

CAIO CARVALHO SANTOS  
LUCAS GABRIEL CAMPOS SILVA  
RAYSSA NUNES BRITO  
MARIANA SANTOS FRANÇA TEODOLINO  
NICOLAS RIBEIRO SANTOS

## **FLAVOR POT**

Plano de Negócios apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso na Escola Técnica de Cubatão, no Curso de Técnico em Contabilidade, como exigência parcial para obtenção do título de Técnico em 2024.

Orientador 1: Professor Especialista Wanderson Ferreira e Silva Barrada

Orientador 2: Professor Especialista Cláudio Francisco de Almeida

Cubatão

2024

## RESUMO

O presente plano de negócios apresenta a *Flavor Pot*, uma confeitaria localizada na Av. 9 de Abril, Nº 1910, Cubatão - SP, especializada na produção de bolos de pote artesanais. O nome da empresa, que significa "Pote de Sabor", reflete o principal produto oferecido, caracterizado pela combinação de ingredientes de alta qualidade e dedicação artesanal. A missão da *Flavor Pot* é proporcionar momentos de alegria e sabor aos clientes, enquanto seus valores — gentileza, sustentabilidade e qualidade — sustentam todas as operações. A empresa também se baseia em princípios como relacionamento com os clientes, fraternidade organizacional, ambiente limpo e atendimento de pós-venda. O investimento inicial será de R\$ 50.000,00, sendo R\$ 10.000,00 aportados por cada sócio, utilizando recursos próprios. Estudos de viabilidade indicam um Valor Presente Líquido (VPL) positivo de R\$ 17.365,24, uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 16,95% e um tempo de recuperação do investimento de 8 meses e 10 dias, mais rápido do que o prazo estimado de 9 meses. O horizonte de análise é de 12 meses, com despesas projetadas em 40% das receitas anuais. O público-alvo são mulheres de 18 a 24 anos, e a empresa pretende se posicionar no mercado como uma confeitaria que oferece produtos de alta qualidade a preços competitivos, dentro do regime tributário do Simples Nacional.

**Palavras-chave:** Plano de negócios. *Flavor Pot*. Análise.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Bolo do pote de chocolate.....	12
Figura 2 – Bolo de pote de morango.....	12
Figura 3 – Bolo de pote de chocolate branco.....	13
Figura 4 – Layout interno do negócio.....	16
Figura 5 – Organograma Hierárquico.....	17
Figura 6 – Gestão do pedido.....	18
Figura 7 – Ingredientes necessários.....	21
Figura 8 – Investimentos Previstos.....	22
Figura 9 – Resultado VPL.....	31
Figura 10 – Resultado TIR.....	31
Figura 11 – Resultado PBD .....	32
Figura 12 – Conclusão Final.....	32

## SUMÁRIO

• <b>Sumário Executivo</b> .....	<b>6</b>
• <b>Análise de Mercado</b> .....	<b>8</b>
2.1 Estudo dos clientes.....	8
2.2 Estudo dos concorrentes.....	9
2.3 Estudo dos fornecedores.....	10
• <b>Plano de <i>Marketing</i></b> .....	<b>12</b>
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	12
3.2 Preço.....	14
3.3 Estratégias promocionais.....	14
3.4 Estrutura de comercialização.....	14
3.5 Localização do negócio.....	15
• <b>Plano de Operacional</b> .....	<b>15</b>
4.1 Layout ou arranjo físico.....	15
4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços.....	16
4.3 Processos operacionais.....	16
4.4 Necessidade de pessoal.....	17
• <b>Plano Financeiro</b> .....	<b>18</b>
5.1 Estimativa dos investimentos fixos.....	19
5.2 Capital de Giro.....	21
5.3 Investimentos pré-operacionais.....	22
5.4 Investimento total (resumo) .....	22
5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	22

5.6 Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	25
5.7 Estimativa dos custos de comercialização.....	25
5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	26
5.9 Estimativa dos custos com mão de obra.....	26
5.10 Estimativa com custos de depreciação.....	26
5.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	27
5.12 Demonstrativo de resultados.....	27
5.13 Indicadores de viabilidade.....	28
5.13.1 Ponto de equilíbrio.....	28
5.13.2 Lucratividade.....	28
5.13.3 Rentabilidade.....	29
5.13.4 Prazo de retorno de investimento ( <i>Payback</i> ).....	29
• <b>AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....</b>	<b>29</b>
• <b>AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS.....</b>	<b>30</b>
• <b>Referências.....</b>	<b>31</b>

## 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O negócio proposto é uma confeitaria especializada em produção e vendas de bolos de pote, sendo oferecidos como principais produtos bolos de pote gourmet e trufados, além de apresentar como principal diferencial seus sabores Inconfundíveis e atendimento personalizado.

Os principais clientes são compostos na grande maioria por mulheres adultas e jovens estudantes, tendo entre 18 e 24 anos. Porém, dependendo do visual dos bolos, crianças podem acabar entrando no público-alvo. A empresa será localizada no endereço Av. 9 de Abril, 1910 - CENTRO, Cubatão - SP, 11510-001.

O montante de capital a ser investido: R\$ 50.000,00, com faturamento mensal de aproximadamente R\$ 10.000,00. Espera-se obter o lucro de R\$ R\$ 17.365,24,00 (40% de Margem sobre Custos + Despesas), e o retorno sobre o capital investido é de 8 meses e 10 dias.

Dentre os princípios do negócio, destacam-se:

1. Bom relacionamento com nossos clientes;
2. Fraternidade Organizacional Empresarial;
3. Ambiente limpo e organizado;
4. Atendimento de pós-venda.

