

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA  
SOUZA**

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL IRMÃ AGOSTINA - CLASSE  
DESCENTRALIZADA CEU CIDADE DUTRA**

**Administração**

**Alda Nathaly Lopes Vilela**

**Bárbara Moen Nunes de Souza**

**Isadora Pereira dos Santos Flores**

**Jorge Eduardo Santana dos Santos**

**Júlio Ferreira da Silva**

**Luana Freire da Silva Santos**

**Maria Clara Ribeiro de Aquino**

**PLANO DE NEGÓCIOS: Paleche**

**São Paulo**

**2024**

**Alda Nathaly Lopes Vilela**  
**Bárbara Moen Nunes de Souza**  
**Isadora Pereira dos Santos Flores**  
**Jorge Eduardo Santana dos Santos**  
**Júlio Ferreira da Silva**  
**Luana Freire da Silva Santos**  
**Maria Clara Ribeiro de Aquino**

## **PLANO DE NEGÓCIOS: Paleche**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Irmã Agostina - Classe Descentralizada CEU Cidade Dutra, orientado pela Prof.<sup>a</sup> Talita Paula Miranda de Souza, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**São Paulo**

**2024**

## **DEDICATÓRIA**

Dedicamos aos familiares e amigos que demonstraram apoio e mesmos inconscientemente, nos dão força e ajudam com que continuemos seguindo até o final. Aos professores que acreditaram e nos motivaram durante todas as etapas desse longo processo.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente a Deus por nos guiar, dando força e coragem para que pudéssemos chegar até aqui. Aos nossos familiares, pelo apoio e paciência durante o processo, que não é nada fácil. Aos professores e orientadores, que auxiliaram e dedicaram uma parte do seu tempo para explicar da melhor maneira. Aos amigos, por participarem do processo de forma indireta ou direta. E aos colegas de classe, que compartilharam essa grande experiência de aprendizagem conosco, pela união e ajuda até nos piores momentos e em todos os perrengues.

## EPÍGRAFE

"Sobremesa precisa ser doce porque  
amarga já basta à vida."

**Marianna Moreno**

## RESUMO

O presente estudo teve como objetivo geral o desenvolvimento de um plano de negócio para uma fábrica de sobremesas que pretende comercializar seus produtos por meio de um food truck, visando proporcionar aos consumidores uma experiência única, marcada por sabores irresistíveis e plena satisfação. O empreendedorismo é o cerne desse plano de negócio, gerando novas ideias e enriquecendo a economia do país. Considerando a natureza altamente competitiva do ramo de sobremesas e sorvetes, onde a diferenciação e a excelência são essenciais para se destacar, a Paleche emerge como uma proposta inovadora e distintiva. A proposta da Paleche se concentra na produção de paletas, oferecendo uma variedade que incluem opções alcoólicas, além da venda de sobremesas geladas e alternativas sazonais, como os apreciados fondues. Foi realizada uma análise minuciosa, levando em conta os interesses do público-alvo e a localização estratégica na zona sul da capital paulista, onde a empresa será estabelecida. Para tornar esse estudo concreto e viável, foram conduzidas pesquisas de mercado, revisões bibliográficas e questionários respondidos pelos moradores da região e pelos entusiastas de sorvetes. Essa abordagem metódica permitiu a elaboração de um plano robusto e factível, fundamentado em dados concretos sobre as preferências de consumo, o comportamento do público-alvo e as demandas sazonais. Por meio dessa análise aprofundada, foi possível adaptar a proposta da Paleche de modo a atender de forma eficaz e cativante às exigências do mercado. Com a qualidade e a inovação como principais pilares do negócio, a Paleche estará pronta para se destacar como uma escolha irresistível e memorável no universo das sobremesas geladas.

**Palavras-Chave:** Paletaria. Sobremesas. Fabricação. *Food-Truck*.

## **ABSTRACT**

The general objective of this study was to develop a business plan for a dessert factory that intends to market its products through a food truck, aiming to provide consumers with a unique experience, marked by irresistible flavors and full satisfaction. Entrepreneurship is at the heart of this business plan, generating new ideas and enriching the country's economy. Considering the highly competitive nature of the dessert and ice cream business, where differentiation and excellence are essential to stand out, Paleche emerges as an innovative and distinctive proposition. Paleche's proposal focuses on the production of palettes, offering a variety that includes alcoholic options, as well as the sale of frozen desserts and seasonal alternatives, such as the appreciated fondues. A thorough analysis was carried out, taking into account the interests of the target audience and the strategic location in the south zone of the capital of São Paulo, where the company will be established. To make this study concrete and feasible, market research, literature reviews and questionnaires were conducted and answered by local residents and ice cream enthusiasts. This meticulous approach allowed for the development of a robust and feasible plan, based on concrete data on consumer preferences, target audience behavior, and seasonal demands. Through this in-depth analysis, it was possible to adapt Paleche's proposal in order to effectively and captivately meet the demands of the market. With quality and innovation as the main pillars of the business, Paleche will be ready to stand out as an irresistible and memorable choice in the universe of frozen desserts.

**Keywords:** Paeteria. Desserts. Manufacturing. Foodtruck.

## SUMÁRIO

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Resumo dos Principais Pontos do Plano De Negócio.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2. Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições..</b>	<b>10</b>
<b>1.3. Dados do Empreendimento.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4. Missão da Empresa.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5. Setores de Atividades.....</b>	<b>15</b>
<b>1.6. Forma Jurídica .....</b>	<b>15</b>
<b>1.7. Enquadramento Tributário .....</b>	<b>16</b>
<b>1.8. Capital Social.....</b>	<b>16</b>
<b>1.9. Fonte de Recursos.....</b>	<b>17</b>
<b>2. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1. Estudo dos Clientes.....</b>	<b>18</b>
<b>2.2. Estudo dos Concorrentes .....</b>	<b>20</b>
<b>2.3. Estudo dos Fornecedores .....</b>	<b>21</b>
<b>3. PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>24</b>
<b>3.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços .....</b>	<b>24</b>
<b>3.2. Preço .....</b>	<b>25</b>
<b>3.3. Estratégias Promocionais .....</b>	<b>26</b>
<b>3.4. Estrutura de Comercialização.....</b>	<b>27</b>
<b>3.5. Localização do Negócio .....</b>	<b>27</b>
<b>4. PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>29</b>
<b>4.1. Layout ou Arranjo Físico .....</b>	<b>29</b>
<b>4.2. Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços .....</b>	<b>31</b>
<b>4.3. Processos Operacionais .....</b>	<b>31</b>
<b>4.4. Necessidade de Pessoal.....</b>	<b>34</b>



<b>5. PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>35</b>
<b>5.1. Estimativa dos Investimentos Fixos.....</b>	<b>35</b>
<b>5.2. Capital de Giro.....</b>	<b>37</b>
<b>5.3. Investimentos Pré-Operacionais .....</b>	<b>39</b>
<b>5.4. Investimento Total (Resumo) .....</b>	<b>39</b>
<b>5.5. Estimativa do Faturamento Mensal .....</b>	<b>40</b>
<b>5.6. Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Terceirizações (texto) .....</b>	<b>40</b>
<b>5.7. Estimativa dos Custos de Comercialização .....</b>	<b>42</b>
<b>5.8. Apuração do Custo dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas</b>	<b>42</b>
<b>5.9. Estimativa dos Custos com Mão de Obra .....</b>	<b>43</b>
<b>5.10. Estimativa do Custo com Depreciação .....</b>	<b>43</b>
<b>5.11. Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....</b>	<b>44</b>
<b>5.12. Demonstrativo de Resultados .....</b>	<b>45</b>
<b>5.13. Indicadores de Viabilidade.....</b>	<b>45</b>
<b>5.13.1. Ponto de Equilíbrio.....</b>	<b>46</b>
<b>5.13.2. Lucratividade .....</b>	<b>46</b>
<b>5.13.3. Rentabilidade.....</b>	<b>47</b>
<b>5.13.4. Prazo de Retorno do Investimento .....</b>	<b>47</b>
<b>6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS .....</b>	<b>48</b>
<b>7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....</b>	<b>49</b>
<b>7.1. Análise da Matriz F.O.F.A .....</b>	<b>49</b>
<b>8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....</b>	<b>53</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>54</b>

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O mercado do sorvete é repleto de alternativas e possibilidades, tanto para os consumidores, quanto para quem produz, havendo bastante espaço para o crescimento. A inovação no ramo é essencial para o sucesso, contando com sabores, formatos, texturas, entre outros.

De acordo com a Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvete (ABIS), em 2022 o faturamento da indústria de sorvete foi no valor de 13 bilhões de reais, sendo a região Sudeste a principal região de consumo desses produtos, responsável por 52%.

A Paleche entra no mercado revivendo o formato de paletas e trazendo inovação em seus sabores, tendo eles alcoólicos e doces. O papel da empresa é garantir experiência completa de sabor e lazer, pensado estrategicamente com localização em ambiente aberto.

O consumo de gelados tende a diminuir nos períodos mais frios, devido ao hábito brasileiro de preferir produtos quentes e a crença de popular que consumir essas sobremesas no frio faz mal à saúde, causando gripes e resfriados. Trabalhando com produto sazonal, a Paleche se prepara fornecendo outras sobremesas, como o famoso *fondue*, ideal para consumo em época de baixas temperaturas ambientes.

É de extrema importância, pensar todos os detalhes para construir um bom e viável plano de negócio. Por esse motivo a Paleche buscar dar atenção a todos os principais pontos do empreendimento, sobre suas condutas, refletida nos colaboradores e sua missão nesse amplo mercado. O investimento será minuciosamente pensado e detalhado durante o processo, assim como todo novo empreendimento, é essencial verificar valores para o pontapé inicial e onde os recursos serão usados.

### 1.1. Resumo dos Principais Pontos do Plano De Negócio

A Paleche é uma empresa que buscará fornecer as melhores paletas e sobremesas, tendo fabricação própria e um *food truck* para a venda dos produtos. Será um amplo cardápio de paletas, contando com sabores artesanais e alcoólicos, produzidos na fábrica da empresa, localizada na região da zona sul de São Paulo. Considerando isso, contará com profissionais da nutrição para auxílio na

composição e qualidade do produto, visando proporcionar ao consumidor uma melhor experiência no sabor.

O *food truck* será instalado no Parque Ibirapuera, na região de Moema, pensando de forma estratégica pela boa movimentação de pessoas, eventos realizados no espaço e alinhamento com a proposta do produto. No local, além da venda de paletas, garrafas de água, e uma deliciosa fondue com frutas e chocolates variados, também serão comercializados, sendo uma opção bem escolhida para dias mais frios. O estabelecimento terá o horário de funcionamento das 10h às 19h de segunda a quinta-feira e das 10h às 20h de sexta-feira a domingo ou feriados, buscando atender a demanda e visando o fluxo do local.

O público tende a ser amplo, com foco na classe média e alta, considerando a região localizada, e com restrição de idade apenas para as paletas alcoólicas, que conforme o art. 243 da lei nº 8.069 encontrada no Estatuto da Criança e do Adolescente é proibida a venda de bebidas alcoólicas a menores de 18 anos.

## **1.2. Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições**

### **Sócio 1**

Nome: Jorge Eduardo Santana Dos Santos

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** O Jorge Santos, atualmente está cursando o tecnólogo em Administração e obtém o ensino médio completo na E.E. Mariazinha Congílio. Além disso, investiu em sua formação por meio de cursos complementares, incluindo espanhol (nível intermediário incompleto), lógica de programação pelo Senai, informática básica pela Fundação Bradesco (com ênfase em *Word* e *Excel*), inglês básico pelo Instituto Centro de Paula, e um curso de administração iniciante com foco em empreendedorismo e inovação também pela Fundação Bradesco.

Tem como alguns pontos positivos a disciplina, habilidade para trabalhar em equipe, boa comunicação interpessoal/intrapessoal, resolução de problemas e adaptabilidade para aquilo que foi concedido. Está sempre em busca de oportunidades para aprimorar suas habilidades e conhecimentos.

