



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS



FACULDADE DE ECONOMIA ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE - FEAC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

PAULA BEATRIZ ARAÚJO ALVES

**PLANO DE NEGÓCIOS: VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONFEITARIA
PARA PESSOAS COM RESTRIÇÃO ALIMENTAR EM CAPELA-AL**

MACEIÓ-AL
2023

PAULA BEATRIZ ARAÚJO ALVES

**PLANO DE NEGÓCIOS: VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONFEITARIA
PARA PESSOAS COM RESTRIÇÃO ALIMENTAR EM CAPELA-AL**

Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Administração, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade-FEAC), da Universidade Federal de Alagoas apresentado como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Professor Dr. Edilson dos Santos Silva

Catálogo na Fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico

Bibliotecário: Marcelino de Carvalho Freitas Neto – CRB-4 – 1767

A474p Alves, Paula Beatriz Araújo.
Plano de negócios : viabilidade de abertura de uma confeitaria para pessoas com restrição alimentar em Capela-AL / Paula Beatriz Araújo Alves. – 2023.
57 f. : il.

Orientador: Edilson dos Santos Silva.
Monografia (Trabalho de Conclusão Curso em Administração) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió, 2023.

Bibliografia: f. 56-57.

1. Empreendedorismo. 2. Confeitaria - Capela (AL). 3. Dietoterapia. 4. Plano de negócios. I. Título.

CDU: 658:664.65(813.5)

Folha de Aprovação


PAULA BEATRIZ ARAÚJO ALVES

PLANO DE NEGÓCIOS: VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONFEITARIA PARA PESSOAS COM RESTRIÇÃO ALIMENTAR EM CAPELA-AL


Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Administração, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade-FEAC), da Universidade Federal de Alagoas apresentado como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Data de Aprovação: 20/09/2023


Banca Examinadora:

Documento assinado digitalmente
 EDILSON DOS SANTOS SILVA
Data: 30/09/2023 13:34:07-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Edilson dos Santos Silva
Orientador

Documento assinado digitalmente
 ANA PAULA LIMA MARQUES FERNANDES
Data: 03/10/2023 10:46:07-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof^ª. Dr^ª. Ana Paula Lima Marques Fernandes
Membro Examinador

Documento assinado digitalmente
 LUCAS SILVA DE AMORIM
Data: 02/10/2023 18:23:14-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Lucas Silva de Amorim
Membro Examinador

AGRADECIMENTOS

É com muita gratidão que gostaria de expressar meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que desejaram o sucesso desta jornada.

Em primeiro lugar, agradeço a Deus por me ajudar a superar todos os obstáculos que surgiram em meu caminho.

Aos meus pais e amigos que estiveram ao meu lado durante todo esse processo. Seus apoios e encorajamento foram cruciais para superar desafios e momentos de dúvida.

Expresso aqui minha profunda gratidão ao meu orientador, Edilson Santos, por sua orientação, paciência e informações valiosas ao longo do meu trabalho. Sua orientação foi fundamental para moldar todo o trabalho.

Também gostaria de agradecer ao corpo docente e aos profissionais da Universidade Federal de Alagoas (UFAL), que proporcionam um ambiente propício ao aprendizado e ao desenvolvimento. Cada aula, discussão em classe e recurso fornecido contribuíram para a minha formação e conclusão deste trabalho.

RESUMO

O estudo em questão tem como tema realizar um Plano de Negócios para a instalação de uma confeitaria para pessoas que possuam alguma restrição alimentar médica. Tendo em vista o quão importante é para os empreendedores essa ferramenta para que haja um planejamento para tomada de decisão de investir em uma atividade comercial. Este trabalho tem por objetivo analisar um estudo para verificar a viabilidade de investir num empreendimento no mercado de confeitaria voltado para pessoas com alimentação restritiva em Capela-AL. Para alcançar o propósito foi realizada uma busca por artigos, livros, dissertações e teses nas bases de dados Scielo, Google Acadêmico e Periódicos Capes. Além da busca nas bases de dados, também foram realizadas pesquisas em sites, jornais e revistas. O trabalho classifica-se metodologicamente como bibliografia aplicada, pois tem por finalidade verificar a viabilidade econômica da implantação de um negócio. É possível verificar que as pessoas que possuem algum tipo de restrição alimentar, enfrentam muitas dificuldades para encontrar produtos que de fato atendam suas necessidades de modo salutar. Assim, a confeitaria oferece aos seus clientes os alimentos para aqueles que sofrem com intolerâncias ao glúten, lactose, produtos de origem animal e diabéticos. A análise de mercado, planos de marketing, operacional e financeiros foram as etapas que validaram a viabilidade do empreendimento, pois verificou-se que há demanda para o desenvolvimento deste tipo de negócio e financeiramente o plano também se mostra viável. Os objetivos foram alcançados com êxito.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Confeitaria; Restrição alimentar; Plano de negócio.

ABSTRACT

The study in question has as its theme to carry out a Business Plan for the installation of a confectionery for people who have some medical food restriction. Considering how important this tool is for entrepreneurs so that there is planning for decision-making to invest in a commercial activity. This work aims to analyze a study to verify the feasibility of investing in an enterprise in the confectionery market aimed at people with restrictive diet in Capela-AL. To achieve the purpose, a search was carried out for articles, books, dissertations and theses in the Scielo, Google Scholar and Periódicos Capes databases. In addition to searching the databases, searches were also carried out on websites, newspapers and magazines. The work is methodologically classified as an applied bibliography, as it aims to verify the economic viability of implementing a business. It is possible to verify that people who have some type of dietary restriction face many difficulties in finding products that actually meet their needs. in a healthy way. Thus, the confectionery offers its customers food for those who suffer from intolerances to gluten, lactose, animal products and diabetics. The market analysis, marketing, operational and financial plans were the steps that validated the viability of the enterprise, as it was verified that there is a demand for the development of this type of business and financially the plan also proves to be viable. The objectives were successfully achieved.

Keywords: Entrepreneurship; Confectionery; Food restriction; Business plan.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 Contexto E Problema.....	8
1.2 Objetivos.....	9
1.2.1 Objetivo Geral.....	9
1.2.2 Objetivo Específico.....	9
1.3 Justificativa.....	9
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	10
2.1 Plano de Negócio.....	10
2.2 Restrição Alimentar.....	11
2.3 Empresas Alimentícias e a Restrição Alimentar.....	12
3 METODOLOGIA.....	13
4 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	14
4.1 Resumo dos Principais Pontos da Empresa.....	14
4.2 Dados dos Empreendedores.....	14
4.4 Missão.....	15
4.5 Visão.....	15
4.6 Valores.....	16
4.7 Logo.....	16
4.8 Setores de Atividade.....	16
4.9 Forma Jurídica.....	16
4.10 Enquadramento Tributário.....	16
4.11 Capital Social.....	17
4.12 Fonte de Recursos.....	17
5 ANÁLISE DE MERCADO.....	17
5.1 Estudo dos Clientes.....	17
5.2 Estudo dos Concorrentes.....	18
5.3 Estudo dos Fornecedores.....	19
5.4 Análise de SWOT.....	20
6 PLANO DE MARKETING.....	22
6.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços.....	22
6.2 Preço.....	23
6.3 Estratégias Promocionais.....	24
6.4 Estrutura de Comercialização.....	24
6.5 Localização do Negócio.....	24
7 PLANO OPERACIONAL.....	25
7.1 Layout ou Arranjo Físico.....	25
7.2 Processos Operacionais.....	25
7.3 Necessidade de Pessoal.....	26

8 PLANO FINANCEIRO	27
8.1 Estimativa dos Investimentos Fixos	27
8.2 Capital de Giro	30
8.2.1 Estoque Inicial.....	30
8.2.2 Caixa Mínimo.....	32
8.2.3 Capital de Giro(Resumo).....	34
8.3 Investimentos Pré-Operacionais	34
8.4 Investimento Total (Resumo)	34
8.5 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	35
8.6 Estimativa do Custo Unitário	37
8.7 Estimativa dos Custos de Comercialização	45
8.8 Apuração dos Custos dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas	45
8.9 Estimativa dos Custos com Mão de Obra	47
8.10 Estimativa do Custo com Depreciação	47
8.11 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais	48
8.12 Demonstrativo de Resultados	50
8.13 Indicadores de Viabilidade	51
8.13.1 Ponto de Equilíbrio.....	51
8.13.2 Lucratividade.....	52
8.13.3 Rentabilidade.....	52
8.13.4 Prazo de Retorno do Investimento.....	52
8.13.5 Resumo dos Indicadores de Viabilidade.....	52
9 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	53
9.1 Ações Corretivas e Preventivas	53
10 CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS	57

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contexto E Problema

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2017), apresenta o setor de alimentação como o mais acessível, promissor e inovador. Por este motivo, diversos empreendedores buscam investir no ramo e se destacar com o diferencial de atender as demandas e expectativas dos consumidores. Em contrapartida, se não for bem planejado, o negócio não atinge o sucesso necessário para continuar no mercado e acaba fechando as portas. Assim, o plano de negócios lida com cautela e planeja cada passo que o empreendimento precisa avançar para se consolidar no mercado e crescer cada vez mais. Dornelas (2008, p. 22) diz que "Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso".

O Plano de Negócios: Viabilidade de uma Confeitaria para Pessoas com Restrição Alimentar em Capela-AL pode ser definido como uma ferramenta de gestão para que haja tomadas de decisões mais assertivas para a vida do empreendimento. (CRUZ; SILVA; VENDRAME, 2015).

A importância de realizar o plano de negócios é que ele tem grande relevância na atualidade pelo fato de que é com essa ferramenta que o número probabilístico de sucesso do negócio é estudado. Através dele que os riscos inerentes e vulnerabilidades são conhecidas e também as potencialidades do negócio.(CRUZ; SILVA; VENDRAME, 2015).

No entanto, um problema relacionado ao tema de restrição alimentar é que há poucos estabelecimentos para pessoas com condições alimentares restritas no setor alimentício e principalmente estabelecimentos mais saudáveis.

Nesse contexto, o desenvolvimento de uma revisão bibliográfica sobre o tema proposto, poderia colaborar com a solução destes problemas, uma vez que as revisões têm o papel de proporcionar uma análise sobre um determinado assunto a partir de diferentes perspectivas, auxiliando em sua compreensão (ROTHER, 2007).

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo deste estudo é realizar um estudo para verificação da viabilidade de uma Confeitaria em Capela-AL para pessoas com alimentação restritiva.

1.2.2 Objetivo Específico

Para isso, este estudo irá

- Desenvolver um plano de negócios para analisar a viabilidade do empreendimento;
- Definir o investimento inicial, produtos, preços, clientes, fornecedores, concorrentes;
- Determinar os custos, despesas e as receitas.

1.3 Justificativa

Embora esse tema seja muito relevante em nosso cenário atual conforme apresentado no estudo de Martinez, Silva e Oliveira (2021), até o momento foram encontrados poucos trabalhos que discutam esse assunto sob o ponto de vista teórico e contextual, compilando as informações mais importantes sobre ele (COSTA; CARDOSO, 2019).

Desse modo, se fosse realizada uma pesquisa bibliográfica sobre a viabilidade de uma confeitaria para pessoas com restrição alimentar em Capela-AL, isso contribuiria com a ampliação dos conhecimentos sobre essa temática específica, pois as revisões tem o papel de preencher as lacunas existentes na literatura por meio da combinação de diferentes pesquisas bibliográficas (CORDEIRO, 2007).