Os responsáveis pelo negócio são:

- Caio Carvalho Santos;
- Lucas Gabriel Campos Silva;
- Mariana França Santos;
- Nicolas Ribeiro Santos;
- Rayssa Nunes Brito.

O perfil de cada componente é apresentado a seguir a partir de suas competências:

1. Nicolas Santos — Gerente Geral
2. Mariana Teodolino — Atendente
3. Rayssa Nunes — Confeiteira
4. Caio Santos — Confeiteiro
5. Lucas Gabriel — Entregador

O nome fantasia da empresa será *Flavor Pot* e a razão social *Flavor Pot* 33.371.618/0001-17.

Nossa missão é proporcionar momentos de alegria e sabor aos nossos clientes através de bolos de pote artesanais, feitos com ingredientes de alta qualidade e muito carinho. A visão é Crescimento sustentável e de longo prazo.

Os valores são:

1. Gentileza;
2. Qualidade;
3. Sustentabilidade.

O negócio definido pela empresa é do setor de comércio alimentício, a empresa inclui-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 4721-1/04 – Comércio varejista de doces, balas, bombons e semelhantes, com enquadramento tributário simples nacional.

O capital social do negócio será constituído por R\$10.000,00 dado individualmente por cada sócio, e contará com recursos próprios.

## **2 ANÁLISE DE MERCADO**

A análise de mercado refere-se ao processo de levantamento de dados e informações sobre o segmento no qual um negócio pretende estar ou já está inserido. Por meio desse tipo de diagnóstico é possível verificar, por exemplo, quais são as necessidades dos clientes desse setor, quem são os concorrentes diretos e como estão atuando, se o produto e/ou serviço a ser comercializado é realmente viável etc. Contribuindo para evitar o fracasso de empresas que estão iniciando, daquelas que pretendem lançar novas soluções, ou das que desejam mudar o seu foco de atuação.

Este capítulo é dividido em seções, para melhor distribuição dos dados.

### **2.1 Estudo dos clientes**

O público-alvo deste negócio são mulheres na faixa etária de 18 a 24 anos de idade que residem na cidade de Cubatão, com faixa salarial de R\$1.412,00. Possuem como escolaridade o ensino médio completo ou concluindo e não possuem filhos.

A frequência de compra dos clientes do negócio é mensalmente e a quantidade em média é de 1 a 3 unidades. O comportamento de compra e consumo pode ser descrito como hábito de comprar em unidades, de forma híbrida (presencial e virtual) e costumam pagar preços entre R\$6,00 e R\$12,00 por produtos similares.

Os critérios escolhidos pelos clientes para comprar o produto/ serviço oferecido são:

- Preço acessível;
- Variedade de sabores;
- Apresentação visual.

O mercado de atuação do negócio é na cidade de Cubatão, no estado de São Paulo localizado na nação Brasil.

## 2.2 Estudo dos concorrentes

Nesta seção é feita a análise dos principais concorrentes do seu negócio, que são as empresas que atuam no mesmo ramo de atividade que você e que também buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Divide-se em três passos: 1) identificar os três principais concorrentes diretos (caso não haja, pode-se escolher os concorrentes que mais se aproximam da oferta do negócio ou que venda produtos/ serviços que substituem os seus); 2) Análise SWOT; Análise das Cinco Forças de Porter.

Os principais concorrentes do negócio são: *Easymenuonline*, Delícias da Fram e Impérios Nobre Confeitaria e suas características são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1: Características dos concorrentes principais

<b>Concorrente, produtos/ serviços oferecidos</b>	<b>Localização</b>	<b>Preço</b>	<b>Serviço aos clientes</b>	<b>Condições de pagamento</b>	<b>Garantia</b>
<b><i>Easymenuonline</i></b>	<b>On-line</b>	<b>10</b>	<b>Entrega, atendimento via online</b>	<b>Pix, boleto, cartão débito</b>	<b>Garantia sem tempo</b>
<b>Delícias da Fram</b>	<b>Vila Nova Cubatão</b>	<b>12</b>	<b>Atendimento presencial e online</b>	<b>Boleto, pix, dinheiro e cartão</b>	<b>Sem garantia</b>

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência é apresentada a análise *Swot*, no Quadro 2.

Quadro 2: Análise *Swot*

<b>Oportunidades</b>	<b>Atendimento virtual / conforto.</b>
<b>Ameaças</b>	<b>Temporadas sazonais (frio)</b>
<b>Pontos fortes</b>	<b>Preço e qualidade.</b>
<b>Pontos fracos</b>	<b>Variedade limitada entre alimentos doces.</b>

Fonte: Os Autores (2024)

A seguir é apresentada a análise das forças competitivas de Porter, no Quadro 3.

Quadro 3: Análise das forças competitivas de Porter

<b>Rivalidade entre Concorrentes</b>	<b>Disputa por clientes.</b>
<b>Produtos substitutos</b>	<b>Doces gourmet, bolos de festa e confeitos.</b>
<b>Novos entrantes</b>	<b>Novas lojas de bolos de pote.</b>
<b>Poder de barganha dos fornecedores</b>	<b>Preço baixo, qualidade e produtos diferenciados.</b>
<b>Poder de barganha dos compradores</b>	<b>Produtos monótonos, falta de informações e falta de variedade.</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 2.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores estão descritos no Quadro 4.