**Atribuições do sócio 1 (Setor de RH):** Responsável pelo direcionamento humano, onde poderá atuar e contribuir para o crescimento da corporação, com base nos meus estudos e experiências, em recrutamento e seleção, ajudando a

identificar perfis adequados para cada cargo e assim, tornando as equipes cada vez mais eficientes. Além disso, podendo atuar no desenvolvimento de programas de treinamento e prevenindo problemas relacionados à saúde mental dos colaboradores, para que podemos tornar um ambiente mais agradável de conviver e todos trabalharem com o brilho nos olhos.

**Sócio 2:**

Nome: Bárbara Moen Nunes de Souza

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** Bárbara está cursando o 3º ano do Ensino Médio na E.E. Samuel Wainer e realizando o curso de Espanhol Intermediário na E.E. Prof. Dr. Laerte Ramos de Carvalho, além de estar cursando Técnico em Administração na ETEC CEU Cidade Dutra. Além disso, obteve experiências em trabalhos voluntários, como a limpeza da Praça do Estudante em 2017, arrecadações e entregas de alimentos para pessoas carentes em 2016, tudo isso administrado pela Igreja Adventista do Sétimo Dia.

**Atribuições do sócio 2 (Setor de RH):** Responsável pelo direcionamento humano, onde poderá atuar e contribuir para crescimento da corporação, com base nos meus estudos e experiências, em recrutamento e seleção, ajudando a identificar perfis adequados para cada cargo e assim, tornando as equipes cada vez mais eficientes. Além disso, podendo atuar no desenvolvimento de programas de treinamento e prevenindo problemas relacionados à saúde mental dos colaboradores, para que podemos tornar um ambiente mais agradável de conviver e todos trabalharem com o brilho nos olhos.

**Sócio 3**

Nome: Alda Nathaly Lopes Vilela

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** Alda está cursando o Ensino Médio na E.E. Prof. José Vieira De Moraes, com conclusão prevista para 2024, e finalizando o curso Técnico em Administração na ETEC Irmã Agostina, com previsão de conclusão para junho de 2024. As suas habilidades interpessoais incluem rápido aprendizado, raciocínio lógico e confiabilidade. Além disso, participou de cursos de teatro e criação de jogos

eletrônicos na EMEF Carlos Francisco Gaspar, assim também participou de projetos de Ciências e Humanas na E.E. Prof. José Vieira De Moraes.

**Atribuições do sócio 3 (Setor Financeiro):** Responsável pelo processo contábil, trabalhando junto ao departamento administrativo, colaborando no controle de contas a pagar e receber, fluxo de caixa, tesouraria. Assegurando o gerenciamento adequado de ativos, a fim de que a empresa possa reduzir despesas e maximizar os lucros.

#### **Sócio 4**

Nome: Luana Freire da Silva Santos

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** A Luana, atualmente está finalizando o seu curso tecnólogo Administrativo e obtém o ensino médio completo na E. E. Calhim Manoel Abud. Possui experiência profissional e atua como Auxiliar Administração IX, onde suas determinadas funções são elaborar planilhas, uso do sistema *contimatic* para registro contábil da empresa, conciliação e entrega de declarações para RFD.

**Atribuições do sócio 4 (Setor Financeiro):** Responsável pelo processo contábil, trabalhando junto ao departamento administrativo, colaborando no controle de contas a pagar e receber, fluxo de caixa, tesouraria. Assegurando o gerenciamento adequado de ativos, a fim de que a empresa possa reduzir despesas e maximizar os lucros.

#### **Sócio 5**

Nome: Isadora Pereira Dos Santos Flores

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** Obteve o seu Ensino Médio completo pelo Colégio Certus, e está finalizando o seu ensino Técnico em administração pela Etec Irmã Agostina, prevista para 2024. Sua experiência profissional foi consignada pela empresa Afonso França Engenharia, onde realizam suas atividades, tais elas agendamento de entrevistas, retornos de processos, alimentação de dados no sistema *Totvs - Protheus*, cobrança e verificação de documentos, planilhas de vagas mensais. Possuindo conhecimento em aulas de teatro (Grupo Tecer - Colégio Certus) *Excel* Básico (SIE) e Como Treinar Pessoas (SIE). Tem como alguns pontos positivos a boa comunicação,

habilidade para trabalhar em equipe, criatividade, comprometimento e interesse para aprender.

**Atribuições do sócio 5 (Setor Administrativo):** Responsável pelo desempenho do negócio, padrão de qualidade, saúde financeira, segurança do estabelecimento. Encarregada de gerenciar as demais áreas da empresa, garantido que o comércio opere de maneira eficiente.

#### **Sócio 6**

Nome: Júlio Ferreira Da Silva

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo - SP

**Perfil:** Júlio, atualmente está finalizando o tecnólogo em Administração e possui o ensino médio completo na E.E. Mariazinha Congílio. Além disso, investiu em sua formação por meio de cursos complementares, incluindo *Microsoft Excel* 2016 – Básico (Fundação Bradesco), *Microsoft Word* 2016 – Básico (Fundação Bradesco) Contabilidade Empresarial (Fundação Bradesco). Tem como seus principais pontos positivos a responsabilidade, disciplina, proatividade, solucionando problemas e trabalho em equipe.

**Atribuições do sócio 6 (Setor Operacional):** Responsável por dirigir a execução de tarefas práticas e necessárias ao funcionamento do serviço, aos eventos, da fábrica, do comércio, com o cliente e seus funcionários, como: produção na fábrica, atendimento ao cliente, gestão do comércio, eventos e por fim, da limpeza.

#### **Sócio 7**

Nome: Maria Clara Ribeiro De Aquino

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo – SP

**Perfil:** Maria Clara está cursando o Ensino Médio na E. E. Prof.<sup>a</sup> Julia Della Casa Paula, com conclusão prevista para 2024, e finalizando o curso Técnico em Administração na ETEC Irmã Agostina, com previsão de conclusão para junho de 2024. Obtendo seu desenvolvimento no Grêmio Estudantil 2023, podendo realizar projetos para a sua escola, trabalhando na sua comunicação, trabalho em equipe e adaptabilidade com as suas metas estabelecidas.

**Atribuições do sócio 7 (Setor Logístico):** Responsável por todo processo de segurança, manuseio e armazenagem das peleterias. Realiza pedido e

recebimentos de mercadoria, garantido que os produtos passem por todas as etapas necessárias, chegando até o cliente no prazo estabelecido.

### 1.3. Dados do Empreendimento

A Paleche é composta por sete sócios e visa proporcionar uma experiência singular aos clientes, oferecendo uma variedade de sabores de paletas alcoólicas, bem como sobremesas, como o fondue de chocolate. O estabelecimento funcionará em horários intercalados, das 10h às 19h, de segunda a quinta-feira, e das 10h às 20h, de sexta-feira a domingo e feriados.

Segundo a nova regra do Portal SEBRAE a Instrução Normativa Art.4º, todas as entidades domiciliadas no Brasil, inclusive as pessoas jurídicas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, são obrigadas a se inscrever no CNPJ antes do início de suas atividades, em cada um de seus estabelecimentos localizados no Brasil ou no exterior (IN RFB nº2119/2022 – Normas/Receita Federal). Para não haver conflitos com a Receita Federal, a Paleche, realizou a inscrição do CNPJ, segundo a normativa citada acima.

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL			
CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA			
NUMERO DE INSCRIÇÃO 57.738.900/00010 - 10	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA 25/05/2023
NOME EMPRESARIAL PALETERIA PALECHE - LTDA			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) PALETERIA - PALECHE			PORTE EPP
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 5611-2/03-PALETERIA; SERVIÇO DE ALIMENTAÇÃO			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 5611-2/01 Restaurantes e similares 5611-2/03 Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206 - 2 - SOCIEDADE LIMITADA - LTDA			
LOCALIDADE Rua Pedro de Toledo	NUMERO 369	COMPLEMENTO *****	
CEP 04039-031	BARRIO/DISTRITO Vila Clementino	MUNICIPIO São Paulo	UF SP
ENDEREÇO ELETRÔNICO palechecontato@gmail.com		TELEFONE (11) 91178-4321	
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****			
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL 25/05/2023	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL *****			
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### 1.4. Missão da Empresa

**Missão:** Proporcionar uma experiência exclusiva com paletas artesanais, apresentando sabores inovadores.

**Visão:** Ser destaque no mercado de paletas trazendo novidade em sabores alcoólicos.

**Valores:** Autenticidade, inovação, satisfação do cliente e responsabilidade social.

#### 1.5. Setores de Atividades

Conforme (SEBRAE 2022), ramo de atividade é o que define em que área uma empresa irá atuar, que pode ser: indústria, comércio ou prestação de serviços. De acordo com (ABIA 2023), a indústria de alimentos continua sendo a maior do País, cumprindo um papel de extrema relevância para a sociedade brasileira. Diante disso, a Sobremesa e Paletas Paleche se destaca como uma empresa que atua na indústria e comercialização de sorvetes e *gelatos*, oferecendo produtos de alta qualidade, inovando constantemente para atender às preferências dos consumidores.

Apesar dos pontos fortes, a empresa também enfrenta desafios. Embora não haja muitas paleterias, a concorrência no mercado de sorvetes é intensa, com várias outras empresas buscando atender o mesmo público-alvo. Outro ponto negativo são as flutuações nos preços das matérias-primas, que podem impactar os custos de produção, afetando a lucratividade da empresa.

Entretanto, apesar dos desafios mencionados, a Paleche pode se destacar no mercado de sorvetes. A dedicação à qualidade, inovação e atendimento ao cliente nos coloca em uma boa posição para prosperar nesse setor altamente competitivo. Com o foco nessas áreas, esse empreendimento se tornará mais atraente e obterá sucesso no mercado de sorvetes brasileiros.

#### 1.6. Forma Jurídica

O empreendedorismo é formado por uma grande variedade de investimentos, composto por diversos segmentos, contendo muita variedade neles todos. O diferencial da empresa irá fazer com que ela se destaque das demais, o ideal é estar sempre adepto às demandas do mercado e às preferências dos consumidores. A Paleche procura oferecer uma experiência agradável, desde o princípio satisfazer ao



máximo o cliente, nesse contexto, a escolha da forma jurídica é um passo fundamental para a formação do negócio.

A opção Limitada (LTDA) oferece vantagens em meio às formas jurídicas, sendo uma das formas mais comuns, e apropriadas para pequenas e médias empresas. Limitação da responsabilidade é uma das modalidades atrativa, está previsto na legislação que os sócios do empreendimento não responderam futuros processos com seus patrimônios pessoais por eventuais dívidas e obrigações da empresa, oferecendo maior segurança financeira para os investidores, contribuindo também para a separação entre o patrimônio pessoal dos sócios e o patrimônio da empresa, proporcionando clareza e proteção em caso de disputas judiciais ou problemas financeiros, outra vantagem é que não há exigência de valor mínimo para o capital social, podendo ser constituída com qualquer valor, com tanto que dê para custear o plano de negócios.

### **1.7. Enquadramento Tributário**

Segundo o SEBRAE (2021), empresa de pequeno porte é aquela onde o empresário, a pessoa jurídica ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), igual ou inferior ao valor de R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).

A definição da empresa Paleche, opta pelo enquadramento tributário Simples Nacional, visto que terá seus gastos e tributos reduzidos. Conforme a Lei Complementar, o Simples Nacional é um regime de arrecadação com cobranças de tributos aplicáveis a microempresas e EPP. De maneira mais simples, é reunido todos os tributos da empresa em uma única guia chamada DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional).

### **1.8. Capital Social**

A tabela abaixo retrata o capital social da empresa Paleche, constituída por 7 (sete) sócios, na qual todos investiram o valor de R\$ 32.000,00 (trinta e dois mil reais) correspondente a 14,28% da empresa, totalizando 100% de capital social, conforme tabela:

<b>Capital Social - Paleche</b>			
	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>
Sócio 1	Alda Nathaly	32.000	14.28%
Sócio 2	Barbara Moen	32.000	14.28%
Sócio 3	Isadora Flores	32.000	14.28%
Sócio 4	Jorge Santos	32.000	14.28%
Sócio 5	Julio Silva	32.000	14.28%
Sócio 6	Luana Freire	32.000	14.28%
Sócio 7	Maria Clara	32.000	14.28%
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>224.000,00</b>	<b>100.00%</b>

*Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.*

### **1.9. Fonte de Recursos**

Será utilizado recursos dos próprios sócios para abertura da empresa, o investimento integral dos 7 sócios será de R\$ 32.000,00 (trinta e dois mil reais). Cada sócio, totalizando R\$ 224.000,00 (duzentos e vinte e quatro mil reais). Sendo repartido da seguinte forma, R\$ 6.000,00 Para aluguel da fábrica, R\$ 125.000,00 veículo para *food truck*, R\$ 11.000,00 seria para freezers, R\$ 52.075,00 destinados às máquinas e equipamentos para fabricação R\$ 60.000,00, veículo para transporte de mercadoria até o local, R\$ 13.000,00 para salários.