O que justifica a realização deste trabalho, pois a função dele é sumarizar as principais descobertas científicas sobre o tema proposto.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No estudo de Cruz, Silva e Vendrame (2015), foi realizado uma pesquisa bibliográfica para demonstrar a importância do Planejamento e do Plano de negócios para qualquer tamanho de empreendimento, não havia a importância se o empreendimento era pequeno ou grande e os resultados obtidos foram que na maioria das vezes, a falta de planejamento constante e eficaz, com um estudo mais realista do mercado, está relacionado com a falta de sucesso nos empreendimentos.

Ainda segundo Cruz, Silva e Vendrame (2015), provavelmente o planejamento aumentaria as chances de um empreendimento sobreviver ao mercado, pois para que uma empresa possa ser competitiva no mercado é essencial planejar-se. Nem sempre as ferramentas administrativas à disposição são usadas por administradores ou empreendedores ou as usam de forma inadequada, por ignorarem sua importância ou por falta de conhecimento. O plano de negócios é essencial como ferramenta para o crescimento da probabilidade de sucesso da empresa.

2.1 Plano de Negócio

Salim et al.(2005 p.03) define plano de negócio como um documento que compreende a caracterização da empresa, as estratégias determinadas, a forma como ela opera, projeções de despesas, receitas e resultados financeiros, o plano para adquirir uma fatia do mercado.

Silva e Monteiro (2014), diz que o plano de negócios tem que possibilitar a análise da ideia, o potencial de implementação da perspectiva comercial e financeira.

O plano de negócios importa para a criação de uma empresa, pois oferece contribuições para estrutura física e organizacional, tal como estudo de mercado e viabilidade financeira.(COSTA; CARDOSO, 2019).

A preparação de um plano de negócios é uma tarefa que requer bastante clareza quanto ao que irá ser analisado, além de cuidados específicos com relação a fundamentação e qualidade das proposições que venham a ser assumidas.

(CECCONELLO; AJZENTAL, 2007). Plano de negócios são essenciais nas mais inúmeras situações: seja para expandir uma linha de montagem, averiguar a viabilidade de atender um mercado novo, seja para verificar a viabilidade de um novo negócio, no meio tantas outras exigências que o demandem(CECCONELLO; AJZENTAL, 2007).

Martinez, Silva e Oliveira (2021), realizaram o uso do plano de negócio como ferramenta para analisar a viabilidade de abertura de uma confeitaria chamada Favo de Mel, especializada em doces para pessoas com condições alimentares restritas e como resultados obteve que há uma grande possibilidade da viabilidade do projeto ser assertiva a ser bastante conhecido no ramo dos doces especializados, principalmente por atender um público com condições médicas específicas e quem busca por uma vida mais saudável.

O projeto de plano de negócios de Bolos- Harmonia, também no mesmo setor alimentício de alimentação para pessoas com restrições alimentares, também obteve resultados positivos em relação a viabilidade do empreendimento. O projeto tinha uma boa viabilidade, pois o retorno é maior que a taxa especificada e o VPL é positivo. (MATA; SANTOS,2022).

2.2 Restrição Alimentar

No setor de alimentação saudável, principalmente para o mercado de restrição alimentar, apresenta crescimento e tendência de continuar expandindo, mas faz-se necessário mais informações sobre o assunto, e empresas especializadas em atender um público com condições alimentares restritivas.(COSTA; CARDOSO 2019).

Segundo o site Farma Junior (2021), caracterizam-se as restrições alimentares pela diminuição ou exclusão de quaisquer alimentos de uma dieta. Dessa forma, trabalham essas restrições quando o consumo desses alimentos afeta o equilíbrio corporal, devido a condições pré-existentes. Ainda de acordo com o site, são diversos os tipos e intensidades dos sintomas que levam às restrições e que são dois tipos principais de causa: as alergias alimentares que são quando o sistema imunológico de um indivíduo gera imunoglobulinas na presença de um componente

do alimento, e intolerâncias alimentares que são caracterizadas pela inaptidão parcial ou total do sistema digestório em processar um composto, em razão à falta de enzimas digestivas específicas para ele. Comumente os sintomas relacionados às intolerâncias são mais restritos ao trato gastrointestinal, e os sintomas das alergias se apresentam mais dispersamente no corpo.

Para Mendonça (2014 p.25), a fisiologia das alergias alimentares no organismo envolve o sistema imunitário, ou seja, as defesas do organismo confundem um componente do alimento absorvido como uma ameaça que desencadeia a liberação de anticorpos para que a ameaça seja eliminada. Já as intolerâncias, não resultam em uma resposta das defesas do organismo, surgem por uma má função intestinal em que um componente do alimento não é corretamente digerido e/ou absorvido.

2.3 Empresas Alimentícias e a Restrição Alimentar

Segundo Gouveia (2006 apud Carmo 2020), a indústria alimentícia está constantemente se reinventando, acompanhando os avanços tecnológicos e aperfeiçoando sua qualidade através do setor de pesquisa e desenvolvimento (P & D). Além disso, tem seu objetivo focado em alcançar uma produção mais sustentável, ao mesmo tempo em que procura inovar em uma ampla gama de produtos.

Pollan (2008, p. 21) diz que na década de 1960, tornou-se quase impossível a manutenção de uma alimentação tradicional devido à industrialização dos alimentos. Os produtos verdadeiramente naturais desapareciam rapidamente das prateleiras dos supermercados, que se tornou o único local para adquirir alimentos e esses alimentos foram substituídos pela abundância de alimentos altamente processados com aparência de comida. Ainda Pollan (2008, p. 9), crítica as transformações na indústria alimentar ao evidenciar que, no passado, apenas se consumia comida de fato, enquanto hoje há uma infinidade de substâncias comestíveis com aspecto de comida disponível nos supermercados.

Nas últimas décadas, houve uma mudança significativa no enfoque da questão alimentar, com uma crescente demanda por qualidade. A busca por uma alimentação mais saudável tem impactado as exigências e atitudes dos

consumidores no que se refere à composição dos produtos e à forma de processamento, resultando em várias oportunidades para inovações. Além disso, os consumidores passaram a exigir mais informações sobre os alimentos. (LIMA; CRISTIANINI, 2018).

Segundo Korte, Oberleitner, Brockmeyer (2018 apud Assis 2019), a indústria alimentícia tem se mostrado sensível às demandas dos consumidores e lançou no mercado alimentos sem alérgenos, pretendendo fornecer opções adequadas para aqueles com restrição alimentar específicas. Porém, é de suma importância estar atento à rotulagem, pois muitos produtos ainda não apresentam informações claras sobre a presença dos alérgenos.

De acordo com Rodrigues (2019), o crescente conhecimento dos consumidores sobre os malefícios do excesso de açúcar e sal refinado, as alergias ao glúten e lactose e a busca por alimentos light e diet representam desafios para as indústrias alimentícias, tanto as pequenas quanto as grandes. e essas empresas necessitam se esforçar cada vez mais para atender as necessidades do público.

Silva (2016) ressalta novamente que o desenvolvimento de novos produtos alimentícios enfrenta desafios, à medida que cresce a exigência e demanda dos consumidores por produtos saudáveis e atrativos, sem comprometer a qualidade e sabor.

3 METODOLOGIA

Este estudo trata-se de uma revisão bibliográfica. Na produção deste trabalho foi utilizada a pesquisa aplicada, que teve por objetivo analisar por meio do estudo bibliográfico a viabilidade econômica da implantação de um negócio, e é classificado do ponto de vista de seus objetivos como pesquisa descritiva, pois utilizou-se de pesquisas bibliográficas. A abordagem deste trabalho pode ser classificado como pesquisa quali-quantitativa, devido a parte quantitativa está relacionada às buscas por informações sobre a estruturação do negócio, construção de planilhas financeiras, simulações dos dados na busca da análise da viabilidade ou não do negócio.

Para essa revisão, foi realizada uma busca por artigos, livros, dissertações e teses nas bases de dados Google Acadêmico, Scielo e Periódicos Capes. Além da busca nas bases de dados, também foram realizadas pesquisas em sites e revistas.

As buscas ocorreram no mês de fevereiro, março e julho e as palavras-chave utilizadas na busca foram: Plano de Negócio: Confeitaria para pessoas com restrição alimentar, Free From e Empresas Alimentícias, confeitaria inclusiva, restrição alimentar.

Como critério de inclusão dos materiais literários neste estudo, foi estabelecido o período de publicação de 17 anos pela possibilidade de poder ser encontrado um maior número de artigos científicos sobre o tema. Além disso, incluíram-se apenas artigos disponibilizados em português, dissertações, teses, livros, matérias de revistas eletrônicas e sites. Como critérios de exclusão, foram rejeitados os materiais literários que não tinham relação direta com o tema proposto pelo trabalho.

Após ser realizada a busca, os materiais que atenderam aos critérios de inclusão e exclusão foram analisados e resumidos em uma tabela. O resumo foi organizado de forma a apresentar a estrutura dos trabalhos em tópicos, compostos por: nome do autor, ano de publicação, formato do material e principais resultados obtidos.

4 SUMÁRIO EXECUTIVO

Na etapa do sumário executivo será feito uma introdução do plano de negócios para contextualizar os tópicos que serão abordados com mais profundidade no decorrer do trabalho.

4.1 Resumo dos Principais Pontos da Empresa

A Confeitaria Beatriz é um estabelecimento comercial especializado na produção e vendas de bolos, tortas e doces, localizado em Capela-Alagoas. Com o foco de incluir pessoas com restrições alimentares como a restrição ao glúten, lactose, diabetes, veganismo e quem procura uma alimentação mais saudável. O montante de capital a ser investido é de R\$ 75.000,00

4.2 Dados dos Empreendedores

Sócio 1

Quadro 01-Dados dos empreendedores-Sócio 1

Nome:	Josias Gomes da Silva		
Endereço:	Rua Cônego Pimentel		
Cidade:	Viçosa	Estado:	Alagoas
<p>Josias Gomes da Silva, 34 anos, é natural de Viçosa-AL. Graduando em Licenciatura em Geografia pela Universidade Federal de Alagoas, é Técnico em Administração e músico. Atuou como professor de música e atualmente está exercendo a profissão como músico.</p>			

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Sócio 2

Quadro 02-Dados dos empreendedores-Sócio 2

Nome:	Jones Gomes da Silva		
Endereço:	Rua Cônego Pimentel		
Cidade:	Viçosa	Estado:	Alagoas
<p>Jones Gomes da Silva, 29 anos, é natural de Viçosa-AL. Graduando em Licenciatura em Educação Física pela Universidade Estadual de Ciências da Saúde de Alagoas, é Técnico em Administração e músico. Atuou como professor de música e experiência com vendas.</p>			

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Sócio 3

Quadro 03-Dado dos empreendedores-Sócio 3

Nome:	Paula Beatriz Araújo Alves		
Endereço:	Rua Cícero Octaviano de Almeida		
Cidade:	Capela	Estado:	Alagoas
<p>Paula Beatriz Araujo Alves, 26 anos, é natural de Maceió-Alagoas. Graduanda em Administração pela Universidade Federal de Alagoas, é técnica em Administração com experiência de estágio na área de administração. Com um pouco de experiência não profissional na confeitaria inclusiva.</p>			

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

4.4 Missão

Oferecer deliciosas opções de confeitaria para pessoas com restrição alimentar, promovendo a inclusão e o prazer de saborear doces, feitos com ingredientes de qualidade e segurança, sem abrir mão da saúde.