Quadro 4 – Fornecedores do negócio

<b>Ordem</b>	<b>Produto/ Serviço</b>	<b>Fornecedor</b>	<b>Preço (R\$)</b>	<b>Método de pagamento</b>	<b>Prazo de entrega</b>
<b>Alta</b>	<b>Massa de Bolo</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 9,39</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>2 dias</b>
<b>Alta</b>	<b>Leite</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 144,59</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>3 dias</b>
<b>Alta</b>	<b>Margarina</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 25,21</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>3 dias</b>
<b>Alta</b>	<b>Ovos</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 29,88</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>2 dias</b>
<b>Média</b>	<b>Cacau em Pó</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 38,01</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>1 dia</b>
<b>Média</b>	<b>Leite Condensado</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 23,60</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>3 dias</b>
<b>Média</b>	<b>Chocolate Sicao Blend 2,1kg</b>	<b>Embleme</b>	<b>R\$ 72,99</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>24 horas após o pagamento</b>
<b>Média</b>	<b>Doce de Leite</b>	<b>Mercado Livre</b>	<b>R\$ 23,60</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>14 a 19 dias</b>
<b>Média</b>	<b>Chocolate Sicao Branco 2,05kg</b>	<b>Embleme</b>	<b>R\$ 81,99</b>	<b>Pix, Boletto, Débito e Crédito</b>	<b>24 horas após o pagamento</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 3 PLANO DE *MARKETING*

#### 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Os produtos / serviços oferecidos pelo negócio são mostrados nas Figuras 1 a 3.

Figura 1 – Produto Bolo de Pote de Chocolate



Fonte: Os Autores (2024)

Na figura 1, observa-se o produto Bolo de pote feito com massa de chocolate e recheio de brigadeiro.

Figura 2 – Produto Bolo de Pote de Morango



Fonte: Os Autores (2024)

Na figura 2, observa-se o produto Bolo de pote feito com massa de chocolate e recheio de morango.

Figura 3 – Produto Bolo de Pote de chocolate branco



Fonte: Os Autores (2024)

Na figura 3, observa-se o produto Bolo de pote feito com massa branca e recheio de chocolate branco.

### 3.2 Preço

A tabela 1 apresenta o preço de venda de cada produto oferecido.

Tabela 1 - Preço dos produtos

<b>Produto</b>	<b>Tamanho</b>	<b>Preço</b>
<b>Bolo de Pote</b>	<b>200 ml (Pequeno)</b>	<b>R\$ 6,00</b>
<b>Bolo de Pote</b>	<b>300 ml (Médio)</b>	<b>R\$ 9,50</b>
<b>Bolo de Pote</b>	<b>400 ml (Grande)</b>	<b>R\$ 13,00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 3.3 Estratégias promocionais

As estratégias adotadas para a promoção dos produtos / serviços, são destacadas na Tabela 2, a seguir.

Tabela 2 – Estratégias promocionais

<b>Adicionais</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo / Preço</b>
<b>Kit Kat</b>	<b>2 PEDAÇOS</b>	<b>R\$ 3,00</b>
<b>Ouro Branco</b>	<b>2 BOMBONS</b>	<b>R\$ 3,50</b>
<b>Sonho de Valsa</b>	<b>2 BOMBONS</b>	<b>R\$ 3,50</b>
<b>Paçoca</b>	<b>2 PAÇOCAS (ESFARELADAS)</b>	<b>R\$ 2,50</b>
<b>Nutella</b>	<b>30 ML</b>	<b>R\$ 5,00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 3.4 Estrutura de comercialização

Dentre as estratégias adotadas para a distribuição dos produtos/ serviços, podemos destacar na Tabela 3, a seguir.

Tabela 3 - Estratégias de distribuição

<b>Tipo de compra</b>	<b>Tipo de entrega</b>	<b>Custo</b>
<b>Venda Física</b>	<b>Busca manual</b>	<b>Busca: R\$ 0,00</b>
<b>Venda Digital</b>	<b>Delivery</b>	<b>Delivery: De 2 a 5 reais de frete</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### **3.5 Localização do negócio**

A localização do negócio será no endereço Av. 9 de Abril, 1910 - CENTRO, Cubatão - SP, 11510-001. O local é estratégico porque além de se localizar no centro da cidade e ser bastante movimentado, ele está localizado próximo a unidades de ensino como SENAI e Afonso Schmidt, levando em conta que a grande parte de nosso público alvo é composto por mulheres estudantes, esse seria o local ideal para instalar o comércio.

## **4 PLANO OPERACIONAL**

### **4.1 Layout ou arranjo físico**

No negócio, cujo ponto comercial será em um salão comercial, onde há um local espaçoso com mesas para atendimento aos clientes, o serviço é realizado em sala anexa, no primeiro andar, contendo 6 mesas e 24 cadeiras para os clientes.

Na Figura 4 a seguir podem ser observadas as instalações do negócio e distribuição do arranjo físico.

Figura 4 – Layout do negócio



Fonte: Os Autores (2024)

### O *layout* interno é composto por:

- Um salão contendo seis mesas e vinte e quatro cadeiras;
- Uma cozinha contendo um armário, três freezers, uma pia e um fogão;
- Dois banheiros, um masculino e outro feminino, ambos contendo duas cabines e duas pias cada;
- Uma área para guardar produtos e itens de limpeza.

