

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VÁRZEA GRANDE – UNIVAG
GERÊNCIA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**EMPREENDEDORISMO COMO FONTE ALTERNATIVA DE RENDA:
ESTUDO DE CASO NA STARTUP EAT'S FOR YOU.**

Várzea Grande – MT
Dezembro de 2018

Bianca Mirelle Moraes Rondon

Gislainy Salinas Bitar

Joice Amorim Gonçalves

**EMPREENDEDORISMO COMO FONTE ALTERNATIVA DE RENDA:
ESTUDO DE CASO NA STARTUP EAT'S FOR YOU.**

Projeto de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) entregue à disciplina de TCC-II para fins específicos do curso como requisito parcial para cumprimento da grade curricular de Ciências Contábeis do Centro Universitário de Várzea Grande - UNIVAG, sob orientação do Professor Andre Luiz Adrien.

**Várzea Grande – MT
Dezembro de 2018**

EMPREENDEDORISMO COMO FONTE ALTERNATIVA DE RENDA: ESTUDO DE CASO NA STARTUP EAT'S FOR YOU.

Bianca Mirelle Moraes Rondon¹, Gislainy Salinas Bitar², Joice Amorim Gonçalves³

RESUMO

No cenário atual o empreendedorismo apresenta-se como um grande aliado nas estratégias para o início de novos negócios, que visam encontrar oportunidades para gerar renda e satisfazer as necessidades dos consumidores. Este artigo tem como objetivo demonstrar de que forma o empreendedorismo apresentou-se como uma fonte alternativa de geração de renda formal, através da estrutura de negócio do aplicativo delivery de refeições caseiras Eat's For You localizado na região de Barueri - São Paulo. A metodologia adotada iniciou-se com pesquisas bibliográficas que elencam as características do empreendedorismo e do comportamento empreendedor, e a coleta de dados realizada por meio de entrevista estruturada aplicada ao fundador do aplicativo e questionário fechado aplicado aos fornecedores cadastrados. Os resultados mostraram que a estrutura de negócio da startup se baseia em um *MarketPlace*, espécie de um shopping virtual, onde os lojistas são donos e donas de casa fornecedores de refeições caseiras formalizados como microempreendedores individuais que possuem como renda bruta mensal na média de R\$ 3.584,00, demonstrando a forte relação de impacto social gerado para a comunidade, os dados levantados permitiu a elaboração de um relatório gerencial a fim de projetar a evolução da geração de renda para 2019 de acordo com o cronograma de expansão da empresa. Contudo, a contabilidade atualmente é uma das fontes indispensáveis para que o empreendedorismo cresça de forma segura, as novas modalidades de negócio com as startups demandam de profissionais contábeis não somente dotados de competências e habilidades técnicas contábeis, mas com capacidades de cunho gerencial e comercial com conhecimento em controle de qualidades, vendas e tecnologia.

Palavras-chave: Empreendedor, Renda formal, Startup.

¹ Acadêmica do curso de Ciências Contábeis (UNIVAG). E-mail: biancamirelle01@gmail.com.

² Acadêmica do curso de Ciências Contábeis (UNIVAG). E-mail: gislainysalinas@gmail.com.

³ Acadêmica do curso de Ciências Contábeis (UNIVAG). E-mail: joice.ag18@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

As crescentes exigências do mercado e o cenário econômico que se encontra o Brasil produzem um novo contexto empresarial, empresas com características de quadro de pessoal reduzido, menores níveis hierárquicos e processos internos mais centralizados e cada vez mais competitivos, por isso há a necessidade de profissionais dotados de competências e habilidades do perfil empreendedor, que propiciem as organizações ideias inovadoras contínuas capazes de promover mudanças, reestruturação de negócio e conseqüentemente um melhor desenvolvimento econômico.

A palavra empreendedorismo deriva do termo francês *entreprenuer*, que literalmente traduzida significa “Aquele que está entre ou intermediário” e do sufixo inglês *ship* que indica uma posição, grau ou relação, e vem sendo definido desde o século XVII, e seu contexto vem sofrendo atualizações diante as mudanças ocorridas no sistema econômico mundial. Dolabela (2006) aborda que o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo, e que existe desde a primeira ação humana inovadora que tinha o objetivo de melhorar a relação do homem com os outros e com a natureza.

Em decorrência disso, o **problema de pesquisa** permite questionar – De que forma em meio ao cenário econômico, o empreendedorismo representa uma alternativa de geração de renda através da estrutura de negócio do aplicativo delivery de refeições caseiras Eat’s For You.

Assim, de acordo com o problema a ser pesquisado, bem como a complexidade do tema abordado, este estudo tem como **hipótese**, que poderá haver uma constante busca de gerar lucro com algo inovador, por meio dos gestores de controle, já que devido à enorme escassez de oferta e demanda em diversos setores empresariais, o que atrai olhares dos consumidores é sempre algo que lhe tenha fácil acesso e valor simbólico mantendo padrão de qualidade.

Portanto, o **objetivo geral** visa analisar de que forma o empreendedorismo apresenta-se como uma fonte geradora de renda formal, através da estrutura de negócio do aplicativo delivery de refeições caseiras Eat’s For You, priorizando como **objetivos específicos** compreender a estrutura de negócio do aplicativo, mensurar os dados monetários da renda e dos gastos gerados para os fornecedores de marmitta de refeições caseira, realizar relatório gerencial com os resultados obtidos.

No entanto, o desenvolvimento deste estudo em sua elaboração e concretização, é **justificado**, pois visa analisar e compreender o empreendedorismo como fonte alternativa de renda a partir do aplicativo de delivery de refeições caseira Eat's For you.

A relevância deste projeto é demonstrar o poder de transformação que o ato de empreender tem sobre a vida da sociedade por meio da geração de renda formal e digna, assim como o potencial de reestrutura dos modelos de negócios tradicionais, mediante as plataformas tecnológicas disponíveis no mercado e o novo modelo de negócio proposto pelas características da startup. Sendo assim, o estudo em questão encontra-se estruturado seguindo o seguinte roteiro; resumo, introdução, referencial teórico, metodologia, resultados, conclusão e referências bibliográficas.

Considerando os pressupostos acima mencionados com base na realização deste estudo, no **Referencial Teórico**, foram trabalhados temas diversificados, que abordam o Empreendedorismo e suas características, analisando os aspectos fundamentais do mesmo, bem como as oportunidades de mercado, de modo a compreender as atitudes empreendedoras no ato de empreender como fonte alternativa de renda, apresentando também, o conceito de startup como um novo modelo de negócio.

Por último e não menos importante, está à **metodologia** e será adotado o método descritivo no sentido de que se expões os conceitos de diversos autores as características do empreendedorismo, seus aspectos fundamentais, o ato de empreender mediante a necessidade e oportunidade, as atitudes e o comportamento empreendedor, e conceito de startup. E explicativa pelo fato de evidenciar e correlacionar os conceitos abordados com a realidade da iniciativa inovadora da criação de um aplicativo delivery de comida caseira, que proporciona uma fonte alternativa de geração de renda para a comunidade.

Os meios de investigação são classificados como bibliográfica com base em artigos, livros e acesso virtual, onde se buscou autores e pesquisadores relacionados à área de empreendedorismo; e estudo de caso por abordar a estrutura de negócio do aplicativo de comida caseira Eat's for you que compreende o empreendedorismo sob a ótica de fonte alternativa de renda.

2 REFERENCIAL TEÓRICO.

2.1 O EMPREENDEDORISMO E SUAS CARACTERÍSTICAS

O mundo dos negócios encontra-se em uma dinâmica de constantes mudanças e elevado grau de competitividade, por esses motivos as empresas devem estar preparadas não só para manter-se no mercado, mas também para destacar-se tornando-se referência de gestão no segmento que atua. Ao discorrer sobre empreendedorismo Pierre (2010, p. 14), afirma que “empreendedorismo é uma maneira de ver as coisas e um processo para criar e desenvolver atividades econômicas com base em risco, criatividade e inovação de gestão”.

O empreendedorismo apresenta-se como um grande aliado nas estratégias de negócios, que visam encontrar oportunidades para satisfazer a necessidade dos consumidores, sempre de uma forma criativa enfrentando os riscos e desafios que os negócios apresentam. Sua origem se deu no pensamento do liberalismo econômico, defendido nos séculos XVIII e XIX, os pensadores da época acreditavam que a ação da economia era refletida pelas forças livres do mercado e da concorrência (CHIAVENATO, 2008 p. 5).

Diante das limitações da capacidade humana, dentro do mundo organizacional a inovação é uma ferramenta que se utilizada com recursos disponíveis da empresa, proporcionará a sobrevivência no mundo empresarial.

