

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC DE SAPOPEMBA
Técnico em alimentos**

Naiara Sousa Rodrigues

PLANO DE NEGÓCIO: DU'VALLE CHOCOLATERIA

São Paulo - SP

2023

Naiara Sousa Rodrigues

PLANO DE NEGÓCIO: DU'VALLE CHOCOLATERIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Alimentos da Etec Sapopemba, orientado pela Profª Fabiane Matias dos Anjos Nascimento, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em alimentos.

São Paulo - SP

2023

INTRODUÇÃO

Sendo um termo difuso na atualidade, o empreendedorismo, existe desde o primeiro feito inovador realizado pelo homem, não podendo ser restringido a apenas atividades empresariais. Hisrich (2004), define o empreendedorismo como um processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Na visão de Dolabela (2006), o empreendedor é um agente de mudanças e o motor da economia, responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social, por meio da inovação, gerando valor positivo para a coletividade. Ele afirma ainda que o empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. Em contrapartida, Kirzner (1973) *apud* Dornelas (2018, p. 37) diz que “empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente”. Porém, ambos concordam que o empreendedor é um excelente identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento às informações.

No Brasil, a partir da década de 90, com a criação de entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software), o movimento do empreendedorismo começou a tomar forma. Antes disso, não se falava nesse termo e em criação de pequenas empresas, pois não havia condições políticas e econômicas propícias ao empreendedor no país (DORNELAS, 2018).

Segundo a pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2022) a taxa de empreendedores já estabelecidos com 3,5 anos em operação teve um crescimento de 1,2 pontos percentuais, passando de 8,7 no ano de 2020 para 9,9 alcançando o patamar de 14 milhões de pessoas adultas empreendendo. De acordo com o presidente do Sebrae, Carlos Melles, uma taxa mais alta de sucesso do negócio está diretamente relacionada ao grau de escolaridade do empreendedor, pois quanto mais escolarizado, mais propenso ele é a empreender por oportunidade e a realizar um planejamento.

Para Dornelas (2018), é fundamental a elaboração de um plano de negócio para se empreender e chegar ao sucesso, já que é um documento que sintetiza toda essência da empresa, sua estratégia de negócio, seu mercado e competidores e como vai gerar receita e crescer. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado (SEBRAE, 2013).

Dolabela (2006), sugere que o plano de negócio seja dividido entre os seguintes tópicos: Sumário Executivo; Empresa; Plano de Marketing e o Plano Financeiro. Já para o SEBRAE (2013), o Plano de Negócio é constituído pelos seguintes tópicos: Sumário Executivo; Análise de Mercado; Plano de Marketing; Plano Operacional; Plano Financeiro; Construção de Cenários; Avaliação Estratégica e Avaliação do Plano de Negócio.

Deste modo, o presente trabalho tem como objetivo a elaboração de um plano de negócio para uma chocolateria na cidade de São Paulo, utilizando como referência o modelo proposto pelo SEBRAE, devido ao fato dele ser mais detalhado e propor uma análise mais ampla acerca das variáveis que permeiam um negócio.

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Resumo

A Du' Valle chocolateria é uma empresa do ramo alimentício que comercializa trufas artesanais de sabores diversos. Neste plano de negócio está retratado a forma de como a empresa se posiciona diante do mercado, as estratégias a serem utilizadas para atingir o público-alvo desejado, a forma de como são gerenciados e direcionados todos os investimentos feitos pela empresa.

A criação do projeto da Du'Valle surge inicialmente de uma conversa entre amigos, onde Marta buscava realizar um intercâmbio, viu na fabricação de trufas uma forma de arrecadar dinheiro e realizar este sonho, e o que era antes apenas algo temporário virou uma oportunidade de negócio. A partir daí decidiu-se então expandir à atividade de forma profissional e em um grau de escala maior, o que resultou na origem deste plano de negócio.

A missão deste empreendimento é a comercialização de trufas artesanais, levando singularidade e qualidade, servindo sempre com excelência e valorizando o trabalho artesanal. Se tornar referência nesse segmento é um dos objetivos principais da empresa.

A Du'Valle pretende atender comércio varejista, praticando preços competitivos, para atingir todas as classes sociais e atrair consumidores fiéis para a empresa.

