



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

PLANO DE NEGÓCIOS: ENCANTTUS DOCERIA

ELANE PEDRO DA SILVA

TIPO DE EMPRESA: EMPRESA NASCENTE

JOÃO PESSOA

2020
ELANE PEDRO DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIOS: ENCANTTUS DOCERIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Serviço de Estágio Supervisionado em Administração do Curso de Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Professora Orientadora: M. Sc. Paula Luciana Bruschi Sanches.

Coordenador do Curso: M. Sc. João Neto Rodrigues Felinto.

JOÃO PESSOA

2020

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S586p Silva, Elane Pedro da.

Plano de Negócios: Encanttus Doceria / Elane Pedro da
Silva. - João Pessoa, 2020.

35 f. : il.

Orientação: Paula Sanches.

Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Doceria; Empreendedorismo; Negócio; Abertura. I.
Sanches, Paula. II. Título.

UFPB/CCSA

2020

ELANE PEDRO DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIOS: ENCANTTUS DOCERIA

Trabalho de Conclusão De Curso aprovado em _____ de _____ de 2020

Banca examinadora

Paula Luciana Bruschi Sanches
Orientadora

Helen Silva Gonçalves
Examinadora

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Principais Concorrentes	10
Tabela 2 - Estrutura Funcional.....	14
Tabela 3 - Estimativa De Investimentos Fixos	17
Tabela 4 - Estoque Inicial	18
Tabela 5 - Contas a Receber	19
Tabela 6 - Fornecedores.....	19
Tabela 7 - Necessidade Liquida de Capital de Giro em Dias	20
Tabela 8 - CV Torta Dois Chocolates	20
Tabela 9 - Caixa Mínimo	21
Tabela 10 - Investimentos Financeiros	21
Tabela 11 - Investimento Pré-operacional	22
Tabela 12 - Descrição de Investimentos	22
Tabela 13 - Preço de Vendas.....	22
Tabela 14 - CV Torta Dois Chocolates	23
Tabela 15 - Custos Fixos Mensais	24
Tabela 16 - Proteção de Resultados	27

LISTA DE TABELAS

Figura 1 - Análise SWOT	10
Figura 2 - Torta Dois Chocolates	12

Sumário

Y1. SUMÁRIO EXECUTIVO	7
1.1 DADOS DOS EMPREENDEDORES	7
1.2 MISSÃO	8
1.4 VALORES	8
1.5 SETOR DA EMPRESA	8
1.6 FORMA JURÍDICA	8
1.7 CAPITAL SOCIAL	9
1.8 MIX DE PRODUTOS.....	9
2. ANÁLISE DE MERCADO.....	10
2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES.....	10
2.1.1 Público-Alvo (Perfil dos Clientes)	10
2.1.2 Comportamento dos Clientes (interesses e o que levam a comprar)	10
2.1.3 Área de Abrangência (onde estão os clientes?)	11
2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES.....	11
2.3 ANÁLISE SWOT	11
2.3.1 Forças	12
2.3.2 Fraquezas.....	12
2.4 RESULTADO DA PESQUISA	13
3. PLANO DE MARKETING.....	14
3.1 PREÇO.....	14
3.2 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS	14
3.3 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	14
4.1 CAPACIDADE PRODUTIVA.....	15
4.2 PROCESSOS OPERACIONAIS	15
5. PLANO FINANCEIRO	18
5.1 INVESTIMENTO FIXO	18
5.2 CAPITAL DE GIRO	19
5.2.1 Estimativa de Estoque Inicial.....	19
5.2.2 Contas a Receber.....	19
5.2.3 Fornecedores	20
5.2.4 Necessidade Média de Estoque	20
5.2.5 Caixa Mínimo.....	21
5.2.6 Capital de Giro	22

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	22
5.4 INVESTIMENTO TOTAL.....	23
5.5 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL MÍNIMO	23
5.6 ESTIMATIVAS DE CUSTOS DE FABRICAÇÃO DAS TORTAS	23
5.7 ESTIMATIVAS DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS	24
5.8 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA.....	26
5.8 PROTEÇÃO DE RESULTADOS	28
5.9 INDICADORES DE VIABILIDADE	28
5.10 LUCRATIVIDADE.....	28
5.11 RENTABILIDADE	29
5.12 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO	29
6. CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
APÊNDICE A	32

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O ramo de confeitaria está em constante expansão no Brasil, o número de locais que produzem e comercializam doces é crescente. A realidade na Paraíba também vem se destacando, principalmente na região metropolitana de João Pessoa, onde estão localizados os municípios de Santa Rita, Bayeux, Cabedelo, Cruz do Espírito Santo, Conde, Mamanguape, Lucena e Rio Tinto.