## 2. ANÁLISE DE MERCADO

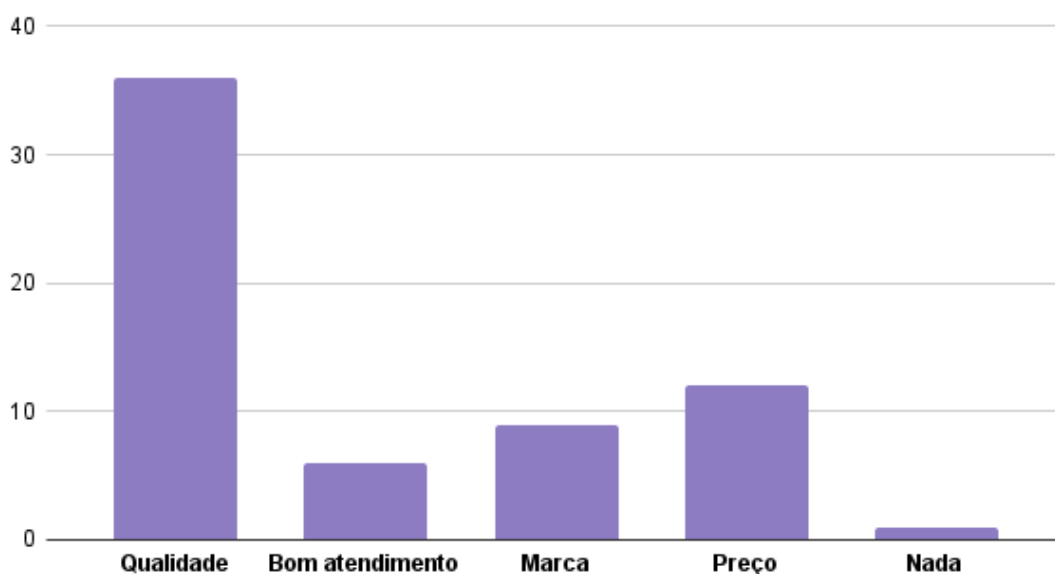
A análise de mercado constitui uma prática imperativa no contexto empresarial contemporâneo, sendo caracterizada pela meticulosa e sistemática avaliação das condições e tendências que influenciam um determinado setor, produto ou serviço. Por meio dessa análise são explorados os pilares fundamentais que regem o cenário mercadológico, proporcionando uma compreensão abrangente das dinâmicas e oportunidades presentes.

Nesse contexto, aprofundam-se os principais elementos envolvidos, que englobam desde a identificação dos concorrentes e clientes potenciais até a análise minuciosa dos fatores econômicos, sociais e tecnológicos que moldam o ambiente de negócios. Tal abordagem visa fornecer uma visão holística e embasada para embasar as estratégias empresariais.

### 2.1. Estudo dos Clientes

Conforme a pesquisa relacionada por meio de formulário, o público-alvo será voltado ao jovem adulto, não limitando apenas em um gênero, onde mantivermos dados específicos, que a idade média é entre 19 e 30 anos, o cliente é um fator fundamental para a criação do negócio, pois ele está ligado diretamente ao crescimento da empresa.

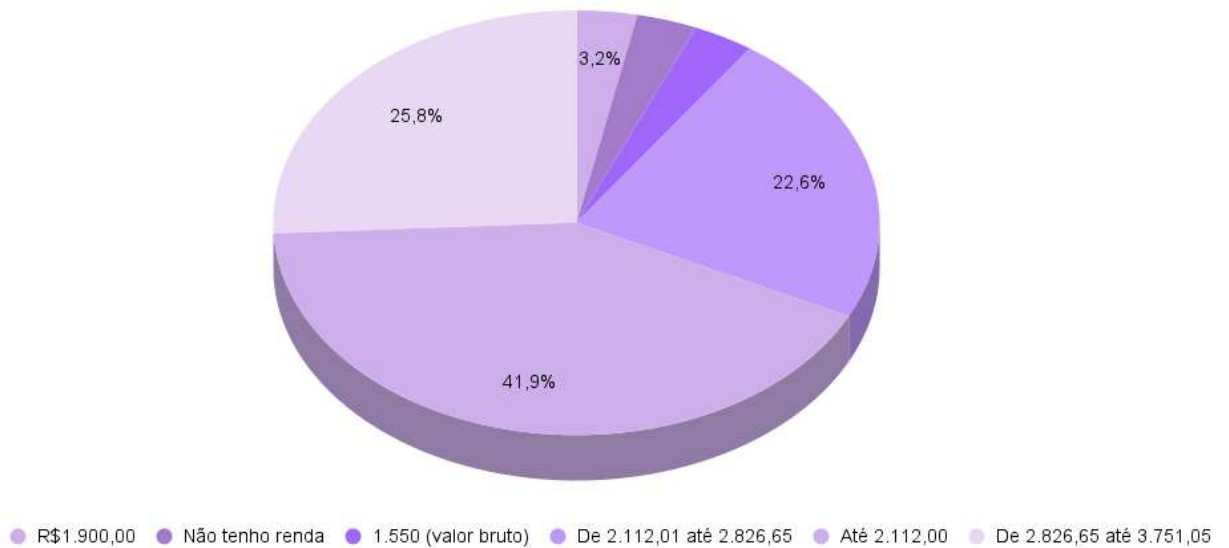
#### O que leva você a comprar um produto ou serviço?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Dados dos gráficos a seguir, ilustra a marca de porcentagem, com mais de 80% das pessoas enalteceram que o que levam a comprar produtos ou serviço, é a qualidade que ele apresenta, sendo assim, trabalhando nos produtos, trazendo a melhor qualidade possível para todos os clientes.

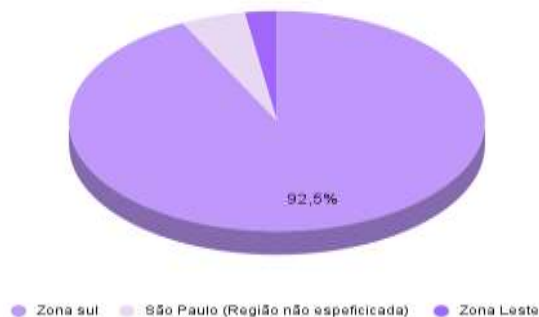
Qual a sua média salarial?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Com base na pesquisa realizada podemos analisar a maioria parte do público-alvo se enquadra na média salarial, enquanto uma clara minoria se encaixa maior que a média em nossa região.

Qual região está localizada a sua residência?



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

O público-alvo está localizado na Região Sul, na Capital de São Paulo, obtendo mais de 90% das respostas. Sendo assim, a empresa pretende se instalar na Zona Sul – Capital SP, não se limitando a apenas um gênero, e sim ampliando seu público.

## **2.2. Estudo dos Concorrentes**

Uma análise comparativa entre a empresa Sobremesas e Paletas Paleche e seus concorrentes diretos, Bacio di Latte e Sorvetes Rochinha, revela que a Paleche possui uma vantagem distintiva ao focar nas paletas mexicanas. Esta observação é sustentada por estudos de mercado que destacam a crescente popularidade das paletas mexicanas devido à sua variedade de sabores autênticos e ingredientes frescos (González, 2019). Enquanto isso, embora Bacio Di Latte e Sorvetes Rochinha também desfrutem de reconhecimento e presença no mercado de sobremesas, não possuem um diferencial tão marcante quanto o foco específico da Paleche.

Entretanto, é importante notar que, apesar de estarem todos situados no mesmo parque e compartilharem certo nível de reconhecimento, nenhum dos concorrentes apresenta um diferencial tão significativo quanto os sorvetes alcoólicos. Esta lacuna de mercado pode representar uma oportunidade estratégica para a Paleche explorar e destacar-se ainda mais no mercado de sobremesas. A introdução de sabores de paletas mexicanas com toques de álcool poderia atrair um segmento específico de consumidores em busca de experiências gastronômicas únicas.

Além disso, a Paleche pode aproveitar a oportunidade para diversificar sua oferta de produtos relacionados às paletas mexicanas, como acompanhamentos exclusivos ou experiências de consumo diferenciadas, criando assim uma proposta de valor única e memorável para seus clientes. Esta estratégia não só solidificaria a posição da Paleche como líder no mercado de paletas mexicanas, mas também poderia impulsionar sua presença competitiva em relação aos concorrentes.

Em suma, a análise comparativa ressalta não apenas a vantagem distintiva da Paleche ao focar nas paletas mexicanas, mas também aponta para uma oportunidade estratégica promissora na introdução de sabores alcoólicos e na diversificação da oferta de produtos. Essas estratégias poderiam fortalecer ainda

mais a posição da Paleche no mercado de sobremesas e ampliar sua base de clientes, garantindo um crescimento sustentável em longo prazo.

Empresas	Qualidade	Preço	Pagamento	Local	Atendimento	Horário	Garantias Oferecidas
<b>Falece</b>	Paletas únicas e artesanais, sabores inovadores incluindo opções alcoólicas.	A partir de \$6,00	Pix, dinheiro, cartão de crédito e débito	Av. Pedro Álvares Cabral S/N, São Paulo, SP	Atendimento no local	Segunda a quinta 10h às 19h  Sexta a domingo (e feriados)  10h às 20h	Cartão fidelidade; 1 fondue grátis no dia do aniversário.
<b>Bacio Di Latte</b>	Sorvetes artesanais de raízes Italianas.	A partir de \$18,0	Pix, e cartão de crédito e débito, e voucher	Av. Pedro Álvares Cabral – Vila Mariana - SP	Atendimento no local, delivery	Segunda a domingo 9h às 20h	Cupom de 15% de desconto para compras acima de \$50,00 no app.
<b>Sorvetes Rochinha</b>	Sorvetes semiartesanaais a base da fruta.	A partir de \$16,0	Dinheiro, cartão de crédito e débito	Av. Pedro Álvares Cabral – Ibirapuera - SP	Atendimento no local, Delivery	Segunda a domingo 9h às 20h	Não encontrado

Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.

### 2.3. Estudo dos Fornecedores

Considerando a experiência boa que a Paleche busca oferecer aos clientes, serão necessários fornecedores de qualidade e confiança, estão citados abaixo os parceiros escolhidos de maneira minuciosa por possuírem uma alta avaliação, categoria no mercado e pelo suporte oferecido às empresas.

Todos os fornecedores selecionados pela empresa são bem nomeados, há anos no mercado, oferecendo excelência desde a separação dos produtos até a entrega deles.

Fornecedores					
Nome do Fornecedor	Mercadoria	Preço	Condição de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização
Pierotti Uniformes	Uniforme Colaboradores	De acordo com o orçamento/Pedido mínimo 20 peças	Cartões débito, crédito e boleto	Em até 10 dias úteis	Av. Rouxinol, 675 – Moema/SP
Finamac TM Vendas Showroom Brasil	Maquinário produção	Preço variável de acordo com o produto	Cartões débito, crédito e boleto	Em até 25 dias úteis	Avenida Nazaré 1657 - Ipiranga/SP
Centenário Indústria Gráfica	Embalagens	Preço variável de acordo com o produto	Cartões débito, crédito e boleto	Em até 15 dias úteis	Av. Thomas Edison, 1055 - Barra Funda/SP
Mano's Doces	Chocolate	Preço variável de acordo com o produto	Cartões débito, crédito e boleto faurado (após 3 primeiros pedidos)	Em até 3 dias úteis	Rua Doutor Almeida Lima, 79 - Brás/SP
Sorvemix Comércio de Alimentos Ltda	Insumos para preparo paletas	Preço variável de acordo com o produto	Cartões débito, crédito e boleto	Em até 10 dias úteis	Rua Araujo Leite, 5-54 - Centro, Bauru - SP,

*Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.*

A tabela acima demonstra informações dos fornecedores chaves escolhida após analisar a qualidade, localização, preços e condições de pagamento. Eles serão essenciais para abertura e funcionamento da empresa.