4.5 Visão

Ser referência no mercado da confeitaria para pessoas com restrição alimentar, oferecendo opções saborosas e inovadoras que atendam as necessidades individuais de cada cliente, conquistando a confiança e fidelidade de nossos clientes.

4.6 Valores

- Inclusão;
- Qualidade;
- inovação;
- Respeito;
- Transparência.

4.7 Logo

Figura 01-Logo



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

4.8 Setores de Atividade

Comércio

4.9 Forma Jurídica

Sociedade Limitada

4.10 Enquadramento Tributário

Optante pelo Simples Nacional

- IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica;
- PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social;

- COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social;
- CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido;
- IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (para indústria);
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercado (para indústria, comércio e serviços de transporte intermunicipal e interestadual);
- ISS – Imposto sobre Serviços (prestação de serviços).

4.11 Capital Social

Tabela 01-Capital Social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Sócio 1	24.845,10	33,33
2	Sócio 2	24.845,10	33,33
3	Sócio 3	24.845,10	33,33
TOTAL		74.535,29	100

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

4.12 Fonte de Recursos

Os recursos serão provenientes das aplicações dos sócios.

5 ANÁLISE DE MERCADO

Nesta etapa, será realizado um estudo sobre público alvo, análise dos concorrentes e fornecedores e a análise SWOT.

5.1 Estudo dos Clientes

Os clientes serão levados a consumir os produtos oferecidos na confeitaria pelo atendimento, qualidade e principalmente pela inclusão. A confeitaria ofertará um cardápio amplo, acessível para todas as classes, sexos e idades, da cidade de Capela no estado de Alagoas. Tendo como público alvo principalmente pessoas com alguma restrição alimentar, como intolerâncias ao glúten, lactose, produtos de origem animal e diabéticos. Como os produtos buscarão ser mais saudáveis, consequentemente, também teremos o público fitness como consumidor.

5.2 Estudo dos Concorrentes

No município de Capela, existe apenas um ponto comercial relacionado a confeitaria, e esta se enquadra no mercado das confeitarias tradicionais, ou seja, aquelas que trabalham com produtos com glúten, lactose, que não possuem produtos veganos e nem dietéticos. Além desse ponto comercial, há confeitarias que trabalham em casa seguindo no mesmo mercado que o estácio comercial existente na cidade, ou seja, não trabalham com produtos para pessoas com intolerâncias alimentares. Levando em consideração essas confeitarias temos como concorrentes: Jane 's Cakes; Luciana Doce Encanto; Sinara cakes, Delícias by Katy, dentre outras. No entanto, é importante ressaltar que no município, não há profissionais que atendam especificamente à produção de produtos para pessoas com restrições alimentares. A seguir, o quadro 04 referente a análise de fornecedores.

Quadro 04-Análise dos Concorrentes

Concorrentes	Qualidade	Preço	Condições de pagamentos	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
JANE'S CAKE	Possui uma qualidade mediana em seus produtos	Calculado por tamanhos	à vista, à prazo	Localiza-se no Loteamento Claudina	Bom Atendimento	Oferece bolos, doces e cupcakes
LUCIANA DOCE ENCANTO	Possui uma qualidade mediana em seus produtos	Calculado por tamanhos e unidades	À vista e no cartão	Está no bairro Mutirão	Atendimento ruim, pois demora muito a responder, ou não responde	Oferece bolos, doces e salgados
SINARA CAKES	Possui uma boa qualidade em seus produtos	Calculado por quilo e por unidade, mas um pouco acima dos preços praticados pelas demais.	Dinheiro em espécie e aceita cartão	Localiza-se no centro do município	Bom Atendimento	Oferece um amplo cardápio de bolos, doces e salgados
DELÍCIAS BY KATY	Possui uma boa qualidade em seus produtos	Calculado por quilo e unidades	À vista e aceita cartão	Está localizada no bairro Cohab	Atendimento regular. Demora atender via delivery e	Oferece uma enorme variedade de produtos. Bolos, Doces, Cestas

						atrasos na entrega	de café da manhã, Chocolates.
--	--	--	--	--	--	--------------------	-------------------------------

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Em resumo, nota-se que há semelhanças entre as confeitarias e há um espaço para que a Confeitaria Beatriz cresça nesse novo mercado, buscando se diferenciar no atendimento ao cliente na pré venda, venda e pós venda, prezando sempre pela melhor qualidade e oferecendo um cardápio com uma boa variação e também com a variação de formas de pagamento. Aproveitando que esse novo mercado ainda não está sendo tão explorado há uma grande chance de crescimento.

5.3 Estudo dos Fornecedores

Os fornecedores são todas as empresas ou pessoas que são responsáveis por prover insumos que são necessários para que haja o funcionamento das atividades de outras empresas ou pessoas. A Confeitaria Beatriz procurará fornecedores que possuam uma melhor qualidade em seus produtos pensando no bem estar do cliente. A maioria de seus fornecedores são lojas de embalagens e artigos para festas, e supermercados localizados em Capela-AL e Viçosa- AL. Apenas um está localizado na capital Maceió. Abaixo será relacionados os principais fornecedores da Confeitaria Beatriz e seus respectivos produtos, escolhidos pela qualidade e localização

Quadro 05-Estudo dos Fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Embalagens e ingredientes para produção dos produtos ofertado na confeitaria	Supermercado Bom Jesus	Preço a partir de R\$ 1,50	À vista, à prazo, cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja	Rua Gercino Moreira, Centro, Capela- AL
2	Embalagens	Fuzarca	Preço a partir de R\$ 1,00	À vista, cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja	Rua Meroveu Mendonça, Centro, Capela- AL

3	Embalagens e ingredientes para produção dos produtos ofertados na confeitaria e acessórios de confeitaria	Destak Mix	Preço a partir de R\$ 1,00	À vista, cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja	Praça Narciso Vasconcelos -Centro, Viçosa-AL
4	Embalagens e acessórios de confeitaria	Sena Bombonier e	Preço a partir de 1,50	Á vista, Cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja	Trav. Carlos Gomes,10 - Centro, Viçosa-AL
5	Embalagens acessórios de confeitaria	Armarinho Danny	Preço a partir de 1,30	Á vista, Cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja e entrega para todo o Brasil	Rua Mota Lima-Centro, Viçosa-AL
6	Ingredientes para produção dos produtos ofertados na confeitaria	Erva doce	Preço a partir de R\$ 7,00	Á vista, Cartão de Crédito e débito	Compra e retirada imediata na loja e entrega dentro de Maceió e para todo o Brasil	R. da Alegria, 95-Centro, Maceió- AL

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

5.4 Análise de SWOT

Foi realizada a análise da matriz SWOT para que o ambiente interno e externo do futuro empreendimento sejam analisados. Abaixo, o quadro da Análise SWOT.

Quadro 06-Análise SWOT

AMBIENTE INTERNO	FORÇAS	OPORTUNIDADES	AMBIENTE EXTERNO
	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda crescente por alimentos saudáveis e restrições alimentares; • Produto personalizado e diferenciado para atender as necessidades dos clientes; • O aumento da conscientização sobre a saúde alimentar; • Possibilidade de se tornar uma referência local e na região; • Possibilidade de inovação e diferenciação através da criação de novos produtos; • Poucos concorrentes diretos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Baixa concorrência; • Promoção da alimentação saudável fora de casa; • Possibilidade de expandir o negócio para outras cidades e regiões do estado; • Possibilidade de atender a demanda de eventos corporativos, casamentos e festas em geral; • Constante crescimento do mercado voltado para as restrições alimentares; • Possibilidade de trabalhar com empresas e organizações locais para fornecer produtos 	
	FRAQUEZAS	AMEAÇAS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Poucos fornecedores locais; • Custos mais elevados de produção; • Margens de lucro mais baixas em comparação com produtos convencionais; • Dificuldade em encontrar ingredientes de alta qualidade e com preços razoáveis; • Conhecimento técnico especializado para produção de produtos de alta qualidade; • Preconceito com produtos sem restrições alimentares e seus sabores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulamentações e normas de segurança alimentar podem mudar, fazendo com que aumentem os custos e a necessidade de investimentos em conformidade; • Flutuações nos preços dos ingredientes; • Surgimento de empresas no mesmo setor; • Contratempos em relação ao fornecimento de ingredientes ou embalagem.; • Incerteza na aceitação do produto; • Crise econômica. 	

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Baseado na análise SWOT, à medida que coloca em evidência as forças e oportunidades é a divulgação e engajamento no ramo de restrição alimentar, valendo-se de que há pouca concorrência e a crescente demanda de consumo do público que procura cuidar um pouco mais da saúde. A estratégia de expansão do negócio com parceria de empresas e organizações locais pode ser uma boa estratégia e é significativo focar na qualidade dos produtos e seus ingredientes. Entretanto, as ações para minimizar as fraquezas e ameaças podem ser realizadas através do aumento do valor percebido, criando uma imagem de marca diferenciada que valorize a qualidade e segurança alimentar, por meio de estratégia de marketing que realcem a origem e qualidade dos ingredientes, além de investir em

apresentação visual diferenciada e buscar cursos para melhorar o conhecimento técnico.

A compra de insumos será previamente planejada reduzindo os custos com a produção e evitar desperdício e também expandir os fornecedores pela internet, visto que os locais são poucos, também será necessário caso o custo-benefício e qualidade valham a pena. Ainda para contornar as ameaças é necessário atender e fidelizar com excelência os clientes e sempre estar atento às tendências do mercado e às regulamentações em constante mudança e ficar atento à concorrência e flutuações dos preços.

6 PLANO DE MARKETING

Aqui iremos conhecer as estratégias de Marketing que serão aplicadas no empreendimento. Conheceremos sobre os principais produtos e Serviços que a empresa oferece, preço, as estratégias promocionais, estrutura de comercialização e a localização do negócio

6.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços

A Confeitaria Beatriz tem como principal atividade a produção de bolos decorados que não possuam restrições alimentares, inicialmente terá um cardápio fixo. Segue abaixo um quadro com uma lista dos principais produtos ofertados inicialmente na confeitaria.