De acordo com Drucker (2010, p. 39), os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o ato que contempla os recursos com a nova capacidade de criar riqueza.

Partindo dessas premissas, percebe-se que a condição de dinamismo no setor empresarial, torna-se fundamental a presença do empreendedorismo nas organizações, já que a sua característica de transformação e visão de oportunidades, permite condutas capazes de inovar, renovar e gerar soluções constantes e funcionais para as organizações.

2.1.1 Aspectos Fundamentais do Empreendedorismo

A atuação do empreendedorismo não se restringe ao contexto empresarial, os seus aspectos propiciam o desenvolvimento de negócios que atingem a sociedade

na geração de empregos e na geração de riquezas também. Dessa forma o empreendedorismo apresenta aspectos que proporcionam o crescimento e desenvolvimento econômico e social.

Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

1. Iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
2. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
3. Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar. (DORNELLAS, 2001 p.38).

Ao longo dos anos, a evolução do empreendedorismo permitiu que todos os tipos de empresas, sejam elas pequenas ou grandes, modernas ou familiar, públicas ou sem fins lucrativos, aproveitassem das oportunidades e desenvolvessem estratégias de acordo com sua necessidade, utilizando de forma criteriosa a fim de assumir riscos calculados que permitam transformar seus recursos limitados em ações de criação de valor e renovação contínua, interferindo positivamente na economia e conseqüentemente beneficiando a sociedade como um todo.

2.2 O EMPREENDEDORISMO COMO NECESSIDADE E OPORTUNIDADES DE MERCADO

Empreendedorismo não é apenas ter a visão de negócio e executá-la, o empreendedor sem sucesso confunde ideia com oportunidade, ele tem a ideia, porém não procura meios de analisá-la para veracidade de ter êxito ou não, é preciso ter a ideia e analisar a oportunidade numa visão inovadora para agregar o produto ao consumidor final.

Incorporar a necessidade de cada um com o que realmente precisa de acordo Serterk (2007, p. 115) “O empreendedor observar produtos e serviços é absolutamente necessária, ou seja, estar a par das necessidades das pessoas, um fator tremendamente importante para descobrir as necessidades”.

O empreendedor deve atuar diretamente na identificação de oportunidades no mercado, e viver intensamente e constantemente a prática empreendedora de ter uma ideia, identificar oportunidades e as transformá-las em um negócio.

Segundo Chiavenato (2008, p. 65) “A identificação de uma oportunidade é o primeiro passo que impulsionará o empreendedor para o desenvolvimento de um produto ou serviço que propiciará o negócio”.

Nota-se que as oportunidades identificadas pelo empreendedor, devem ser capazes de desenvolver novos produtos ou serviços, possibilitando que a organização ganhe um novo mercado através de parcerias e que a diferencie dos concorrentes, proporcionando rentabilidade.

É essencial que os empreendedores desenvolvam as suas idéias com o auxílio de fatores que proporcionem uma visão analítica do negócio que se idealize que pode ser um cliente em potencial, ou até mesmo algum empreendedor mais experiente que seja um conselheiro de desenvolvimento do negócio. De acordo com Dornelas (2001), antes de qualquer iniciativa de investimento financeiro ou pessoal, ou de conceber um plano de negócios completo, o empreendedor deve analisar minuciosamente a oportunidade que está em suas mãos para evitar que o tempo, e recursos dispendidos não sejam desperdiçados.

A estrutura do mercado onde o empreendedor vai explorar a oportunidade encontrada deve ser muito bem estudada, para que possa ser identificado os mercados com maior potencial de retorno para o negócio.

O Mercado pode ser entendido pelo conjunto das relações em um espaço e, que agentes econômicos (pessoas físicas e jurídicas) procedem à troca de bens e/ou serviços por unidades monetárias ou por outros bens e serviços. (LOPES 2016, p. 216).

O mercado é a relação direta entre oferta e demanda, ele é formado por componentes básicos: empreendimento, mercado consumidor, mercado fornecedor e mercado concorrente.

O mercado consumidor, é composto por pessoas físicas ou jurídicas (clientes) para quem o empreendimento venderá mercadorias ou prestar serviços, no mercado fornecedor estará às organizações ou conjuntos de pessoas que suprirá o empreendimento com insumos e serviços necessários para desenvolvimento de sua atividade, já o mercado concorrente é composto por pessoas ou organizações que vendem mercadorias ou prestam serviços similares ao do empreendimento.

Para Maximiano (2011, p. 104) “Mercado é um grupo de consumidores que tem necessidades e interesses similares, poder aquisitivo e disposição para comprar”.

Realizar um estudo de mercado através de levantamento de informações, e fenômenos que interferem no fluxo do intercâmbio entre os componentes do mercado, é essencial e permite que a empresa tenha um balizador de

comportamento a ser adotado diante aos seus clientes, fornecedores e concorrentes, para obter sucesso em seu negócio.

Dentro da vertente do ato de empreender por oportunidade ou necessidade, e analisando o relatório *Global Entrepreneurship Monitor –GEM (2016)* percebe-se o empreendedorismo por oportunidade apresenta maior índice, conforme apresentado na tabela 1.

Tabela 1 - Motivação dos empreendedores iniciais através da oportunidade e necessidade, - Brasil – 2016.

Motivação	Taxas	Percentual da TEA	Número de Empreendedores
Oportunidade	11,2	57,4	15.022.742
Necessidade	8,3	42,4	11.113.080
Razão Oportunidade/Necessidade		1,4	

Fonte: Adaptada, (GEM. BRASIL, 2016).

Na tabela 1, apresenta-se a taxas para oportunidade e necessidade através da proporção sobre a taxa Especifica de Empreendedorismo Inicial (TEA), estimativa em razão de oportunidade e necessidade, sendo assim evidencia que o número maior de empreendedor no ano de 2016 no Brasil surge através de oportunidade com 15.022.742, logo a baixo através da necessidade com 11.113.080, ou seja o ato de empreender sempre está ligado aproveitar a oportunidade para abrir um novo negócio.

A motivação de empreender por necessidade representa os empreendedores que não tiveram oportunidades de renda através de um emprego formal e visou criar um negócio a fim de atender as suas necessidades básicas. E a de oportunidade representa os empreendedores que conseguiram enxergar a possibilidade de um novo negócio ou produto dentro de um nicho de mercado.

2.3 CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Diante a diversidade de negócios e empreendimentos no sistema econômico, há a necessidade de pessoas com atitudes e habilidades capazes de inovar e de assumir riscos para transformar ideias em oportunidades de negócios, remodelar um negócio tradicional em algo moderno, ou seja, empreender.

Leite, (2012, p. 204) afirma que “A capacidade de enxergar as oportunidades é uma das características do comportamento do empreendedor, este profissional é dotado de energia e exímia capacidade técnica e intelectual”.

A combinação adequada de qualidades, permite que o empreendedor transforme uma simples e mal estruturada ideia em uma oportunidade concreta e bem-sucedida no mercado.

Schumpeter apud Chiavenato (2008, p. 8) amplia o conceito de empreendedor dizendo que “O empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias”.

O empreendedor deve ter como essência a inovação, transformando ideias obsoletas em novas formas de fazer negócio.

Tajra e Santos (2009 p. 22), discorre acerca das características comportamentais relevantes que podem ser identificadas em pessoas empreendedoras, e que as pessoas devem buscar para serem empreendedores, apresentadas no quadro abaixo.

Quadro 1 – Características do Empreendedor

Tipo	Descrição
Iniciativa	Fazer as coisas por vontade e estímulo próprio
Persistência	Persistir mediante algum obstáculo
Comprometimento	Envolver-se com boa vontade, e de obter melhores resultados.
Persuasão	Palavra chave para uma boa negociação, o ato de persuadir deve ser realizado em todos os envolvidos no negócio.
Bons Relacionamentos	Criar uma boa rede de contato, para buscar várias oportunidades de negócios e credibilidade no mercado.
Autoconfiança	Acreditar na capacidade própria em fazer um empreendimento bem-sucedido.
Automotivação	Característica que mistura poder de iniciativa e autoconfiança
Criatividade	Criar saídas inteligentes para problemas
Estar preparado	Ter conhecimentos básicos para as mudanças que podem acontecer estar preparado para transformar um empreendimento em um bom negócio.
Otimismo	Conseguir enxergar o lado positivo de todas as coisas, enxergar um erro como uma forma de aprendizado, enxergar os acontecimentos como uma oportunidade.

Fonte: Adaptada (TAJRA E SANTOS, 2009 p. 22).

