a empresa já está ativa.

Este objetivo é muitas vezes descrito como “janela de tecnologia” para ter acesso rápido e melhor às inovações. Os objetivos das empresas-alvo compreendem o acesso ao financiamento adicional, bem como o fortalecimento dos canais de pesquisa e desenvolvimento ou marketing e distribuição.

O modelo apoia as empresas investidoras a atingirem seus objetivos estratégicos de fora para dentro, sem vícios (Open Innovation).

VENTURE CAPITAL

Modalidade de fonte de capital de risco em que os investidores oferecem às empresas iniciantes e às pequenas empresas que acreditam ter potencial de crescimento a médio e longo prazo.

O capital de risco geralmente vem de investidores, bancos de investimento e outras instituições financeiras. No entanto, como mencionado acima, esse tipo de investidor poderá agregar não apenas financeiramente, mas também em gestão, governança, estratégias, e etc.

Embora possa ser arriscado para os investidores que colocam seu capital nesse tipo de fundo, o potencial de retornos acima da média é um retorno atraente. Normalmente neste tipo de investimento a participação do fundo é minoritária.

PRIVATE EQUITY

O private equity é uma fonte de capital de investimento de pessoas e instituições de alto patrimônio líquido com o objetivo de investir e adquirir participações em empresas de maior porte.

Gestores de private equity coletam fundos e gerenciam este capital para produzir retornos favoráveis para seus clientes acionistas, geralmente, com um horizonte de investimento entre 4 e 7 anos (conforme legislação vigente).

Esses fundos podem ser usados na compra de ações de empresas privadas ou em empresas públicas. O montante mínimo de capital necessário para os investidores pode variar

dependendo da empresa e do fundo arrecadado. Normalmente, a saída do fundo destas empresas são através de IPO, vendas para fundos maiores ou para empresas estratégicas.

IPO

O termo IPO deriva do inglês “Initial Public Offering”, que quer dizer “oferta pública inicial”.

O IPO é a primeira vez que as ações da empresa privada são oferecidas ao público por meio de uma bolsa de valores.

Geralmente, os IPO’S são emitidos por empresas com grande potencial de crescimento que buscam capital para expandir, mas também podem ser feitas por grandes empresas privadas que procuram tornar-se negociadas publicamente.

Em um IPO, o emissor obtém a assistência de uma empresa de subscrição, o que ajuda a determinar o tipo de segurança a emitir, além do melhor preço de oferta, o valor das ações a serem emitidas, e o tempo para trazê-lo para o mercado.

AS PRINCIPAIS FONTES DE INVESTIMENTO COM CAPITAL ONEROSO:

Antes de falarmos das fontes de investimento de capital oneroso, precisamos saber se o retorno que ele irá gerar compensa seu custo (juros).

Para isso, sem dúvidas, o indicador mais completo para analisar se um investimento é positivo ou negativo a uma empresa é o seu Valuation pelo método do fluxo de caixa descontado, pois ele irá contemplar todas as nuances desta decisão, além de mostrar a capacidade futura geração de caixa e o risco de sua utilização.

Porém, existe uma forma financeira mais simples para identificar se esse capital é viável ou não, que é o indicador chamado ROI (do inglês: Return on Investment), que significa retorno sobre investimento. Mas qual é a quantidade de retorno que o capital irá gerar sobre o valor investido?

PARA ISSO, PRECISAMOS SABER COMO CALCULAR O ROI:

O ROI é calculado da seguinte forma:

ROI = Retorno Financeiro da Atividade que foi Investido o Capital / Capital Investido Total.

Imagine uma captação de R\$100.000,00 onde iremos aumentar o retorno financeiro do negócio em R\$20.000,00 por ano. Teremos o cálculo:

$$\text{ROI} = \frac{20.000}{100.000} = 20\% \text{ a.a.}$$

Imagine também, neste mesmo exemplo, que o custo do capital (taxa de juros de um empréstimo) seja de 10% a.a. Teremos um retorno de 20% a.a. para um custo de 10% a.a. Estamos realizando um spread sobre essa fonte de capital e isso é saudável para o negócio. Sendo assim, para analisar a viabilidade de investimento de capital oneroso, basta ter em mente que para cada Real investido em seu negócio deverá retornar mais que o custo desse capital junto ao financiador.