Quadro 07-Principais produtos

	Produto	Sabores	Recheios	Cobertura
1	Bolos Decorados	Massa Branca Low carb; Massa de cacau low carb; Red Velvet; Baunilha; Limão; Coco; Vegana (Coringa)	Ganache de Chocolate; Creme de limão; Creme de coco; Geleia de Frutas; Creme de baunilha com frutas; Mousse de chocolate com frutas; Recheio de chocolate belga sem lactose e glúten; Recheio branco; Doce de leite vegano; Pasta de amendoim	Buttercream; Ganache de Chocolate; Chantilly de Coco; Frutas Vermelhas;

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Quadro 08-Principais produtos

	PRODUTOS	SABORES E COBERTURAS
2	Fatias de Bolos	Massa Branca Low Carb com mousse de chocolate vegano com frutas e cobertura de buttercream; Massa de cacau low carb com recheio branco e cobertura de chantilly de coco; Baunilha com recheio de chocolate belga sem lactose e glúten e cobertura de buttercream; Red Velvet com creme de baunilha com frutas e cobertura de chantilly de coco; Limão com ganache de chocolate e cobertura de chantilly de Coco ; Café com ganache de chocolate e cobertura de chantilly de Coco;
3	Caseirinhos	Cenoura com ou sem chocolate; Milho; Baunilha com doce de leite vegano; Coco com chocolate; Laranja; Chocolate; Banana; Maçã;
4	Bentô Cakes	Massa Branca Low carb com chocolate vegano ou geleia de frutas e cobertura de ganache de chocolate; Massa de cacau low carb com creme de limão ou de coco e cobertura de buttercream; Cenoura com chocolate vegano e cobertura de buttercream; Red Velvet com creme de limão ou geleia de frutas e cobertura de buttercream.
5	Bolos de Pote	Red Velvet com creme de limão ou de coco; Cenoura vegano com brigadeiro vegano; Massa branca ou de cacau com brigadeiro vegano, creme de limão ou creme de coco.
6	Brigadeiros	Amendoim; Coco; Café; Chocolate.
7	Tortas doces	Limão; Morango; Maçã; Chocolate; Abacaxi.
8	Cookies	Aveia e banana; Amendoim e chocolate; Maçã e Canela.
9	Cupcakes	Massa de cacau com buttercream sabor coco ou chocolate; Massa branca com ganache de chocolate ou buttercream; Cenoura com ganache de chocolate; Baunilha com ganache de chocolate
10	Brownies	Chocolate; Morango
16	Bebidas	Café; Água; Suco de Frutas

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

6.2 Preço

A Confeitaria Beatriz estará baseando seus preços por quilo do alimento e por unidade de alguns produtos. Por exemplo: os bolos decorados serão precificados por quilos e cookies por unidade. Em nossos cardápios ou balcão de vendas serão expostos as tabelas com a precificação. Iremos garantir ao consumidor que os produtos são de alta confiabilidade e sem a intercorrência de cruzamento com o glúten.

6.3 Estratégias Promocionais

A empresa terá como principal estratégia promocional a criação de eventos de degustação para que as pessoas possam experimentar um pouco do produto e conhecer um pouco mais sobre esse mercado, assim, objetivando atrair mais clientes. A Empresa terá suas divulgações nas redes sociais como Instagram, Facebook e contando também com a divulgação dos clientes. Ainda contará com parcerias de influenciadores locais, oferecendo uma cesta de produtos oferecidos no cardápio da empresa para que eles possam experimentá-los e, se gostarem, compartilhar com seus seguidores.

A confeitaria Beatriz também trabalhará com cartão fidelidade, a cada 5 compras em relação aos bolos, qualquer tipo de bolo da confeitaria, na sexta compra terá 15% de desconto. Em nossos Sites traremos a criação de conteúdo educacional para trazer conhecimento ao público e conscientizá-los sobre a saúde. Finais de anos será realizado sorteio de cesta e entregue algum brinde simples para os clientes. Visto que a Confeitaria será uma novidade no local em que estará atuando, as vitrines de bolos estarão próximas à entrada de clientes, para chamar mais a atenção deles.

6.4 Estrutura de Comercialização

A Confeitaria Beatriz oferecerá seus canais de distribuição através de delivery e presencialmente no estabelecimento físico oferecido. Terá 2 cardápios bem explicativos, um para a parte dos produtos por encomenda, como os bolos decorados e outro para o que será comercializado diariamente no estabelecimento, ainda contará com atendentes treinados para tirar qualquer dúvida e oferecer um bom serviço.

6.5 Localização do Negócio

A Confeitaria Beatriz estará localizada na Rua Cícero Octaviano de Almeida, Clima Bom, Capela-Alagoas, no mesmo terreno do empreendedor. Conforme o crescimento da empresa, expandir para outros pontos de alagoas.

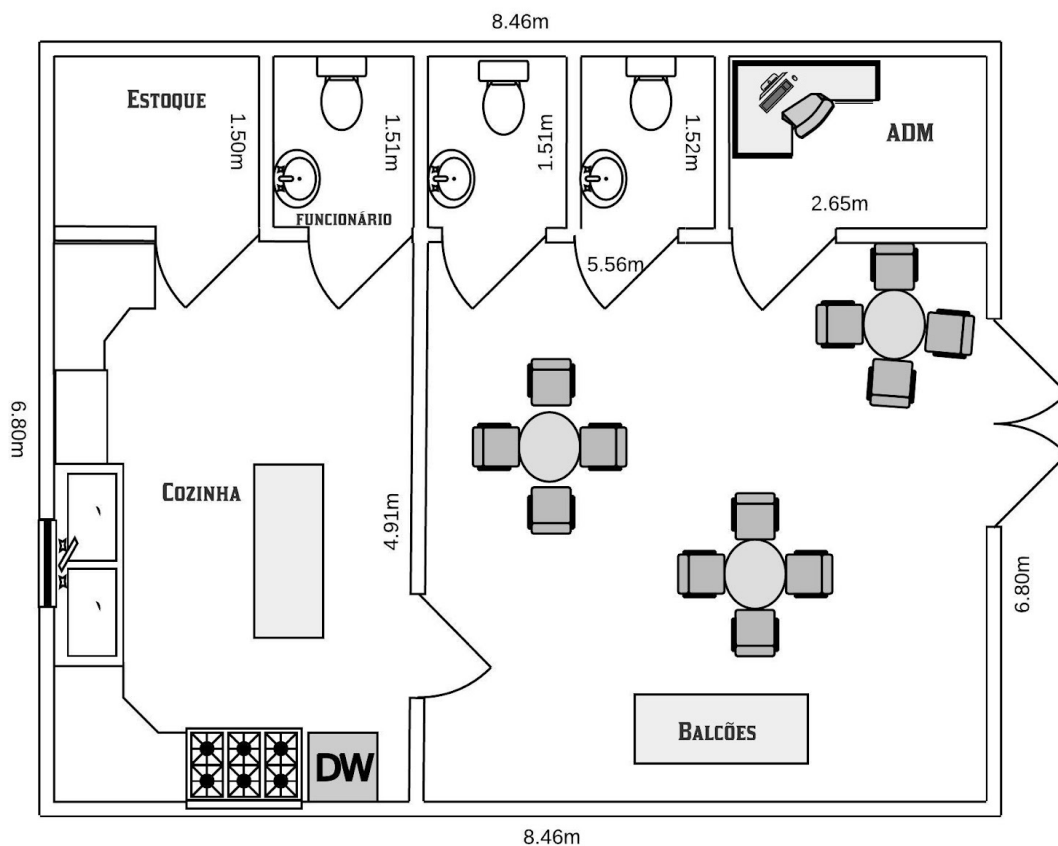
7 PLANO OPERACIONAL

Nesta parte encontraremos a descrição do Layout, os processos operacionais e a necessidade de pessoal.

7.1 Layout ou Arranjo Físico

A Confeitaria Beatriz contará com 8,46 m de comprimento e 6,80 m de largura. O estabelecimento acomodará o balcão próximo à porta e aos clientes contendo os principais produtos, atendimento ao cliente, caixa para pagamento e 2 banheiros. Ainda comportará na parte traseira do terreno a cozinha, a despensa e um banheiro para os funcionários. A seguir, a figura relacionada ao Layout da Confeitaria.

Figura 02-Layout da Confeitaria Beatriz



Fonte: Elaborado pela autora

7.2 Processos Operacionais

Para que haja um bom andamento das atividades do empreendimento, se faz necessário alguns processos operacionais. Em relação às compras, estoque e financeiro haverá o controle realizado pelo gestor nas compras e estoque de insumos para que não haja falta de produtos e nem desperdício. Ao chegar, será colocado no sistema para que seja feito esse controle de estoque e financeiro. Todos os produtos estarão bem armazenados para que não haja problema algum e sempre com muito cuidado na validade.

No que se refere à produção dos produtos e atendimento ao público, a produção será tomando cuidado para não haver a contaminação cruzada, serão mantidas algumas massas e recheios congelados com data de fabricação, especificando o que é e quais os insumos utilizados na fabricação do produto para que se consiga ter mais organização no tempo. Bolos decorados, terão que ser feitos a encomenda pelo menos 5 dias antes da data para evitar problemas de atrasos com a entrega.

Os funcionários que estarão na cozinha e os do atendimento ao cliente estarão bem treinados para realizarem seus trabalhos. Ao chegar um cliente, a pessoa encarregada pelo atendimento atenderá bem, e estará disponível para qualquer dúvida do cliente. Atenderá o pedido e registrará o pedido, cartão fidelidade e tudo quanto for necessário ao cliente. No Delivery, quando houver pedidos, será registrado e entregue a pessoa que será encarregada da entrega, tendo em vista os mesmos benefícios que os clientes presencialmente na confeitaria.

7.3 Necessidade de Pessoal

Gerente: responsável pela gestão geral do empreendimento, incluindo finanças, recursos humanos, marketing, operações e estratégias de negócios. Garantir o bom funcionamento das operações e o sucesso da empresa.

Auxiliar de Limpeza: encarregado pela manutenção da limpeza das mesas, pisos e banheiros.

Confeiteiro: encarregado pela produção dos produtos quanto às decorações dos mesmos, gestão de estoque, validação dos produtos, implementação de novo mix de produtos.

Auxiliar de cozinha: encarregado de auxiliar o confeiteiro nos preparos dos produtos, lavar as louças vindas do salão.

Entregador: responsável pelas entregas dos pedidos do delivery.

Atendente: encarregado de atender e anotar os pedidos dos clientes, avisar à cozinha a falta de produtos no balcão e algum produto sugerido pelo cliente. Marcar o cartão fidelidade e servir ao cliente.

Inicialmente para diminuir os custos com salários haverá somente a contratação para função de auxiliar de limpeza, pois a empreendedora responsável ficará com a responsabilidade pela produção, junto com a função de auxiliar de cozinha. E os outros sócios ficam responsáveis pela gerência, entrega e atendimento inicialmente.

8 PLANO FINANCEIRO

É nesta etapa que será estudado todo o plano financeiro para iniciar as atividades do negócio. Encontraremos as estimativas de investimentos fixos, capital de giro, investimento pré-operacional, estimativa do faturamento mensal, estimativa do custo unitário, apuração dos custos com materiais diretos e/ou mercadorias vendidas, estimativa com mão de obra e de depreciação, estimativa de custo fixos, demonstrativo de resultados e os indicadores de viabilidade.

8.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

Os investimentos fixos relacionados ao empreendimento foram formados com custos de equipamentos, máquinas, móveis e utensílios. A seguir, a tabela 02 referente a máquinas e equipamentos necessários para realização do início dos trabalhos.

Tabela 02-Máquinas e Equipamentos

	Descrição	Quant.	Valor Uni.	Total
1	Vitrine refrigerada-Branco e Preto	1	R\$ 4.091,00	R\$ 4.091,00
2	Geladeira Consul Frost Free Duplex 450 litros-Branca	1	R\$ 3.324,05	R\$ 3.324,05
3	Computadores Intel i5-8gb-500 gb	2	R\$ 1.178,64	R\$2.357,28
4	Balcão Caixa Vitalis Gelopar Preto	1	R\$ 1.990,00	R\$ 1.990,00
5	Freezer Horizontal-Midea-205 l	1	R\$ 1.729,00	R\$ 1.729,00
6	Fogão 4 bocas-Esmaltec Caribe-Preto	1	R\$ 645,05	R\$ 645,05
7	Micro-ondas Midea 35L-Branco	1	R\$ 580,05	R\$ 580,05

8	Estufa Vitrine Curva SAlgado 6 bandejas	1	R\$ 539,99	R\$ 539,99
9	Forno industrial 77L a gás-preto	1	R\$ 519,00	R\$ 519,00
10	Liquidificador Oster Preto	2	R\$ 189,99	R\$ 379,98
11	Batedeira Planetária Philco 4L-Preta	1	R\$ 289,90	R\$ 289,90
12	Máquina de Cartão Moderninha pro2	1	R\$ 226,80	R\$ 226,80
13	Domary Impressora de recibo	1	R\$ 199,99	R\$ 199,99
14	Mixer Multilaser 3 em 1-Preto	1	R\$158,15	R\$158,15
15	Cafeteira Oster preta e inox-1,2L	1	R\$ 149,90	R\$ 149,90
16	Kit Balança e Termômetro de cozinha	1	R\$ 40,49	R\$ 40,49
	TOTAL			R\$ 17.220,63

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Abaixo, segue a tabela 03 com os utensílios e móveis necessários para que possa iniciar a execução da fabricação e venda dos produtos.

