



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO – UFERSA
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E NATURAIS - CCEN
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA E TECNOLOGIA**

MARIA VIRGÍNIA NEVES DO NASCIMENTO

**PLANO DE NEGÓCIOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA
PARA EMPREENDER EM UMA EMPRESA DE PAPELARIA PERSONALIZADA NA
CIDADE DE MOSSORÓ/RN.**

**MOSSORO/RN
2023**

MARIA VIRGÍNIA NEVES DO NASCIMENTO

**PLANO DE NEGÓCIOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA
PARA EMPREENDER EM UMA EMPRESA DE PAPELARIA PERSONALIZADA NA
CIDADE DE MOSSORÓ/RN.**

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA) como
requisito para obtenção do título de Bacharel em
Interdisciplinar em Ciência e Tecnologia.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Alano Soares de
Almeida

**MOSSORÓ/RN
2023**

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

N244 Nascimento, Maria Virgínia.
PLANO DE NEGÓCIOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE
FINANCEIRA PARA EMPREENDER EM UMA EMPRESA DE
PAPELARIA PERSONALIZADA NA CIDADE DE MOSSORÓ/RN.
/ Maria Virgínia Nascimento. - 2023.
83 f. : il.

Orientador: Carlos Alano Soares de Almeida.
Monografia (graduação) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de Ciência e
Tecnologia, 2023.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedor. 3. Plano
de negócios. 4. Personalizados. I. Soares de
Almeida, Carlos Alano , orient. II. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade
com AACR2 e os dados fornecidos pelo) autor(a).
Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência
Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva
CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

MARIA VIRGÍNIA NEVES DO NASCIMENTO

**PLANO DE NEGÓCIOS: UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA
PARA EMPREENDER EM UMA EMPRESA DE PAPELARIA PERSONALIZADA NA
CIDADE DE MOSSORÓ/RN.**

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA) como
requisito para obtenção do título de Bacharel em
Interdisciplinar em Ciência e Tecnologia.

Defendida em: 11 / 10 / 2023

BANCA EXAMINADORA

 Documento assinado digitalmente
CARLOS ALANO SOARES DE ALMEIDA
Data: 18/10/2023 21:15:22-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Carlos Alano Soares de Almeida
Presidente

 Documento assinado digitalmente
FABIANO DA COSTA DANTAS
Data: 18/10/2023 19:18:25-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Fabiano da Costa Dantas
Membro Examinador

 Documento assinado digitalmente
LEONARDO ANDRADE ROCHA
Data: 18/10/2023 15:33:17-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Leonardo Andrade Rocha
Membro Examinador

“Todos os seus sonhos podem se tornar realidade se você tem coragem para persegui-los. (Walt Disney)

“A gravidade explica os movimentos dos planetas, mas não pode explicar quem colocou os planetas em movimento. Deus governa todas as coisas e sabe tudo que é ou que pode ser feito”.
(Isaac Newton)

AGRADECIMENTOS

Agradeço infinitamente a Deus pelo dom da vida, as oportunidades concedidas, por sempre me proteger e guiar no caminho do bem. Sem Ele não conseguiria escrever uma só palavra, pois foram momentos difíceis, mas o Senhor sempre esteve comigo, cuidando de tudo e me fazendo ser cada dia mais forte. Dedico este trabalho para Ele, porque Dele e por Ele, para Ele são todas as coisas!

Agradeço imensamente aos meus pais, Jupira Neves e Antônio Celso por todo carinho, cuidado e dedicação. Eles foram essenciais para tornar esse momento possível, dedico este trabalho a eles com muita gratidão.

Agradeço a meu noivo Thiago Vitor por estar presente em todos os momentos da minha vida, pelo apoio e carinho incondicional, que foi capaz de suportar todos os meus estresses durante a minha formação, e me deu forças para continuar lutando, não me deixando desistir, posso dizer que foi a minha maior fonte de motivação e expiração todos os dias.

Agradeço aos meus familiares pelo apoio, em especial aos meus dois irmãos Cristiano Neves e Mateus Neves que sempre estiveram me ajudando e apoiando para que eu conseguisse realizar os meus sonhos.

Por fim, não poderia deixar de agradecer ao meu orientador Carlos Alano que aceitou meu convite, e se dedicou fielmente para a realização deste trabalho. Obrigada pelas horas de dedicação e por contribuir para a realização do meu sonho, não tenho palavras para te agradecer, que Deus abençoe grandemente sua vida com muito sucesso.