## 4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços

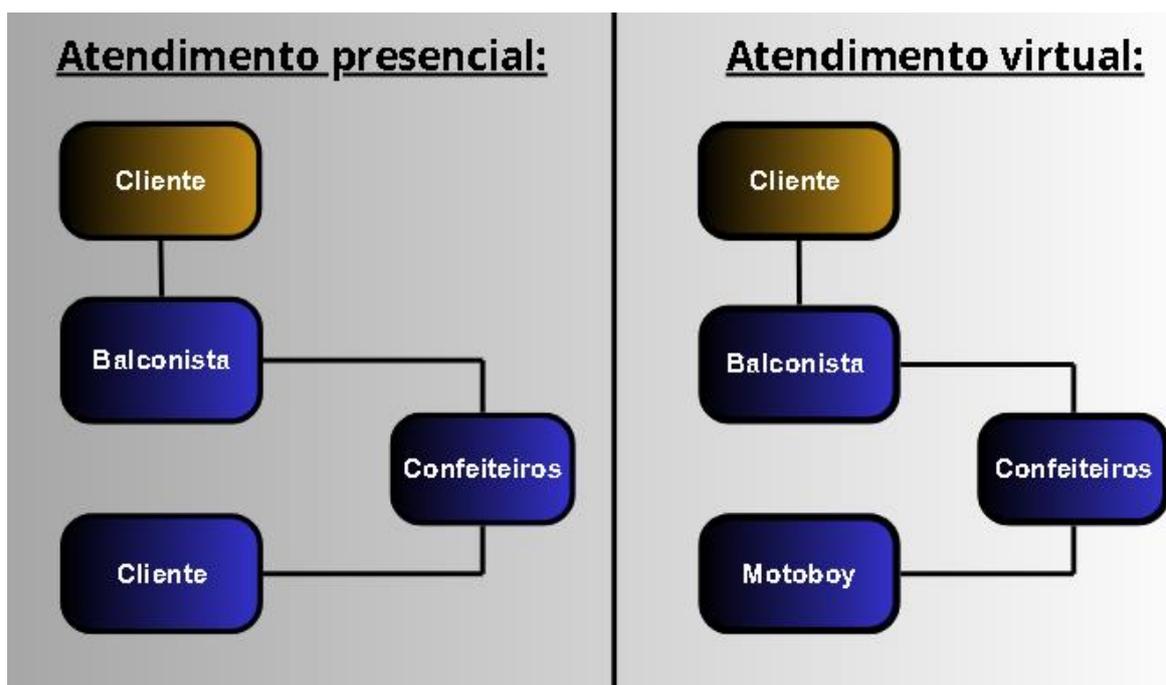
Estimativa da capacidade instalada da empresa, isto é, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Com isso, é possível diminuir a ociosidade e o desperdício.

No negócio, serão vendidas aproximadamente 12 unidades de cada produto. Assim, a produção total diária será entre 60 e 100 unidades.

## 4.3 Processos operacionais

Nesta seção é descrito o registro do funcionamento da empresa. Deve-se pensar em como serão feitas as várias atividades, descrevendo, etapa por etapa, como será a fabricação dos produtos, a venda de mercadorias, a prestação dos serviços e, até mesmo, as rotinas administrativas.

Para cada operação há um conjunto de atividades que devem ser descritas, podendo ser apresentada em processo, conforme Figura 5, a seguir.



Primeiro, o cliente fará seu pedido ao balconista, onde ele irá tirar todas as dúvidas relacionadas ao pedido do cliente. Logo após, o balconista irá passar o pedido do cliente aos confeiteiros, para que possam produzir o pedido. Após finalizar o produto, os confeiteiros irão entregar o produto ao motoboy, para que ele faça a entrega do produto. Caso ocorra algum imprevisto, o gerente geral ficará responsável por cuidar do ocorrido, e verificar se cada um está fazendo sua função como deve.

#### 4.4 Necessidade de pessoal

Inicialmente são descritos os cargos e funções e quantidade de colaboradores em cada função.

Para o funcionamento da empresa, são necessários 5 colaboradores, sendo feita a distribuição nas atividades no negócio, conforme Tabela 4.

Tabela 4 – Descrição das funções e quantidade de colaboradores

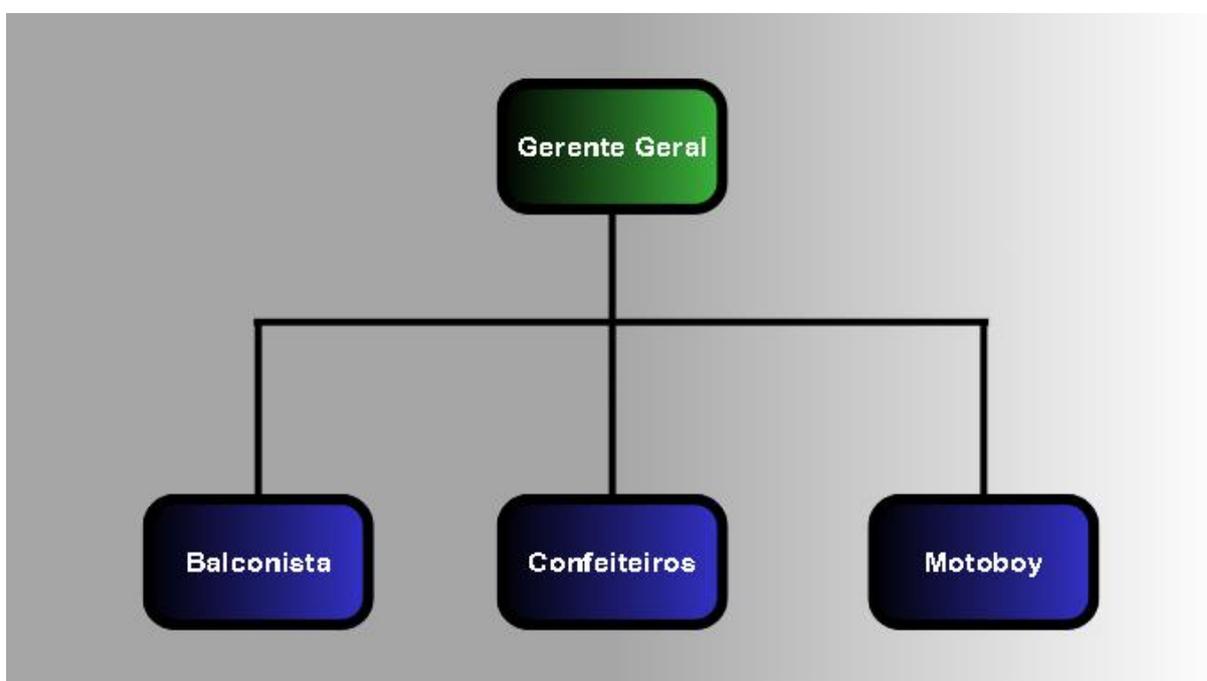
<b>Cargo/ função</b>	<b>Quantidade de colaboradores</b>
<b>Gerente Geral</b>	<b>1</b>
<b>Atendente / Caixa</b>	<b>1</b>
<b>Motoboy</b>	<b>1</b>
<b>Confeiteiros</b>	<b>2</b>