A ideia da criação da Encanttus Doceria surgiu da paixão da proprietária pela gastronomia, especialmente, pela confeitaria. Na cidade de João Pessoa tem um grande número de confeitarias, dessa forma, tornou-se mais viável investir em uma doceria em outro município da região metropolitana, nesse caso, Santa Rita, no bairro de Tibiri.

A confeitaria será localizada na avenida principal de Tibiri, um dos maiores bairros da cidade de Santa Rita, próxima de vários estabelecimentos comerciais, o que foi levado em consideração no planejamento do projeto, uma vez que, nestes estabelecimentos os funcionários trabalham o dia inteiro e não tem uma opção de local para degustar um doce ou comprar kits de doces para ocasiões especiais que venham a surgir.

Levando em consideração que nas proximidades não tem nenhuma oferta de espaço físico com vendas de bolos e doces variados e que não trabalham com pronta entrega, caso o cliente procure por doces para festas, a Encanttus Doceria foi criada para suprir essa necessidade de praticidade, qualidade e agilidade em atendimento.

A previsão de abertura da Encanttus Doceria é em Janeiro de 2021, tendo em vista que janeiro é um período de festas e confraternizações.

Por se tratar de um negócio que está em processo de criação, a Encanttus Doceria ainda não possui razão social estabelecida e contará com 05 funcionários para a produção de bolos, tortas decoradas e doces variados, além de atendimento e entrega.

O plano de Negócios da Encanttus Doceria foi estruturado tendo como base o modelo do SEBRAE e através de pesquisa realizada com os clientes que frequentam as imediações da Doceria.

1.1 DADOS DOS EMPREENDEDORES

A Encanttus Doceria possui como fundadora a graduanda em Administração Elane Pedro da Silva, 25 anos que reside na Travessa Santa Teresinha, 298, Várzea Nova, Santa Rita - PB. Durante o curso de Administração, esta graduada descobriu uma paixão pelo universo gastronômico e começou a desenvolver essa paixão através do preparo de receitas para o dia a dia.

Certo dia fazendo cocadas como sempre costumava fazer, resolveu levar as cocadas para degustação de colegas de trabalho, os quais se agradaram com o sabor dos doces, a partir daí a

estudante resolveu produzir cocadas em maior quantidade para vender no local de trabalho e para a vizinhança.

No entanto, o anseio em fazer mais era constante em sua vida, encantada pelas várias nuances que o mundo da confeitaria oferece e as possibilidades de inovação, decidiu então, enveredar por estes caminhos e investir no ramo de confeitaria, algo que é muito desafiador, porém, muito gratificante.

1.2 MISSÃO

Despertar nas pessoas um turbilhão de ótimas sensações por meio da degustação de doces feitos com amor.

1.3 Visão

Ser reconhecida como a melhor doceria da cidade de Santa Rita até 2025.

1.4 VALORES

- **Respeito às diversidades:** Todas as pessoas devem ser felizes do jeito que são, e nós da Encanttus Doceria temos o maior prazer em contribuir para esta felicidade com os nossos doces.
- **Responsabilidade:** Prezamos pelo cumprimento daquilo que prometemos, então responsabilidade para com os nossos clientes é fundamental.
- **Comprometimento em atender bem os clientes:** Nossos clientes merecem um atendimento ágil e digno, por isso a Encanttus Doceria está disposta a atendê-los da melhor maneira possível sempre.
- **Respeito aos Fornecedores:** Nossos fornecedores são de suma importância para a fabricação de nossos produtos, nos ofertando material de qualidade, por isso, os tratamos com todo o respeito e carinho.
- **Ética:** Nossas práticas são embasadas em valores éticos, por isso, nossa conduta é definida pautada nos princípios da legalidade.
- **Sustentabilidade:** Um meio ambiente preservado se torna muito melhor de se viver, sendo assim, utilizamos produtos que ajudam na preservação da natureza, contribuindo para um ambiente mais limpo e sustentável.

1.5 SETOR DA EMPRESA

A Encanttus Doceria se enquadra como uma microempresa, que segundo o SEBRAE é aquela que possui uma renda bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Partindo para o tipo de setor, a Encanttus Doceria está inserida no setor alimentício.

1.6 FORMA JURÍDICA

Para conhecimento do mercado e aceitação do produto pelo mercado, a Encattus Doceria trabalhará inicialmente de maneira informal, e com o conhecimento de mercado, será registrada como microempresa enquadrada no regime tributário simples nacional

1.7 CAPITAL SOCIAL

O capital Social da Encanttus Doceria inicialmente será de R\$ 100.000,00 adquirido através de financiamento pelo Empreender PB, através de linha de crédito para pessoa jurídica.