Tabela 03-Utensílios e Móveis

	Descrição	Quant.	Valor Uni.	Total
1	Jogo de 6 Mesas com 4 cadeiras dobráveis-Preta	1	R\$ 2.799,90	R\$ 2.799,90
2	Bancada Mesa Inox Industrial	1	R\$ 667,86	R\$ 667,86
3	Conjunto-Mesa de Escritório Branca e cadeira Botonê	1	R\$ 470,58	R\$ 470,58
5	Cozinha compacta 4 peças com armário e balcão- Preto	1	R\$ 743,92	R\$ 743,92
6	Conjunto prato de sobremesa 6 Peças Branco em Vidro	5	R\$ 64,99	R\$ 324,95
7	Jogo de Panelas 13 peças, tampa de vidro-preta	1	R\$ 299,72	R\$ 299,72
8	Formas diversas	1	R\$ 187,52	R\$ 187,52
9	Talher de inox 48 peças	3	R\$ 57,88	R\$ 173,64
10	Conjunto de 12 peças de Xícara de café de Porcelana-Branca com Preto	3	R\$ 53,41	R\$ 160,23
11	Kit 12 Copos-300 ml em vidro transparente	3	R\$ 49,31	R\$ 147,93
12	Kit 4 Bowls em aço inox	1	R\$ 120,13	R\$ 120,13
13	Bailarina Giratória e Pulverizador	1	R\$ 57,98	R\$ 57,98
14	Jogo 5 tigelas/potes de vidro com tampa- Preto	1	R\$ 49,50	R\$ 49,50

15	kit confeitaria inox 72 peças	1	R\$ 43,00	R\$ 43,00
16	Kit 3 panelinha Vasilha derreter chocolate Branca-1,5L	1	R\$ 42,00	R\$ 42,00
17	Conjunto de espátulas, pincéis e fuet 5 peças	1	R\$ 39,90	R\$ 39,90
18	Kit 15 potes 1000 ml BPA livre	1	R\$39,60	R\$39,60
19	Kit 12 Espátulas de textura- acrílico	1	R\$ 35,68	R\$ 35,68
20	Conjunto de Medidores-10 peças	1	R\$ 29,98	R\$ 29,98
21	Fatiador de bolo	1	R\$13,99	R\$13,99
22	Copo Medidor de 500 ml	1	R\$ 7,00	R\$ 7,00
TOTAL				R\$ 6.455,01

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A seguir, a tabela 04 referente ao transporte para entrega dos produtos ofertados pela confeitaria.

Tabela 04-Veículos

	Descrição	Quant.	Valor Uni.	Total
1	Moto Pop 110i	1	R\$ 9.010,00	R\$ 9.010,00
TOTAL				R\$ 9.010,00

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Segue abaixo, a tabela 05 referente ao resumo do total de investimentos fixos para a estruturação do empreendimento.

Tabela 05-Total de Investimentos Fixos

Descrição	Total
Máquinas e Equipamentos	R\$ 17.220,63
Utensílios e Móveis	R\$ 6.455,01
Veículos	R\$ 9.010,00
TOTAL	R\$ 32,685,64

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.2 Capital de Giro

O capital de giro será formado pelo estoque inicial e o caixa mínimo, que será desenvolvido nessa etapa do estudo.

8.2.1 Estoque Inicial

Em seguida, a tabela 06 referente aos insumos e embalagens iniciais necessários para dar início na produção e vendas.

Tabela 06-Estoque Inicial

	Descrição	Quantidade	Valor Uni.	Total
1	Farinha de Amêndoas	5 kg	R\$ 87,90	R\$ 439,50
2	Farinha de Aveia	2 kg	R\$ 11,35	R\$ 22,70
3	Farelo de Aveia	2 kg	R\$ 13,50	R\$ 27,00
4	Farinha de Arroz	5 kg	R\$ 10,75	R\$ 53,75
5	Farinha de Coco	2 kg	R\$ 45,99	R\$ 91,98
6	Farinha de grão de bico	2 kg	R\$ 22,80	R\$ 45,60
7	Polvilho doce	2 kg	R\$ 15,40	R\$ 30,80
8	Polvilho azedo	1 kg	R\$ 17,10	R\$ 17,10
9	Amido de Milho(sem Glúten)	3 kg	R\$ 16,99	R\$ 50,97
10	Fécula de batata	3 kg	R\$ 23,00	R\$ 69,00
11	Aveia em Flocos	2 kg	R\$ 11,60	R\$ 23,20
12	Xilitol	1 kg	R\$ 64,45	R\$ 64,45
13	Eritritol	1 kg	R\$ 33,35	R\$ 33,35
14	Óleo de Coco	3 l	46,99	R\$ 281,94
15	Manteiga Ghee	2 kg	R\$ 69,90	R\$ 279,60
16	Fermento em pó(sem glúten)	500 g	R\$9,84	R\$ 49,20
17	Bicarbonato de Sódio	500 g	R\$ 20,90	R\$ 10,45
18	Linhaça	1 kg	R\$ 23,40	R\$ 23,40
19	Extrato de baunilha	300 ml	R\$ 67,89	R\$ 67,89
20	Cacau em pó	3 kg	R\$ 28,30	R\$ 84,90
21	Coco	6 unid.	R\$ 3,50	R\$ 21,00

22	Cenoura	5 kg	R\$ 7,00	R\$ 35,00
23	Banana	15 unid.	R\$ 4,00	R\$ 5,02
24	Canela em pó	500 g	R\$ 46,40	R\$ 23,20
25	Chia	1	R\$ 41,50	R\$ 41,50
26	Maçã	2KG	R\$10,49	R\$ 20,98
27	Ovos	60 unid	R\$ 22,50	R\$ 45,00
28	Sal	1 kg	R\$ 1,00	R\$1,00
29	Morango	2 kg	R\$ 45,00	R\$ 90,00
30	Kiwi	2 kg	R\$ 22,00	R\$ 44,00
31	Uva	1 kg	R\$ 14,00	R\$ 14,00
32	Polpa de Maracujá	2 pct	R\$13,00	R\$ 26,00
33	Laranja	10 unid.	R\$ 0,50	R\$ 05,00
34	Limão	15 Unid.	R\$ 0,19	R\$ 2,85
35	Polpa de Acerola	2 pct	R\$12,00	R\$ 24,00
36	Polpa de Morango	2 pct	R\$ 13,00	R\$ 13,00
37	Polpa de Abacaxi	2 pct	R\$ 12,00	R\$ 12,00
38	Pó de Café	3 kg	R\$ 16,99	R\$ 50,97
39	Ágar-ágar em pó	500 g	R\$ 133,20	R\$ 66,60
40	Coco ralado	6 pct	R\$ 8,00	R\$ 48,00
41	Chocolate meio amargo vegano	1 kg	R\$ 159,00	R\$ 159,00
42	Chocolate Belga sem lactose	2 kg	R\$ 39,99	R\$ 79,98
43	Beterraba	1 kg	R\$ 4,89	R\$ 4,89
44	Amendoim	500 kg	R\$ 23,00	R\$ 11,50
45	Embalagens para fatias, Bento cake	200 unid	R\$ 20,00	R\$ 40,00
46	Cake Board	50	3,25	162,00
47	Embalagem para bolos	50	5,00	250,00
48	Embalagem para brigadeiros	200	15,99	31,98
49	Embalagem para bolos de pote	100	0,70	70,00

50	Água Mineral	20 l	8,00	16,00
TOTAL				R\$ 3.181,25

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.2.2 Caixa Mínimo

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

A tabela 07 a seguir, está relacionada com o prazo médio ponderado total para recebimento das vendas, ou seja, o prazo concedido para que os clientes efetuem o pagamento do que compraram.

Tabela 07-Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	80%	0	0
a prazo	30	15	3
Prazo Médio Total			3 dias

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

2º passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

A tabela 08 a seguir, trata sobre o prazo médio para compras da empresa.

Tabela 08-Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	70	0	0
a prazo	30	30	9
Prazo Médio Total			9 dias

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Em seguida, a tabela 09 refere-se à necessidade média do estoque.

Tabela 09-Cálculo da necessidade média de estoque

Necessidade Média de Estoques	
Número de dias	8

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Abaixo, a tabela 10 trata-se da necessidade líquida de capital de giro em dias.

Tabela 10-Cálculo da necessidade de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
Contas a Receber – prazo médio de vendas	3
Estoques – necessidade média de estoques	8
Subtotal 1	11
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
Fornecedores – prazo médio de compras	9
Subtotal 2	9
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	20 Dias

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Em seguida, a tabela 11, referente ao caixa mínimo que significa o valor em dinheiro necessário para que a empresa financie suas operações iniciais, ou seja, cobrir os custos até que as contas a receber entrem no caixa.

Tabela 11-Caixa Mínimo

Custo fixo mensal	401,97
Custo variável mensal	16.079,19
Custo total da empresa	16.481,16
Custo total diário	549,37
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	20 Dias
Total de B – Caixa mínimo	10.987,40

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.2.3 Capital de Giro(Resumo)

Abaixo, a tabela 12 demonstra a geração do capital de giro da empresa e as despesas fixas e variáveis por um período de tempo necessário.

Tabela 12-Total do capital de giro

Investimentos financeiros	R\$
A – Estoque inicial	R\$ 3.165,25
B – Caixa mínimo	R\$ 10.987,40
Total do capital de giro (A +B)	R\$ 14.152,65

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.3 Investimentos Pré-Operacionais

A tabela 13 abaixo, compõem os gastos efetuados antes do início das atividades do empreendimento.

Tabela 13-Investimentos pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização	1.400,00
Obras civis e/ou reformas	25.000,00
Curso	997,00
Sistemas de Gestão	300,00
TOTAL	R\$ 27.697,00

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.4 Investimento Total (Resumo)

A tabela 14 abaixo, nos mostra o total a ser investido no negócio.

Tabela 14-Investimento Total

Descrição dos Investimentos	Valor(R\$)	%
Investimentos Fixos (Tab.06)	32.685,64	43,85
Capital de Giro (Tab.13)	14.152,65	18,99

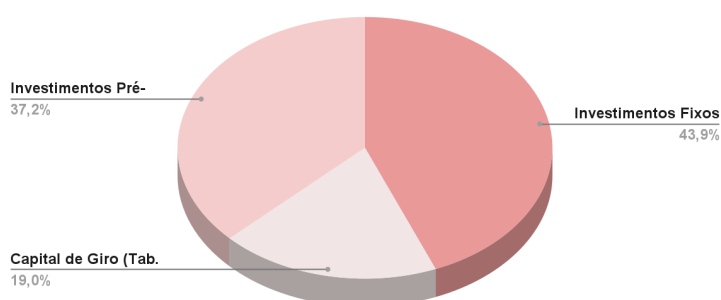
Investimentos Pré-Operacionais (Tab.14)	27.697,00	37,16
Total	74.535,29	100

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Pode-se ver na tabela acima, 43,85% foi para os investimentos fixo, 18,99% em capital de giro e 37,16 % para os investimentos pré-operacionais.