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência, apresenta-se o organograma previsto para o negócio, contendo 3 níveis hierárquicos.

Figura 3 – Organograma da empresa

Fonte: Os Autores (2024)



O gerente geral ficará responsável por cuidar de todos os outros cargos.

## 5 PLANO FINANCEIRO

Um sumário financeiro é um documento que apresenta, de forma resumida, a situação financeira de uma empresa ou projeto. Ele inclui informações como receitas, despesas, lucros, ativos e passivos em um período específico. É usado para oferecer uma visão clara e objetiva do desempenho financeiro, auxiliando na tomada de decisões estratégicas.

### 5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Os investimentos fixos são demonstrados na Tabela 5.

Tabela 5 – Investimentos fixos do negócio

N°	Descrição	Quantidade de lotes	Quantidade unitária	Valor por lote	Valor unitário	total
1	Kit Mesas	2	6	R\$ 489.00	R\$ 81.50	R\$ 978.00
2	Cadeira	24	24	R\$ 86.45	R\$ 86.45	R\$ 2,074.80
3	Freezer	3	3	R\$ 950.10	R\$ 950.10	R\$ 2,850.30
4	Forno portátil	3	3	R\$ 1,691.10	R\$ 1,691.10	R\$ 5,073.30
5	Microondas	2	2	R\$ 469.00	R\$ 469.00	R\$ 938.00
5	Kit talheres	2	24	R\$ 42.99	R\$ 1.79	R\$ 85.98
6	Ar condicionado 9000	1	1	R\$ 2,349.00	R\$ 2,349.00	R\$ 2,349.00
7	Pia cozinha	2	2	R\$ 109.00	R\$ 109.00	R\$ 218.00
8	Pia do banheiro	4	4	R\$ 114.00	R\$ 114.00	R\$ 456.00
9	Privada	4	4	R\$ 284.90	R\$ 284.90	R\$ 1,139.60
10	Batedeira	3	3	R\$ 333.86	R\$ 333.86	R\$ 1,001.58
11	Liquidificador	2	2	R\$ 129.90	R\$ 129.90	R\$ 259.80
12	Caixa registradora	1	1	R\$ 111.90	R\$ 111.90	R\$ 111.90
13	Balde de lixo cozinha	1	1	R\$ 65.90	R\$ 65.90	R\$ 65.90
14	Balde de lixo banheiro	6	6	R\$ 14.10	R\$ 14.10	R\$ 84.60
15	Saco de lixo Grande	3	300	R\$ 13.52	R\$ 0.05	R\$ 40.56
16	Saco de lixo pequeno	3	150	R\$ 5.40	R\$ 0.04	R\$ 16.20
17	Vassoura	2	2	R\$ 59.99	R\$ 59.99	R\$ 119.98

18	Mop giratório	1	1	R\$ 169.05	R\$ 169.05	R\$ 169.05
19	Pá	1	1	R\$ 19.92	R\$ 19.92	R\$ 19.92
20	Pano de chão	1	10	R\$ 28.90	R\$ 2.89	R\$ 28.90
21	Esponja	2	20	R\$ 10.63	R\$ 0.53	R\$ 21.26
22	Palha de aço	3	3	R\$ 8.00	R\$ 8.00	R\$ 24.00
23	Detergente	2	12	R\$ 21.91	R\$ 1.83	R\$ 43.82
24	Cloro	2	2	R\$ 16.90	R\$ 16.90	R\$ 33.80
25	Tapete	3	3	R\$ 15.89	R\$ 15.89	R\$ 47.67
26	Espelho	2	2	R\$ 60.61	R\$ 60.61	R\$ 121.22
27	Papel higienico	4	22	R\$ 38.61	R\$ 1.76	R\$ 154.44
28	Sabonete Líquido	3	3	R\$ 14.90	R\$ 14.90	R\$ 44.70
29	Limpador perfumado (veja)	3	3	R\$ 34.52	R\$ 34.52	R\$ 103.56
30	Kit guardanapos	12	600	R\$ 9.94	R\$ 0.02	R\$ 119.28
31	Potinho adicional 60 ml	1	100	R\$ 33.99	R\$ 0.34	R\$ 33.99
32	Ar condicionado 12000	2	2	R\$ 2,549.00	R\$ 2,549.00	R\$ 5,098.00
33	Copo medidor	2	2	R\$ 3.67	R\$ 3.67	R\$ 7.34
34	Peneira	1	3	R\$ 8.89	R\$ 8.89	R\$ 8.89
35	Balança	1	1	R\$ 13.00	R\$ 13.00	R\$ 13.00
36	Prateleira	1	3	R\$ 141.90	R\$ 47.30	R\$ 141.90
37	Forma de bolo	1	5	19.9	R\$ 3.98	R\$ 19.90
38	Potes para estocagem	1	8	R\$ 16.99	R\$ 16.99	R\$ 16.99
39	kit talheres plástico	1	1000	R\$ 67.95	R\$ 0.07	R\$ 67.95
40	Potes de bolo 200g	24	480	R\$ 13.00	R\$ 0.03	R\$ 312.00
41	Potes de bolo 300g	9	450	R\$ 49.90	R\$ 0.11	R\$ 449.10
42	Potes de bolo 400g	24	480	R\$ 34.92	R\$ 0.07	R\$ 838.08
43	torneira cozinha	2	2	R\$ 29.00	R\$ 29.00	R\$ 58.00