1.2 Responsáveis e suas competências

A empresa foi fundada por Marta Batista Ramalho, atualmente responsável por assuntos regulatórios, formada em engenharia de alimentos pela UFMG, com experiência em administração, compras, controle de qualidade e assuntos regulatórios.

Naiara Sousa Rodrigues diretora administrativa e responsável pela linha de produção, técnica em alimentos e secretariado, empreendedora, experiência no mercado financeiro.

Magna Batista Ramalho formada em ciências contábeis responsável pelas compras, experiência em compras e assuntos administrativos.

1.3 Dados do empreendimento

Empresa: Du' Valle chocolateria artesanal

CNPJ: 47.195.515/0001-58

Início das atividades: 2020

Porte: Microempresa

Forma jurídica: Sociedade Limitada LTDA

1.4 Missão

Produzir trufas artesanais saborosas, levando singularidade e qualidade que garantam um misto de sensações aos nossos clientes.

1.5 Visão

A Du'Valle tem como objetivo ser referência na produção de produtos artesanais derivados do cacau e chocolate até 2031.

1.6 Valores

I. "Inovação", a melhoria dos processos, entregas de produtos devem ser contínuas, sempre visando tendências e qualidade do produto.

II. "Cuidado", trabalhar sempre visando a qualidade, com excelências e atenção em todos os detalhes

III. "Singularidade no fazer", valoriza o trabalho artesanal, trazendo produtos únicos.

1.7 Setores de atividade

O empreendimento tem como finalidade atuar como indústria, transformando matéria prima em produtos acabados de chocolate, oferecendo trufas artesanais de diversos sabores para o comércio varejista da grande São Paulo.

1.8 Forma jurídica (Enquadramento tributário)

Sociedade Limitada LTDA;

IRPJ – Imposto de renda pessoa jurídica;

CSLL – Contribuição sobre lucro líquido;

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

IPI – Impostos sobre produtos industrializados;

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviço

1.9 Capital social

Os recursos aplicados no negócio pela proprietária somam o total de R\$ 23.721,12 montante esse que é foi fonte de recursos próprios.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Estudo de clientes

O setor alimentício é um mercado amplo, e em expansão, produtos de chocolate artesanal estão sendo supervalorizados, apesar de que possam ser afetados pela sazonalidade, há formas de se manter estável no mercado, já que se trata de produtos que não são consumidos apenas no período de Páscoa (Da Costa, 2020).

Pensando nisso a Du'valle tem como alvo atender comércios varejistas de mercadorias em geral com predominância de produtos alimentícios (minimercados, mercearias, armazéns, açougues etc.) com até 20 funcionários e que possua filiais na grande São Paulo para que assim tenhamos mais oportunidade de chegar em um maior número de clientes visando sempre aqueles que prezam pela qualidade do produto além do preço. É um grande mercado, considerando que São Paulo é a cidade mais populosa da América Latina e possui milhares de comércios varejistas espalhados pela cidade.

As trufas serão entregues semanalmente, com valor acessível e competitivo. Para que o produto saia rapidamente ele ficará na frente do caixa (PDV), estimulando a compra por impulso.

2.2 Concorrência

Os concorrentes diretos da Du'Valle são outras bombonieres, confeitarias e fábricas de doces e chocolates.

Quadro 1 - Indicadores de concorrência

Empresas	Qualidade	Preço	Pagamentos	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Du'Valle	Mediana	R\$ 1,60	À prazo	Boa	Regular	Bom
Trufas D+	Baixa	R\$ 1,40	À prazo	Boa	Regular	Regular
Amor em Cacau	Baixa	R\$ 1,20	À prazo	Boa	Bom	Bom
Doces Vica	Baixa	R\$ 1,00	À prazo	Boa	Excelente	Excelente
Cacau Show	Alta	R\$ 4,00	À vista	Boa	Excelente	Excelente

Fonte: (Próprio autor, 2023)

2.3 Identificação de fornecedores

Os fornecedores da Du'Valle foram selecionados seguindo alguns critérios como: pontualidade nas entregas, qualidade nos produtos fornecidos, preço alinhado com o mercado e acessível à empresa, existência de documentos que comprovem o exercício legal das atividades e regularidades fiscais e jurídicas.