AS PRINCIPAIS FONTES DISPONÍVEIS NO MERCADO:

EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

São fontes convencionais de capital oneroso, onde a empresa passa por um processo de aprovação para determinar o valor, condições e custos do capital. São formados, principalmente, por bancos comerciais públicos e privados, e por bancos de fomento. O importante para a utilização desse tipo de capital é ter a convicção de que o ROI da aplicação desse capital na operação será maior do que o custo do capital (juros).

PEER-TO-PEER LENDING (LENDING MONEY)

Também conhecido como empréstimo social, o P2P Lending é uma modalidade financeira possível graças à tecnologia, onde permite a um grupo de indivíduos com capital (investidores) emprestarem para indivíduos que precisam do capital (tomadores), sem o uso de uma instituição financeira oficial como intermediário.

A concessão Peer-to-Peer Lending remove o intermediário do processo mas envolve mais tempo, esforço e risco do que os cenários gerais de empréstimos convencionais

Estimativa, dentro de padrões médios, podemos considerar que um Food Truck requiera investimento inicial em torno de R\$ 165.000,00, alocados nos seguintes itens:

- Aquisição de veículo (novo): R\$ 70.000,00
- Adaptação do veículo, equipamentos e utensílios para a administração do processo produtivo: R\$ 70.000,00
- Despesas com abertura da empresa e procedimentos legais: R\$ 2.500,00
- Estoque inicial de mercadorias e embalagens: R\$ 10.000,00
- Divulgação inicial: R\$ 3.000,00
- Despesas iniciais (um mês) com diversos (aluguel de ponto ou TPU, contador, telefone, funcionários): R\$ 8.000,00.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Os Food Truck voltaram à tona com a crise econômica norte-americana, que levou diversos restaurantes a fechar as portas. Sem opção, os chefs vislumbraram na rua a oportunidade de oferecer alta gastronomia a baixo custo.

No Brasil, com a globalização e a facilidade de viagens, muitos empresários viram a possibilidade de empreender e expandir seus negócios ou abrir um primeiro restaurante num modelo diferente, com contato direto com o público, de baixo custo, sem a necessidade de adquirir ponto comercial ou outros encargos.

O que a princípio virou uma "nova moda" e até incentivou o empreendedorismo hoje já sofre com dificuldades no mercado. Assim como todo empreendimento, é preciso realizar uma boa análise de mercado antes de iniciar o um negócio.

Sites de busca e compartilhamento pelas redes sociais são boas ferramentas para impulsionar o setor, que começou a se organizar nacionalmente, visando dar opções de alimentação rápida, barata e ainda como alternativa de turismo, com o oferecimento de comidas regionais.

Inicialmente, a cidade de São Paulo destacou-se pelo pioneirismo nesse setor, com muitos empreendedores copiando o modelo de sucesso em Nova York e outras cidades americanas.

O sucesso logo se repetiu em outros estados. Segundo o site Food Truck nas Ruas, que auxilia os consumidores a encontrar o serviço desejado e que ajuda food trucks a

pesquisar informações sobre eventos, dicas de receitas etc., hoje já é possível achar food trucks em todos os estados brasileiros.

No entanto, como já mencionado, o modelo de negócio dos food trucks, que inicialmente era inovador, acabou ficando saturado pela grande quantidade de caminhões que passaram a circular nas ruas das grandes cidades.

A redução dos negócios decorreu principalmente da elevação dos preços finais dos produtos aos consumidores, empecilhos legais para circulação dos food trucks nas cidades e o despreparo de muitos empreendedores que não possuíam a expertise necessária para conquistar e fixar espaço no mercado.

Quem deseja entrar no mercado de food trucks atualmente ou mesmo apenas se manter ativo, precisa ser inovador e diferenciado, sempre estando conectado aos anseios dos consumidores.

O empreendedor pode, por exemplo, focar em eventos festivos para conquistar seu público-alvo. Entre outros mimos aos clientes, o empresário pode trabalhar com embalagens práticas e de fácil manuseio para quem come de pé.

Os produtos devem ser levados em porções, de forma que o processo de montagem não demore mais que cinco minutos. A rapidez, no entanto, não poderá comprometer a qualidade. Boa comida e tempo de espera adequado fazem a diferença na hora do cliente escolher onde comer.

Todo modelo de negócio possui concorrentes e com os Food Trucks não é diferente, acaba que tendo mais concorrentes por ser um negócio muito procurado na correria do dia a dia das pessoas, os trabalhadores, estudantes, familiares essas pessoas geralmente tem a vida muito agitada e com pouco tempo para esperar, e com a facilidade e competência do food truck eles acabam optando por uma comida rápida e barata, e com isso os restaurantes, lanchonetes, salgadarias, barrquinhas de lanche etc...