Gráfico 01-Descrição dos Investimentos

Descrição dos Investimentos



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

As fontes de recursos podem ser vistas na tabela a seguir.

Tabela 15-Fontes de Recursos

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
Recursos próprios	75.000,00	100
Recursos de terceiros	0,00	0,0
TOTAL	75.000,00	100

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.5 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

Abaixo a tabela 16, relacionada a estimativa do valor de faturamento mensal do empreendimento.

Tabela 16-Faturamento Mensal

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Bolos Decorados-P	50	140,00	7.000,00
Bolos Decorados-M	20	200,00	4.000,00

Fatias de Bolo	200	15,00	3.000,00
Caseirinhos(Fatias)	150	12,00	1.800,00
Bentô cakes	100	32,00	3.200,00
Bolos de Pote	150	15,00	2.250,00
Brigadeiros	300	1,5	450,00
Tortas doces (Fatias)	100	13,00	1.300,00
Cookies	200	4,50	900,00
Cupcakes	150	7,00	1.050,00
Brownies	100	8,00	800,00
Água	100	2,50	250
Café	150	2,00	300
Suco de Maracujá	50	4,00	200
Suco de Abacaxi	50	4,00	200
Suco de Morango	50	4,00	200
Suco de Acerola	50	4,00	200
Total			27.100,00

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Projeção das Receitas

Tabela 17, projeção das receitas num período de um ano.

Tabela 17-Projeção das Receitas

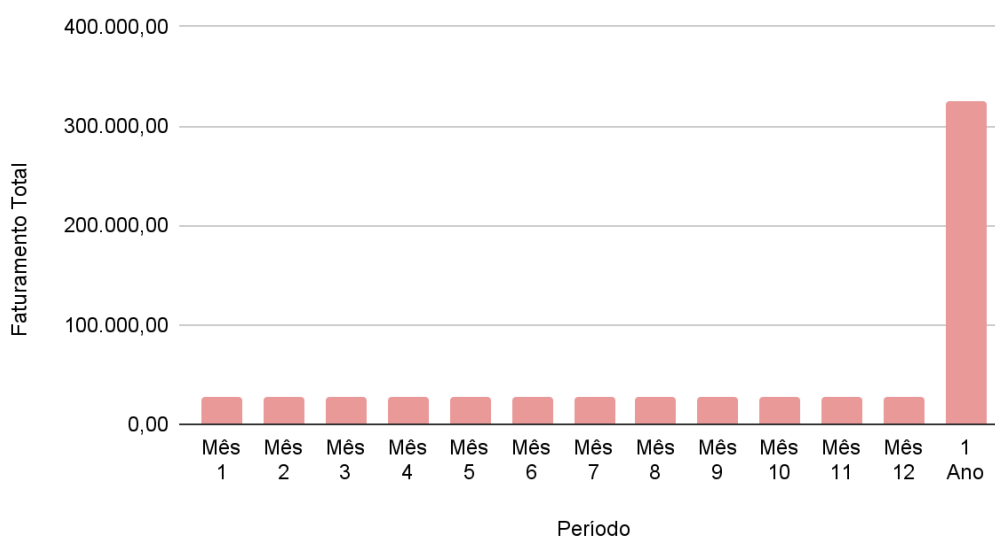
Período	Faturamento Total
Mês 1	27.100,00
Mês 2	27.100,00
Mês 3	27.100,00
Mês 4	27.100,00
Mês 5	27.100,00
Mês 6	27.100,00
Mês 7	27.100,00
Mês 8	27.100,00
Mês 9	27.100,00

Mês 10	27.100,00
Mês 11	27.100,00
Mês 12	27.100,00
1 Ano	325.200,00

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Gráfico 02-Faturamento Anual

FATURAMENTO



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.6 Estimativa do Custo Unitário

A tabela 18 é referente ao valor gasto para fazer um bolo pequeno que rende 15 fatias.

Tabela 18-Bolo de massa de cacau low carb com recheio de chocolate com frutas e cobertura de buttercream tamanho P

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	180g	87,90	9,67
Cacau em Pó	30g	28,30	0,71
Eritritol	300g	33,35	10,00
Ovos	4	22,50	3,00
Óleo de Coco	60ml	46,99	5,64
Sal	1g	1,00	0,001

Fermento	5g	9,84	0,49
Chocolate Vegano	140 g	159,00	22,26
Morangos	300 g	45,00	13,50
Manteiga Ghee	110g	69,90	7,69
Extrato de baunilha	10ml	67,89	2,26
Leite de coco	150ml	3,50	0,27
Cake board	1	3,25	3,25
Embalagem	1	5,00	5,00
TOTAL			83,74

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A tabela 19 é referente ao valor gasto para fazer um bolo médio que rende 30 fatias.

Tabela 19-Bolo de massa de cacau low carb com recheio de chocolate com frutas e cobertura de buttercream tamanho M-30 Fatias

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	360g	87,90	31,64
Farinha de Coco	60g	45,99	2,76
Cacau em Pó	60g	28,30	1,70
Eritritol	500g	33,35	16,68
Ovos	4	22,50	3,00
Óleo de Coco	120ml	46,99	11,28
Sal	1g	1,00	0,001
Bicarbonato de Sódio	5g	10,45	0,10
Fermento	10g	9,84	0,98
Chocolate Vegano	175g	159,00	27,82
Morangos	400 g	45,00	18,00
Manteiga Ghee	225g	69,90	31,45
Extrato de baunilha	20ml	67,89	4,53
Leite de coco	360ml	3,50	0,63

Cake board	1	3,25	3,25
Embalagem	1	5,00	5,00
TOTAL			158,82

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A tabela 20 é referente ao valor gasto para custear a fabricação de uma fatia de bolo. Um bolo pequeno com rendimento de 15 fatias, o custo total do produto sai por R\$80,26 reais. Dividido pelo rendimento obtém-se o valor da unidade.

Tabela 20-Fatias de Bolo

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Bolo	15	83,74	5,36
Total			5,58

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A tabela 21, refere-se aos bolos caseiros. Tem por rendimento 12 fatias. O custo total de fabricação do produto é de R\$ 51,07, então cada fatia sai por R\$ 4,26 reais.

Tabela 21-Caseirinhos cenoura com chocolate- Fatias 12

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Cenoura	200g	7,00	1,4
Óleo de coco	165ml	46,99	15,51
Xilitol	175g	64,45	11,28
Ovos	3	22,50	2,25
Farinha de Amêndoas	180g	87,90	15,82
Extrato de baunilha	10ml	67,89	0,27
Leite de coco	360 ml	3,50	0,63
Cacau em pó	50g	28,30	1,41
Farinha de coco	40 g	45,99	1,84
Canela em pó	2,5g	46,40	0,12
Bicarbonato de Sódio	2,5g	20,90	0,05
Fermento	5g	9,84	0,49

TOTAL			51,07
--------------	--	--	--------------

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A seguir, a tabela 22 com o valor dos custos para a produção de um bentô cake.

Tabela 22-Bento Cake Massa Branca Low carb com geleia de morango e cobertura de ganache de chocolate

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Ovo	1	22,50	0,75
Farinha de Amêndoas	20g	87,90	1,76
Farinha de coco	10g	45,99	0,46
Fermento	1g	9,84	0,10
Sal	1g	1,00	0,001
Xilitol	15g	64,45	0,97
Chocolate	30g	159,00	4,77
Morango	30g	45,00	1,35
Leite de coco	30ml	3,50	0,05
Extrato de Baunilha	1ml	67,89	0,23
Embalagem	1	20,00	0,20
TOTAL			10,64

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Em seguida, a tabela 23 com o valor dos custos para a produção de um bolo de pote.

Tabela 23-Bolo de pote Red Velvet com creme de coco

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	30g	87,90	2,64
Cacau em pó	8g	28,30	0,23
Xilitol	30g	64,45	1,93
Sal	1g	1,00	0,001
Fermento	1g	9,84	0,10

Óleo de coco	15ml	46,99	1,41
Leite de Coco	415ml	3,50	0,73
Extrato de baunilha	5ml	67,89	1,13
Beterraba	30g	4,89	0,15
Embalagem	1	0,70	0,70
TOTAL			9,02

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A tabela 24, refere-se ao custo de produção de 20 unidades de brigadeiro. O custo por unidade é de R\$ 0,75. Totalizando R\$ 9,02.

Tabela 24-Brigadeiro de Café-20 Unidades

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Leite de Coco	400g	3,50	0,7
Cacau em pó	40ml	28,30	1,13
Café	45ml	16,99	0,76
Xilitol	60ml	64,45	3,87
Manteiga ghee	30g	69,90	4,19
Extrato de baunilha	5ml	67,89	1,13
Sal	1g	1,00	0,001
Embalagem para brigadeiro	20	15,99	3,20
TOTAL			14,98

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Abaixo, a tabela 25 com os custos de produção de torta doce que tem rendimento de 8 fatias. O custo por fatias é de R\$ 4,49. Totalizando R\$14,98.

Tabela 25-Torta Doce Morango 8 F

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	120g	87,90	10,55
Farinha de coco	30g	45,99	1,38
Eritritol	90g	33,35	3,00

Manteiga Ghee	60g	69,90	4,19
Sal	1g	1,00	0,001
Ovo	1	22,50	0,75
Leite de Coco	400ml	3,50	0,70
Morango	300g	45,00	13,50
Extrato de Baunilha	5ml	67,89	1,13
Limão	60ml	0,19	0,38
Amido de milho	16g	16,99	0,28
TOTAL			35,87

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A tabela 26, refere-se ao custo de produção de 10 unidades de Cookies. O custo por unidade é de R\$01,08. As 10 unidades R\$10,80.

Tabela 26-Cookies Banana e Aveia- 10 Unidades

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	30g	87,90	2,64
Aveia em Flocos	90g	11,60	1,04
Bananas	2	4,00	0,53
Canela em Pó	5g	23,20	0,23
Sal	1g	1,00	0,001
Chocolate	40g	159,00	6,36
TOTAL			10,80

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Em seguida, a tabela 27 com o valor dos custos para a produção de 12 cupcakes. O custo por unidade é de R\$1,98.

Tabela 27-Cupcakes Massa de cacau com buttercream sabor coco

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Amêndoas	120g	87,90	10,55
Farinha de coco	30g	45,99	1,38

Cacau em pó	30g	28,30	0,85
Ovos	2	22,50	1,50
Óleo de coco	60ml	46,99	5,64
Leite de coco	60ml	3,50	0,11
Sal	1g	1,00	0,001
Fermento	5g	9,84	0,49
Eritritol	60g	33,35	2,00
Extrato de Baunilha	5g	67,89	1,13
TOTAL			23,65

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A seguir, a tabela 28 com o valor dos custos para a produção de 12 brownies. O custo por unidade é de R\$2,41. Totalizando R\$23,65 pela fabricação dos 12 brownies

Tabela 28-Brownies chocolate

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Farinha de Arroz	100g	10,75	1,07
Xilitol	200g	64,45	12,89
Cacau em pó	75g	28,30	2,12
Sal	1g	1,00	0,001
Extrato de Baunilha	5ml	67,89	1,13
Óleo de Coco	100ml	46,99	9,40
Ovos	3	22,50	2,25
TOTAL			28,86

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

A seguir, a tabela 29 com o valor dos custos para produzir uma xícara de café.