Quadro 2- Indicadores de fornecedores

Matéria prima	Fornecedor	Preço (R\$)	Pagamento	Prazo de entrega	Localização
Chocolate	Funchal	22,50	30 dias	1 dia	São Paulo
Chocolate	Santo Antônio	23,99	30 dias	2 dias	São Paulo
Pasta saborizante	Santo Antônio	46,00	30 dias	2 dias	São Paulo
Pasta saborizante	Funchal	44,99	30 dias	1 dias	São Paulo
Conservante	Funchal	11,99	30 dias	2 dias	São Paulo
Leite condensado	Atacadão	5,00	30 dias	Pronta entrega	São Paulo
Leite condensado	Roldão	5,00	30 dias	Pronta entrega	São Paulo
Creme de leite	Roldão	3,30	30 dias	Pronta entrega	São Paulo
Creme de leite	Atacadão	3,30	30 dias	Pronta entrega	São Paulo
Embalagens	Funchal	8,69	30 dias	1 dia	São Paulo
Embalagens	Rizzo	9,69	30 dias	Pronta entrega	São Paulo
Embalagens	Cromus	9,69	30 dias	5 dias	São Paulo
Equipamentos, utensílios	Mercado livre	Variável	30 dias	10 dias	São Paulo
Etiquetas	Printi	0,07	30 dias	7 dias	São Paulo

Fonte: (Próprio autor, 2023)

3. ESTRATÉGIAS DE MARKETING

3.1 Produto

A empresa comercializa trufas de sabores tradicionais variados, modelada na forma de acetato com silicone BWB contendo 18 cavidades peso final 27 g, com etiqueta contendo denominação de venda, lista de ingredientes, conteúdo líquido, identificação de origem, validade, lote, código de barras e instruções de conservação conforme exigido pela legislação. Embalagens no tamanho 14,5×15,5 cm, composição propileno e alumínio nos sabores e cores:

- Brigadeiro – marrom
- Coco – azul
- Maracujá – amarelo
- Morango – rosa
- Avelã – vermelho
- Café – marfim/marrom
- Limão – verde
- Cereja - Pink

3.2 Preço

Quadro 3- Preço dos produtos

Produto	Custo(R\$)	Valor de venda (R\$)
Brigadeiro	0,81	1,6
Coco	0,81	1,6
Maracujá	0,9	1,6
Morango	0,9	1,6
Avelã	0,9	1,6
Café	0,82	1,6
Limão	0,9	1,6
Cereja	0,9	1,6

Fonte:(próprio autor, 2023)

3.3 Praça

A comercialização das trufas Du' Valle se dará via WhatsApp, Instagram, venda orgânica e futuramente por meio da contratação de um representante comercial para comércios da grande São Paulo. Todos os produtos são entregues no endereço do cliente ou retirado na fábrica. Para pedidos acima de 150 unidades é necessário que sejam feitos com pelo menos dois dias de antecedência.

3.4 Promoção

As ações de divulgação e promoção da empresa se darão por meio das redes sociais mais comuns utilizando os aplicativos do WhatsApp, Instagram e Facebook, que possuem inclusos em seus serviços ferramentas de promoção, impulsionamento de publicações para alcance em larga escala, onde se detalha características do público alvo, idade, gênero, local(bairro, cidade, estado), análise de desenvolvimento e interação com o público ações alvo(visualização, curtidas, alcance, compartilhamento e recomendações).

Dentre as ações de divulgação, também fazer uma exposição atrativa nos pontos de venda para que visualmente o cliente se interesse pelo produto e a venda orgânica aconteça de forma mais fluida.

3.5 Localização

A Du'Valle está localizada na zona leste de São Paulo.