A empresa Pierotti Uniformes escolhida para fornecer as vestimentas personalizadas usadas pela equipe Paleche, no mercado desde o ano de 1968 a empresa contempla anos de profissão no ramo, oferecendo qualidade e variedade de produtos, a região a qual a empresta está localizada irá favorecer a Paleche.

Os maquinários da empresa serão fornecidos pela Finamac TM Vendas *Showroom* Brasil, que oferece os equipamentos completos desde o preparo da mistura até o congelamento, dessa maneira atenderá a demanda de produção das paletas.

De maneira personalizada as embalagens dos produtos serão confeccionadas pela empresa Centenária Indústria Gráfica, foi selecionada por possuir uma boa avaliação no mercado, e um ótimo custo-benefício.

Mano's Doces é uma distribuidora de doces, a empresa irá fornecer as barras de chocolate ao leite, branco e meio amargo utilizadas no preparo do *fondue*. Sorvemix Comércio de Alimentos oferece uma diversa variedade nos produtos do ramo de sorveteria, uma empresa renomeada e com ótimas avaliações de clientes.



### **3. PLANO DE MARKETING**

Segundo Philip Kotler, a tarefa do marketing consiste em mensurar o tamanho do mercado potencial e desenvolver produtos e serviços que satisfaçam a demanda. O plano de marketing é uma ferramenta elaborada estrategicamente para alcançar os objetivos de uma empresa e adaptar-se às mudanças no ambiente de negócios.

Este documento estabelece ações para impulsionar a visibilidade de produtos ou serviços, atrair clientes e obter uma posição competitiva em um mercado dinâmico e acirrada. Além disso, ele permite que a empresa aperfeiçoe oportunidades, minimize riscos e alinhe recursos e esforços para alcançar resultados desejados. A seguir, serão apresentados os principais componentes do plano de marketing e como ele pode ser crucial para o desenvolvimento do negócio.

#### **3.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços**

O comércio venderá paletas recheadas com uma variedade de sabores como Morango, Maracujá, Kiwi com leite condensado, além de opções frutadas como Maracujá, Limão, Uva, Morango, Melancia e Kiwi. Além disso, o local oferecerá opções alcoólicas para maiores de 18 anos.

Pensando em variedade de sobremesas e uma opção para dias mais frios, serão comercializadas fondues de até 400 gramas, além do chocolate, será permitida a escolha de três acompanhamentos, tendo opções de frutas frescas e picadas. Água e refrigerante também serão encontrados no estabelecimento.

O atendimento estará localizado em um *food truck*, no parque, proporcionando uma opção refrescante para os dias quentes com as paletas e oferecendo *fondue* de chocolate para os dias mais frios.

<b>PALEGHE</b>	
<b>PALETAS &amp; FONDUE</b>	
<b>PALETAS REGHEADAS</b>	
Morango com Leite Condensado	20,00
Limão com Leite Condensado	20,00
Maracujá com Leite Condensado	20,00
Kiwi com Leite Condensado	20,00
<b>PALETAS FRUTADAS</b>	
Maracuja	15,00
Uva	15,00
Melancia	15,00
Limão	15,00
<b>PALETAS ALGOOLIZADAS (+18)</b>	
Paleta Vodka e Morango	22,00
Paleta Morango com Vinho	22,00
Paleta Caipirinha ( Vodka e Limão)	22,00
Paleta Ice Smirnoff	22,00
<b>FONDUE</b>	
<b>Fondue de Chocolate</b>	
<b>(Ao leite, Amargo ou Branco)</b>	<b>160 gramas : 25,00</b>
<i>Acompanhamentos:</i>	<b>400 gramas: 40,00</b>
<i>Banana, Morango, Kiwi, Uva, Manga.</i>	

Fontes: Elaborados pelos autores, 2024

### 3.2. Preço

Dadas pesquisas feitas sobre nossos concorrentes: Paletaria paulista Santana, NJ Paletas & Cia, Purple Ice – Açaí e Fondue e Pappu's açaí sorvete fondue, foi possível estabelecer um preço médio dos produtos da empresa paleche,

os concorrentes trabalham com um valor entre R\$ 10,00 a R\$ 40,00. Considerando a alta qualidade dos produtos, os preços de mercado e um ótimo atendimento, a PALECHE estabeleceu um valor para paletas entre R\$ 15,00 a R\$ 20,00 que seriam as paletas mais “comuns” sendo assim, frutadas e recheadas, Paletas alcóolicas ficariam em R\$22,00, por conta da bebida presente. Também foi estabelecido um valor médio para os fondues, podendo variar entre R\$ 25,00 a R\$ 40,00 dependendo da quantidade.

### 3.3. Estratégias Promocionais

Ter estratégias de promoções é essencial para o aumento da confiança entre o consumidor e a empresa, analisando essa importância, a Paleche oferecerá deliciosas paletas com sabores variados e a opção de fondue com três tipos de chocolate conforme a preferência do cliente.

As promoções serão divulgadas via site e redes sociais, como WhatsApp e Instagram, por meio de publicações, links de promoções, serão disponibilizados cupons semanais limitados. A Paleche pretende fidelizar os clientes com as seguintes promoções:

1. Cartão Fidelidade: A cada compra em nossa loja, o cliente ganhará um selo para colar no cartão fidelidade, \*válido para compras acima de R\$ 25,00 (vinte e cinco reais), o cartão conterà 10 selos a serem preenchidos, e após o preenchimento dele, o cliente deve apresentar fisicamente o cartão e trocar por duas paletas (sabores a escolher) totalmente gratuitas.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

2. Dia do Aniversariante: Comprovando a sua data de aniversário, o aniversariante do dia recebe uma sobremesa fondue (frutas e calda de sua preferência).

3. Sorteio Interação: Será publicada uma vez ao mês uma foto na rede social “*Instagram*” uma foto para que os clientes seguidores da página engajem com comentários, curtidas e compartilhamentos, no final do mês será realizado um sorteio.

### **3.4. Estrutura de Comercialização**

A estrutura de comercialização da Paleche foi designada com base nas pesquisas realizadas anteriormente por via de formulário. A Paletaeria possui um atendimento com altíssima qualidade, obtendo comprometimento com os seus clientes, e para que isso aconteça com excelência, os consumidores terão fácil acessibilidade ao cardápio de produtos, via *site* e por outros meios de canais, como por exemplo, em rede social ou via *WhatsApp*, *Instagram* e poderá acessar os nossos vídeos virais no *TikTok*, assim podendo realizar seus pedidos no chat de cada rede. Além disso, ambos os canais irão fornecer as informações precisas, como horário de funcionamento, que será das 10h00min às 19h00min (segunda a quinta) e das 10h00min às 20h00min (de sexta a domingo, incluindo os feriados), contendo também a localização, que será no Parque Ibirapuera, no *Food Truck*, com o espaço ideal para todos os clientes.

A Paleche irá fornecer as formas de pagamentos via dinheiro, Pix, Cartão de Crédito e Débito, assim terá a sensação de degustar os produtos por variações de pagamentos sem mesmo pesar o seu bolso.

### **3.5. Localização do Negócio**

Localizada na Av. Pedro Álvares Cabral, no bairro de Moema, São Paulo–SP, CEP 04097-900. A empresa Paleche encontra-se estrategicamente posicionada em uma região movimentada da cidade. De acordo com o Estadão, o Parque Ibirapuera emergiu como a principal opção de lazer tanto para os residentes quanto para os turistas que visitam São Paulo. Com seu vasto espaço verde e diversas atrações, o parque atrai um grande fluxo de pessoas diariamente.

Com o aumento da procura por atividades ao ar livre e pela apreciação da natureza no Parque Ibirapuera, cresce também a demanda por produtos

refrescantes, como sorvetes. Nessa circunstância, a Paleche assume um papel crucial ao oferecer uma opção acessível e saborosa para quem deseja desfrutar de deliciosas sobremesas geladas após um dia de passeio no parque.

A estratégica localização da Paleche permite que ela atenda não apenas aos frequentadores do Parque Ibirapuera, mas também aos moradores da região de Moema e arredores. Ao proporcionar uma variedade de sabores e opções de sorvetes de alta qualidade, a empresa se destaca como uma escolha preferencial para aqueles que buscam uma experiência gastronômica satisfatória a preços acessíveis. Dessa forma, a Paleche não apenas atende à crescente demanda por sorvetes na região, mas também contribui para a experiência geral dos visitantes do Parque Ibirapuera, agregando valor à oferta de lazer e gastronomia na área.

A fábrica Paleche está localizada na Rua Pedro de Toledo, 369, no bairro Vila Clementino, São Paulo - SP, CEP 04039-031. A localização do bairro é privilegiada, já que está a apenas 2 km do Parque Ibirapuera, facilitando o transporte dos produtos para comércio e os custos de gasolina.

Segundo o Quinto Andar, Vila Clementino pode ser considerado um bairro seguro, com 80% das avaliações de moradores afirmando que é uma região segura e 100% avaliaram não ter risco de alagamentos.

A Paleche visa atender à demanda do mercado por essas sobremesas refrescantes e saborosas, oferecendo opções para diversos públicos, desde crianças até adultos.

## 4. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional é fundamental para a gestão eficaz de uma organização, sendo um elemento essencial do planejamento estratégico. Concentra-se nas atividades diárias e nos processos necessários para alcançar os objetivos propostos, contribuindo para o bom funcionamento da organização por meio do conhecimento de sua estrutura, capacidades, limitações e necessidades, conforme seu desempenho diário.

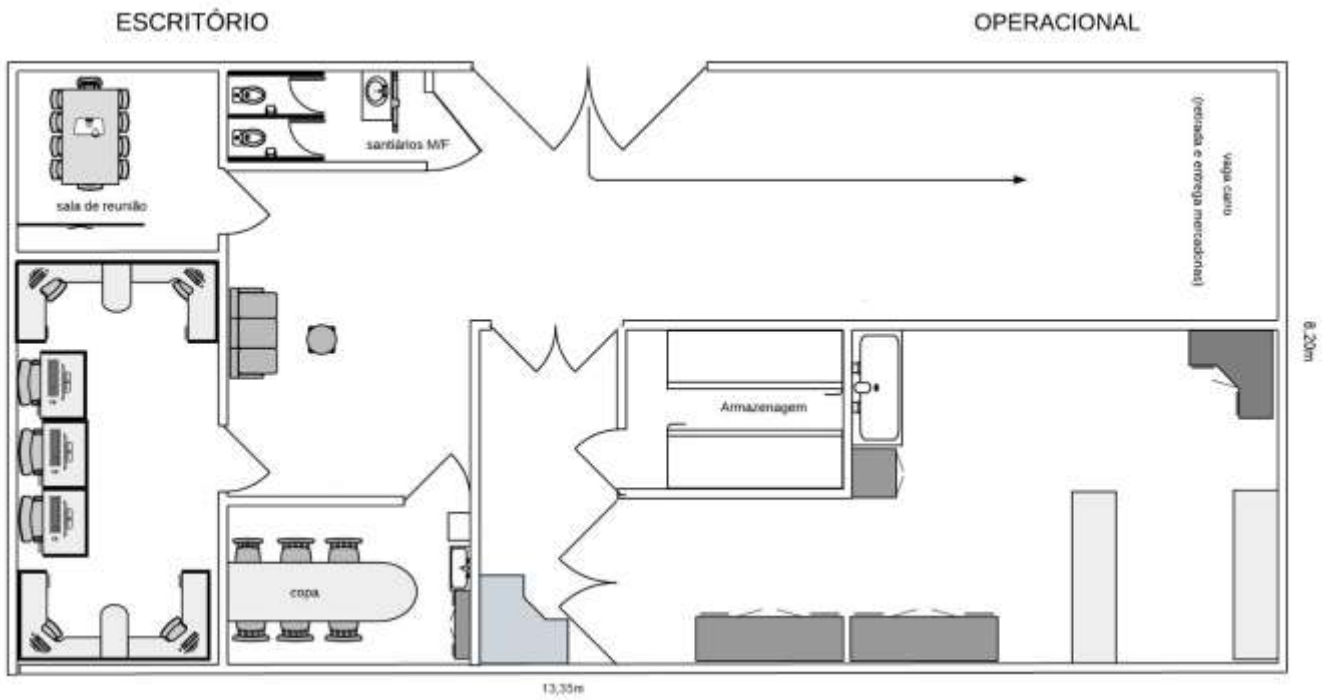
Este plano é elaborado com o intuito de garantir que as operações diárias estejam alinhadas com os objetivos estratégicos da organização, promovendo assim a eficiência e o sucesso geral. Com isso, foi elaborado o *Layout* da Paleche, por onde será monitorado e definido a capacidade produtiva, os processos operacionais e a quantidade de colaboradores.