1.8 MIX DE PRODUTOS

O propósito da Encanttus Doceria é ofertar produtos por meio de encomendas e no espaço físico na confeitaria, por isso nosso mix de produtos é bastante amplo para que possa atender as necessidades dos clientes. Trabalhamos com a oferta de bolos tradicionais com sabores variados, tortas decoradas recheadas de sabores variados, além de doces para festas e sobremesas, com o intuito de abranger todo o segmento do mercado de festas. Todos esses produtos estarão à disposição dos clientes tanto na confeitaria quanto para encomendas. Tendo em vista que a Encanttus Doceria se compromete em trabalhar com pronta entrega, caso os nossos clientes tenham um evento de última hora e necessitem de tortas e doces para levar na hora, teremos produtos pré-prontos para que os clientes possam, com bastante agilidade, sair da confeitaria com os produtos desejados.

2. ANÁLISE DE MERCADO

Uma reportagem do SEBRAE publicada em seu portal informa que “o setor de doces e tortas artesanais é um dos mercados que mais crescem no Brasil”. Apontou ainda que, “empreendimentos gastronômicos que comercializam doces e bolos finos, com receitas tradicionais em nova roupagem, tem apresentado um crescimento expressivo”, Trabalhos e reportagens como esta mostram que apesar de crise econômica e percalços é possível empreender e atingir mercados nacionais ou até mesmo internacionais. (SEBRAE, s/d)¹

De acordo Baptista (2016)² em uma reportagem do site e-commercebrasil,

Em um mundo globalizado e altamente competitivo como o que vivemos hoje, as empresas devem se esforçar para fazer a diferença, e assim, conquistar seus clientes. Então não se deve permanecer estagnado e manter os serviços de atendimento apenas via 0800 ou e-mail, métodos já desgastados e com péssima reputação [...].

Dessa forma, se torna de valor primordial, nos dias de hoje, a utilização de redes sociais na divulgação de negócios, sobretudo, aqueles em que a apresentação e aparência dos produtos tem um grande peso em sua comercialização.

2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES

2.1.1 Público-Alvo (Perfil dos Clientes)

Tem como foco, comerciantes que trabalham nas proximidades da doceria, como clientes para compra direta no estabelecimento, e pessoas interessadas em bolos e tortas para eventos e festas.

2.1.2 Comportamento dos Clientes (interesses e o que levam a comprar)

Um dos interesses dos nossos clientes, é ter um lugar onde possam tomar um café, degustar uma sobremesa, geralmente após o almoço, e também um local que consigam adquirir tortas, bolos e doces para festa de pronta entrega, não tendo que necessariamente encomendar.

2.1.3 Área de Abrangência (onde estão os clientes?)

A Encanttus Doceria atuará no atendimento de toda a grande Santa Rita, tendo como mercado principal a população de Tibiri.

2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES

Os principais concorrentes estão localizados na grande Santa Rita, onde atendem o Centro, Várzea Nova e Tibiri.

Tabela 1 - Principais Concorrentes

Confeiteiros	John Nunes	Augusto Manoel	Marillya Miranda
Qualidade	Boa Qualidade	Excelente Qualidade	Excelente Qualidade
Preço	R\$60,00	R\$70,00	R\$90,00
Condições de pagamento	Em espécie, Cartão de Crédito e Promissória.	Em espécie, Cartão de Crédito	Em espécie, Cartão de Crédito
Localização	Várzea Nova	Tibiri	Santa Rita
Atendimento	Loja física	Loja física	Loja Física
Serviços ao Cliente	Oferta de cursos de confeitaria	Empresa de Decoração	Doceria Física

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

2.3 ANÁLISE SWOT

Para melhor análise do mercado onde a empresa estará inserida e melhor conhecimento dela, serão apresentadas suas forças, fraquezas ameaças e oportunidades.

Figura 1 - Análise SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
Diversificação de produto; Padrões de higiene; Tortas feitas no mesmo dia e mediante encomenda; Qualidade dos produtos; Boa localização e espaço; Delivery.	Desperdício de Produtos perecíveis; Custos altos
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Possibilidade de expansão a cidades e regiões; Publicidade Acessível; Pouca Concorrência na região; Proposta Inovadora.	Inflação em alta; Crise Econômica; Entrada de novos concorrentes; Produtos substitutos.

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

Para melhor entendimento dos pontos citados, apresentaremos cada um deles de forma mais detalhada.

2.3.1 Forças

- **Diversificação de produtos:** Por ser uma doceria que não será focada apenas em produtos para eventos e festas, mas para atendimento direto na doceria, haverá uma variedade maior de produtos oferecidos, sendo estes também utilizados para encomendas.

2.3.2 Fraquezas

- **Desperdício de produtos perecíveis:** por se tratar de produtos alimentícios, a probabilidade de desperdício é alta, pois, mesmo que os produtos sejam produzidos diariamente e também serem feitos por encomenda, existe a possibilidade de sobras no final do dia.
- **Custo alto:** Os produtos utilizados na confeitaria, em sua maioria possuem um custo alto, e não tendo um controle adequado de desperdício, o custo de fabricação dos produtos podem aumentar significativamente.