Conforme apresentado no quadro 1 as características presentes no empreendedor e as particularidades de necessidade de realização de cada

indivíduo, colaboram com a perspectiva de empreender, assim como a sua disposição a correr riscos sejam eles financeiros, pessoais, profissionais.

As características dos empreendedores estão derrubando barreiras que possibilitam a globalização e renovação dos conceitos econômicos e criam relações de trabalho capazes de gerar novas fontes de renda e empregos, quebrando paradigmas de como gerar riquezas no mercado econômico.

2.4 ATITUDES EMPREENDEDORAS NO ATO DE EMPREENDER COMO FONTE ALTERNATIVA DE RENDA

Um meio para construir renda alternativa, os empreendedores vão à busca de inovação sustentável que atenda às necessidades das pessoas, para isso devem possuir um espírito empreendedor que é o desejo de realização, visão empreendedora com foco nas oportunidades, iniciativa para que depois de verificadas as oportunidades, buscar os caminhos para viabilizá-las, e planejamento um dos traços mais importantes, que permite informações e conhecimento de qualidade para estabelecer um plano de negócios estruturado e sustentável.

Proatividade é a responsabilidade da antecipação da necessidade e tendências de mercado, é uma das atitudes natas do empreendedor, dessa forma o projeto criado e colocado em prática serve como renda alternativa ou renda principal das famílias.

Em busca alternativa de geração de renda, de diversificação de fontes de recursos e desenvolvimentos de novos produtos e serviços, elas necessitam de habilidades e técnicas de conhecimento para alcançar sua sustentabilidade, precisam tanto de inovação e criatividade quanto de profissionalização. (KINSEY, 2001 p. 09).

Desta forma entende-se que o empreendedor é uma pessoa proativa que mediante a suas dificuldades ou não, procura empreender, ou seja, criar seu próprio negócio de maneira criativa, arrojada, à procura de soluções para mediar os conflitos encontrados e visando oportunidades rentáveis, projetos sustentáveis e inovadores para Goossen (2009, p. 60) as ideias são as possibilidades, mas uma possibilidade é uma ideia que vale a pena ser executada e pode ser implementada com sucesso.

2.5 EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O empreendedorismo é evidenciado como um tema amplo e complexo e que possui relacionamento com vários outros temas, como o desenvolvimento econômico. Nos últimos anos ficou em evidência o desemprego no Brasil causado pela crise financeira, um dos motivos das mortalidades das empresas está ligado à falta do planejamento, o plano de negócio faz muita diferença na criação e sobrevivência de um empreendimento, como nos remete Reis e Cardoso (2012 p. 237) “Está ligada a falhas gerenciais, destacando problemas como falta de planejamento na abertura do negócio, falta de capital de giro, problemas financeiros, ponto comercial inadequado, falta de conhecimento sobre gestão”.

Qualquer que seja a área de atuação o ato de inovar, planejar e empreender é uma saída para geração de emprego e renda, sendo uma das saídas mais procuradas nesse atual cenário econômico.

Lemes e Jackiu (2010, p.18) “A necessidade de desenvolvimento econômico requer a geração de emprego e renda para a população, a relação entre atividade empreendedora e o crescimento econômico mostra se evidente”.

A compreensão da relação do empreendedorismo com o desenvolvimento econômico se tornou mais clara e acessível com a criação de indicadores macroeconômicos como o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), um programa de pesquisa fundado no ano de 1999 de abrangência mundial, que avalia o nível nacional da atividade empreendedora.

GRECO, et al. (2017 p. 13), afirma que “O empreendedorismo tem se mostrado uma ferramenta de desenvolvimento econômico e que traduz o desejo de muitos brasileiros”.

As pesquisas realizadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) é de caráter multidimensional, sua análise frente ao empreendedorismo abrange a contribuição de todo tipo de negócio para o crescimento econômico.

A característica de inovação e correr risco presente no espírito empreendedor tem a capacidade de transformar uma ideia ou oportunidade em um novo negócio, em alterar um processo produtivo apresentando mudanças eficientes e contribuir diretamente para o desenvolvimento econômico.

Bernhoeft (2003, p. 07) “Espírito empreendedor, é o destemor para correr riscos, pelo fato de não ter nada a perder, e alguma habilidade que lhe permitiu empresaria - lá com base na sua forte intuição”.

A iniciativa de empreender aumenta a eficiência do negócio e a concorrência, pois o surgimento de produtos mais inovadores faz com que aumente o nível de exigência do consumidor, influenciando assim o ciclo econômico como um todo. O empreendedorismo contribui para o desenvolvimento econômico, pelo fator de geração de renda e participação ativa no mercado.

2.6 STARTUP – UM NOVO MODELO DE NEGÓCIO

Inovação, escalabilidade, potencial para atingir um grande público no mercado ser enxuta e flexível, são as características de uma startup, os produtos e serviços devem ser inovador, rentável e de baixo custo para atingir rapidamente um público alvo, ser flexível tendo suas estruturas capazes de atender e se adaptar ao mercado em que está inserido, visando atingir rapidamente um objetivo rentável, Perin (2016, p. 31) afirma que “ Uma startup enxuta é uma maneira de considerar o desenvolvimento de produtos novos e inovadores, que enfatiza rápida e percepção do consumidor, uma grande visão e grande ambição, tudo ao mesmo tempo”.

Os empreendedores representam no mundo um papel transformador, sua estrutura inovadora, resulta em ideias sustentáveis, rentáveis capazes de agregar valor e renda para a sociedade. A flexibilidade das startups apresentam um novo formato de negócio através do dinamismo do ambiente de trabalho e a característica mais colaborativa aplicada ao relacionamento corporativo, transpõe as práticas das empresas padrões. Ao buscar o conceito de startup encontra-se diversos fundamentos teóricos, há os que a considera como um novo tipo de empresa, ou com uma empresa em estágio inicial ou processo de amadurecimento. Blank (2012, p. 17 - XVII) define startup como “organização temporária projetada para buscar um modelo de negócio repetível e escalável”.

O caráter temporário dado para a definição da startup pode ser tanto no sentido de que foi possível maximizar a potencialidade do negócio tornando-se autossustentável permitindo sua expansão, ou no sentido de apresentar fragilidade e fracassar na sua expansão causando o encerramento do negócio. Repetível no sentido de dispor produtos ou serviços com estoques ilimitados e escalável por poder crescer com baixo impacto de custos.

3 METODOLOGIA

Os meios de investigação foram classificados como bibliográfico com base em artigos, livros e acesso virtual, identificou-se autores e pesquisadores relacionados à área de empreendedorismo; e estudo de caso por abordar a estrutura de negócio do aplicativo de refeições caseira Eat's for you que compreende o empreendedorismo sob a ótica de fonte alternativa de renda formal.

A pesquisa contida nesse artigo classifica-se como descritiva e explicativa, descritiva no sentido de que se expões através dos conceitos e explicativa pelo fato de evidenciar e correlacionar os conceitos abordados com a realidade.

3.1 AREA DE ESTUDO - STARTUP - EAT'S FOR YOU

A startup Eat's for you idealizada pelo empreendedor Nelson Andreatta, cuiabano, 37 anos, fundada oficialmente em agosto de 2017, conta com uma estrutura compacta, característica fundamental de startup, entrou em operação em fevereiro de 2018 e está localizada em São Paulo.

Quadro 2 – Dados da empresa

DADOS DA EMPRESA	
Nome	Eat's for you Tecnologia e Serviços Ltda.
CNPJ	28.445.595/0001-08
Endereço	R Viradouro, 63 Itaim Bibi – São Paulo
Telefone	(11) 3817-2222
CNAE principal	63.19-4-00 - portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet.
CNAE secundários	74.90-1-04 - atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários.
	56.20-1-04 - fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar.

Fonte: Receita Federal (2018).

A startup surgiu com o ensejo de uma realização pessoal do empreendedor; a experiência de trabalhar há 08 anos em um mesmo local e recorrer a restaurantes da região diariamente para suas refeições, fez com que o desejo em ter uma refeição caseira feita por uma dona de casa se tornasse sua oportunidade de negócio.