44	torneira banheiro	2	2	R\$ 34.39	R\$ 34.39	R\$ 68.78
<b>Somatória total</b>						<b>R\$ 25,929.04</b>

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.2 Capital de giro

Na Tabela 6 é descrito o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

Tabela 6 – Capital de giro do negócio

Produto/Serviço	Fornecedor	Preço (R\$)	Método de pagamento	Prazo de entrega
Massa de bolo	Mercado Livre	R\$ 9,39	Pix, boleto, débito e crédito	2 dias
Leite	Mercado Livre	R\$ 144,59	Pix, boleto, débito e crédito	3 dias
Margarina	Mercado Livre	R\$ 25,21	Pix, boleto, débito e crédito	3 dias
Ovos	Mercado Livre	R\$ 29,88	Pix, boleto, débito e crédito	2 dias
Cacau em pó	Mercado Livre	R\$ 38,01	Pix, boleto, débito e crédito	1 dia
Leite condensado	Mercado Livre	R\$ 26,60	Pix, boleto, débito e crédito	3 dias
Chocolate Sicao Blend 2,1 kg	Embleme	R\$ 72,99	Pix, boleto, débito e crédito	24 horas após o pagamento
Chocolate Sicao Branco 2,1 kg	Embleme	R\$ 81,99	Pix, boleto, débito e crédito	24 horas após o pagamento

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência descreve-se o valor necessário como caixa mínimo, na Tabela 7.

Tabela 7 – Caixa mínimo do negócio

Itens	Total
Investimentos em Ativos Fixos	R\$ 25.929,04
Investimentos em Gastos Pré - Operacionais	
Investimento em Capital de Giro	R\$ 10.000,00
<b>Total de Investimentos Previstos</b>	<b>R\$ 10.000,00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

O caixa mínimo deste negócio é de R\$10.000.

### 5.3 Investimentos pré-operacionais

Referem-se aos gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

**Tabela –**

Descrição	Valor (R\$)
-	-

### 5.4 Investimento total

Aqui é descrito o total do investido no negócio, conforme Tabela 8.

**Tabela 8 – Investimento total do negócio**

Categoria	Valor total (R\$)
Total de investimento fixo	50.000
Total de estoque inicial	10.000
Total de investimentos pré-operacionais	-

Fonte: Os Autores (2024)

### 5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

Nesta seção é feita a previsão da receita decorrente das vendas de um determinado produto ou a prestação de serviço de qualquer natureza em determinado período do ano, conforme Tabela 9.

Tabela 9 - Estimativa do faturamento mensal da empresa

Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de brigadeiro) 200 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Prevista	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 6,00	R\$ 72,00											
Receita Mensal	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 600,00	R\$ 540,00	R\$ 720,00	R\$ 570,00	R\$ 660,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 660,00	R\$ 720,00	R\$ 990,00	R\$ 7.800,00
Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de brigadeiro) 300 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Prevista	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 9,50	R\$ 114,00											
Receita Mensal	R\$ 950,00	R\$ 1.045,00	R\$ 950,00	R\$ 855,00	R\$ 1.140,00	R\$ 902,50	R\$ 1.045,00	R\$ 855,00	R\$ 855,00	R\$ 1.045,00	R\$ 1.140,00	R\$ 1.567,50	R\$ 12.350,00
Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de brigadeiro) 400 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Prevista	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 13,00	R\$ 156,00											
Receita Mensal	R\$ 1.300,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.235,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.560,00	R\$ 2.145,00	R\$ 16.900,00
Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de morango) 200 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Prevista	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 6,00	R\$ 72,00											
Receita Mensal	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 600,00	R\$ 540,00	R\$ 720,00	R\$ 570,00	R\$ 660,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 660,00	R\$ 720,00	R\$ 990,00	R\$ 7.800,00
Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de morango) 300 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300

Previsão													
Preço	R\$ 9,50	R\$ 114,00											
Receita Mensal	R\$ 950,00	R\$ 1.045,00	R\$ 950,00	R\$ 855,00	R\$ 1.140,00	R\$ 902,50	R\$ 1.045,00	R\$ 855,00	R\$ 855,00	R\$ 1.045,00	R\$ 1.140,00	R\$ 1.567,50	R\$ 12.350,00
Bolo de pote (Massa chocolate com recheio de morango) 400 ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Previsão	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 13,00	R\$ 156,00											
Receita Mensal	R\$ 1.300,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.235,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.560,00	R\$ 2.145,00	R\$ 16.900,00
Bolo de pote (Massa branca com recheio de chocolate branco) 200ml													
Itens		FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Previsão	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 6,00	R\$ 72,00											
Receita Mensal	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 600,00	R\$ 540,00	R\$ 720,00	R\$ 570,00	R\$ 660,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 660,00	R\$ 720,00	R\$ 990,00	R\$ 7.800,00
Bolo de pote (Massa branca com recheio de chocolate branco) 300ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Previsão	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 9,50	R\$ 114,00											
Receita Mensal	R\$ 950,00	R\$ 1.045,00	R\$ 950,00	R\$ 855,00	R\$ 1.140,00	R\$ 902,50	R\$ 1.045,00	R\$ 855,00	R\$ 855,00	R\$ 1.045,00	R\$ 1.140,00	R\$ 1.567,50	R\$ 12.350,00
Bolo de pote (Massa branca com recheio de chocolate branco) 400ml													
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade Previsão	100	110	100	90	120	95	110	90	90	110	120	165	1.300
Preço	R\$ 13,00	R\$ 156,00											
Receita Mensal	R\$ 1.300,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.235,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.560,00	R\$ 2.145,00	R\$ 16.900,00