2.3.3 Oportunidades

- **Proposta inovadora:** Por se tratar de uma doceria que tem objetivo de servir aos clientes seus doces e tortas como opção de lanche, será o diferencial, pois os concorrentes só trabalham por encomenda.

2.4 RESULTADO DA PESQUISA

Pra realização da pesquisa, foram entrevistados os principais concorrentes da confeitaria, levando em consideração o tempo de atuação no mercado. O confeitoiro que mais se propos a passar informações foi John Nunes, que atua como confeitoiro em Várzea Nova, dessa forma, a entrevista escolhida para ser colocada no trabalho foi a dele.

Em entrevista, o confeitoiro John Nunes, que atua no bairro de Várzea Nova na cidade de Santa Rita explicou que começou a cursar Administração, porém o que gostava era de fazer bolos com sua mãe, com quem aprendeu a fazer bolos, a partir daí começou a se interessar cada vez mais pelo ramo. Concluiu o curso de Administração e decidiu seguir fazendo bolos, levando em consideração a demanda existente no local que residia e o amor que sentia produzir bolos, decidiu investir nesse negócio. Para John, o mercado continua favorável para o seu tipo de negócio, tendo em vista, que o ramo de festas e eventos está em constante crescimento, e as pessoas prezando pela agilidade e praticidade de adquirir um produto de qualidade continuam apostando na compra de seus produtos.

Outro ponto a ser levado em consideração, é que na localidade em que está inserido não se encontram confeitarias ou muitos concorrentes que ofertam o mesmo produto, dessa forma, em relação à concorrência, vem a ser um ponto positivo. Atualmente a única pessoa que auxilia John na produção dos bolos é sua mãe. Além da fabricação de bolos, John atua ministrando cursos práticos de confeitaria, disseminando dessa forma, seu conhecimento na área de doces.

John mencionou que seus atuais concorrentes diretos são Marillya Miranda e Augusto Manoel, porém deixou claro que seu diferencial em relação aos mesmos é o preço do quilo do bolo, enquanto Marillya cobra R\$90,00 e Augusto R\$70,00, John está cobrando R\$60,00 pelo quilo do bolo. Além disso, John possui uma empresa de decoração, enquanto seus concorrentes precisam terceirizar esse serviço.

3. PLANO DE MARKETING

Para o plano de Marketing, será considerado o carro-chefe do negócio, a torta Dois Chocolates.

Figura 2 - Torta Dois Chocolates



(Imagem Ilustrativa)

3.1 PREÇO

Os preços a serem praticados serão calculados considerando os valores praticados pela concorrência, porém, adicionando outros serviços ao cliente, como a entrega, prova das tortas encomendas, e, trabalhando com produtos de melhor qualidade, o preço é:

- Torta Dois Chocolates (Preço Médio): R\$90,00 - 3,0Kg para encomenda.

3.2 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

- **Instagram:** Nos dias atuais, as mídias digitais tem grande peso na promoção de produtos e serviços, é uma ferramenta que está tão presente na vida das pessoas que é necessário todo um cuidado para que não impacte de maneira negativa no negócio. Ao mesmo tempo em que a constante exposição pode atrair clientes, uma opinião negativa se espalha de forma mais rápida e com maiores consequências. Na Encantus Doceria, o Instagram será utilizado na divulgação de fotos das tortas, bolos e doces, e na divulgação de promoções, ofertas e novidades da confeitaria. Tendo em vista que a proprietária atuará na produção e não restará tempo para alimentar as redes sociais, uma pessoa será terceirizada para realizar tal serviço. Todos os dias fotos serão postadas. Mesmo com a utilização do Whatsapp e telefone para receber encomendas, as pessoas poderão utilizar o Instagram para fazer seus pedidos.
- **Whatsapp:** A mesma pessoa responsável pela divulgação no Instagram atuará no recebimento de encomendas pelo Whatsapp. Uma pessoa ficará responsável só pelas redes sociais, afim de que o cliente receba resposta o mais rápido possível.

3.3 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização será realizada através da loja física, no atendimento ao público interessado no café e doceria para consumo direto e através de whatsapp para encomendas com retirada na loja.

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 CAPACIDADE PRODUTIVA:

Com a estrutura inicial, será composta da seguinte forma:

Tabela 2 - Estrutura Funcional.

ESTRUTURA FUNCIONAL	ATIVIDADE
Proprietária + 01 funcionário	produção de bolos e tortas
01 funcionário	produção de doces
01 funcionário	atendimento na doceria e encomendas

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

Com essa estrutura é possível atender a uma demanda de 20 tortas diárias, pois a base de preparação da base da torta é única, variando apenas nos recheios. A quantidade de 20 tortas diárias foi estabelecida levando em consideração a quantidade de pessoas e o tempo, disponíveis para produção.