### 4.1. Layout ou Arranjo Físico

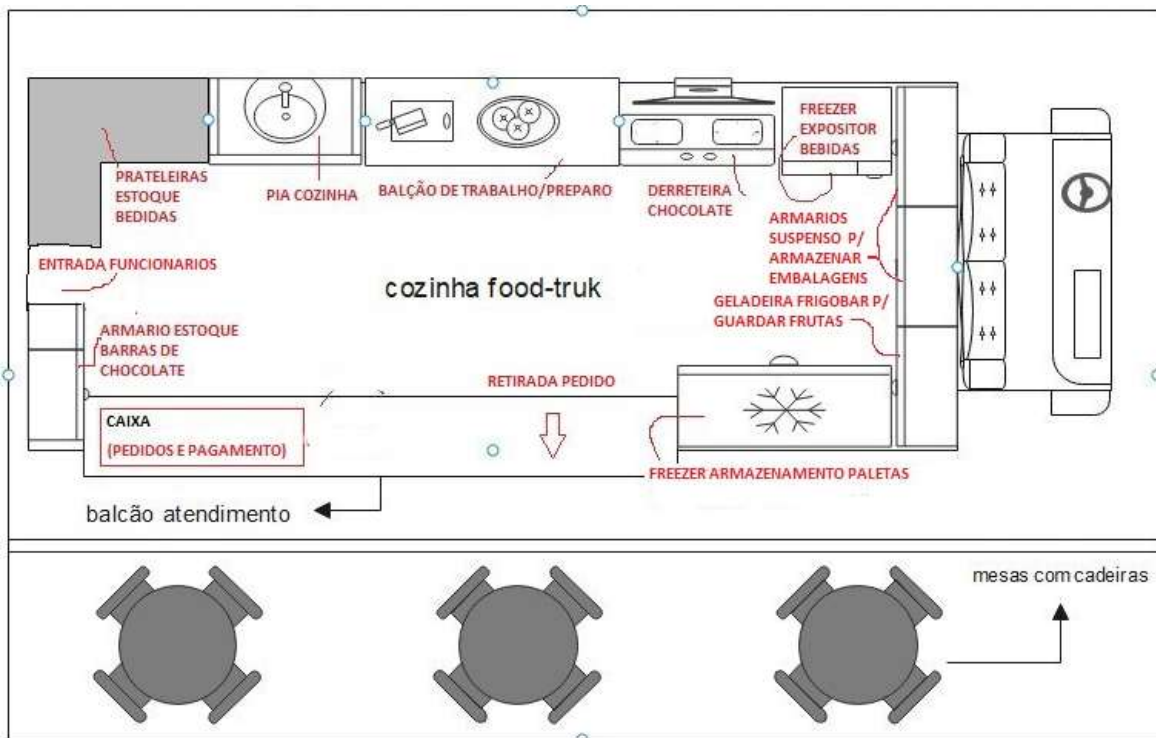
*Layout* ou arranjo físico é uma técnica usada na administração de operações, onde o objetivo é aumentar a eficiência do sistema de produção. Segundo o SEBRAE (2023) um fluxo bem ajustado pode permitir a rápida movimentação dos produtos através do sistema produtivo. O *layout* pode contribuir significativamente para a melhoria dos processos internos e o desempenho geral da organização.

O espaço da fábrica foi meticulosamente planejado para atender de forma eficiente e eficaz às exigências tanto administrativas quanto operacionais da equipe. Este ambiente é dividido em diversas áreas distintas, cada uma designada para desempenhar funções específicas e garantir o fluxo de trabalho otimizado. Essas áreas incluem locais para o gerenciamento de pedidos, controle de estoque, administração financeira, recursos humanos, e áreas de reunião para discussões estratégicas e planejamento.

O *food truck* será utilizado como ponto de comercialização dos produtos, sendo planejado para facilitar as vendas de forma rápida e criar um ambiente confortável para o consumo do cliente no local.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.2. Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

O *food truck* Paleche situado nas instalações do Parque Ibirapuera abrange uma área de 13m<sup>2</sup> e tem capacidade para acomodar, em média, cerca de 12 pessoas em mesas com cadeiras dispostas em frente ao balcão de atendimento. Seu horário de funcionamento está definido das 10h às 22h, totalizando nove horas de operação diária, divididas em dois turnos: manhã e tarde.

Desde a sua inauguração até o encerramento das operações diárias, todas as opções presentes no cardápio serão acessíveis para compra, sem restrições de horário. Esta política de funcionamento reflete nosso compromisso em oferecer aos clientes uma experiência gastronômica completa e flexível, onde possam desfrutar de uma variedade de sobremesas e bebidas a qualquer momento do dia.

A Paleche valoriza a liberdade de escolha do cliente e busca garantir a satisfação de seus desejos culinários sempre que desejarem, tornando o estabelecimento um destino gastronômico acolhedor e conveniente para todos os gostos e horários.

CAPACIDADE DE CLIENTES POR SEMANA		
HORÁRIO	TURNO	QUANTIDADE DE PESSOAS
10h00	Manhã	100
13h00	Tarde	120
22h00	Noite	80
<b>TOTAL EM MÉDIA: 43 CLIENTES</b>		

*Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.*

#### 4.3. Processos Operacionais

Os procedimentos operacionais são essenciais para o crescimento harmonioso da organização em todas as suas facetas. Por meio deles, oferecem aos funcionários diretrizes e transparência sobre como executar suas tarefas conforme as exigências da empresa. Abaixo está o diagrama de fluxo dos procedimentos operacionais da Paleche para a produção de produtos, garantindo a felicidade dos clientes.

Conformidade Regulatória: Refere-se ao cumprimento das leis, regulamentos e padrões governamentais aplicáveis a um determinado setor. Isso pode incluir normas de segurança, higiene, licenciamento, tributação e outras obrigações legais.



**Controle Financeiro:** A Paleche irá utilizar ferramentas e processos para monitorar e controlar orçamentos, fluxos de caixa, investimentos e despesas. Essas práticas de controle financeiro são fundamentais para garantir a sustentabilidade e o crescimento saudável do negócio.

**Gestão de Pessoal:** Gestão de pessoal é pautada pela igualdade, respeito e oportunidades de crescimento, garantindo um ambiente de trabalho inclusivo, e produtivo para todos os membros. Além disso, a gestão de pessoal inclui o cumprimento das regulamentações trabalhistas e a criação de um ambiente de trabalho e produtivo.

**Marketing e Promoção:** Atrair novos clientes, fidelizar os existentes e aumentar visibilidade e reconhecimento. Ações promocionais são baseadas em análises de mercado e tendências do consumidor.

**Limpeza e Manutenção:** Manutenção regular de instalações e a implementação de procedimentos de limpeza e higiene são essenciais para garantir um ambiente seguro, saudável e agradável.

**Gestão de Ingredientes:** Adquirir, armazenar e gerenciar ingredientes e suprimentos é parte integrante do funcionamento. Isso inclui selecionar fornecedores confiáveis, controlar o estoque e garantir a qualidade dos produtos.

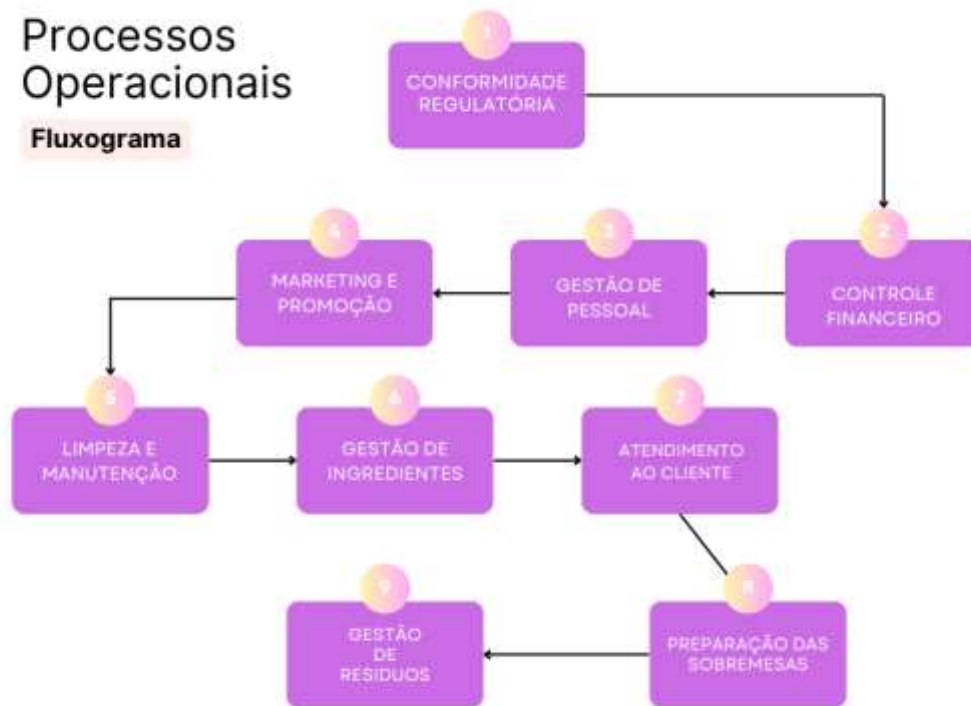
**Atendimento ao Cliente:** Compromisso com excelência no atendimento ao cliente é evidenciado pela dedicação equipe em proporcionar experiências positivas, eficientes e personalizadas a cada interação.

**Preparação de Sobremesas:** Na preparação de sobremesas, a empresa adota padrões rigorosos de qualidade e segurança alimentar. Utilizando ingredientes frescos e de alta qualidade, garantindo a excelência em cada cria

**Gestão de Resíduos:** A empresa busca minimizar o impacto ambiental das operações através da redução, reutilização, reciclagem e descarte adequado de resíduos.

## Processos Operacionais

### Fluxograma



Fonte: Elaborador pelos Autores, 2024.

#### 4.4. Necessidade de Pessoal

A Paleche terá como seu objetivo 8 funcionários iniciais, sendo 2 aprendizes, com a sua carga horária de 6 horas, e 6 efetivos no regime CLT. Entre esses colaboradores, estarão distribuídos para as atividades no comércio, 3 atendentes, e com 4 funcionários voltados a fabricação.

O transporte dos produtos será feito de forma terceirizada, onde será contratado 1 motorista, com a CNH em dia, para realizar o serviço, transportando os produtos refrigerados até o local, com um automóvel adequado para o tipo de produto fornecido.

<b>Cargos e Qualificações Necessárias</b>		
<b>Função</b>	<b>Qtde</b>	<b>Qualificações Necessárias</b>
Atendentes	3	Responsável por atender o cliente no estabelecimento processa os pagamentos, realizar ligações, apresentação de produtos, organização das prateleiras, estocagem e organização local.
Motorista	1	Colaborador responsável pela transportação dos produtos que a empresa Paleche irá fornecer com o trajeto da fábrica ao ambiente ocupado, o Parque Ibirapuera. O meio de locomoção será feito de maneira totalmente refrigerada, com a caminhonete especializada pelo colaborador.
Fábrica	4	Responsável por supervisionar as atividades da área industrial que se relacionam com o planejamento e controle de produção, manutenção e o controle de qualidade.

*Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.*

## **5. PLANO FINANCEIRO**

O planejamento financeiro é um pilar fundamental para a gestão eficaz de uma empresa, fornecendo sustentação necessária para a execução dos planos estratégicos tanto a curto quanto em longo prazo. Ele direciona todas as ações empresariais para atingir metas orçamentárias previamente estabelecidas, se tornando um guia essencial para alcançar resultados satisfatórios no crescimento e na expansão do negócio.

Através de análises detalhadas das finanças, o plano financeiro oferece um panorama claro das oportunidades e desafios, permitindo que os executivos tomem decisões embasadas e estratégicas para impulsionar o desenvolvimento da organização. Além disso, Ross (2016) ressalta que o planejamento financeiro não apenas orienta as decisões de investimento e financiamento, mas também contribui para a definição de metas claras e mensuráveis, fundamentais para o crescimento sustentável e a competitividade no mercado empresarial.

Conforme (Gitman 1997, p. 588) “O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”.

### **5.1. Estimativa dos Investimentos Fixos**

A estimativa de custos fixos é uma etapa crucial em qualquer projeto. Esses custos, que permanecem constantes independentemente do volume de produção ou vendas, incluem despesas como aluguel, salários administrativos e seguro. Uma estimativa precisa desses custos é fundamental para planejar orçamentos, determinar preços de produtos e serviços e avaliar a viabilidade financeira do empreendimento. Portanto, é essencial utilizar métodos sólidos de análise e previsão, levando em consideração dados históricos, projeções futuras e fatores externos que possam influenciar os custos fixos. Abaixo a tabela com o demonstrativo dos valores:

<b>Móveis e Equipamentos</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Computador	5	R\$ 1.799,99	R\$ 8.999,95
2	Kit 4 Cadeiras	2	R\$ 279,90	R\$ 559,80
3	Sofá	1	R\$ 541,05	R\$ 541,05
4	Mesa de centro	1	R\$ 213,09	R\$ 213,09
5	Vasos sanitários	2	R\$ 269,90	R\$ 539,80
6	Mesa em L	4	R\$ 197,77	R\$ 791,08
7	Mesa empresarial	1	R\$ 361,17	R\$ 361,17
8	Cadeiras de escritório	12	R\$ 207,07	R\$ 2.484,84
9	Armários	4	R\$ 592,71	R\$ 2.370,84
10	Armário	1	R\$ 246,31	R\$ 246,31
11	Geladeiras	2	R\$ 1.789,00	R\$ 3.578,00
12	Torneira banheiro	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
13	Pia de Cozinha	1	R\$ 1.212,00	R\$ 1.212,00
14	Ar-condicionado	1	R\$ 4.339,00	R\$ 4.339,00
15	Telefone Fixo sem fio	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
16	Micro-ondas	1	R\$ 502,00	R\$ 502,00
17	Lixeiras	2	R\$ 77,89	R\$ 155,78
18	Extintores de incêndio PQS 8 Kg ABC	3	R\$ 270,00	R\$ 810,00
19	Suporte de extintor de incêndio	3	R\$ 35,00	R\$ 105,00
20	Máquina de Congelamento	1	R\$ 13.099,00	R\$ 13.099,00
21	Preparo de mistura Sorvete e Trituradores	1	R\$ 2.813,20	R\$ 2.813,20
22	Máquina Seladora	1	R\$ 5.290,00	R\$ 5.290,00
23	Máquinas Desmoldadoras	1	R\$ 1.167,67	R\$ 1.167,67
24	Máquinas Pós-Congelamento	1	R\$ 34.757,00	R\$ 34.757,00
25	Máquinas Produtoras de Picolés/ Mexicanas	1	R\$ 15.900,00	R\$ 15.900,00
26	Mixers	3	R\$ 299,00	R\$ 897,00
27	Bebedouro Industrial	2	R\$ 760,32	R\$ 1.520,64
28	Kit gabinete de banheiro com espelho	1	R\$ 151,00	R\$ 151,00
29	Gabinete de cozinha	1	R\$ 225,00	R\$ 225,00
30	Conjunto mesa dobrável 4 cadeiras	3	R\$ 139,90	R\$ 419,70
31	Rotuladora adesiva	1	R\$ 197,00	R\$ 197,00
32	Freezer Industrial	3	R\$ 1.969,00	R\$ 5.907,00
33	Frigobar	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
34	Bancadas	2	R\$ 916,35	R\$ 1.832,70
35	Gaveteiro de dinheiro	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
36	Torneira cozinha	1	R\$ 155,00	R\$ 155,00

37	Food-Truck personalizado	1	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
38	Kit 19 utensílios de cozinha	1	R\$ 182,90	R\$ 182,90
39	Derreteiro de 3 chocolate	1	R\$ 349,00	R\$ 349,00
<b>Total Investimento Fixo</b>				<b>R\$ 148.783,52</b>

Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.

## 5.2. Capital de Giro

Conforme SEBRAE (2022), o capital de giro consiste na diferença entre os recursos disponíveis e a soma das despesas e contas a pagar. Ou seja, ele representa os recursos financeiros para cobrir as despesas operacionais diárias de uma empresa, tais como pagamento de fornecedores, despesa com pessoal, contas de energia e outras obrigações de curto prazo. Sendo assim, a administração do capital de giro retrata de uma maneira de lidar com as incertezas dos negócios.

Estoque Inicial			
Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Barras chocolate ao leite 1kg	12	R\$ 39,90	R\$ 478,80
Barras chocolate branco marfim 1kg	12	R\$ 59,89	R\$ 718,68
Barras chocolate meio amargo 1kg	12	R\$ 44,64	R\$ 535,68
Liga neutra 100g	40	R\$ 5,69	R\$ 227,60
Leite 1L	20	R\$ 5,74	R\$ 114,80
Leite condensado 395g	30	R\$ 5,49	R\$ 164,70
Creme de leite	30	R\$ 2,75	R\$ 82,50
Morango	150	R\$ 6,25	R\$ 937,50
Kit 6 Garrafas água mineral 300ml	50	R\$ 13,00	R\$ 650,00
Coca-cola	50	R\$ 36,00	R\$ 1 800,00
Vodka	2	R\$ 35,90	R\$ 71,80
Ice Smirnoff	25	R\$ 7,90	R\$ 197,50
Maracujá	200	R\$ 7,37	R\$ 1 474,00
Uva	200	R\$ 14,84	R\$ 2 968,00
Melancia	100	R\$ 1,80	R\$ 180,00
Manga	100	R\$ 5,41	R\$ 541,00
Banana	200	R\$ 4,53	R\$ 906,00
Limão	200	R\$ 2,61	R\$ 522,00
Kiwi	250	R\$ 2,95	R\$ 737,50
Açúcar 1kg	100	R\$ 5,29	R\$ 529,00
Vinho	5	R\$ 14,09	R\$ 70,45
<b>Total</b>			<b>R\$ 5.979,56</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

<b>Caixa Médio</b>			
<b>Prazo Médio de Vendas (Recebimentos)</b>	<b>%</b>	<b>Números de Dias</b>	<b>Média ponderada em dias</b>
A vista	20%	0	0
A prazo (1)	60%	30	18
A prazo (2)	10%	60	6
A prazo (3)	10%	90	9
<b>Prazo Médio de recebimentos em dias</b>			<b>33</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

<b>Prazo Médio de pagamentos a fornecedores (Compras)</b>	<b>%</b>	<b>Números de Dias</b>	<b>Média ponderada em dias</b>
A vista	30%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
A prazo (2)	20%	60	12
A prazo (3)	0%	0	0
<b>Prazo Médio de Pagamentos em dias</b>			<b>27</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

<b>Número de Dias que o Estoque demora para sair</b>	
<b>Necessidade média de Estoques</b>	<b>10</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

<b>Cálculo da necessidade de Capital de Giro</b>	
<b>Recursos da empresa fora de seu caixa</b>	
1. Prazo médio de recebimentos (vendas)	33
2. Estoques - Necessidade média de estoques	10
<b>Total</b>	<b>43</b>
<b>Recursos de Terceiros no Caixa da empresa</b>	
Prazo médio de pagamento (Compras com fornecedores)	27
<b>Necessidade de Capital de Giro em dias</b>	<b>16</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

<b>Custo Diário da Empresa para saber o valor do capital de giro em valores</b>	
1. Custo Fixo Mensal	29.885,00
2. Custo Variável Mensal	47.919,20
3. Custo total da Empresa	77.804,20
4. Custo Total Diário	2.593,47
<b>Necessidade de Capital de Giro</b>	<b>16</b>
<b>Total de Necessidade de Capital de Giro em Dinheiro</b>	<b>R\$ 41.495,57</b>

*Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.*

### 5.3. Investimentos Pré-Operacionais

Investimentos pré-operacionais referem-se aos gastos realizados antes da empresa iniciar suas atividades, ou seja, antes de começar a vender seus produtos. Segundo o livro “Administração Financeira”, de Gitman e Zutter, os investimentos pré-operacionais são essenciais para estabelecer as bases sólidas e assegurar sua competitividade desde o início das operações.

<b>Investimento Pré- Operacional</b>	
Despesas de Registro da Empresa	1.500,00
Obras de Melhoria no imóvel	20.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 21.500,00</b>

*Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.*

### 5.4. Investimento Total (Resumo)

A sociedade composta por 7 (sete) pessoas irá investir R\$280.000,00 (trezentos e cinquenta mil) com seus recursos próprios, não sendo descartada a possibilidade de posteriormente expandir com recursos de terceiros, caso necessário os sócios contarão com a colaboração de investidores anjos.

<b>Descrição dos Investimentos</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>
1. Investimento Fixo	R\$ 148.783,52	70,25
2. Capital de Giro	R\$ 41.495,57	19,59
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 21.500,00	10,15
<b>Total</b>	<b>R\$ 211.779,09</b>	<b>100%</b>



Fonte de Recursos	Valor (r\$)	(%)
1. Recursos Próprios	R\$ 224.000,00	100%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 224.000,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.5. Estimativa do Faturamento Mensal

A tabela abaixo demonstra o faturamento mensal da Paleche, a qual se pressupõe um faturamento mensal de R\$76.100,00 (setenta e seis mil e cem reais).

	Produto	QTD (estimativa de vendas)	Preço Unitário	Faturamento
1	Paletas Frutadas	900	R\$ 15,00	R\$ 13.500,00
2	Paletas Recheadas	900	R\$ 20,00	R\$ 18.000,00
3	Paletas Alcoólicas	500	R\$ 22,00	R\$ 11.000,00
4	Coca-Cola 350 ml	400	R\$ 6,00	R\$ 2.400,00
5	Água Mineral 500 ml	800	R\$ 4,00	R\$ 3.200,00
6	Fondue P	600	R\$ 25,00	R\$ 15.000,00
7	Fondue M	500	R\$ 40,00	R\$ 20.000,00
<b>Total</b>	-	4600	-	<b>R\$ 83.100,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.6. Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Terceirizações (texto)

Abaixo segue tabelas demonstrativas com estimativa da quantidade de matéria-prima que será utilizada na Paleche, considerando os pedidos para refeições no local e refeições para viagem, conforme a precisão do cliente.