total	
Quantidade	11.700

vendida	
Receita Mensal	R\$ 111.150,00

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.6 Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Nesta seção é definido o custo com materiais (matéria-prima + embalagem) para cada unidade produzida. Essa informação é importante, caso você deseje abrir uma indústria.

Descrição	Custo unitário (R\$)	Tipo
-	-	-
-	-	-

## 5.7 Estimativa dos custos de comercialização

Nesta seção são definidos os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes, conforme Tabela 10. Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e, assim como o custo com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável.

Tabela 10 – Estimativa dos custos de comercialização

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Receita de Venda Prevista	R\$ 8.550,00	R\$ 9.405,00	R\$ 8.550,00	R\$ 7.695,00	R\$ 10.260,00	R\$ 8.122,50	R\$ 9.405,00	R\$ 7.695,00	R\$ 7.695,00	R\$ 9.405,00	R\$ 10.260,00	R\$ 14.107,50	R\$ 111.150,00
Premissa 40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Despesas Previstas	R\$ 3.420,00	R\$ 3.762,00	R\$ 3.420,00	R\$ 3.078,00	R\$ 4.104,00	R\$ 3.249,00	R\$ 3.762,00	R\$ 3.078,00	R\$ 3.078,00	R\$ 3.762,00	R\$ 4.104,00	R\$ 5.643,00	R\$ 44.460,00
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Receita de Venda Prevista	R\$ 8.550,00	R\$ 9.405,00	R\$ 8.550,00	R\$ 7.695,00	R\$ 10.260,00	R\$ 8.122,50	R\$ 9.405,00	R\$ 7.695,00	R\$ 7.695,00	R\$ 9.405,00	R\$ 10.260,00	R\$ 14.107,50	R\$ 111.150,00
Imposto %	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Valor do Imposto	R\$ 342,00	R\$ 376,20	R\$ 342,00	R\$ 307,80	R\$ 410,40	R\$ 324,90	R\$ 376,20	R\$ 307,80	R\$ 307,80	R\$ 376,20	R\$ 410,40	R\$ 564,30	R\$ 4.446,00

Fonte: Os Autores (2024)

### 5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Nesta seção é feita a apuração do CMD – Custos com Materiais Diretos (para a indústria) – ou o CMV – Custo das Mercadorias Vendidas (para o comércio).

**Tabela**

<b>Material/ mercadoria</b>	<b>Quantidade utilizada</b>	<b>Custo unitário (R\$)</b>	<b>Custo total (R\$)</b>
<b>Matéria-prima</b>	-	-	-
<b>Embalagens</b>	-	-	-
<b>Materiais diretos</b>	-	-	--

### 5.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Nesta seção é feita estimativa dos custos com mão de obra, conforme Tabela 11.

Tabela 11 - Estimativa dos custos com mão de obra

<b>Função</b>	<b>Quantidade de colaboradores</b>	<b>Salário mensal (R\$)</b>	<b>Encargos sociais (%)</b>	<b>Custo Total Mensal (R\$)</b>
<b>Confeiteiro</b>	<b>2</b>	<b>1.412,00</b>	<b>-</b>	<b>2.824,00</b>
<b>Atendente</b>	<b>1</b>	<b>1.412,00</b>	<b>-</b>	<b>1412,00</b>
<b>Gerente Geral</b>	<b>1</b>	<b>1.600,00</b>	<b>--</b>	<b>1.600,00</b>
<b>Motoboy</b>	<b>1</b>	<b>1.412,00</b>		<b>1.412,00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 5.10 Estimativa com custos de depreciação

Nesta seção é determinado o custo da perda do valor dos bens pelo uso.

Tabela -

Bem	Valor inicial (R\$)	Vida útil (anos)	Valor Residual (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Equipamentos	-	-	-	-	-
Máquinas	-	-	-	-	-
Móveis	-	-	-	-	-
Ferramentas	-	-	-	-	-
Veículo	-	-	-	-	-

### 5.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Esta seção descreve todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período, conforme Tabela 12.

Tabela 12 – Itens do custo fixo operacional

Item	Valor (R\$)
<b>Aluguel e IPTU</b>	<b>5.000,00</b>
<b>Internet, telefone e sinal TV</b>	<b>200,00</b>
<b>Água</b>	<b>200,00</b>
<b>Luz</b>	<b>300,00</b>
<b>Marketing e divulgação</b>	<b>50,00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

### 5.12 Demonstrativo de resultados

Nesta seção é feita a previsão do resultado da empresa, conforme Tabela 13.