4.2 PROCESSOS OPERACIONAIS

Aqui apresentaremos o processo operacional voltado para a produção da Torta Dois Chocolates, que será o carro-chefe da doceria.

Torta dois chocolates (carro-chefe)

Partes da fabricação do produto

Separação dos ingredientes

- Preparação da massa
- Preparação do recheio
- Montagem.

Ingredientes massa

- 4 ovos
- 240 g de farinha de trigo peneirada
- 180 g de açúcar refinado

- 20 ml de óleo
- 6 g de fermento para bolo

Ingredientes recheio

- 150 g de chocolate meio amargo
- 100 g de chocolate branco
- 200 g de leite condensado
- 1 colher de chá de manteiga
- 100 g de creme de leite

Ingredientes cobertura

- 200 g chocolate meio amargo
- 1 caixa de creme de leite

Preparo

Em uma batedeira colocar os ovos e o açúcar para bater por 10 minutos, até que uma massa homogênea e triplique de volume, após esse tempo, misturar a farinha de trigo e o fermento e adicionar à mistura de ovos e açúcar, ir alternando com o óleo.

Esse processo de misturar a farinha de trigo e o fermento com os ovos e o açúcar deve ser feito utilizando uma espátula ou foyér, se for feito na batedeira pode ativar a química do fermento antes de chegar ao forno e o bolo pode ficar duro.

Após essa mistura, colocar numa forma redonda de aproximadamente 20cm untada e enfarinhada e colocar para assar a 180° por aproximadamente 30 minutos.

Enquanto a massa está no forno o recheio deve ser preparado. Em uma panela, adicione 100 g de leite condensado, junto com 150g de chocolate meio amargo para que possa derreter, adicione metade da manteiga. Quando começar a desgrudar do fundo da panela adicione 50 g de creme de leite, mexer um pouco e desligar. Deixe esfriar.

Em outra panela, coloque 100g de leite condensado e 150g de chocolate branco para derreter, adicione a outra metade da manteiga. Quando começar a desgrudar do fundo da panela adicione 50g de creme de leite, mexa e desligue.

O tempo de preparação do recheio é o tempo que a massa está assando. Depois que esfriar, corte a massa em 3 partes, no caso de torta, para umedecer a massa pode ser feita uma calda com água, açúcar e um pau de canela.

Distribua todo o recheio de chocolate meio amargo por cima do primeiro disco de bolo, em seguida, coloque o segundo disco por cima do recheio e em seguida despeje o recheio de chocolate branco. O último disco de massa deve ficar por cima do recheio de chocolate branco. Para a cobertura é feita uma ganache de chocolate meio amargo, que é apenas chocolate meio amargo derretido e creme de leite, após esfriar, basta despejar sobre o bolo cobrindo-o por completo. A decoração é feita de formas variadas, podendo-se usar raspas de chocolate com chocolate branco granulado.

Tempo de preparo:

Massa: 20 minutos;

Cozimento: 30 minutos;

Preparo do recheio: 30 minutos;

Montagem: 20 minutos.

Tempo total utilizado: 1 hora e 40 minutos.

5. PLANO FINANCEIRO

Neste ponto apresentaremos nosso plano financeiro.

5.1 INVESTIMENTO FIXO

A Encanttus Doceria, terá como investimento todo mobiliário necessário à fabricação dos produtos, garantindo total qualidade durante o processo produtivo, atendimento e entrega ao cliente.

Tabela 3 - Estimativa De Investimentos Fixos.

ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS FIXOS (MOBILIÁRIO, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS)				
Ordem	Itens para aquisição	Qtd	Valor unitário	Valor Total
1	Batedeira industrial	1	R\$ 2.599,00	R\$ 2.599,00
2	Vitrine refrigerada para tortas e doces	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
3	kit confeitaria	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
4	Cilindro elétrico para massas com pedestal	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
5	Liquidificador industrial	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
6	Conjunto de panelas aço cirúrgico 23 peças	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
7	Faqueiro inox 85 peças	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
8	Fogão industrial 8 bocas e 2 fornos	3	R\$ 1.750,00	R\$ 5.250,00
9	Geladeira	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
10	Freezer Horizontal	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
11	Mesa de Inox	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
12	Kit espátulas decorativas para bolo 14 unidades	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
			TOTAL	R\$ 28.049,00

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2 CAPITAL DE GIRO

Capital de Giro pode ser definido como o somatório das disponibilidades que uma organização tem e todos os outros direitos que no curto prazo podem ser convertidos em valor ativo circulante. (MARCOS, 2015)

5.2.1 Estimativa de Estoque Inicial

Para iniciar o cálculo do Capital de giro necessário, abaixo será apresentado a estimativa de Estoque inicial para a produção da torta, pois será o produto inicial da doceria.