Acabam que se tornaram as maiores concorrentes desse ramo de comidas.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Do grego Strategos = Desempenho de uma posição de comando.

A arte do general.

Habilidades “gerenciais” (administração, liderança, oratória, poder) 450 a.C.

Habilidade de empregar forças para sobrepujar a oposição e criar um sistema de comando global. 330 a.c.

A estratégia só chega às empresas na década de 1960, pelas mãos de Kenneth Andrews, Igor Ansoff, Alfred Chandler, Rusell Ackoff, Henry Mintzberg, entre outros.

Conhecendo o cenário em que a empresa está inserida, sabendo os fatores que geram oportunidade para seu sucesso, bem como aquilo que gera ameaça à sobrevivência no ambiente externo, além de reconhecer suas competências e também as fraquezas internas, os administradores podem definir qual é a razão de existir da empresa, aonde se quer chegar com os recursos investidos.

O conhecimento do mercado permite que o empreendedor faça uma análise profunda dos problemas enfrentados pelos clientes com os produtos atuais do mercado.

Definido isso é necessário estabelecer como a empresa vai ser vista ao longo de um determinado tempo, considerando os valores que caracterizam os negócios, o que se acreditam ser relevante para a sustentabilidade do empreendimento.

A ação empreendedora está intimamente relacionada à existência da criatividade e da inovação. Características que impulsionam o sucesso dos indivíduos e de um novo empreendimento.

O caminhar da empresa em um ambiente de mudanças, por meio de decisões e ações administrativas que vão orientando os passos rumo aos resultados almejados, com sentido, determinação e com aprendizado, faz parte da administração estratégica.

Uma ação empreendedora está relacionada à criação de novos produtos, processos e à entrada em novos mercados, que pode ocorrer por meio de uma organização recém criada ou dentro de uma organização estabelecida.

A busca de informações é interessar-se pessoalmente, em obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes.

Os empreendedores adquirem maior segurança na possibilidade de alcançar resultados empreendedores quando o empreendimento cresce e a experiência e habilidades administrativas vão se tornando cada vez mais importantes.

Impulsionada pela praticidade e pelos novos hábitos de consumo, a população busca cada vez mais a alimentação fora de casa, o que justifica o forte crescimento dos FOOD TRUCKS.

Uma das maiores vantagens deste tipo de negócio está no fato do empreendedor poder levar seu restaurante aonde for, e ainda assim, manter um ponto fixo, mas também participarem de eventos, feiras e festivais.

O custo baixo e a oferta de alimentos diferentes estimulam o crescimento do mercado de comida de rua.

A febre de comida de rua foi em muito impulsionada pelas dezenas de programas culinários disponíveis na TV e redes sociais.

Uma das vantagens da comida sobre rodas é sem dúvidas a “pequena” equipe.

Em um restaurante a equipe é composta de muitos cozinheiros, garçons etc. É algo que encarece e muito o orçamento para tocar o negócio.

O FOOD TRUCK, por outro lado, pode ser tocado com uma equipe menor.

A análise é simples: A equipe normalmente se resume ao cozinheiro e uma, no máximo duas pessoas. Alguns modelos de negócio permitem até que uma pessoa possa trabalhar sozinha.

Esses empreendimentos têm uma clientela específica e fiel, não apenas para se alimentar, mas também como um lugar de encontro e lazer.

O FOOD TRUCK está inserido no mercado da alimentação fora de casa, segmento que tem apresentado crescimento expressivo nos últimos anos, sobretudo, devido às mudanças no estilo de vida dos brasileiros, que atualmente dedicam mais tempo ao trabalho fora de casa do que ao preparo dos alimentos.

De acordo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes, até o ano de 2022, o mercado FOOD SERVICE tende a crescer ainda mais. A alimentação fora do lar se

manteve em crescimento mesmo durante o período em que a crise econômica afetou o comportamento de consumo de grande parte dos brasileiros.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a alimentação fora de casa consome, em média, 31,1% do total de gastos das famílias brasileiras.

Pesquisas apontam para oportunidades de crescimento e retorno para empreendedores do ramo.

Porém a atividade requer atendimento rápido, comida de qualidade, inovação contínua e estratégias para atrair e manter o cliente.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Dentro do Planejamento estratégico, existe uma relação entre visão, missão, objetivos, estratégia e valores.