A ideia do negócio desenvolvida pelo empreendedor apresenta-se abaixo:

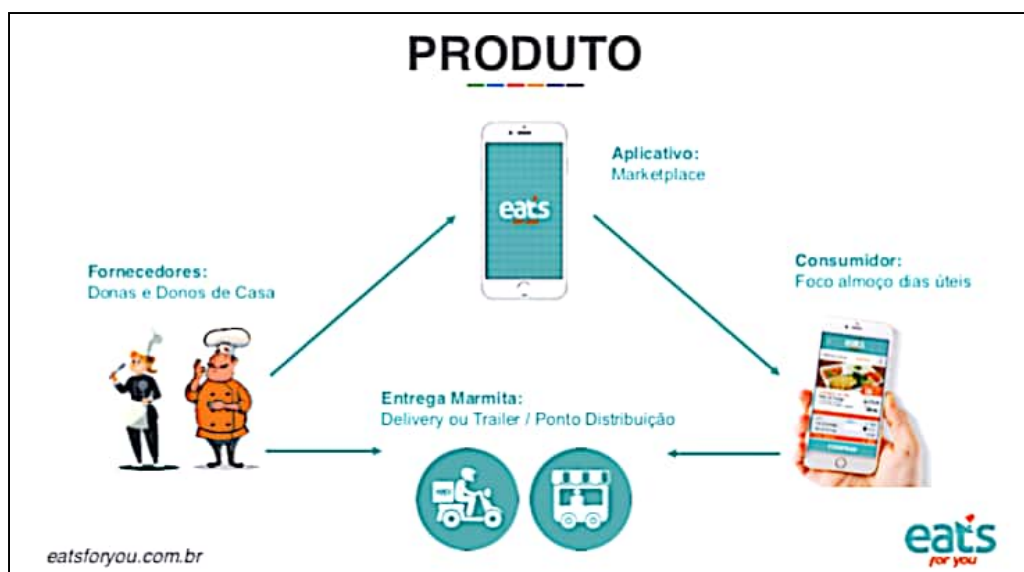


Figura 1 – Fluxograma do Aplicativo Eat's for you
Fonte: Eat's for you

O Fluxograma apresentado acima demonstra a estrutura funcional do negócio que gira em torno do aplicativo.

Primeiramente os fornecedores de marmitas caseiras que são donos e donas de casam, cadastram-se no aplicativo Eat's For You e diariamente disponibilizam as suas refeições para os consumidores. Os consumidores fazem o *download* do aplicativo, fazem o pedido optando por delivery ou retirada em ponto de distribuição.

3.2 COLETA DE DADOS

No primeiro momento realizou-se uma entrevista estruturada ao Diretor Executivo e idealizador da Startup Eat's For You, Nelson Andreatta, conforme apresentado no quadro 3 abaixo:

Quadro 3 – Perguntas da Entrevista

1- A STARTUP
1.1 Surgimento da ideia?
1.2 Qual foi uma das maiores dificuldade para iniciar a startup?
1.3 Qual foi seu maior desafio com a startup?
1.4 Como foi inicialmente para recrutar os fornecedores?
1.5 Como iniciou a divulgação do aplicativo em São Paulo?
1.6 Existe uma expansão do aplicativo em São Paulo?
1.7 Existe um planejamento para expansão do negócio em outros estados?

Continua

Continuação - Quadro 3– Perguntas da Entrevista

1.8 Quais são os meios de entrega das marmitas até os clientes?
2- FORNECEDORES
2.1 Como é feito o cadastro dos fornecedores no aplicativo?
2.2 A Startup fornece algum tipo de planejamento aos fornecedores? (Controle de gastos, acompanhamento das vendas)?
2.3 O fornecedor ao ingressar na plataforma tem que pagar alguma taxa de adesão?
2.4 É feito o acompanhamento dos fornecedores, inspeção do local onde é feito o almoço?
2.5 É realizada uma escolha mensal de cardápio?
2.6 Feedback elogios ou reclamações dos almoços aos prestadores?
2.7 Existe uma porcentagem de contribuição do fornecedor para a Eat's For You?
2.8 Para as marmitas retiradas nos pontos de distribuição, é feita uma escolha aleatória dos fornecedores das marmitas?
3- APLICATIVO
3.1 Qual o alcance do aplicativo na região?
3.2 O aplicativo possui pesquisa de satisfação?

Fonte: Autores (2018).

Conforme demonstrado no quadro 3, a entrevista estruturada tende a fornecer as informações à cerca da startup, dos fornecedores e da performance do aplicativo delivery de refeições caseiras Eat's For You.

Aplicou-se um questionário fechado à 15 fornecedores de marmitas caseiras cadastrados no aplicativo, sendo que destes apenas 6 executam as atividades atualmente, as perguntas realizadas foram de menor complexidade, para alcançar resultados eficientes, conforme apresentado no quadro 4 abaixo:

Quadro 4 – Perguntas do Questionário

1- Perfil	
SEXO	
<input type="checkbox"/> Feminino	<input type="checkbox"/> Masculino
IDADE	
<input type="checkbox"/> 15 à 24 anos	<input type="checkbox"/> 45 à 54 anos
<input type="checkbox"/> 25 à 34 anos	<input type="checkbox"/> 55 à 64 anos
<input type="checkbox"/> 35 à 44 anos	<input type="checkbox"/> Outro
ESCOLARIDADE	
<input type="checkbox"/> Ensino fundamental	<input type="checkbox"/> Ensino superior completo
<input type="checkbox"/> Ensino médio	<input type="checkbox"/> Ensino superior incompleto
<input type="checkbox"/> Outros	
2- O que te motivou a iniciar esse negócio?	
<input type="checkbox"/> Desemprego	<input type="checkbox"/> Não trabalhar para os outros
<input type="checkbox"/> Realização pessoal	<input type="checkbox"/> Para auxiliar na renda familiar
<input type="checkbox"/> Oportunidade de abrir o próprio negócio	

Continua

Continuação - Quadro 4 – Perguntas do Questionário

3- Você realizou algum tipo de planejamento para iniciar o negócio?	
<input type="checkbox"/> Sim. Qual? _____	<input type="checkbox"/> Não
4- Qual foi o capital necessário para iniciar o negócio?	
<input type="checkbox"/> De R\$ 100,00 a R\$ 300,00	<input type="checkbox"/> De R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00
<input type="checkbox"/> De R\$ 301,00 a R\$ 500,00	<input type="checkbox"/> Acima de R\$ 1.000,00
<input type="checkbox"/> Outros	
5- Qual foi a origem do capital investido?	
<input type="checkbox"/> Próprio	
<input type="checkbox"/> Financiamento/Empréstimo	
<input type="checkbox"/> Terceiros	
6- Foi necessária a alteração da estrutura da cozinha para desenvolver a atividade?	
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
7- Se sua resposta foi sim para a questão 6, por gentileza marcar a alternativa que corresponde a alteração.	
<input type="checkbox"/> Ampliação de espaço físico	
<input type="checkbox"/> Aquisição de eletrodomésticos	
<input type="checkbox"/> Outros	
8- Qual o valor recebido mensalmente com esse negócio?	
<input type="checkbox"/> De R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00	
<input type="checkbox"/> De R\$ 1.501,00 a R\$ 5.000,00	
<input type="checkbox"/> De R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00	
9- Você calcula os gastos mensais incorridos para desenvolver as atividades? Qual é a faixa do valor gasto?	
<input type="checkbox"/> Não calculo os gastos	<input type="checkbox"/> De R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00
<input type="checkbox"/> De R\$ 100,00 a R\$ 500,00	<input type="checkbox"/> De R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00

Fonte: Autores (2018).

Através da análise de informações do questionário aplicado demonstrado acima, permitiu mensurar a renda formal proporcionada para os fornecedores de marmitas e conhecer quais foram os processos utilizados para abertura do seu próprio negócio.

Os dados foram tratados de forma, qualitativa através das informações coletadas pela entrevista estruturada e a análise do questionário fechado aplicado, onde evidenciou de que forma a ideia empreendedora poderá impactar no ciclo econômico por ser uma fonte alternativa de renda formal; e quantitativa no sentido de mensurar e apresentar através de gráficos o valor monetário gerado e inserido no cenário econômico qual a empresa atua.

4 RESULTADOS

A seguir será apresentado os resultados obtidos através de entrevista aplicada ao Diretor Executivo e idealizador da Startup, Nelson Andreatta, assim como os resultados do questionário aplicado aos fornecedores de serviços. A entrevista com o idealizador Nelson Andreatta foi realizada por vídeo chamada através do aplicativo *Skype*, já que a startup se localiza em São Paulo. O questionário foi respondido por 6 fornecedores ativos no momento e encaminhados via e-mail, com intermédio da Central de Relacionamento da Eat's For You.

4.1 ESTRUTURA DE NEGÓCIO DA STARTUP EAT'S FOR YOU

Conforme a entrevista, o empreendedor afirma que o maior desafio encontrado para montar o negócio foi a parte de regulação, a burocracia dos procedimentos alimentícios para atender as normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA, a secretária de vigilância sanitária do município, e a classificação do código e descrição da atividade econômica que não existe uma específica para a atividade desenvolvida.