Tabela 4 - Estoque Inicial.

ESTOQUE INICIAL					
#	DESCRIÇÃO	UNID	QTD	Valor unitário	TOTAL
1	Farinha de Trigo	KG	50	R\$ 2,99	R\$ 149,50
2	Açúcar	KG	70	R\$ 2,20	R\$ 154,00
3	Fermento Químico	KG	0,5	R\$ 60,00	R\$ 30,00
4	Manteiga	KG	40	R\$ 75,00	R\$ 3.000,00
5	Ovos BANDEJA COM 30	UNID	3	R\$ 15,00	R\$ 45,00
6	Óleo	UNID	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
7	Leite líquido	L	3	R\$ 4,00	R\$ 12,00
8	Leite em pó	KG	0	R\$ 4,50	R\$ -
9	Chocolate meio amargo em barra	KG	70	R\$ 25,00	R\$ 1.750,00
10	Chocolate ao leite em barra	KG	80	R\$ 25,00	R\$ 2.000,00
11	Chocolate branco em barra	KG	30	R\$ 35,60	R\$ 1.068,00
12	Chocolate em pó 50% cacau	KG	100	R\$ 23,00	R\$ 2.300,00
13	Chocolate em pó 70% cacau	KG	50	R\$ 75,00	R\$ 3.750,00
14	Chocolate granulado preto	KG	30	R\$ 17,00	R\$ 510,00
15	Chocolate granulado colorido	KG	30	R\$ 10,80	R\$ 324,00
16	Coco ralado	KG	50	R\$ 28,00	R\$ 1.400,00
17	Leite condensado	LATA	100	R\$ 4,50	R\$ 450,00
18	Crema de leite	CX	50	R\$ 2,75	R\$ 137,50
TOTAL					R\$ 17.120,00

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2.2 Contas a Receber

As formas de pagamentos oferecidas aos clientes serão a vista ou cartão de crédito. O negócio estará sujeito apenas aos prazos de recebimento da operadora do cartão, que atualmente tem-se um prazo de 14 dias para o recebimento da venda.

Tabela 5 - Contas a Receber

CONTAS A RECEBER			
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	%	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
a vista	40%	0	0
Cartão de Crédito	60%	14	8,4
		PRAZO MÉDIO TOTAL	8,4

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2.3 Fornecedores

Os nossos principais fornecedores realizam as vendas em até 03 vezes no boleto sem juros, com prazo de entrega de 20 dias após a solicitação dos produtos. Consideramos apenas dois prazos, pois a renovação do estoque será mensal.

Tabela 6 - Fornecedores.

FORNECEDORES			
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	%	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
a vista	25%	0	0
prazo 1	35%	30	10,5
prazo 2	45%	60	27
		PRAZO MÉDIO TOTAL	37,5

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2.4 Necessidade Média de Estoque

Considerando o prazo de entrega dos fornecedores e uma venda real de 70% em relação a demanda esperada de atendimento de 20 tortas por dia, entendemos que a necessidade média do estoque para é de 30 dias.

Em relação a necessidade Líquida de capital de giro em dias, Devido aos prazos de recebimentos serem menores que os prazos de pagamento, a necessidade líquida do capital de giro é de 0,9 dias.

Tabela 7 - Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias

NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS	
RECURSOS DA EMPRESA FORA DO CAIXA	Nº DIAS
1. Contas a Receber - prazo médio de vendas	8,4

2. Estoques - Necessidade média de estoques	30
Total	38,4
RECURSOS DE TERCEIROS NO CAIXA DA EMPRESA	Nº DIAS
3. Fornecedores – prazo médio de compras	37,5
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0,9

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2.5 Caixa Mínimo

O caixa mínimo deverá financiar 0,9 dias até o recebimento dos clientes.

Tabela 8 - CV Torta Dois Chocolates

CV - TORTA DOIS CHOCOLATES	
MASSA	VALOR
4 ovos	R\$ 2,00
240 g de farinha de trigo peneirada	R\$ 0,71
180 g de açúcar refinado	R\$ 0,40
20 ml de óleo	R\$ 0,12
6 g de fermento para bolo	R\$ 0,36
RECHEIO	VALOR
150 g de chocolate meio amargo	R\$ 3,75
100 g de chocolate branco	R\$ 3,56
200 g de leite condensado	R\$ 2,27
1 colher de chá de manteiga	R\$ 0,10
100 g de creme de leite	R\$ 1,37
COBERTURA	
200 g chocolate meio amargo	R\$ 5,00
1 caixa de creme de leite	R\$ 2,75
TOTAL PARA UMA TORTA	R\$ 22,39