Tabela 29-Café

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Café	20 g	16,99	0,34

Água	250ml	8,00	0,20
TOTAL			0,54

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Abaixo, as tabela 30 ao 33 referem-se ao valor dos custos para produzir um copo de suco.

Tabela 30-Suco de Maracujá

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Suco de Maracujá	1 unid	13,00	1,30
Água	100ml	8,00	0,08
TOTAL			1,38

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Tabela 31-Suco de Morango

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Suco de Morango	1 unid	13,00	1,30
Água	100ml	8,00	0,08
TOTAL			1,38

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Tabela 32-Suco de Abacaxi

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Suco de Abacaxi	1 unid	12,00	1,20
Água	100ml	8,00	0,08
TOTAL			1,28

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Tabela 33-Suco de Acerola

Material	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Suco de Acerola	1 unid	12,00	1,20
Água	100ml	8,00	0,08

TOTAL			1,28
--------------	--	--	-------------

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.7 Estimativa dos Custos de Comercialização

Essa estimativa mostra os gastos com impostos. Está sujeita às tributações descritas no Anexo 1, do regime tributário do Simples Nacional e todos os impostos são unificados em uma única guia de pagamento. O percentual do imposto é de 7,3% com a parcela a deduzir de R\$5.940,00. Restando a pagar R\$1.483,30, como nos mostra a tabela 34 abaixo.

Tabela 34-Gastos com comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total(R\$)
Imposto			
Impostos Federais			
SIMPLES	7,3	27.100,00	1.483,30
Subtotal 1			1.483,30
Gastos com vendas			
Propaganda	1,0	27.100,00	271,00
Taxa de administração do cartão de crédito	3,19	27,100,00	864,49
Subtotal 2			1.135,49
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			2.618,79

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.8 Apuração dos Custos dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas

Aqui se faz uma projeção dos custos com materiais diretos com mercadorias vendidas. Multiplica-se a estimativa de venda por unidades com o custo unitário de materiais. Abaixo a tabela 35, referente aos custos MD e MV

Tabela 35-Cálculo de Custos de MD e MV

Produto	Estima. de Vendas(unid)	Custo Unit. de Materiais	CMD/CMV (R\$)
Bolos Decorados-P	50	83,74	4.187,00
Bolos Decorados-M	20	158,82	3.176,40
Fatias de Bolo	200	5,58	1.116,00

Caseirinhos(Fatias)	150	4,26	639,00
Bentô cakes	100	10,64	1.064,00
Bolos de Pote	150	09,02	1.353,00
Brigadeiros	300	0,75	225,00
Tortas doces (Fatias)	100	4,49	449,00
Cookies	200	1,08	216,00
Cupcakes	150	1,98	297,00
Brownies	100	2,41	241,00
Água	100	1,50	150,00
Café	150	0,54	81,00
Suco de Maracujá	50	1,38	69,00
Suco de Abacaxi	50	1,28	64,00
Suco de Morango	50	1,38	69,00
Suco de Acerola	50	1,28	64,00
TOTAL			13.460,40

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Projeção anual

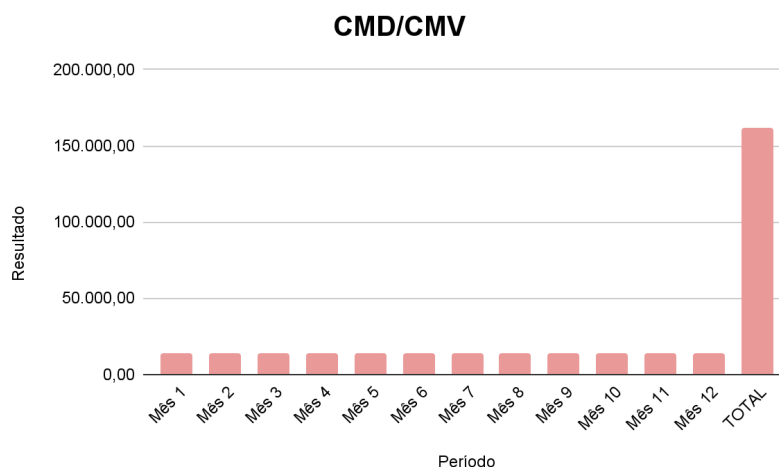
Tabela 36-Projeção dos Custos MD e MV

Período	Resultado
Mês 1	13.460,40
Mês 2	13.460,40
Mês 3	13.460,40
Mês 4	13.460,40
Mês 5	13.460,40
Mês 6	13.460,40
Mês 7	13.460,40
Mês 8	13.460,40
Mês 9	13.460,40
Mês 10	13.460,40

Mês 11	13.460,40
Mês 12	13.460,40
TOTAL	161.524,8

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Gráfico 03-Custo Anual MD e MV



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.9 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Nesta etapa estima-se os custos com a mão de obra contratada. A contratação se dará inicialmente somente a um cargo para diminuir os gastos com salários, as demais funções serão feitas pelos próprios sócios. Como é mostrado na tabela 37.

Tabela 37-Custos com mão de obra

Função	Nº de funcionários	Salários Mensais (R\$)	(%) encargos Sociais	Encargo Sociais(R\$)	Total
Auxiliar de Limpeza	1	1.320,00	32,66%	431,11	1.751,11
TOTAL					1.751,11

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.10 Estimativa do Custo com Depreciação

Aqui é a etapa que mostra o cálculo com a depreciação. Com o passar dos anos, máquinas, equipamentos e ferramentas vão se depreciando, ou seja, tem uma

perda no seu valor por se desgastar ou por ser ultrapassado. A tabela 38 refere-se a a esse cálculo.

Tabela 38-Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do Bem(R\$)	Vida Útil(em Anos)	Depreciação anual(R\$)	Depreciação Mensal(R\$)
Obras civis	25.000,00	25	1.000,00	83,33
Máquinas e equipamentos	14.436,56	10	1.443,66	120,30
Móveis e Utensílios	6.455,01	7	922,14	76,85
Veículos	9.010,00	10	901	75,08
Computadores	2.357,28	5	471,46	39,29
Máquina de cartão e impressora de recibo	426,79	5	85,36	7,11
TOTAL			4.823,61	401,97

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.11 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Cálculo e projeção dos custos fixos total nas tabelas 39 e 40. Esses gastos não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período.

Tabela 39-Custos Fixos Mensais

Descrição	Custo
Água	150,00
Energia	200,00
Internet	80,00
Pró-labore	3.960,00
Salários+encargos	1.751,11
Material de limpeza	200,00
Material de escritório	100,00
Depreciação	401,97

TOTAL	6.843,08
--------------	-----------------

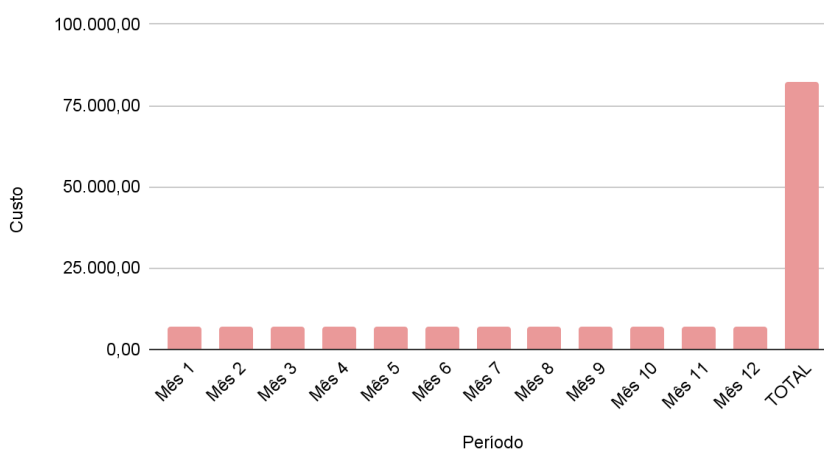
Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Tabela 40-Projeção de Custos Fixos Mensais

Período	Custo
Mês 1	6.843,08
Mês 2	6.843,08
Mês 3	6.843,08
Mês 4	6.843,08
Mês 5	6.843,08
Mês 6	6.843,08
Mês 7	6.843,08
Mês 8	6.843,08
Mês 9	6.843,08
Mês 10	6.843,08
Mês 11	6.843,08
Mês 12	6.843,08
TOTAL	82.116,96

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Gráfico 04-Custos Fixos
Custo Fixo Total



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.12 Demonstrativo de Resultados

Projeção dos demonstrativos de resultados no período de um ano com o objetivo de prever o resultado da empresa. Como mostra a tabela 41 e 42, a empresa opera com lucro.

Tabela 41-Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual	%
1. Receita Total com Vendas	R\$ 27.100,00	R\$ 325.200,00	100
2. Custos Variáveis Totais			
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 13.460,40	R\$ 161.524,80	49,67
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.483,30	R\$ 17.799,60	5,47
(-) Gastos com vendas	R\$ 1.135,49	R\$ 13.625,88	4,19
Total de custos Variáveis	R\$ 16.079,19	R\$ 192.950,28	59,33
3. Margem de Contribuição	R\$ 11.020,81	R\$ 132.249,72	40,67
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 6.843,08	R\$ 82.116,96	25,25
5. Resultado Operacional:LUCRO	R\$ 4.177,73	R\$ 50.132,76	15,42

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

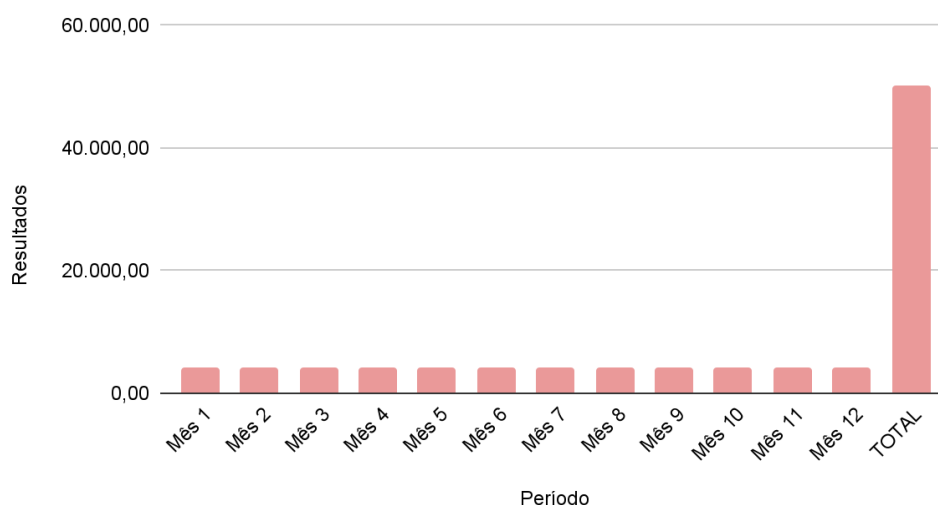
Tabela 42-Projeção dos Resultados

Período	Resultados
Mês 1	R\$ 4.177,73
Mês 2	R\$ 4.177,73
Mês 3	R\$ 4.177,73
Mês 4	R\$ 4.177,73
Mês 5	R\$ 4.177,73
Mês 6	R\$ 4.177,73
Mês 7	R\$ 4.177,73
Mês 8	R\$ 4.177,73
Mês 9	R\$ 4.177,73
Mês 10	R\$ 4.177,73
Mês 11	R\$ 4.177,73

Mês 12	R\$ 4.177,73
TOTAL	R\$ 50.132,76

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Gráfico 05-Resultados
Resultados



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

8.13 Indicadores de Viabilidade

Nessa etapa são mostrados os indicadores necessários para analisar a viabilidade do empreendimento. Abaixo, a tabela 43.