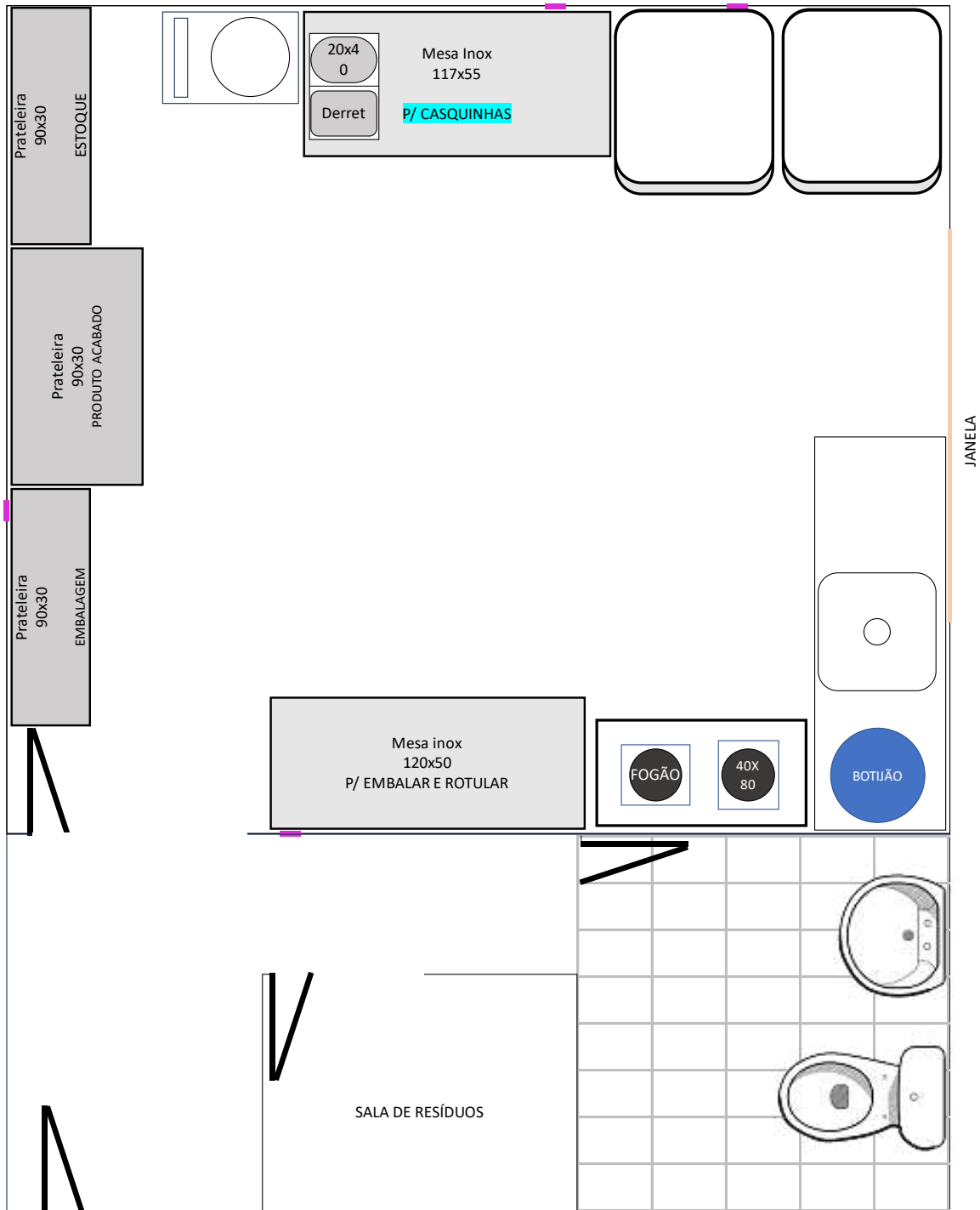


Fonte: (Google maps, 2023)

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 Layout

Foto 1 - Planta baixa da Du'Valle chocolateria.