O recrutamento da primeira dona de casa fornecedora de marmita foi realizado pelo próprio empreendedor em visita *in loco*, foi analisado quesitos como: comportamento, sabor da comida, segurança alimentar mínima proporcionado pela estrutura e aspecto da cozinha, já que a divulgação inicial do aplicativo foi realizado com mecanismo disponibilizado pelas redes sociais como *Facebook* e *Instagram*.

A viabilidade de aderência do aplicativo, foi realizado pelo teste MVP – Produto Mínimo Viável, que tem como intenção provar que a visão inicial da startup corresponde a um produto útil ao consumidor, e possui demanda no mercado. Apresenta-se no quadro 5 abaixo o resultado do Teste MVP da startup Eat's for You.

Quadro 5 – Teste MVP

MÉTRICA	TESTE FORNECEDORES	TESTE PEDIDOS
Tempo de Divulgação	24 horas	24 horas
Quantidade	90 inscrições	24 pedidos

Fonte: Autores (2018).

Nota-se que o teste MVP aplicado, permitiu que o produto fosse apresentado pela primeira vez ao mercado e foi executado em um tempo mínimo, demonstrando um máximo desempenho, as informações coletadas no teste propiciam a startup uma experiência de análise do futuro investimento e levam a do futuro público consumidor. Outro fator utilizado para tomada de decisão de início da atividade, foi a análise da pesquisa de ticket médio de gasto com a refeição, onde percebeu-se que a região de Alphaville/Barueri apresenta o maior ticket médio do país, R\$ 38,00.

Esses fatores foram determinantes para a escolha de iniciar as atividades nessa região. Após 04 meses de operação a primeira pesquisa de expansão de atividade foi realizada para atingir a região de Berrini – SP, região está que os 9 fornecedores cadastrados que não estão atuando irão atuar. Apresenta-se no quadro 06 o cronograma de expectativa para expansão das atividades do aplicativo.

Quadro 6 – Expectativa de Expansão

CRONOGRAMA	
PERÍODO	REGIÃO
Dezembro 2018	Av. Paulista e Av. Faria Lima
Dezembro 2019	Principais capitais brasileiras
Dezembro 2021	Projeto Internacional

Fonte: Autores (2018).

A expectativa de expansão projetada pelo startup é baseada em um escopo para atingir novos clientes dentro do seu próprio mercado e tecnologia, garantindo a sua existência, numa visão de lucratividade, rentabilidade e impacto social. Nessa perspectiva os roteiros de entrega das marmitas até o cliente são programados em um raio de 4 a 7 km da casa dos fornecedores, contando com uma rede de moto boy terceirizada localizados na própria região, com o intuito que o dinheiro da comunidade gire em torno dela mesmo.

Acerca do cadastramento dos fornecedores de marmita, há um ciclo de etapas e procedimentos pré-estabelecidos pela startup, a fim de garantir excelência de resultado e minimizar possíveis ameaças ou fragilidades inerentes a atividade do ramo alimentício. No quadro 07, apresenta-se as etapas do cadastro.

Quadro 7 – Etapas cadastro fornecedor

ETAPAS		
ETAPA	AÇÃO DO FORNECEDOR	AÇÃO STARTUP
1	Cadastro através do site ou plataforma e envio de foto da cozinha.	Analisar se o candidato está na área de atuação.
2	Entrevista telefônica.	Identificar o perfil do fornecedor.
3	Recepção de visita técnica para preparar um almoço simulando uma entrega.	Instruções técnicas de acordo com manual da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. E entrega de material de apoio.
4	Montar a marmita e enviar para sede da Eat's for you.	Degustar a marmita e analisar: harmonia do prato, temperatura, disposição, apresentação, qualidade dos itens e tempero.
5	Formalização no programa Micro Empreendedor Individual.	Disponibiliza central de relacionamento para assessorar o registro.

Fonte: Autores (2018).

Realizada as etapas descritas, o fornecedor estará apto a utilizar a plataforma do aplicativo, e não há nenhuma taxa de adesão inicial. Ressalta-se que o aplicativo centraliza o recebimento das marmitas fornecidas e o valor que tange os fornecedores é repassado semanalmente, auxiliando assim a gestão financeira, já que o sistema não dispõe de uma central específica de planejamento financeiro para eles.

Os fornecedores escolhem o que será produzido (cardápio), a quantidade, o (s) dia (s) que irá produzir. Em relação ao preço o fornecedor tem a autonomia em colocar o preço que quer receber pela marmita, os custos com embalagem, impostos, taxa de cartão e a comissão para o aplicativo são acrescidos no valor final da marmita, apresenta-se abaixo a formação de preço de venda da marmita.

Tabela 2 – Composição do Preço de venda da Marmita

Descrição	Marmita Tradicional		Marmita Vegana	
Valor da marmita	R\$	10,00	R\$	16,00
Taxa Eat's	R\$	2,13	R\$	2,13
Taxa embalagem	R\$	2,50	R\$	2,50
Taxa imposto	R\$	0,67	R\$	1,07
Taxa Cartão	R\$	1,49	R\$	2,38
Total Consumidor	R\$	16,79	R\$	24,08

Fonte: Eat's for you (2018).

Percebe-se que a composição do preço das marmitas permite que as donas de casa consigam receber exatamente o valor por elas planejado, e que devem apenas separar os valores de gastos com a aquisição dos alimentos, e as outras despesas serão pagas pelos próprios consumidores. As despesas com logísticas, embalagens e financeira são de competência da Eat's for you. A taxa que fica para a startup é de R\$ 2,13 cobrada em cada marmita pela intermediação realizada.

4.2 INFORMAÇÕES ACERCA DOS FORNECEDORES

A startup detém 15 fornecedores cadastrados no aplicativo, porém foi aplicado o questionário a 6 fornecedores de marmitas caseiras ativos atualmente, com o intuito de mensurar a renda formal proporcionada a eles, e conhecer os processos utilizados para abertura do seu próprio negócio.

No que tange os perfis dos fornecedores percebe-se que 83% são do sexo feminino e 17% do sexo masculino, a faixa etária da idade varia entre 25 a 54 anos, já os níveis de escolaridade dos fornecedores são relativos onde 66% possuem ensino superior completo e incompleto, 17% ensino fundamental e 17% outros.

Sob a motivação que os fornecedores tiveram para iniciar o seu negócio, levantou-se os dados contidos no gráfico 1.

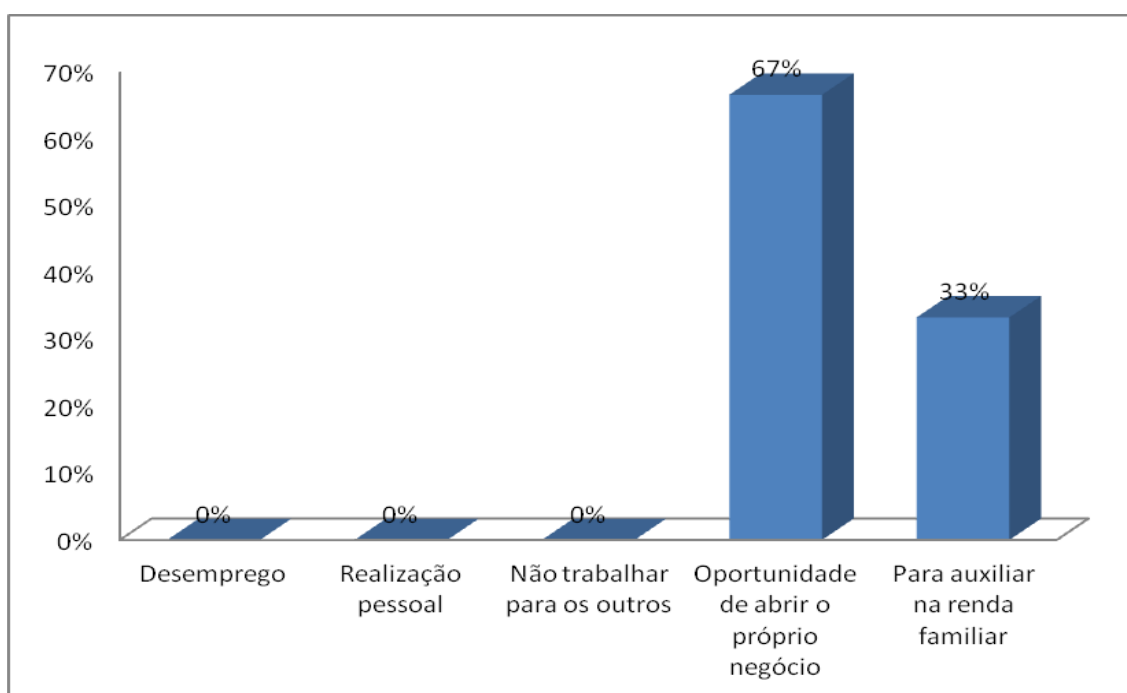


Gráfico 1 – Motivo para iniciar o negócio

Fonte: Autores (2018).