Tabela 13 – Demonstrativo de Resultados

Itens	Dezembro de 2024	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Investimento Inicial	R\$ 50.000,00													
Receita de Vendas	R\$ 111.150,00	R\$ 8.550,00	R\$ 9.405,00	R\$ 8.550,00	R\$ 7.695,00	R\$ 10.260,00	R\$ 8.122,50	R\$ 9.405,00	R\$ 7.695,00	R\$ 7.695,00	R\$ 9.405,00	R\$ 10.260,00	R\$ 14.107,50	R\$ 111.150,00
(-) Impostos		-342,00	376,20	342,00	-307,80	-410,40	-324,90	-376,20	-307,80	-307,80	-376,20	-410,40	-564,30	4.446,00
(-) Despesas e Custos	R\$ 25.929,04	R\$ 3.420,00	R\$ 3.762,00	R\$ 3.420,00	R\$ 3.078,00	R\$ 4.104,00	R\$ 3.249,00	R\$ 3.762,00	R\$ 3.078,00	R\$ 3.078,00	R\$ 3.762,00	R\$ 4.104,00	R\$ 5.643,00	R\$ 44.460,00
(=) Fluxo de Caixa Líquido	R\$ 161.150,00	R\$ 4.788,00	R\$ 5.266,80	R\$ 4.788,00	R\$ 4.309,20	R\$ 5.745,60	R\$ 4.548,60	R\$ 5.266,80	R\$ 4.309,20	R\$ 4.309,20	R\$ 5.266,80	R\$ 5.745,60	R\$ 7.900,20	R\$ 62.244,00
Fluxo Caixa Líquido Acumulado	R\$ 211.150,00	R\$ 4.788,00	R\$ 10.054,80	R\$ 14.842,80	R\$ 19.152,00	R\$ 24.897,60	R\$ 29.446,20	R\$ 34.713,00	R\$ 39.022,20	R\$ 43.331,40	R\$ 48.598,20	R\$ 54.343,80	R\$ 62.244,00	R\$ 62.244,00

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.13 Indicadores de viabilidade

Por fim são calculados os três principais indicadores de viabilidade do negócio.

### 5.13.1 Ponto de equilíbrio

Este indicador calcula o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período.

Fórmula:

Ponto de equilíbrio = custos fixos totais/ margem de contribuição

### 5.13.2 Lucratividade

Indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas.

Fórmula:

Lucratividade = (lucro líquido / receita total) X 100

### 5.13.3 Rentabilidade

Indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidade} = (\text{lucro líquido} / \text{investimento total}) \times 100$$

#### 5.13.4 Prazo de retorno de investimento (*Payback*)

Nesta seção é calculado o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

Fórmula:

$$\text{Payback} = \text{investimento inicial} / \text{lucro líquido anual}$$

## 6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Neste capítulo é analisado o planejamento estratégico, conforme Quadro 5.

Figura 5 – Matriz Swot

<p><b>Oportunidades</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atendimento virtual;</li> <li>2. Conforto;</li> <li>3. Estratégia pós-venda.</li> </ol>	<p><b>Ameaças</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concorrentes que atuam no virtual;</li> <li>2. Períodos sazonais;</li> <li>3. Tempo no mercado.</li> </ol>
<p><b>Pontos Fortes;</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preços acessíveis;</li> <li>2. Qualidade;</li> <li>3. Atendimento personalizado.</li> </ol>	<p><b>Pontos Fracos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Limitação de opções;</li> <li>2. Número de motoboys;</li> <li>3. Ausência de divulgações físicas.</li> </ol>

## 7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

### VPL – Resultado

Valor Presente Líquido = R\$ 17.365,24 (dezesete mil, trezentos e sessenta e cinco reais e vinte e quatro centavos).

### Análise e justificativa:

VPL “positivo”: Projeto Viável

Condições favoráveis para a implementação do negócio, com receitas superando as despesas, recuperando o capital investido e um retorno (lucro) para o negócio na data presente de hoje no valor de R\$ **17.365,24** (dezesete mil, trezentos e sessenta e cinco reais e vinte e quatro centavos).

### TIR – Resultado

Taxa Interna de Retorno = 16,95%

### Análise e justificativa:

O projeto é viável economicamente pois a Taxa Interna de Retorno (TIR) obtida 16,95% é superior ao Custo de Oportunidade, 10, 75% ao ano determinado pelos donos do negócio.

### PBD – Resultado

*Payback* Descontado = 8 meses e 10 dias

### Análise e justificativa:

*Payback* Descontado < *Payback* aceitável

O projeto é viável pois recupera o valor do investimento inicial de R\$ 50.000,00 antes do *payback* aceitável proposto pelos donos do negócio.

### **Conclusão Final**

O plano de negócios proposto para estudo pode ser considerado viável economicamente e financeiramente em razão todos os resultados das métricas utilizados na sua avaliação apontaram os resultados favoráveis.

### **REFERÊNCIAS**

CETRO. Mercado de doces brasileiro: setor com faturamento bilionário. Blog Cetro, 11 out. 2022. Disponível em: <https://blog.cetro.com.br>. Acesso em: 27 nov. 2024.

DELÍCIAS DA LUA. Bolo de pote - Ninho com chocolate. Disponível em: <https://deliciasdalua.com.br>. Acesso em: 27 nov. 2024.

FGV. Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas sobre mercado. Disponível em: <https://pesquisa-eaesp.fgv.br/files/arquivos/922-2819-1-pb.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2024.

GOOGLE. Imagem do YouTube: Receita de bolo no pote. Disponível em: <https://m.youtube.com/watch?v=BCBIJftyE5o>. Acesso em: 27 nov. 2024.

GOOGLE. Serviço de mapas online. Disponível em: <https://www.google.com.br/maps/preview>. Acesso em: 27 nov. 2024.

JORNAL CONTÁBIL. Tudo o que você precisa saber sobre CNAE. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br>. Acesso em: 27 nov. 2024.

JUCESP. Junta Comercial do Estado de São Paulo. Disponível em: <https://www.jucesponline.sp.gov.br>. Acesso em: 27 nov. 2024.