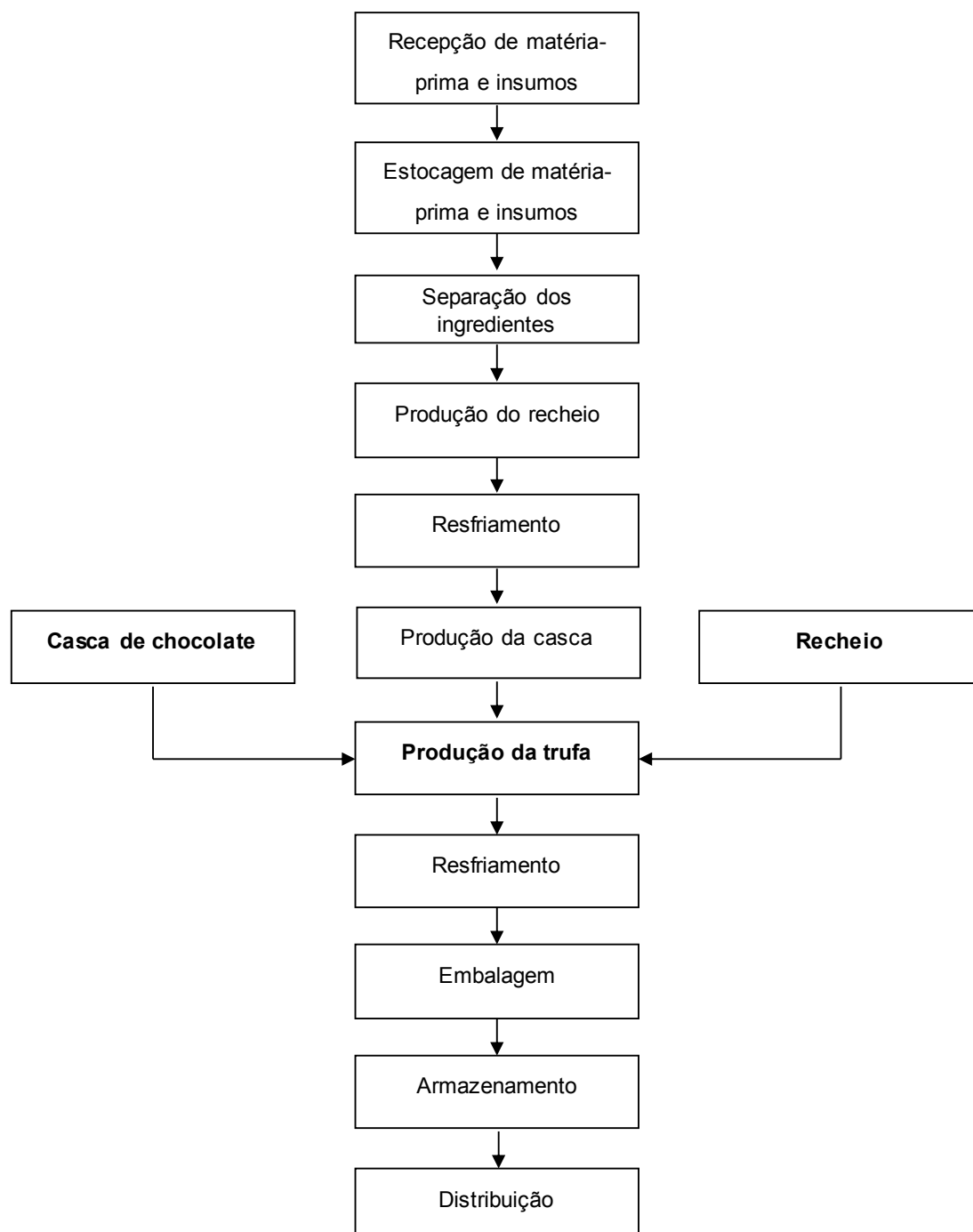


Fonte: Próprio autor, 2023

4.2 Capacidade produtiva

A capacidade máxima produtiva é de 4.000 trufas semanais o esperado é que tenha um volume de venda em torno de 16.000 unidades mensais com um lucro bruto de R\$ 25.600,00(Vinte e cinco mil e seiscentos reais) resultando em uma lucratividade de 27%.

4.3 Processos operacionais



4.4 Necessidade de pessoal

Para o funcionamento adequado da empresa será necessário a contratação de:

Quadro 4- Funcionários

1	Confeiteiro	R\$ 2333,33
1	Ajudante de confeiteiro CLT	R\$ 1700,00
2	Ajudantes diarista	R\$ 800

5. PLANO FINANCEIRO

Investimento total

O investimento inicial é de R\$ 23.721,12, fonte de renda capital própria. Montante este necessário para que a empresa comece a funcionar.

5.1 Investimentos fixos

Os investimentos fixos da Du' Valle para que a empresa possa dar início às suas atividades são: fogão industrial, panela mexedora para mistura e cozimento das matérias primas, bancadas para manusear o produto, freezer para resfriamento e congelamento, prateleiras para armazenar o estoque, pia para lavagem dos utensílios, balanças para pesagem das matérias-primas e derretedeira para derreter o chocolate. Todos os investimentos fixos somam o valor de R\$ 5.960,00 reais.