#### Paleta Frutada

Material	Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total (R\$)
Morango	Unidade	5	R\$ 0,41	R\$ 2,08
Leite condensado	150g	1	R\$ 1,85	R\$ 1,85
Creme de leite	40g	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Açúcar	25g	1	R\$ 0,17	R\$ 0,17
Liga neutra	5g	1	R\$ 0,37	R\$ 0,37
Palito	Unidade	1	R\$ 0,04	R\$ 0,04
Embalagem	Unidade	1	R\$ 0,08	R\$ 0,08
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 5,59</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### Paleta Recheada

Material	Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total (R\$)
Chocolate	Unidade	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
Morango	Unidade	5	R\$ 0,41	R\$ 2,05
Leite condensado	150g	1	R\$ 1,85	R\$ 1,85
Leite	200ml	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Creme de leite	40g	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Açúcar	25g	1	R\$ 0,17	R\$ 0,17
Liga neutra	5g	1	R\$ 0,37	R\$ 0,37
Palito	Unidade	1	R\$ 0,04	R\$ 0,04
Embalagem	Unidade	1	R\$ 0,08	R\$ 0,08
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 11,56</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### Paleta Alcoólica

Material	Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total (R\$)
Ice Smirnoff	Unidade	1	R\$ 7,90	R\$ 7,90
Morango	Unidade	5	R\$ 0,41	R\$ 2,05
Leite condensado	150g	1	R\$ 1,85	R\$ 1,85
Açúcar	50g	1	R\$ 0,34	R\$ 0,34
Liga neutra	5g	1	R\$ 0,37	R\$ 0,37
Palito	Unidade	1	R\$ 0,04	R\$ 0,04
Embalagem	Unidade	1	R\$ 0,46	R\$ 0,08
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 12,63</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024

### Fondue Pequeno

Material	Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total (R\$)
Chocolate	80g	1	R\$ 03,20	R\$ 03,20
Embalagem		1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
Morango	100g	5	R\$ 0,41	R\$ 2,05
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 05,71</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### Fondue Grande

Material	Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total (R\$)
Chocolate	160g	2	R\$ 05,99	R\$ 11,98
Embalagem	Unidade	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
Morango	240g	12	R\$ 0,41	R\$ 4,93
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 17,37</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.7. Estimativa dos Custos de Comercialização

A empresa Paleche é optante pelo SIMPLES, sendo necessário pagar apenas a alíquota de 11,20%, totalizando R\$ 106.844,40 (cento e seis mil oitocentos e quarenta e quatro reais e quarenta centavos) sobre as vendas.

Custos de Comercialização			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo total
<b>1. Impostos</b>			
<b>Impostos Federais</b>			
Simplex	10,70%	R\$ 997.200,00	R\$ 106.700,40
<b>Subtotal 1</b>			R\$ 106.700,40
<b>2. Gastos com vendas</b>			
Propaganda	0,5%	R\$ 997.200,00	R\$ 4.986,00
Taxa de administração do cartão de crédito	3%	R\$ 997.200,00	R\$ 29.916,00
<b>Subtotal 2</b>			R\$ 34.902,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 141.602,40</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.8. Apuração do Custo dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas

O Custo da Mercadoria Vendida (CMV) é um conceito essencial na contabilidade empresarial, representando o valor dos produtos comercializados em um período determinado. Compreende o total dos gastos diretos e indiretos associados à produção e distribuição das mercadorias vendidas por uma empresa. Engloba os custos dos materiais empregados na produção, a mão de obra direta e indireta, além de todas as despesas relacionadas ao processo de venda.

	Produto	Estimativa de vendas (UND)	Custo unitário	CMV
1	Paletas Frutadas	700	R\$ 5,59	R\$ 3.913,00
2	Paletas Recheadas	700	R\$ 11,56	R\$ 8.092,00
3	Paletas Alcoólicas	500	R\$ 12,63	R\$ 6.315,00
4	Coca-Cola 350 ml	400	R\$ 3,00	R\$ 1.200,0
5	Água Mineral 500 ml	800	R\$ 1,30	R\$ 1.040,00
6	Fondue P	600	R\$ 5,74	R\$ 3.444,00

7	Fondue M	500	R\$ 17,37	R\$ 8.685,00
<b>TOTAL</b>	-	3900	-	<b>R\$ 36.119,00</b>

Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.9. Estimativa dos Custos com Mão de Obra

A empresa Paleche prevê a contratação de 7 (sete) funcionários, que trabalhem oito horas diárias. Conforme demonstrado na tabela a seguir, os gastos mensais com cada colaborador são detalhados de forma a considerar salários, benefícios e encargos trabalhistas. Segundo o livro “Administração de Recursos Humanos”, de Idalberto Chiavenato, a gestão eficiente dos custos é fundamental para a sustentabilidade financeira e o sucesso operacional da organização.

Função	N° de Empregados	Salário Mensal	Encargos Sociais	Total	
Atendente	3	R\$ 1.550,00	INSS/VT/13°/F GTS/Férias	R\$ 2.444,44	R\$ 7.333,32
Aux. De Produção	4	R\$ 1.650,00	INSS/VT/13°/F GTS/Férias	R\$ 2.586,67	R\$ 10.346,68
Motorista	1	R\$ 1.800,00	INSS/VT/13°/F GTS/Férias	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
<b>Total</b>					<b>R\$ 20.480,00</b>

Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.10. Estimativa do Custo com Depreciação

A depreciação é a alocação sistemática do custo de um ativo ao longo da sua vida útil. Essa prática reflete a redução do valor dos ativos tangíveis ao longo do tempo devido ao desgaste, obsolescência ou uso. Para o cálculo da depreciação, deve-se obedecer aos critérios estabelecidos através da Receita Federal. Normalmente, são considerados dez anos para a depreciação de máquinas e móveis.

Depreciação				
Máquinas e equipamentos	Valor do bem	Vida Útil (anos)	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Freezer	R\$ 1.969,00	10	R\$ 16,41	R\$ 196,90
Geladeira	R\$ 1.789,00	10	R\$ 14,91	R\$ 178,90
Ar-condicionado	R\$ 4.339,00	10	R\$ 36,16	R\$ 433,90
Micro-ondas	R\$ 502,00	5	R\$ 8,37	R\$ 100,40
Máquina de congelamento	R\$ 13.099,00	10	R\$ 109,16	R\$ 1.309,90
Máquina Seladora	R\$ 5.290,00	10	R\$ 44,08	R\$ 529,00
Máquina Desmoldadoras	R\$ 1.167,67	10	R\$ 9,73	R\$ 116,77
Máquina Pós-Congelamento	R\$ 34.757,00	10	R\$ 289,64	R\$ 3.475,70
Máquina Produtora de picolé	R\$ 15.900,00	10	R\$ 132,50	R\$ 1.590,00
Bebedouro	R\$ 760,32	10	R\$ 6,34	R\$ 76,03
Frigobar	R\$ 1.700,00	10	R\$ 14,17	R\$ 170,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 681,46</b>	<b>R\$ 8.177,50</b>

Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.

### 5.11. Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Os custos fixos operacionais de uma empresa são aqueles que não variam independentemente do nível de vendas. Esses custos podem afetar significativamente a capacidade de adaptação das empresas. No entanto, é possível que uma empresa tenha custos fixos elevados, mas ainda assim mantenha a flexibilidade de reduzi-los a um custo baixo em um curto período. Conforme mostra a tabela abaixo, a PaLeche totaliza R\$ 29.885,00 (vinte e nove mil, oitocentos e oitenta e cinco reais e zero centavos) de custos fixos mensais.

Descrição	Custo Total mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 5.000,00
Marketing	R\$ 355,00
IPTU	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 200,00
Energia	R\$ 300,00
Telefone	R\$ 100,00
Honorários de contador	R\$ 500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos	R\$ 20.480,00

Material de limpeza	R\$	200,00
Material de escritório	R\$	100,00
Combustível	R\$	150,00
Outras despesas	R\$	500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>29.885,00</b>

*Fontes: Elaborado pelos autores, 2024.*

### 5.12. Demonstrativo de Resultados

Segundo Iudícibus (2004), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é o relatório que traz o resumo parametrizado das receitas e despesas de uma empresa em determinado período, é apresentado de uma forma em que as receitas subtraem as despesas gerando lucro ou prejuízo, sob essa ótica, com a DRE a empresa poderá avaliar como está à saúde financeira, com isso, a empresa utilizará as informações para tomar decisões.

<b>DRE</b>		
<b>Quadro</b>	<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>
5.5	<b>1. Receita Total com Vendas</b>	<b>R\$ 997.200,00</b>
	<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	<b>R\$ 575.030,40</b>
5.8	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	R\$ 433.428,00
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos	R\$ 106.700,40
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 34.902,00
	<b>Subtotal de 2</b>	<b>R\$ 575.030,40</b>
	<b>3. Margem de Contribuição (1 - 2)</b>	<b>R\$ 422.169,60</b>
5.11	<b>4. (-) Custos Fixos Totais</b>	<b>R\$ 358.620,00</b>
	<b>5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)</b>	<b>R\$ 63.549,60</b>

*Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.*

### 5.13. Indicadores de Viabilidade

Os indicadores de viabilidade servem para indicar se o negócio irá valer a pena em longo prazo, eles que irão auxiliar ao empreendedor nas análises do negócio, nos cálculos de riscos e formação de estratégias para uma gestão inteligente. Sendo quatro os principais usados durante o plano de negócio: O payback, a lucratividade, rentabilidade e sua margem de contribuição.

### 5.13.1. Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é um indicador fundamental na gestão financeira de uma organização, pois revela o momento em que as receitas se igualam aos custos, resultando em lucro. Neste estudo, analisaremos a importância do ponto de equilíbrio como ferramenta estratégica para a tomada de decisões e a maximização dos resultados financeiros das empresas.

O conhecimento do ponto de equilíbrio permite às empresas entenderem o mínimo necessário de vendas para cobrir seus custos fixos e variáveis, fornecendo uma base sólida para a definição de preços, estratégias de produção e planos de crescimento.

**Receita Total:** R\$ 997.200,00

**Custo Variável Total:** R\$ 575.030,40

**Custo Fixo Total:** R\$ 358.620,00

**Índice de margem de contribuição** = R\$ 997.200,00 - R\$ 575.030,40

**Total:** 422.169,60 / 997.200,00 = 0,42

**Ponto de Equilíbrio** = R\$ 358.620,00 / 0,42 = R\$ 853.857,14.

### 5.13.2. Lucratividade

A lucratividade é um indicador-chave da saúde financeira de uma empresa, refletindo sua capacidade de gerar retornos positivos sobre o capital investido. Neste contexto, esta seção do trabalho examinará de perto as métricas financeiras essenciais utilizadas para avaliar a lucratividade empresarial, bem como as implicações desses resultados para a gestão financeira e estratégica das organizações.

**Receita total com vendas:** R\$ 997.200,00

**Lucro Líquido:** R\$ 63.549,60

**Lucratividade:**  $\frac{63.549,60}{997.200,00} = 6,37\%$

### 5.13.3. Rentabilidade

A análise da rentabilidade desempenha um papel fundamental na avaliação do desempenho financeiro de uma empresa. Este trabalho aborda a importância da rentabilidade na tomada de decisões financeiras e explora as principais métricas e técnicas utilizadas na análise financeira para maximizar o retorno sobre o investimento.

**Lucro Líquido:** R\$ 63.549,60

**Investimento Total:** R\$ 224.000,00

**Rentabilidade:**  $\frac{\text{R\$ 63.549,60}}{\text{R\$ 224.000,00}} = 28,37\%$

### 5.13.4. Prazo de Retorno do Investimento

Conhecido como *Payback*, o retorno de investimento, consiste no tempo em que o empresário levará para ganhar, no mínimo, o valor que foi investido no negócio. É essencial para poder avaliar se os esforços estão na direção certa e avaliar os riscos, sendo possível corrigir erros dentro do prazo ideal, reduzindo perdas e problemas.

**Lucro líquido:** R\$ 63.549,60

**Investimento Total:** R\$ 224.000,00

**Prazo retorno do investimento:**  $\frac{\text{R\$ 224.000,00}}{\text{R\$ 63.549,60}} = 3,5$  anos



## 6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção de cenários é um método importante para acompanhar o processo de planejamento de um negócio, sendo importante para realizar ajustes e traçar metas, com base nas projeções feitas.

Em uma visão positiva é alcançado o melhor cenário, com custos controlados que permitem lucros e uma margem lucrativa e vantajosa. Já em uma visão negativa, valores altos e uma margem baixa, gerando um grande prejuízo.

Com base no planejamento, em um provável cenário, a Paleche visa manter os custos e a margem de contribuição equilibrada, podendo dar continuidade com o negócio, que visa cada vez mais se expandir e aumentar a lucratividade.