Missão – É o propósito principal do negócio alinhado aos valores fundamentais ou às expectativas dos Stakeholders.

Visão – Onde a organização deseja chegar, qual o plano futuro esperado pela empresa.

Estratégias – Direcionamentos de longo prazo para atingir a visão construída.

Objetivo – Descrição geral de um objetivo que deve ser sempre parte da construção estratégica.

Valores – Os valores devem ser seguidos por todos dentro da organização. Então, para que tenham maiores efeitos, suas definições devem ser criadas em conjunto com os colaboradores.

O Planejamento Estratégico pode ser descrito como um processo administrativo que visa fomentar sustentação e metodológica, estabelecendo um trilha ou direção a ser seguida na busca pela otimização dos diversos recursos empregados no modelo de negócio.

No campo da Gestão uma das principais contribuições do Planejamento Estratégico aborda o adequado dimensionamento da estrutura organizacional das

empresas, visto que permite identificar as necessidades de pessoas e recursos de acordo com os cenários futuros.

A missão deste Planejamento Estratégico é “enxergar” além da organização. Ter visão de “Águia”.

É de suma importância considerar os reflexos dos fatores externos aos rumos e planos futuros. Assim, devem ser definidos tudo, metas, objetivos, estratégias, políticas

de atuação e ações a serem implementadas para que a empresa como um todo possa maximizar o atendimento às expectativas dos clientes externos, clientes internos, colaboradores.

Projetos existem para transformar as estratégias em realidade. Ou seja, primeiro acontece a escolha do objetivo estratégico e depois a seleção e a priorização do projeto, conforme os objetivos escolhidos.

Torna-se necessário a estratégia para descobrir que decisões tomar hoje para que seus objetivos se realizem no futuro.

Para isso é necessário traçar os objetivos e alinhar expectativas, levando em conta posicionamentos, pontos de vista e perspectivas de diferentes setores.

Definir uma série de iniciativas que levarão ao cumprimento de metas e a construção de plano de ações.

Precisa ser feito um alinhamento da missão, visão e a valores da empresa:

Diagnóstico do ambiente interno e externo (a análise SWOT).

Análise do ambiente competitivo.

Traçar metas e objetivos e de indicadores de desempenho para acompanhar as metas.

Criação dos planos de ação.

A estratégia empresarial nada mais é do que traçar a rota da empresa, defini-la, pensar sobre onde estamos indo e como chegaremos lá.

A capacidade estratégica está relacionada com os recursos e competências que uma organização pode usar a fim de agregar valor aos compradores. A responsabilidade pela elaboração do planejamento estratégico está nas mãos da alta direção da empresa.

Mas deve ser feito de forma participativa, com a colaboração dos gestores de todas as áreas do negócio.

Um verdadeiro líder precisa estabelecer metas, definir prioridades, deixar as coisas claras para a sua equipe por meio de uma comunicação frequente e ser capaz de entregar o que foi prometido.

É preciso que todos trabalhem juntos em busca dos resultados almejados.

Para isso, o líder precisa incentivar e ajudar a todos da mesma maneira, sem predileções.

Estratégias bem-sucedidas pressupõem capacidade de negociação para sensibilizar e persuadir outras pessoas.

Pessoas certas no lugar certo, denominar cargos e funções.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores são três fatores, fatores, fundamentais para a elaboração de um Planejamento Estratégico e, mais do que isso: estas definições são importantes pois servem como direcionadores para todas as decisões a serem tomadas pelos gestores no dia a dia. Elas servirão como base para definição de comportamentos, e devem deixar muito claro qual o caminho a ser seguido, e onde a empresa pretende chegar.

Neste artigo, vamos te ajudar a entender melhor a importância de cada um desses conceitos e mostrar alguns exemplos que podem servir como base para a elaboração destes pilares para a sua empresa. Saiba a importância da definição de missão, visão e valores de uma empresa:

Missão

Podemos definir a missão como a razão de ser de uma empresa, o propósito pelo qual trabalham e se esforçam os seus sócios e colaboradores. A missão deve ser a carteira de identidade da organização, deve esclarecer qual o seu negócio, ser concisa e objetiva. E por que é tão importante esta definição? Segundo Philip Kotler, “Você pode não aprender muito ao ler a missão de uma empresa – mas você aprenderá muito ao

tentar escrevê-la”. Ou seja, a definição da missão é um grande exercício de aprendizado e auto avaliação.