O CV unitário é de R\$22,39, considerando uma demanda de 20 tortas por dia, com premissa de 70%, em relação de vendas, teremos o seguinte custo mensal:

CV/mês: $22,39 \times (20 \times 25 \times 0,70) = R\$7.836,50$

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

Tabela 9 - Caixa Mínimo

CAIXA MÍNIMO	
1. Custo fixo mensal	R\$ 700,00

2. Custo variável mensal (CMV)	R\$	7.836,50
3. Custo total da empresa	R\$	8.536,50
4. Custo total diário	R\$	284,55
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias		0,9
CAIXA MÍNIMO	R\$	256,10

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.2.6 Capital de Giro

Considerando os cálculos anteriores, o valor necessário de Capital de Giro é de R\$17.376,10.

Tabela 10 - Investimentos Financeiros

INVESTIMENTOS FINANCEIROS		
Estoque inicial	R\$	17.120,00
Caixa Mínimo	R\$	256,10
Capital de Giro	R\$	17.376,10

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

O local onde a loja será instalada será reformado a fim de atender as necessidades do negócio e levar maior comodidade aos clientes, como mobiliários e local para mesas e cadeiras, instalação de balcão para exposição dos produtos e prateleiras, além de cursos e treinamentos para excelência no atendimento aos clientes.

Tabela 11 - Investimento Pré-operacional

INVESTIMENTO PRÉ-OPERACIONAL	VALOR (R\$)
------------------------------	-------------

Reforma	R\$	10.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$	600,00
Outras Despesas	R\$	200,00
TOTAL	R\$	10.800,00

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.4 INVESTIMENTO TOTAL

Considerando os subtotais anteriores temos o investimento inicial total de R\$21.740,78, que será financiado de maneira total pela sócia fundadora através de recursos próprios.

Tabela 12 - Descrição de Investimentos.

DESCRIÇÃO DE INVESTIMENTOS	VALOR	%
1. Investimentos fixos	R\$ 28.049,00	50%
2. Capital de giro	R\$ 17.376,10	31%
3. Investimentos pré-operacionais	R\$ 10.000,00	19%
TOTAL	R\$ 56.225,10	100%

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.5 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL MÍNIMO

Tabela 13 - Preço de Vendas

PREÇO DE VENDAS				
PRODUTO	QTD DE VENDA	CUSTO UNIT	PREÇO DE VENDA	TOTAL
Torta Dois Chocolates	375	R\$ 22,39	R\$ 90,00	R\$ 33.750,00
			TOTAL	R\$ 33.750,00

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.6 ESTIMATIVAS DE CUSTOS DE FABRICAÇÃO DAS TORTAS

Considerando que os fornecedores não cobram frete pela entrega das mercadorias, o custo de fabricação segue abaixo. Os custos indiretos não foram considerados neste cálculo sendo absorvidos no processo de precificação.

Tabela 14 - CV Torta Dois Chocolates

CV - TORTA DOIS CHOCOLATES	
MASSA	VALOR
4 ovos	R\$ 2,00
240 g de farinha de trigo peneirada	R\$ 0,71
180 g de açúcar refinado	R\$ 0,40
20 ml de óleo	R\$ 0,12
6 g de fermento para bolo	R\$ 0,36
RECHEIO	VALOR
150 g de chocolate meio amargo	R\$ 3,75
100 g de chocolate branco	R\$ 3,56
200 g de leite condensado	R\$ 2,27
1 colher de chá de manteiga	R\$ 0,10
100 g de creme de leite	R\$ 1,37
COBERTURA	
200 g chocolate meio amargo	R\$ 5,00
1 caixa de creme de leite	R\$ 2,75
TOTAL PARA UMA TORTA	R\$ 22,39

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.7 ESTIMATIVAS DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS

Por se tratar de loja, os custos fixos operacionais considerados foram energia, internet, telefone, materiais em geral (limpeza e escritório) e combustível para entrega das vendas online.

Tabela 15 - Custos Fixos Mensais

CUSTOS FIXOS MENSAIS	
ALUGUEL	R\$ 700,00
ÁGUA	R\$ 140,00
ENERGIA	R\$ 100,00
INTERNET	R\$ 30,00
TELEFONE	R\$ 30,00
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	R\$ 50,00
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 200,00
COMBUSTÍVEL	R\$ 100,00
DESPESAS DIVERSAS	R\$ 50,00
TOTAL	R\$ 1.400,00

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

RECEITAS TOTAIS		412836,50
LUCRO LÍQUIDO		32764,28

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

Nesta projeção é possível observar que, as atividades iniciam-se em janeiro de 2021, considerando uma demanda constante e uma premissa de vendas de 70% de efetivação de vendas da produção. Percebe-se também que a partir o mês de junho de 2021 inicia-se o pagamento das parcelas do empréstimo, pois o Empreender PB dá uma carência de 6 meses para o pagamento da primeira parcela. Os funcionários serão contratados antes do início da produção para receberem treinamentos voltados as suas respectivas áreas de produção.