Quadro 5- Equipamentos

Itens	Quantidade	Valores (R\$)
Bancadas inox	2	1300,00
Prateleiras de aço	2	540,00
Freezer	2	1400,00
Fogão industrial	1	400,00
Pia inox	1	250,00
Panela mexedora	1	1100,00
Vasilhames 20L	6	300,00
Bacias 5L	5	50,00
Espátulas de silicone	3	45,00
Balanças	2	35,00
Derretedeira	1	400,00
Termômetro	1	20,00
Pallets de plástico	6	36,00
Formas BWB c/silicone	7	84,00
Total:	40	5.960,00

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.2 Capital de giro

O capital de giro são todos os recursos necessários à sobrevivência e pleno funcionamento da empresa. Para calcular a necessidade líquida de capital de giro foram somados todos os custos necessários para o funcionamento da empresa pelo período de trinta dias no quadro abaixo.

Para dar início ao funcionamento da empresa, foram gastos R\$ 11.822,86 reais com matérias-primas para a produção mensal de 16000 trufas. Insumos estes que estão descritos de acordo com a quantidade adquirida no quadro abaixo.

Quadro 6- Estoque

Estoque inicial		
Descrição de itens	Quantidades	Valor (R\$)
Chocolate preto	202,8 kg	4.563,00
Chocolate branco	18,4 kg	441,42
Coco	19,2 kg	633,40
Essência cereja	20 g	2,69
Cereja em calda	320 g	43,29
Pasta saborizante maracujá	560 g	124,16
Pasta saborizante limão	90 g	26,80
Pasta pura avelã	720 g	194,72
Pasta saborizante morango	90 g	26,80
Creme de leite 200 g	436 un.	1.303,64
Leite condensado 395 g	384 un.	1.685,76
Conservante	400 g	48,00
Cacau em pó	2 kg	90,00
Café solúvel	90 g	8,78
Embalagens	16.000 un.	1.510,40
Adesivos	16.000 un.	1.120,00
Total:		11.822,86

Fonte: (Próprio autor, 2023)

5.2.1 Necessidade líquida

Quadro 7- Necessidade líquida

1. Recursos da empresa fora do seu caixa:	Número de dias
Contas a receber	15
Estoque	7
Subtotal	22
2. Recursos de terceiros no caixa da empresa:	
Fornecedor a prazo médio	15
Subtotal.	15
Necessidade líquida de capital de giro. (1-2)	7

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.2.2 Caixa mínimo

Quadro 8- Caixa mínimo

Caixa mínimo	
1. Custo fixo mensal (5.11)	6.769,71
2. Custo variável mensal (5.1)	11.822,86
3. Custo total da empresa (1+2)	18.592,57
4. Custo total diário (3/30 dias)	619,75
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias.	7 dias
Total caixa mínimo (5*4)	4.338,26

Fonte: (próprio autor, 2023)

Assim, foi alcançado caixa mínimo de R\$ 4.338,26 necessário para cobrir os gastos da empresa durante 7 dias.

5.2.3 Capital de giro(resumo)

Quadro 9- Capital de giro

Investimento financeiro	R\$
A-Estoque inicial	11.822,86
B- Caixa mínimo	4.338,26

Total do capital de giro (A + B)	16.161,12
---	------------------

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.3 INVESTIMENTO PRÉ-OPERACIONAL

Os gastos pré-operacionais são todos os gastos pagos ou incorridos até o início da operação da empresa. Para a Du' Valle não houve necessidade de reforma do imóvel e treinamento, todos os gastos com publicidade, aluguel do espaço e legalização da empresa somam o montante de 1.600,00 reais.

Quadro 10- Pré-operacional

Investimento pré-operacional	
Desenvolvimento da logomarca	1200,00
Divulgação	400,00
Outras despesas	200
Total:	1.600,00

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.4 Investimento total

Quadro 11- Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor(R\$)
Investimento fixo-Quadro 5.1	5.960,00
Capital de giro-Quadro 5.2.3	16.161,12
Investimento pré-operacional-Quadro 5.3	1.600,00
Total:	23.721,12

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.5 Faturamento mensal

No faturamento mensal da empresa são multiplicados quantidade de produto oferecidos pelo valor de venda observe as informações abaixo:

Quadro 12- Faturamento

Produto	Quantidade de venda estimadas	Preço unitário(R\$)	Faturamento(R\$)

Trufas	16.000	1,60	25.600
--------	--------	------	--------

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.6 Custos unitários com matérias-primas