A missão deve responder à pergunta mais básica que uma empresa pode se propor: para que existimos? Embora se trate de uma questão distante do dia a dia, é ela que dá sentido às ações diárias. A cada definição estratégica para o negócio e a cada tomada de decisão, os gestores devem avaliar se suas decisões estão alinhadas com a missão da empresa. Afinal, uma virtude muito comum em bons gestores é saber dizer não para falsas

oportunidades. E muitas vezes são consideradas falsas por não estarem alinhadas com a missão da organização.

Exemplos de missão de grandes empresas do Brasil e do mundo:

Google: É organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal.

McDonald's: Servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia, num ambiente limpo e agradável.

Nestlé: Oferecer ao consumidor brasileiro produtos reconhecidamente líderes em qualidade e valor nutricional, que contribuam para uma alimentação equilibrada, gerando sempre oportunidades de negócios para a empresa e valor compartilhado com a sociedade brasileira.

Visão

Ter uma visão de futuro é simplesmente querer chegar a algum lugar. Todo gestor de alguma forma tem uma visão de futuro para sua organização, mas nem sempre a formalizam, ou definem uma estratégia para alcançar seus objetivos.

A visão de uma empresa procura responder onde a empresa quer chegar e o que deseja ser no futuro. Sua visão deverá ser e conter o sonho de todos. Preferencialmente deve ser construída com a participação dos colaboradores, buscando expressar um sonho também desejável por eles. Esse sonho deverá ser inspirador, realizável, objetivo, ter uma dimensão perceptível e com um prazo para acontecer.

E por que é tão importante a definição da visão? Simples, porque ela será responsável por toda a elaboração do planejamento estratégico. A definição das ações, objetivos secundários e estratégias de negócios estarão sempre alinhadas com a visão, procurando maneiras de atingir este grande objetivo.

Exemplos de visão de grandes empresas:

Arcor: Ser a empresa nº 1 de guloseimas e biscoitos da América Latina e consolidar a participação no mercado internacional.

Seara: Ser reconhecida como uma empresa de excelência no mercado brasileiro e internacional, por processar e comercializar produtos de alta qualidade, em todos os seus segmentos e marcas comerciais, e continuando a se expandir no mercado em que atua no Brasil e no Exterior, com o compromisso de aperfeiçoamento contínuo de seus produtos e com o desenvolvimento sustentável e rentabilidade nos seus negócios.

Valores

Os valores são os princípios que regem as ações e comportamentos de todos os indivíduos que fazem parte de uma empresa, como sócios, acionistas e colaboradores. Para entendermos melhor o que são os valores, precisamos distinguir valores e crenças.

Uma crença é algo em que eu acredito como sendo certo, justo ou bom. Um valor, por sua vez, é uma crença segundo a qual eu ajo, ou seja, ela está muito mais ligada ao comportamento do que somente à crença.

Os valores devem ser seguidos por todos dentro da organização. Então, para que tenham maiores efeitos, suas definições devem ser criadas em conjunto com os colaboradores. Por padrão, a empresa deve definir entre 5 e 6 valores, e após definidos, devem ser seguidos e cobrados como mandamentos. É importante que todos sigam à risca os valores da empresa, tornando-os sua própria identidade, e fazendo com que a organização seja reconhecida pelos seus valores e seus comportamentos.

Para serem seguidos, os valores precisam atender os seguintes critérios:

- Serem claros e objetivos, permitindo a compreensão de todos;
- Serem públicos para toda a organização, clientes e sociedade;
- Serem obrigatórios, todos os sócios e colaboradores devem seguir à risca;

Exemplos de valores:

Satisfação do cliente: Ele é a razão da existência de qualquer negócio.

Valorização e respeito às pessoas: São as pessoas o grande diferencial que torna tudo possível.

- Atuar como parte integrante da empresa: Juntos nossa marca fica muito mais forte.
- Responsabilidade social: É a única forma de crescer em uma sociedade mais justa.

- Respeito ao Meio Ambiente: É isso que nos dá a perspectiva do amanhã.