5.8 PROTEÇÃO DE RESULTADOS

Tabela 16 - Proteção de Resultados

DESCRIÇÃO	R\$
Receita Total com Vendas	R\$ 33.750,00
(-) CMV	R\$ 7.836,00
Receita Operacional Bruta	R\$ 25.914,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 4.363,77
(-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.400,00
Resultado Operacional	R\$ 20.150,23

Fonte: Elaboração Própria, 2020.

5.9 INDICADORES DE VIABILIDADE

Iniciaremos a análise de viabilidade calculando o Ponto de Equilíbrio, e para isso é necessário realizar o cálculo do Índice de Margem de Contribuição do negócio. Indicadores calculados considerando o primeiro ano do negócio.

$$\text{IMC} = \frac{\text{RECEITA TOTAL} - \text{CV}}{\text{RECEITA TOTAL}}$$

$$\text{ICM} = \frac{405.000,00 - 94.038,00}{405.000,00} = 0,76$$

Vamos agora calcular o Ponto de Equilíbrio:

$$\text{PE} = \frac{\text{CUSTO FIXO TOTAL}}{\text{MC}}$$

$$\text{PE} = \frac{74.429,00}{0,76} = 97.932,89$$

Logo, a loja deverá ter uma receita total no primeiro ano de R\$97.932,89 para cobrir seus custos fixos.

5.10 LUCRATIVIDADE

A projeção de lucratividade foi feita para o primeiro ano de atividade da empresa. No período de dezembro/2020 a dezembro/2021 é estimado um lucro de R\$32.764,28 e uma Receita Total de R\$133.056,00

Lucratividade= (Lucro Líquido/Receita total) X 100

Lucratividade= (32.764,28/405.000,00) X 100= 8,08%

Essa lucratividade no primeiro ano é considerada, considerando o setor de mercado.

5.11 RENTABILIDADE

Os dados utilizados para o cálculo da rentabilidade também foram obtidos através da projeção do fluxo de caixa.

Investimento Total (IT)= R\$56.225,10

Lucro Líquido (LL)= R\$32.764,28

Rentabilidade= (LL/IT) X 100

Rentabilidade= (32.764,28/56.225,10) X 100= 58,27%

5.12 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO

O prazo considerado para o retorno foi o prazo do primeiro ano de funcionamento do negócio.

PRI(anos) = (Investimento Total)/ Lucro líquido

PRI= (R\$56.225,10/32.764,28)= 1,71

6. CONCLUSÃO

Considerando o setor alimentício, e seu avanço no mercado, vemos que o plano de negócios apresenta esta proposta de crescimento e investimento. Docerias com um foco no atendimento direto ao cliente traz um diferencial nos serviços prestados podendo apresentar novas formas de experienciar estes produtos. A Encanttus Doceria atuará tendo como diferencial a possibilidade de ofertar tanto um espaço físico, quanto um ambiente virtual onde os clientes possam garantir os produtos desejados, contando com entrega. A utilização de mídias sociais também é um fator que enriquece o serviço, trazendo comodidade e praticidade para os clientes. Leva-se em consideração também, que a área de confeitaria oferece muitas possibilidades de expansão, podendo futuramente a Encanttus Doceria trabalhar com a fabricação de salgados e outros produtos.

REFERÊNCIAS

BAPTISTA, L. O impacto das redes sociais para a imagem da sua empresa. E-Commerce Brasil. 2016. Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/o-impacto-das-redes-sociais-para-imagem-da-sua-empresa/> . Acessado em 03/03/2020.

MARCOS, J. **Gestão De Capital De Giro**. 1ª Ed. Sese: Rio De Janeiro 2015.

SEBRAE. **Uma delícia de investimento:** docerias, bolerias e confeitarias gourmet. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/semanadomei2019/conteudos/uma-delicia-de-investimento-docerias-bolerias-e-confeitarias-gourmet,d2a0103bc7d1b610VgnVCM1000004c00210aRCRD.> Acessado em 03/03/2020.

APÊNDICE A

ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. A quanto tempo atua no mercado de confeitaria?
2. Em que dado momento a senhora identificou que o ramo de doces, seria um bom investimento?
3. Qual é a sua visão sobre o comércio de confeitaria dentro da cidade de Santa Rita?
4. A senhora teve alguma dificuldade ou barreira que em algum momento possa ter entrado no seu negócio?
5. Quais seriam seus concorrentes diretos?
6. Qual seu diferencial em relação aos seus concorrentes?
7. Possui algum controle de crescimento ou dado concreto de como atualmente anda o desenvolvimento da empresa?
8. quem são os seus principais fornecedores?