Quadro 13- Matéria-prima

Materiais	Quantidade	Custo unitário(R\$)	Total(R\$)
Chocolate preto	202,8 kg	22,50	4.563,00
Chocolate branco	1,4 kg	23,99	441,42
Coco	19,2 kg	32,99	633,40
Essência cereja	20 g	2,69	2,69
Cereja em calda	320 g	43,29	43,29
Pasta saborizante maracujá	560 g	34,52	124,16
Pasta saborizante limão	90 g	26,80	26,80
Pasta pura avelã	720 g	48,68	194,72
Pasta saborizante avelã	90 g	27,99	27,99
Pasta saborizante morango	90 g	26,80	26,80
Creme de leite 200 g	436 um	2,99	1.303,64
Leite condensado 395 g	384 um	4,39	1.685,76
Conservante	400 g	11,50	48,00
Cacau em pó	2 kg	22,99	90,00
Café solúvel	90 g	4,39	8,78
Embalagens	16.000 um	9,44	1.510,40
Adesivos	16.000 um	0,07	1.120,00

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.7 Estimativa de custos de comercialização

A Du'valle é uma empresa de pequeno porte que se enquadra no simples nacional, o recolhimento de impostos é realizado por via única DAS (documento de arrecadação do simples nacional) com alíquota de 4,5% sobre o valor total do faturamento.

5.8 Apuração dos custos

Para descobrir o Custo com Materiais Diretos (CMD) foi estimado quantas trufas serão vendidas e seu custo unitário, assim saberemos o valor que deverá ser abatido no estoque pela venda efetiva.

Quadro 14- Custos

Produto	Estimativa de vendas (un.)	Custo unitário (R\$)	CMD (R\$)
Trufas	16.000	0,82	13.120

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.9 Custos com mão de obra

Quadro 15- Mão de obra

1	Confeiteiro	R\$ 2333,33
1	Ajudante de confeiteiro CLT	R\$ 1700,00
2	Ajudantes diarista	R\$ 800,00
	TOTAL	R\$ 4.833,33

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.10 Custos de depreciação

Quadro 16- Depreciação

Nome do bem	Vida útil	Valor mensal(R\$)
Bancadas inox	5 anos	10,83
Prateleiras de aço	5 anos	4,5
Freezer	5 anos	11,66
Fogão industrial	5 anos	6,66
Pia inox	5 anos	4,16
Panela mexedora	5 anos	18,33
Vasilhames 20L	2 anos	12,50
Bacias 5L	2 anos	2,08
Espátulas de silicone	2 anos	1,87
Balanças	5 anos	1,45

Derretedeira	5 anos	6,66
Termômetro	2 anos	0,83
Pallets de plástico	5 anos	1,50
Formas BWB c/silicone	2 anos	3,50
Total:	-	86,53

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.11 Estimativa de custos fixos operacionais

Quadro 17- Custos fixos

Custo fixo.	Valor(R\$)
Aluguel	600,00
Pró-labore	1320,00
Salário	4.033,33
Gás	28,75
Água	60,00
Luz	75,00
DAS	67,00
Depreciação	86,53
Combustível	200,00
Outras despesas	300,00
Total:	6.770,61

Fonte: (próprio autor, 2023)

5.12 Demonstrativo de lucros e resultados

Quadro 18- Lucros

Quadro	Descrição	(R\$)
5.5	1. Receita total de vendas	25.600,00
	2. Custos variáveis total	11.822,86
5.8	Custo com materiais direto (CMD)	13.120,00
5.7	Impostos sobre venda	67,00
	Subtotal de 2	

	3. Margens de contribuição (1-2)	13.777,14
5.11	4. Custos fixos totais	6.770,61

Fonte: (próprio autor, 2023)

5. 13 Indicadores de viabilidade

5.13 .1 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio indica o faturamento mínimo necessário para cobrir todos os gastos da empresa no período indicado, ou seja, o capital alcançado com vendas necessário para que a empresa não acumule lucro nem prejuízo. Para alcançar o ponto de equilíbrio foi necessário calcular o índice de margem da contribuição (IMC) subtraindo o Lucro bruto chegando ao percentual de 0,26(quadro 5.12.)

$$\text{Índice da margem de contribuição} = (25.600 - 11.822,86) / 25.600 = \mathbf{0,54}$$

$$\text{PE} = 6.770,61 / 0,54 = \mathbf{R\$ 12.538,17}$$

5.13.2 Lucratividade

A partir dos resultados de fluxo de caixa foi calculado o índice de lucratividade do negócio para averiguar o retorno das vendas, ou seja, as vendas pagam os custos e as despesas e geram lucro.