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
<b>1.Receita Total com Vendas</b>	R\$ 997.200,00	100	R\$ 886.800,00	100	R\$ 1.113.000,00	100
<b>2.Custos Variáveis Totais</b>						
<b>(-) Custos com materiais diretos e ou CMV</b>	R\$ 433.4288,00	43	R\$ 377.112,00	59	R\$ 494.550,00	37,3
<b>(-) Impostos sobre vendas</b>	R\$ 106.700,40	9,2	R\$ 94.887,60	12	R\$ 119.091,00	9,2
<b>(-) Gastos com vendas</b>	R\$ 34.902,00	3,5	R\$ 31.038,00	3,5	R\$ 38.955,00	3,5
<b>Subtotal 2</b>	R\$ 575.030,40	57,66	R\$ 503.037,60	56,72	R\$ 652.596,00	58,63
<b>3.Margem de contribuição</b>	R\$ 422.196,60	47	R\$ 383.762,40	28	R\$ 460.404,00	53,5
<b>4. (-) Custos fixos totais</b>	R\$ 358.620,00	39	R\$ 358.620,00	50	R\$ 358.620,00	25,6
<b>5. Lucro/Prejuízo Operacional</b>	R\$ 63.549,40	8,6	<b>R\$ 25.142,40</b>	21	R\$ 101.784,00	27,8

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2024.

## 7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A Avaliação estratégica consiste em planejar, estrategicamente, para manter o projeto no caminho certo, analisando os dados e os possíveis cenários no mercado em que a empresa visa atuar. Para isso é necessário um estudo sobre as forças do negócio, as fraquezas, trazer possíveis oportunidades e se preparar para as ameaças que serão enfrentadas no caminho.

Pensando nisso, a Paleche usa a popular ferramenta de marketing mais conhecida como Matriz SWOT ou análise F.O.F.A onde serão apresentados os principais pontos estratégicos do empreendimento, avaliando os cenários antes de tirar os planos do papel.

### 7.1. Análise da Matriz F.O.F.A

**Forças:** Variedade de sabores de sorvete e Inovação no Mercado: As preferências de sabor dos consumidores estão evoluindo cada vez mais, de sabores exóticos a combinações inusitadas. De acordo com uma pesquisa realizada pela Mintel (2020), mais de 60% dos consumidores estão interessados em experimentar novos sabores de sorvete, logo nossa marca daria esse ar de curiosidade no público por isso devemos estar em constante evolução, sendo assim, podemos trazer a inovação para o nosso mercado e levando curiosidade para o público geral.

Não limitar em um só público, (com a exceção das paletas alcoólicas, pelo fato de clientes serem obrigatoriamente maior de idade): O setor de alimentação está crescendo e o mercado de sorvete não fica de fora. Isso porque essa sobremesa gostosa e refrescante agrada todo e qualquer tipo de público, desde crianças até idosos, assim como sobremesas de chocolate. Com isso podemos atingir diversos públicos e não ficar limitados a um determinado grupo de pessoas, trazendo assim mais lucros e visibilidade para nossa empresa. Com exceção dos produtos alcoólicos, que por lei, não poderão ser vendidos a menores de 18 anos.

Atendimento ao cliente de qualidade: O suporte que você oferece aos seus clientes, antes, durante e depois da compra é o que os ajuda a ter uma excelente experiência com a sua empresa. Em outras palavras, se o público não é bem acolhido durante todas as etapas da compra, independente do produto ou serviço oferecido, a experiência ruim será compartilhada, repercutindo uma imagem negativa para a marca. Logo Ter um atendimento de qualidade garantindo uma ótima e inesquecível experiência, é um dos nossos principais objetivos.

**Localização estratégica:** A localização estratégica no parque pode ser um ponto forte e significativo para a venda de paletas, especialmente durante os dias ensolarados ou feriados que atraem muitos visitantes, proporcionando uma excelente visibilidade. Tendo como vantagens o alto fluxo de pessoas, o ambiente agradável e natural, contribuindo significativamente para o sucesso de vendas, atraindo um público diversificado e proporcionando uma experiência única aos clientes.

**Fraquezas:** Produto principal sazonal, menor demanda no inverno: De acordo com a pesquisa realizada pela Gelaboca (2022), no Brasil, devido às mudanças climáticas e hábitos de consumo, é comum observar uma maior procura por sorvetes durante os meses mais quentes, principalmente no verão. Por outro lado, durante o inverno, a demanda tende a diminuir significativamente.

**Concorrências intensas no setor de sorveterias:** Conforme a ABIS (2020) existem no Brasil, mais de 10 mil empresas ligadas ao setor de sorvetes e gelatos, que disputam entre si um *market share* inferior a 50%. Dados da Mintel apontam que as duas maiores empresa atuantes no país (Foneri e Unilever), possuem somadas um *market share* de 56,3% em volume de produção e de 62,3% em valor (MINTEL GROUP LTD, 2019).

**Custos elevados devido à necessidade de equipamentos especiais e "parcerias":** De acordo com o site [blog.egestor.com.br](http://blog.egestor.com.br), a estimativa total para iniciar uma sorveteria de pequeno a médio porte, com um *layout* chamativo e acessível para o público, tornando uma fachada mais chamativa, poderia gerar o valor de até R\$ 30 mil. Mas, você pode reduzir este custo adquirindo equipamentos de sorvete expresso, que também é mais acessível. Vale ressaltar que, ao se planejar, existem outros meios, como alugar equipamentos, que o custo iria reduzir. As parcerias, olhando para o mercado de sorvete, por ser uma sorveteria nova no caminho e trazer com ela uma inovação na maneira de fabricação, teríamos mais dificuldade de conter parceiros para investirem em nossa marca. Porém, analisando o nosso segmento, se destacar e trazer conosco a inovação entre as maiores marcas do país, poderíamos obter lucros, atraindo os demais públicos neste nicho e assim, aumentando a nossa porcentagem no *market share* da empresa.

**Oportunidades:** Expansão do Cardápio (Fondue): Pensando em minimizar uma das fraquezas (produto sazonal), surge a oportunidade de introduzir o fondue

como uma opção especial para atrair novos clientes, fugir da sazonalidade e diversificar o cardápio.

Parceria com eventos especiais, como shows, festas comemorativas, beneficentes e eventos privados: A ideia do empreendimento é buscar expandir também participando de eventos, como os grandes shows que acontecem todo ano pela capital de São Paulo. Atuar em festas comemorativas, eventos beneficentes e privados, poderá se tornar uma grande oportunidade de aumentar cada vez mais o reconhecimento da marca.

**Ameaças:** Aumento nos custos dos ingredientes: A inflação na indústria de Alimentos, Agricultura e Bebidas saltou de 2,2% em 2021 para 7% no início de 2022, o aumento mais acentuado desde 1981. Contribuindo com a taxa de inflação, podem estar o clima adverso, a escassez de mão-de-obra, a agitação política, o aumento dos custos de insumos críticos, como fertilizantes e combustíveis, e interrupções na cadeia de suprimentos. Embora os riscos significativos na cadeia de suprimentos, a questão é acentuada no setor de Alimentos, Agricultura e Bebidas, onde muitas vezes os produtos dependem de uma variedade de ingredientes. Com isso acaba sendo uma ameaça que não podemos controlar e acabar nos prejudicando.

Concorrência, preferência dos clientes nos tradicionais: A Concorrência vai ser uma das ameaças mais difíceis de lidar, pois o público já está acostumado a consumir seus produtos e não tem dúvidas alguma, muitas pessoas ainda preferem ir ao de "confiança" ao invés de tentar algo novo, desafiador, e isso não podemos controlar, pois as marcas já são muito conhecidas no mercado e construiu uma fidelidade com seus clientes que vai ser bem difícil de quebrar.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedade de sabores</li> <li>• Não limitar em um só público, com exceção das paletas alcoólicas (+18).</li> <li>• Atendimento ao cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produto principal sazonal, menor demanda no inverno.</li> <li>• Concorrências intensas no setor</li> <li>• Custos elevados com equipamentos especiais.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

<ul style="list-style-type: none"><li>• Expansão do cardápio (fondue).</li><li>• Parceria com eventos especiais, como festas comemorativas, beneficente e eventos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aumento nos custos dos ingredientes.</li><li>• Concorrência preferência dos clientes nos populares sabores.</li></ul>
--	---

*Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.*

## **8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

A proposta de uma paletteria com paletas alcoólicas representa uma inovação ousada no mercado de sobremesas, oferecendo um diferencial significativo que cativa a atenção dos consumidores em busca experiências gastronômicas únicas. Ao longo deste estudo, fica claro que a identificação e compreensão das preferências dos clientes foram fundamentais para o desenvolvimento de um plano de negócios sólido e bem-sucedido.

A análise detalhada do mercado-alvo revelou uma demanda promissora por paletas alcoólicas na região de atuação da empresa, sustentando a viabilidade do empreendimento. No entanto, a empresa reconhece os desafios regulatórios específicos associados à venda de produtos alcoólicos e a importância de garantir a conformidade com as leis e regulamentações locais.

Olhando para o futuro, surgem oportunidades emocionantes para crescimento e expansão, incluindo diversificação de produtos, expansão geográfica e potenciais parcerias estratégicas. Mantendo uma visão otimista e confiante, a empresa está comprometida em continuar inovando e superando as expectativas dos clientes em um mercado dinâmico e competitivo.

## REFERÊNCIAS

Consumo de sorvetes no Brasil: faturamento de picolés fora de casa ultrapassa o de potes pela primeira vez em quatro anos. **Kantar**, 2023. Disponível em: <<https://www.kantar.com/brazil/inspiration/consumo/2023-wp-consumo-de-sorvetes-no-brasil-bra>>. Acesso em: 01, abril de 2024.

Consumo de sorvetes no Brasil: expectativas para 2024. **FoodConnection**, 2024. Disponível em: <<https://www.foodconnection.com.br/sorvetes/consumo-de-sorvetes-no-brasil-expectativas-para-2024>>. Acesso em: 02, abril de 2024.

Depreciação de máquinas e equipamentos: custo ou despesa?. **SEBRAE**, 2023. Disponível em: < <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/depreciacao-de-maquinas-e-equipamentos-custo-ou-despesa.f5af0f134cf86810VqnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 29, abril de 2024.

ESCOBAR, Pedro Henrique. Missão, visão e valores: O que são e como aplicar. **eGestor**, 2022. Disponível em: < <https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em: 25, Março de 2024.

Fispal Sorvetes. Guia completo sobre o mercado de sobremesas geladas e indústrias de sorvetes. **ABIS**, 2023. Disponível em: <<https://www.abis.com.br/industria-do-mercado-de-sorvetes/>>. Acesso em: 02, abril de 2024.

Inovação Aberta para revolucionar o mercado de picolés do Brasil. **Endeavor**, 2021. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/open-innovation/inovacao-aberta-para-revolucionar-o-mercado-de-picoles-do-brasil/>>. Acesso em: 01, abril de 2024.

KAYSER, Marcos. Planejamento operacional: o que é, importância e como fazer. **Scopi**, 2022. Disponível em: <<https://scopi.com.br/blog/planejamento-operacional/#:~:text=da%20sua%20empresa->

[.O%20que%20%C3%A9%20planejamento%20operacional%3F,em%20tarefas%20reduzidas%20e%20execut%C3%A1veis](#)>. Acesso em: 17, março de 2024.

Medeiros, Maria Alice. Análise de concorrentes: o que é e como fazer para sair na frente [+ferramentas]. **Ecommerce** na prática, 2023. Disponível em: <<https://ecommercenapratica.com/blog/analise-concorrentes/>>. Acesso em: 03, de março 2024.

Manual de Trabalho de Conclusão de Curso nas Etecs. **Cps.gov**, 2022. Disponível em: <<https://cgd.cps.sp.gov.br/cgddocumentos/manual-de-trabalho-de-conclusao-de-curso-tcc-nas-etecs/>>. Acesso em: 04, março de 2024.

Novas regras modernizam a legislação do CNPJ. **SEBRAE**, 2023. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/novas-regras-modernizam-a-legislacao-do-cnpj,d328dc8c83575810VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=Da%20obriga%C3%A7%C3%A3o%20do%20CNPJ,antes%20de%20iniciarem%20suas%20atividades>>. Acesso em: 08, março de 2024.

Taxa de depreciação de máquinas e equipamentos – Tabela. **CPCON**, 2024. Disponível em: <<https://www.grupocpcon.com/taxa-de-depreciacao-de-maquinas-e-equipamentos/>>. Acesso em: 29, abril de 2024.

Vendas de sorvetes aumentam mais de 50% com onda de calor. **ABIS**, 2023. Disponível em: < <https://www.abis.com.br/vendas-de-sorvetes-aumentam-mais-de-50-com-onda-de-calor/>>. Acesso em: 03, março de 2024.