8.13.1 Ponto de Equilíbrio

$$PE = \frac{\text{custo fixo}}{\text{margem de contribuição}} \quad (1)$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{(\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total})}{\text{Receita Total}}$$

de Contribuição

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{(27.100,00 - 16.079,19)}{27.100,00} = 0,41$$

de Contribuição

$$PE = \frac{6.843,08}{0,41} = \mathbf{16.690,44}$$

O Ponto de Equilíbrio mensal é de R\$16.690,44. Para um ano, houve a multiplicação do valor mensal por 12, o que resulta num valor de R\$200.285,28 reais por ano.

8.13.2 Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 \quad (2)$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{4.177,73}{27.100,00} \times 100 = \mathbf{15,42\%}$$

8.13.3 Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 \quad (3)$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{4.177,73}{74.535,29} \times 100 = \mathbf{5,6\%}$$

A cada mês, o empresário recupera 5,6%. Totalizando a cada ano 67,2 %

8.13.4 Prazo de Retorno do Investimento

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} \times 100 \quad (4)$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{74.535,29}{4.177,73} \cong \mathbf{18 \text{ meses}}$$

8.13.5 Resumo dos Indicadores de Viabilidade

Tabela 43-Indicadores de Viabilidade

Indicadores	Mensal	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 16.690,44	R\$ 200.285,28
Lucratividade	15,42%	15,42%
Rentabilidade	5,60%	67,2%
Prazo de Retorno do Investimento		18 meses

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

De acordo com a tabela 43, é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 200.285,28 ao ano para cobrir todos os seus custos e depois de pagas todas as despesas e impostos, a empresa tem uma lucratividade de 15,42% ao ano

com rentabilidade de 67,2% ao ano e após de 18 meses do início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

9 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Receita Pessimista: -20%

Receita Otimista: +20%

Tabela 44-Construção de Cenários

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 27.100,00	100	R\$ 21.680,00	100	R\$ 32.520,00	100
2. Custos Variáveis Totais						
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 13.460,40	49,67	R\$ 10.768,32	49,67	R\$ 16.152,48	49,67
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.483,30	5,47	R\$ 1.186,64	5,47	R\$ 1779,96	5,47
(-) Gastos com vendas	R\$ 1.135,49	4,19	R\$ 908,39	4,19	R\$ 1362,59	4,19
Total de custos Variáveis	R\$ 16.079,19	59,33	R\$ 12.863,35	59,33	R\$ 19.295,03	59,33
3. Margem de Contribuição	R\$ 11.020,81	40,67	R\$ 8.816,65	40,67	R\$ 13.224,98	40,67
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 6.843,08	25,25	R\$ 5.474,46	25,25	R\$ 8.211,70	25,25
5. Resultado Operacional:LUCRO	R\$ 4.177,73	15,42	R\$ 3.342,19	15,42	R\$ 5.013,28	15,42

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

9.1 Ações Corretivas e Preventivas

Como ações preventivas, será adotado a realização de treinamentos e cursos para os funcionários do setor de atendimento e produção, visando mantê-los atualizados sobre as últimas novidades do mercado. Dessa maneira, busca-se aperfeiçoar as técnicas utilizadas e estimular o desenvolvimento de novos produtos, objetivando desempenhar as atividades da melhor forma possível.

Referente às ações corretivas, a monitoração e avaliação do desempenho do negócio será periódica, a fim de identificar rapidamente eventuais problemas e aplicar medidas corretivas adequadas a cada situação. Além disso, regularmente

serão revisadas as estratégias e ajustadas sempre que for necessário, com interesse de manter o empreendimento alinhado com as demandas e tendências desse mercado.

No âmbito do relacionamento com os clientes, será implementado um questionário para medir sua satisfação, oferecendo espaço para reclamações e sugestões. Manter uma comunicação aberta e transparente, buscando compreender suas necessidades e expectativas. Através dessa análise, será realizada uma avaliação da viabilidade das sugestões e correção de eventuais erros identificados e nos meses com menor movimento, se dará maior prioridade à publicidade e também se criarão promoções como forma de estímulo. Essas ações preventivas e corretivas tem por objetivo garantir que o empreendimento esteja sempre atualizado, atendendo as expectativas dos clientes e buscando constantemente a melhoria contínua em nossos produtos.

10 CONCLUSÃO

Este trabalho realizou uma revisão bibliográfica com o objetivo de analisar a Viabilidade de Abertura de uma Confeitaria para Pessoas com Restrição Alimentar em Capela-AL . Os principais resultados obtidos nos estudos foram que há um mercado pouco explorado no município, com pouca concorrência e que tem um retorno financeiro uma vez que haja a instalação do empreendimento no município. Dessa forma, pode ser concluído que a abertura da confeitaria possui uma viabilidade boa e é rentável, considerando as estimativas previstas neste estudo. Os objetivos do trabalho foram alcançados pela autora e as informações que foram expressas aqui neste trabalho, possibilitam uma visão mais ampla em relação ao empreendimento e o mercado do qual ele está ligado.

Ao término deste estudo, torna-se visível que, apesar do empenho considerável para entender a viabilidade e o potencial das confeitarias direcionadas para pessoas com restrições alimentares, algumas limitações relevantes merecem consideração. Em primeiro lugar, é fundamental identificar a volatilidade de preços como uma das principais limitações enfrentadas no decorrer da análise. A incerteza relacionada às flutuações de preços requer uma estratégia de gerenciamento de custos bem estruturada e flexibilidade para adaptação de mudanças no mercado. Outra limitação é a falta de uma pesquisa de mercado, sendo realizada apenas uma análise bibliográfica. Enquanto fontes bibliográficas oferecem insights significativos, a ausência de dados e informações específicas de mercado pode restringir a percepção completa das demandas e tendências locais. Uma pesquisa de mercado traria enriquecimento da análise, possibilitando uma visão mais detalhada das preferências dos consumidores e oportunidades anteriormente não identificadas .

Conforme este estudo esclareceu diversos aspectos, novas áreas de pesquisas surgem como temas importantes para aprofundar a compreensão deste mercado que está em constante evolução. Algumas sugestões para pesquisas futuras incluem uma pesquisa mais profunda relacionada à personalização de produtos, para atender as diversas restrições alimentares; estudos de aceitação de produtos através de degustações e avaliações de consumidores; o impacto da educação do consumidor nas decisões de compra; análise de tendências de

mercado e por fim, investigar o que o impacto das mudanças na saúde e estilo de vida influenciam na demanda por produtos de confeitaria voltados para as restrições alimentares.

REFERÊNCIAS

ASSIS, Anyelly Aires de. **Fatores Alergênicos da Proteína do Leite e Glúten e Impacto na Conduta Nutricional e Indústria de Alimentos: Uma revisão Integrativa**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Nutrição) - Universidade Federal de Pernambuco, Vitória de Santo Antão, 2019.

CARMO, Lucas Moreira. **Análise das Novas Tendências Alimentares com Ênfase em Clean Label**. 2020. Trabalho de conclusão de Curso (Graduação Engenharia de Alimentos) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2020.

CECCONELLO, Antonio Renato; AJZENTAL, Alberto. **A Construção do Plano de Negócio**. 1. ed. São Paulo: Saraiva; 2007

CORDEIRO, Alexander Magno et al. Systematic review: a narrative review. **Revista do colégio Brasileiro de cirurgiões**, V. 34, n. 6, p 428-431,dez.2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rcbc/a/CC6NRNtP3dKLgLPwcmV6Gf/?lang=pt> . Acesso em: 12 fev. 2023

COSTA, Juliana figueiredo Oliveira; CARDOSO, Jaqueline de Fátima. **Plano de Negócios para Criação de uma Empresa Voltadas para Refeições Fracionadas sem Glúten e Sem Lactose**. Monografia (Curso Superior de Tecnologia em Gastronomia) - Instituto Federal de Educação e Tecnologia de Santa Catarina, Santa Catarina, 2019.

CRUZ, Bruna Carolina da; SILVA, Rafael Victor Ostetti da; VENDRAME, Francisco César. **Plano de Negócios e Planejamento: sua importância para o empreendimento**. In: ENCONTRO CIENTÍFICO E SIMPÓSIO DE EDUCAÇÃO UNISALESIANO, 5., 2015, São Paulo: [s.n.], 2015.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FARMA JUNIOR. Disponível em: www.farmajunior.com.br/alimentos/restricoes-alimentares/#:~:text=As%20restrições%20alimentares%20caracterizam-se%20pela%20redução%20ou%20exclusão.às%20restrições%20são%20diversos%20em%20tipo%20e%20intensidade. Acesso em: 04 mar. 2023.

LIMA, Dag Mendonça; CRISTIANINI, Marcelo. **Do combate ao desperdício à nova rotulagem nutricional**. AgroANALYSIS, v. 38, n. 7, p. 26-27, 2019.

MARTINEZ, Fernanda; SILVA, Giovanna Batista da; OLIVEIRA, Thais Mikaele de; **Confeitaria Favo de Mel**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Técnico em Administração- Escola Técnica Estadual Irmã Agostina, São Paulo, 2021.

MATA, José Laércio Silva; SANTOS, Patrícia Gonzaga Souza dos. **Plano de Negócio- Bolo Harmonia**. 2022. Trabalho de conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Universidade Católica de Salvador, Salvador, 2022.

MENDONÇA, Álvaro. **A segurança dos alimentos em casa**. Bragança: Instituto Politécnico de Bragança; 2014.

POLLAN, Michael. **Em Defesa da Comida: um Manifesto**. Rio de Janeiro: Intrínseca; 2008

RODRIGUES, Leonardo. **Exigências do Consumidor perante a Indústria de Alimentos: Revisão de Literatura**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Engenharia de Alimentos) - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, Goiás, 2019.

ROTHER, Edna Terezinha. **Revisão sistemática X revisão narrativa**. Acta paulista de enfermagem, v. 20, n. 2, p. v-vi, 2007

SALIM, Cesar et al. **Construindo Plano de Negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier; 2005.

SEBRAE. **Inovação- Artigos e Casos de Sucesso**. Brasília, 2017.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 21^a ed. São Paulo: Cortez 2000

SILVA, Eduardo Sá; MONTEIRO, Fátima. **Empreendedorismo e Plano de negócio**. 2. ed. Porto: Vida Económica; 2014.

SILVA, Luana Barros. **Inovação em pequenas empresas de alimentos para consumidores com restrição alimentar: o caso da empresa gourmet Brasil**. Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

VOSGERAU, Dilmeire Sant'Anna Ramos; ROMANOWSKI, Joana Paulin. **Estudos de revisão: implicações conceituais e metodológicas**. Revista diálogo educacional, v. 14, n. 41, p. 165-189, 2014.