A informação levantada no gráfico acima demonstra que 67% dos fornecedores iniciaram pelo motivo da oportunidade de abrir o seu próprio negócio, tendo em vista a praticidade de lucratividade trabalhando dentro da sua própria residência e 33% para auxiliar na renda familiar.

Planejar antecipadamente uma ação, e desenvolver estratégias, são fundamentais para alcançar determinado objetivo, premissa essa essencial para iniciar um negócio, percebe-se que nenhum dos fornecedores realizaram planejamento para iniciar o negócio.

Demonstra-se abaixo o valor do capital inicial necessário para investimento no negócio, por parte dos fornecedores.

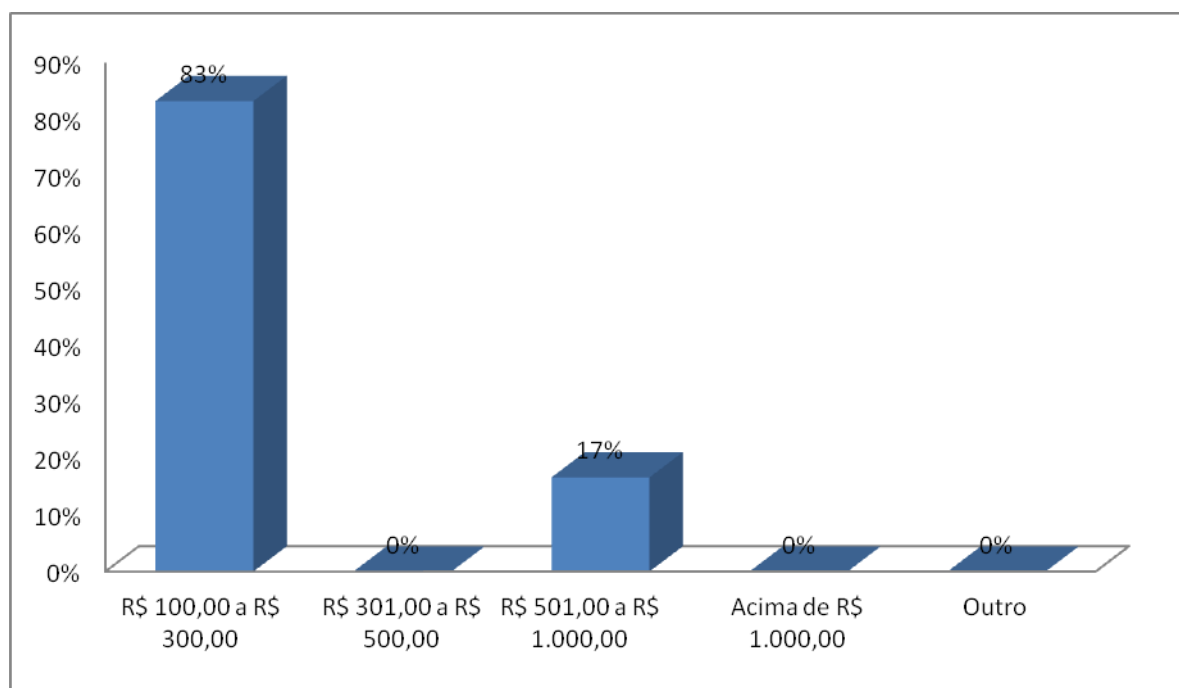


Gráfico 2 – Capital Necessário para Iniciar o Negócio
Fonte: Autores (2018).

Nota-se que 83% dos fornecedores investiram uma média de R\$ 100,00 a R\$ 300, 00 e 17% a média de R\$ 301,00 a R\$500,00, capital este considerado baixo comparando-se com o usual para se abrir um negócio. O investimento foi necessário para aquisição da matéria prima e alteração na estrutura da cozinha dos fornecedores. A origem deste capital foi 100% de capital próprio.

Dentre os fornecedores questionados, apenas 02 necessitaram de realizar alguma alteração/investimento em sua estrutura para iniciar o negócio, conforme demonstra-se abaixo:

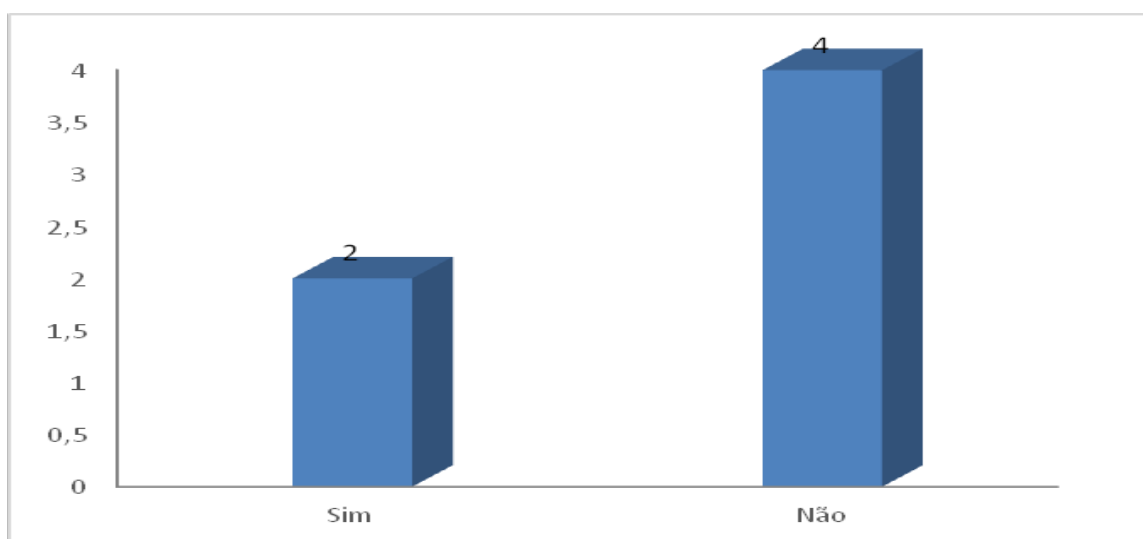


Gráfico 3 – Alteração na estrutura da Cozinha.

Fonte: Autores (2018).

Percebe-se que no gráfico acima, 2 dos fornecedores precisaram alterar a estrutura da cozinha e 4 não fizeram nenhuma alteração, tendo em vista que a estrutura da cozinha deveria atender os critérios do aplicativo Eat's For You.

Já no gráfico a seguir, demonstra a alteração necessária:

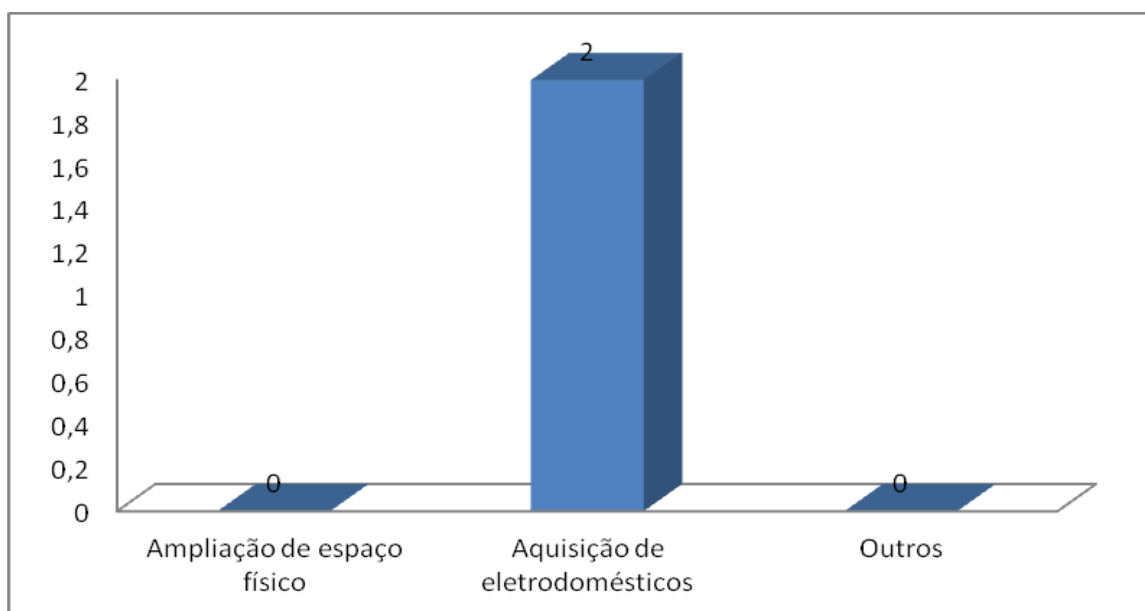


Gráfico 4 – Alteração Necessária.