Empresa Coca-Cola Brasil seus princípios e valores

Ao longo de 130 anos de história no mundo e de mais de sete décadas no Brasil, construímos um jeito próprio de atuar no dia a dia, que foi resumido nos seguintes princípios e valores:

Missão

Refrescar o mundo	Em corpo, mente e espírito.
Inspirar momentos de otimismo	Por meio de nossas marcas e ações
Criar valor e fazer a diferença	Onde estivermos e tudo que fizermos

Visão

Atuar como base para “Roteiro de Atividades” e orientar todos os aspectos de nosso negocio, descrevendo o que devemos conquistar para continuarmos com um crescimento Sustentável de qualidade.

Pessoas	Ser um ótimo local para trabalhar, onde as pessoas se inspirem para ser o melhor que puderem.
Portfolio	Oferecer ao mundo um portfolio de marcas de bebida com qualidade que antecipe e atenda as necessidades e aos desejos das pessoas
Parceiros	Nutrir uma rede vendedora de clientes e de fornecedores. Juntos, criamos valor mutuo e duradouro.
Planeta	Ser um cidadão responsável que faça a diferença, ajudando a criar e a apoiar comunidades sustentáveis.
Lucro	Maximizar o retorno em longo prazo para os acionistas, tendo ciência de nossas reponsabilidade como um todo.
Produtividade	Ser uma organização altamente eficiente, enxuta e ativa.

Valores

Somos guiados por valores compartilhados que viveremos como empresa e como indivíduos.

Liderança	A coragem de construir um futuro melhor
Paixão	Comprometidos no coração e na mente
Integridade	Seja real
Prestação de contas	Se é para ser, é para mim
Colaboração	Leverage gênio coletivo
Inovação	Busca, imaginar, criar, encantar
Qualidade	O que fazemos, fazemos bem

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.

Missão

Food Truck Top Coxinhas. Vai atender as necessidades dos nossos clientes no seguimento de food truck com uma fantástica experiência gastronômica, com muitas variedades de ingredientes e coxinhas diferenciadas de uma forma rápida com uma qualidade e praticidade que os consumidores merecem e garantindo a felicidade e satisfação de cada uma deles.

Visão

Ser uma grande referencia dentro do segmento de food truck visando atingir a satisfação de nossos clientes, destacando-se pela competitividade e comprometimento com

o resultado. Com isso tudo em pratica, a meta é ser reconhecido nacionalmente pela qualidade dos nossos produtos e serviços diferenciados.

Valores

Agilidade

Competividade

Economia

Ética

Honestidade

Liberdade de escolha

Preservar o meio ambiente

Qualidade

Respeito ao próximo

Satisfação dos nossos clientes

Valorizar o ser humano

CONCLUSÃO

Este trabalho foi desenvolvido a partir de uma ideia de brainstorming empresarial.

Tivemos essa ideia de fazer um projeto sobre food truck que nos últimos anos têm se tornado constante em cidades do mundo todo. Diferenciado como um food truck de coxinhas com a evolução desses modelos no mercado gastronômico, com benefícios tanto para quem precisa comer rápido, quanto para quem quer disseminar algo diferenciado.

Conforme vimos no decorrer do trabalho a fonte de capital optamos por um investimento aonde aplicamos nosso dinheiro, vimos que foi a escolha melhor no mercado.

A grande vantagem desse novo negocio vimos em administração estratégica, que uma das maiores vantagens esta no fato do empreendedor levar se restaurante aonde for, com o custo baixo com comidas diferentes que estimula o crescimento no mercado food truck.

REFERÊNCIAS

Sites:

Site: Eu sou empreendedor. Disponível em:

<<https://eusouempreendedor.com/caracteristicas-do-empreendedor-do-futuro/>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Administradores. Disponível em: <www.administradores.com.br> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Coca Cola Brasil. Disponível em: <<https://www.cocacolabrasil.com.br/sobre-a-coca-cola-brasil/principios-e-valores>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Empreendedor. Disponível em: <www.empreendedor.com.br> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Sebrae. Disponível em: <www.sebrae.com.br/empreendedorismo> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Sebrae. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/food-truck-uma-nova-tendencia.d128e6f7c633c410VgnVCM2000003c74010aRCRD>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Senior. Disponível em: <<https://www.senior.com.br/blog/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa-entenda-o-que-e-e-como-devem-ser-definidos/>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Valor e Brasil. Disponível em: <<https://www.valorebrasil.com.br/principais-fontes-de-investimento-de-capital/>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

Site: Blog Sebrae. Disponível em: <<https://blog.sebrae-sc.com.br/quanto-e-preciso-investir-para-abrir-um-food-truck/>> Acesso em 25 de Junho de 2019.

ANEXOS