$$\text{Lucro total} = 25.600,00$$

$$\text{Lucro Líquido} = 7.006,53$$

$$7.006,53 / 25.600 = 0,27$$

$$0,27 * 100 = \mathbf{27\%}$$

5.13.3 Rentabilidade

Com os resultados foi calculado a rentabilidade do negócio para constatar o grau de sucesso do investimento feito e se será viável. Analisando os índices de lucratividade e rentabilidade é possível verificar qual o panorama financeiro da empresa, a Du' Valle possui uma rentabilidade de:

$$\text{Lucro Líquido} = \mathbf{R\$ 7.006,53}$$

$$\text{Investimento total} = \mathbf{R\$ 23.721,12}$$

Rentabilidade = $7.006,53/23.721,12=0,29$
 $0,29*100 = \mathbf{29\%}$

5.13.4 Retorno do investimento

Lucro Líquido = R\$ 84.078,36/ano

Investimento total = R\$ 23.721,12

Retorno = $23.721,12/84.078,36= \mathbf{0,3}$ ano, ou seja, aproximadamente **4 meses**

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Para a análise de cenários, foi simulado valores em situações diversas para resultados otimistas e pessimistas, adicionando 20% no crescimento do faturamento, diminuição das despesas, queda de vendas e aumento dos custos, com um olhar mais amplo é possível criar alternativas para evitar possíveis adversidades.

Quadro 19- Resultado operacional

Quadro	Descrição	Cenário favorável (R\$)	Cenário pessimista (R\$)	Cenário otimista (R\$)
5.5	1. Receita total de vendas	25.600,00	20.480,00	30.720,00
	2. Custos variáveis total	11.822,86	14.187,43	9.458,29
	3. Margens de contribuição (1-2)	13.777,14	6.292,57	21.261,71
5.11	4. Custos fixos totais	6.770,61	8.124,73	5.416,49
	5. Resultado operacional (3-4)	7.006,53	-1.832,16	15.845,22

Fonte: (Próprio autor, 2023)

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise S.W.O.T

Quadro 20 - Ambiente externo

OPORTUNIDADES (+)	AMEAÇAS (-)
Mercado em expansão; Aumento de demanda; Baixa qualidade dos concorrentes;	Alto valor em relação aos concorrentes; Queda de demanda pelo produto no verão; Aumento no custo da matérias-primas;

Fonte: (Próprio autor, 2023)

Quadro 21 - Ambiente interno

PONTOS FORTES (+)	PONTOS FRACOS (-)
Variedade no cardápio; Produto de ótima qualidade; Localização da fábrica;	Alto custo da folha de pagamento; Fábrica alugada; Prospecção de clientes;

Fonte: (Próprio autor, 2023)

7.1.1 Fatores críticos de sucesso

- Buscar formas de manter o público-alvo ativo através de uma estratégia de marketing bem estruturada, para que possa manter a rentabilidade do negócio.
- Elaboração de um plano estratégico de promoção em redes sociais e plano estratégico de fidelização de clientes–cartão fidelidade, para diminuir a influência de concorrentes.
- Realizar análises periódicas sobre a necessidade de estocagem de produtos.
- Buscar formas de melhorar a prospecção.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente trabalho analisamos a viabilidade da empresa Du'Valle chocolateria, foram feitas pesquisas para conhecer o mercado. Deste modo, através das pesquisas foi possível verificar o plano operacional, plano estratégico, plano de marketing e plano financeiro.

Os resultados do plano de negócio foram satisfatórios, com lucratividade de 27%, rentabilidade de 29% e retorno do investimento em apenas 4 meses, demonstrando que o negócio é viável e possui espaço para atuação no mercado. Em contrapartida, fatores como sazonalidade devem ser levados em consideração, uma vez que, no verão ocorre queda de demanda devido ao calor.

REFERÊNCIAS

DA COSTA, Franciele F. **Plano de negócio: Tudo de Bombom**. Belo Horizonte, 2020.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo, Editora Cultura, 2006.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. São Paulo: Empreende, 2018.

GEM, Relatório Executivo, 2022

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9 ed., Amgh Editora, 2014.

SEBRAE. Brasília, 2013. **Como elaborar um plano de negócios**. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>>. Acesso em: 28 de setembro de 2023