Fonte: Autores (2018).

Respondendo consecutivamente o gráfico 3 onde apenas 2 dos fornecedores realizaram alteração na estrutura da cozinha, o gráfico 4 mostra que a alteração

necessária foi à aquisição de eletrodomésticos, para auxiliar no processo de produção.

Já o gráfico 5 demonstra o faturamento dos fornecedores com a atividade desenvolvida no aplicativo.

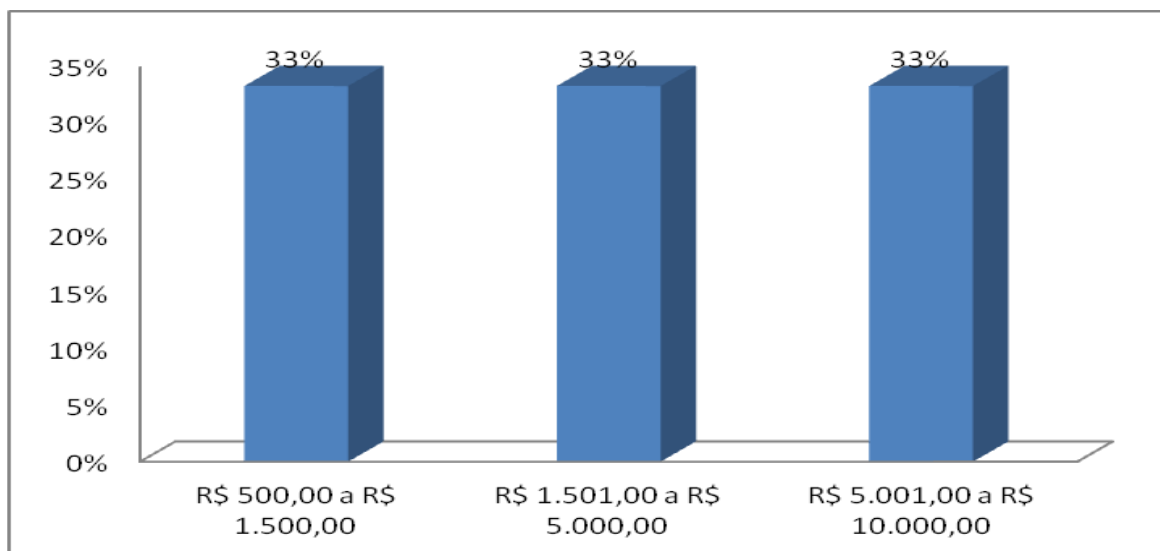


Gráfico 5 – Faturamento dos fornecedores com o aplicativo.
Fonte: Autores (2018).

O gráfico 5 acima, apresenta que 33% dos fornecedores lucram em torno de R\$ 500,00 a R\$1.500,00, 33% com R\$ 1.501,00 a R\$ 5.000,00 e 33% R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00 isso demonstra a eficiência do aplicativo em gerar renda formal aos fornecedores de marmita caseira.

No gráfico 6 demonstra o gasto incorrido para a produção das marmitas

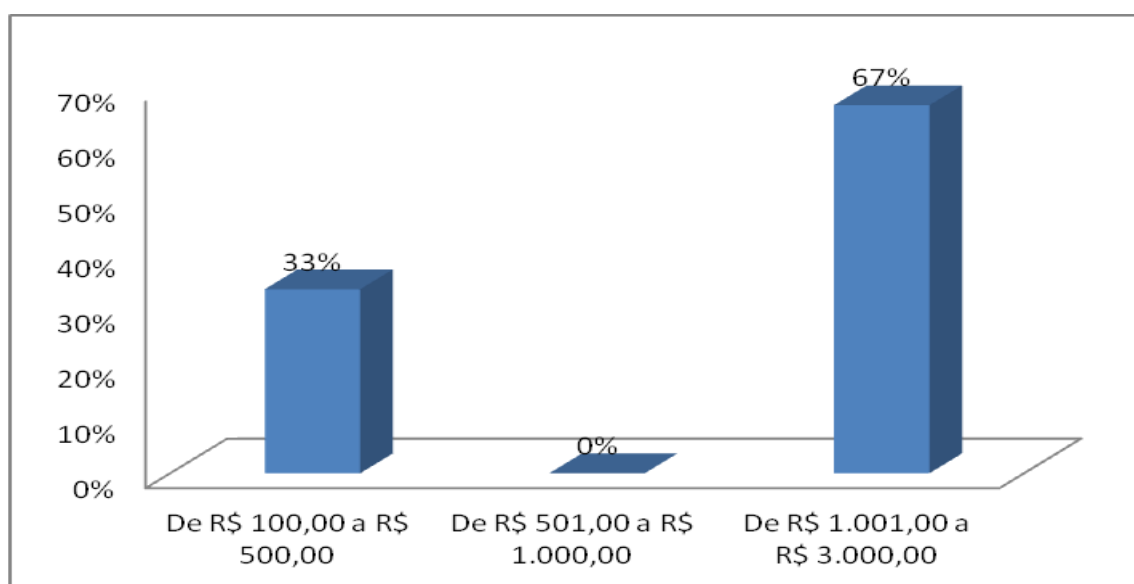


Gráfico 6 - faixa do valor gasto para desenvolver as atividades.
Fonte: Autores (2018).

Através da análise do gráfico 6 conseguimos identificar que 33% dos fornecedores tem um gasto entre R\$ 100,00 a R\$ 500,00 e 67% tem o gasto entre R\$1.001,00 a R\$3.000,00.

4.3 RELATÓRIO GERENCIAL

Objetivo:

- Apresentar o demonstrativo da renda mensal e gasto mensal proporcionado pelo aplicativo em 2018.
- Projetar de acordo com cronograma de expansão da startup quantidade de fornecedores, renda mensal, gastos mensais e saldo para 2019.

Demonstrativo da média de renda mensal – fevereiro a novembro 2018

Apresenta-se abaixo o demonstrativo totalizador da renda gerada pelo aplicativo no período de 2018, utilizou-se a média de R\$ 3.584,00 para a renda e R\$ 1.784,00 para os gastos, para os fornecedores cadastrados.

Tabela 4 – Renda Gerada em 2018

Renda Gerada 2018				
Mês	Quantidade	Renda Total	Gastos Total	Saldo
Fevereiro	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Março	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Abril	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Maio	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Junho	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Julho	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Agosto	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Setembro	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Outubro	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Novembro	15	R\$ 53.760,00	R\$ 36.760,05	R\$ 16.999,95
Total		R\$ 537.600,00	R\$ 367.600,50	R\$ 169.999,50

Fonte: Autores (2018)

Verifica-se que no período de fevereiro a novembro de 2018, a startup contou com 15 fornecedores ativos, gerou-se o montante de R\$ 537.600,00 de renda e R\$ 367.600,50 de gastos, gerando um saldo líquido de R\$ 169.999,50.

Projeção 2019

Levando em consideração que o cronograma de expansão da Startup é de alcançar as principais capitais brasileiras até o fim de 2019, aplicou-se uma projeção de um aumento de 5% de renda e gasto, e de mais 10 fornecedores por mês.

Tabela 5 – Projeção da Renda 2019

Projeção 2019				
Índice 5%				
Mês	Quantidade	Renda	Gasto	Saldo
Janeiro	15	R\$ 56.448,00	R\$ 28.098,00	R\$ 28.350,00
Fevereiro	25	R\$ 94.080,00	R\$ 46.830,00	R\$ 47.250,00
Março	35	R\$ 131.712,00	R\$ 65.562,00	R\$ 66.150,00
Abril	45	R\$ 169.344,00	R\$ 84.294,00	R\$ 85.050,00
Maio	55	R\$ 206.976,00	R\$ 103.026,00	R\$ 103.950,00
Junho	65	R\$ 244.608,00	R\$ 121.758,00	R\$ 122.850,00
Julho	75	R\$ 282.240,00	R\$ 140.490,00	R\$ 141.750,00
Agosto	85	R\$ 319.872,00	R\$ 159.222,00	R\$ 160.650,00
Setembro	95	R\$ 357.504,00	R\$ 177.954,00	R\$ 179.550,00
Outubro	105	R\$ 395.136,00	R\$ 196.686,00	R\$ 198.450,00
Novembro	115	R\$ 432.768,00	R\$ 215.418,00	R\$ 217.350,00
Dezembro	125	R\$ 470.400,00	R\$ 234.150,00	R\$ 236.250,00
TOTAL	840	R\$ 3.161.088,00	R\$ 1.573.488,00	R\$ 1.587.600,00

Fonte: Autores 2018

A projeção realizada apresenta que levando em consideração que se houver um aumento de 10 fornecedores por mês dentro das principais capitais brasileira: Brasília, Rio de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte, Fortaleza, Curitiba, Cuiabá, Porto Alegre e Recife, a startup alcança um número de 840 fornecedores gerando mais de 03 milhões de renda formal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é um grande aliado nas estratégias de negócios, pois buscam encontrar oportunidades para satisfazer as necessidades dos consumidores, de forma inovadora e criativa. Partindo desta premissa o objetivo geral deste artigo foi analisar de que forma o empreendedorismo apresenta-se como uma fonte geradora de renda formal, através da estrutura de negócio do aplicativo delivery de refeições caseiras Eat's For You, priorizando compreender a estrutura de

negócio do aplicativo, mensurar os dados monetários da renda gerada para os fornecedores de marmita de refeições caseira.

No Referencial Teórico, abordamos os temas Empreendedorismo e suas características, analisando os aspectos fundamentais e características do mesmo, as oportunidades de mercado, de modo a compreender as atitudes empreendedoras no ato de empreender como fonte alternativa de renda e também, o conceito de startup como um novo modelo de negócio.

No primeiro momento realizou-se uma entrevista estruturada ao Diretor Executivo e idealizador da Startup Eat's For You, Nelson Andreatta onde forneceu as informações à cerca da startup, dos fornecedores e da performance do aplicativo delivery de refeições caseiras, onde a mesma foi realizada por vídeo chamada através do aplicativo Skype, já que a startup se localiza em São Paulo. Aplicou-se também o questionário fechado à 15 fornecedores de marmitas caseiras cadastrados no aplicativo, sendo que destes apenas 6 executam as atividades atualmente e responderam os questionários, as perguntas realizadas permitiu mensurar a renda formal proporcionada para os fornecedores de marmitas e conhecer quais foram os processos utilizados para abertura do seu próprio negócio. As entrevistas foram encaminhadas via e-mail, com intermédio da Central de Relacionamento da Eat's For You.

Através da análise dos resultados da pesquisa, percebe-se que a startup Eat's for you possui o seu negócio estruturado em um sistema de *MarketPlace*, ou seja a espécie de um shopping center virtual onde os donos e donas de casa são os fornecedores/lojistas que oferecem o seu produto que são as refeições caseiras e nessa operação a startup recebe um valor sobre a venda que no caso é R\$ 2,13. A escolha dos fornecedores serem donos e donas de casa, revelam a preocupação de impactar socialmente a comunidade, gerando renda formal, legal e criando novos empreendedores regulamentados perante as obrigações fiscais e previdenciárias utilizando a Lei complementar nº 128/2008 que criou a figura do Microempreendedor Individual, caracterizando assim a relação comercial existente entre pessoas jurídicas, desvinculando vínculos empregatícios. Ao ser aplicado os questionários aos fornecedores, auferiu-se o resultado substancial da pesquisa, demonstrar monetariamente a renda gerada para as donas e donos de casa, que foi a média de renda bruta de R\$ 3.584,00, valor este que representa grande significância visto que conforme dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia – IBGE em

novembro de 2018 a média de renda mensal per capita no Brasil é de R\$ 1.242,00, percebe-se então que propagar o empreendedorismo formal e legal como fonte alternativa de renda, impacta positivamente a estrutura econômico-financeira da sociedade.

Esta metodologia possui uma visão focada na geração de renda dos fornecedores de marmita caseira com intuito que as rendas e os gastos gerados pelo aplicativo Eat's For You giram em torno do mesmo local de aplicação do mesmo atualmente na região de Alphaville/Barueri - São Paulo, pois os fornecedores de marmitas, os consumidores e os motoboys todos estão localizados e filtrados na mesma região.

Com o estudo desse artigo compreende-se que a contabilidade atualmente é uma das fontes indispensáveis para que o empreendedorismo cresça de forma segura, pois é através dela que serão mensurados e efetuados os registros contábeis a cerca dos gastos, custos e tributos, legalizações capazes de garantir grandes investimentos e crescimento escalável. As modalidades novas de negócios como Startups, demandam de um novo conceito de profissional contábil, não somente dotado de competências e habilidades de técnicas contábeis, mas capacidades de cunho gerencial e comercial capazes da captação de clientes pelo conhecimento em controle de qualidades, vendas, marketing e tecnologia.

Nas limitações do estudo em relação à pesquisa bibliográfica, nota-se a dificuldade em encontrar referências bibliográficas de livros com publicações atualizadas nos últimos 05 anos, porém para complementar o embasamento utilizou-se pesquisas pela internet. Quanto a coleta de dados, a distância é detectada como limitação, já que não será possível realizar visita in loco pois a empresa estudada e fornecedores estão localizados no estado de São Paulo, porém a internet serviu como elo de ligação para as trocas de informações

Contudo como proposta de estudos futuros, na construção deste artigo verificou-se que a estrutura de negócio de uma startup é tecnologicamente complexo, e existem aspectos além da viabilidade e lucratividade que carecem mais aprofundamento de pesquisas.

O mundo das inovações tecnológicas e empreendedoras, estão em constante atualização e expansão, com isso o surgimento de novos negócios baseadas no modelo startup, permitirá novas pesquisas sobre os projetos necessários para alavancar a captação de investimentos e proporcionar a expansão das startups.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERNHOEFT, Renato, 1942 **Governança na empresa familiar** – Rio de Janeiro: campus 2003.148 p.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company**. California: K&S Ranch, 2012 pg 17 (XVII).

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao empreendedorismo**. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2008. 332 p

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001. 299 p

DORNELAS, José Carlos Assis et al. **Criação de novos negócios: empreendedorismo para o século 21**. São Paulo: Elsevier, 2014. 460 p

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Cengage Learning, 2010. 378 p

GOOSSEN, Richard J.E **empreendedor vencendo no mercado virtual corporativo** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. 154 p

GRECO, Simara M .de Souza Silveira; et.al.**Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil: 2016** - Curitiba: IBQP, 2017. 208 p

HUBBARD, R. Glenn / O'BRIEN, Anthony Patrick. **Introdução a Economia**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2010. 1167 p.

IBGE BLOG AGÊNCIA NOTÍCIAS. **Crescimento do PIB 1% em 2018**. Disponível em:<<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20168-puxado-pela-agricultura-pib-cresce-1-0-em-2017-e-chega-a-r-6-6-trilhoes.html>>, acesso 09 de Maio de 2018.

IBGE BLOG G1 GLOBO. **Desemprego fica em 12,2% em janeiro**. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/concursos-e-emprego/noticia/desemprego-fica-em-122-em-janeiro-de-2018.ghtml>>, acesso 23 de Abril de 2018.

KINSEY, McKinley. **Empreendimentos sociais sustentáveis: como elaborar planos de negócios para organizações sociais**. São Paulo: Petrópolis, 2001. 142p.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2012. 392 p

LEMES, Antônio Barbosa Júnior / JACKIU, Beatriz Pisa **Administrando micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. 222 p.

LOPES, Mauro Pedro. **Disciplina de Empreendedorismo: manual do professor**. Brasília: SEBRAE, 2016. 622 p.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. 2 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011. 184 p.

PERIN, Bruno. **A revolução das startups - O novo mundo do empreendedorismo de alto impacto**. 1. Ed. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016. 192 p.

PIERRE, André Julien. **Empreendedorismo Regional e a economia do conhecimento**. São Paulo, Saraiva .2010. 200 p

REIS, Evandro Paes dos; CARDOSO Armond Álváro. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESD Brasil S.A , 2012. 332 p.

SERTEK, Paulo. **Empreendedorismo** 4 ed. Curitiba: Ibepe ,2007. 202 p.

STARTUPS **Empresa Eat's For You**. Disponível em: <<https://www.eatsforyou.com.br/blog-1/uber-da-comida-caseira-startup-conectabpessoas-que-gostam-decozinhar-com-quem-quer-almo%C3%A7ar>>, Acesso 16 Junho de 2018.

TARJA, Sanmya Feitosa; SANTOS, Tajra Felipe. **Empreendedorismo: questões na área da saúde, social, empresarial e educacional**. 1. Ed. São Paulo: Érica, 2009. 160 p.