RESUMO

O presente trabalho trata-se da elaboração de um plano de negócios, que visa analisar a viabilidade financeira de um empreendimento e prever equívocos durante a fase de planejamento. O objetivo principal é analisar e estudar a viabilidade de implementação de uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN por meio dessa ferramenta. Para atingir esse objetivo, foram realizadas pesquisas de caráter descritivo, exploratório, bibliográfico, qualitativo e quantitativo. Os principais resultados desta pesquisa têm demonstrado a viabilidade financeira do negócio em meio aos cenários otimista, razoável e pessimista. Além disso, com a utilização da ferramenta análise SWOT foi identificado fatores do ambiente interno referente a forças e fraquezas, como também o ambiente externo relacionado as oportunidades e ameaças, que deverão ser revistos para não afetar o desenvolvimento do empreendimento. O documento é composto pelo Plano Estratégico, Plano de *Marketing*, Plano Operacional e o Plano Financeiro. Por fim, a implementação de uma papelaria personalizada na cidade revelou-se viável e rentável, com grandes oportunidades de negócios e alto crescimento. Contudo, requer um planejamento sólido e eficaz para superar os obstáculos e manter-se no mercado competitivo.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Empreendedor, Plano de negócios, Personalizados.

ABSTRACT

This work involves the preparation of a business plan, which aims to analyze the financial forecast of an enterprise and predict mistakes during the planning phase. The main objective is to analyze and study the implementation forecasts of a personalized stationery company in the city of Mossoró – RN using this tool. To achieve this objective, descriptive, exploratory, bibliographic, qualitative and quantitative research was carried out. The main results of this research demonstrated a business financial forecast amidst optimistic, reasonable and pessimistic options. Furthermore, using the SWOT analysis tool, internal environmental factors related to strengths and weaknesses were identified, as well as the external environment related to opportunities and news, which should be reviewed so as not to affect the development of the enterprise. The document consists of the Strategic Plan, *Marketing* Plan, Operational Plan and Financial Plan. Finally, the implementation of a personalized stationery store in the city proved to be viable and profitable, with great business opportunities and high growth. However, solid and effective planning is necessary to overcome obstacles and remain in the competitive market.

Key-Words: Entrepreneurship, Entrepreneur, Business plan, Personalized.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – COMPARATIVO DOS CONCORRENTES	42
QUADRO 2 – ANÁLISE DO MACRO-AMBIENTE	43
QUADRO 3 – ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO	44
QUADRO 4 – ANÁLISE SWOT DA EMPRESA VT DREAMS	47

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – TAXA DE DESEMPREGO NO BRASIL NAS DÉCADAS DE 80 E 90.....	19
FIGURA 2 – MODELO DA MATRIZ SWOT	29
FIGURA 3 – MATRIZ SWOT EM FORMA DE BORBOLETA	48
FIGURA 4 – PRODUTOS DA VT DREAMS	50
FIGURA 5 – PRODUTOS DA VT DREAMS	51
FIGURA 6 – PRODUTOS DA VT DREAMS	51
FIGURA 7 – PRODUTOS DA VT DREAMS	52
FIGURA 8 – PRODUTOS DA VT DREAMS	52
FIGURA 9 – KIT FESTA DE LUXO	53
FIGURA 10 – KIT FESTA SUPER LUXO.....	53
FIGURA 11 – LAYOUT INTERNO DA VT DREAMS.....	56
FIGURA 12 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO PRODUTIVO.....	57

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – ESTIMATIVA DO INVESTIMENTO INICIAL	58
TABELA 2 – MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	59
TABELA 3 – MÓVEIS E UTENSÍLIOS	59
TABELA 4 – ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS FIXOS	60
TABELA 5 – ESTIMATIVA DE ESTOQUE INICIAL.....	61
TABELA 6 – CONTAS A RECEBER (PMV)	62
TABELA 7 – ESTIMATIVA DA NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE	63
TABELA 8 – CÁLCULO DE PRAZO MÉDIO DE COMPRAS (PMC).....	64
TABELA 9 – CÁLCULO DO CAPITAL DE GIRO EM DIAS.....	65
TABELA 10 – ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS DA VT DREAMS.....	65
TABELA 11 – FORMAÇÃO DE PREÇO DA VT DREAMS.....	66
TABELA 12 – CUSTO DE FABRICAÇÃO DA VT DREAMS.....	67
TABELA 13 – CUSTO DE FABRICAÇÃO E FATURAMENTO MENSAL DA VT DREAMS.....	67
TABELA 14 – ESTIMATIVA DO CAIXA MÍNIMO	67
TABELA 15 – INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	68
TABELA 16 – ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO.....	69
TABELA 17 – ESTIMATIVA DO CUSTO COM MÃO DE OBRA E ENCARGOS SOCIAIS DA VT DREAMS	71
TABELA 18 – PROJEÇÃO DE CENÁRIO OTIMISTA	72
TABELA 19 – PROJEÇÃO DE CENÁRIO RAZOÁVEL	72
TABELA 20 – PROJEÇÃO DE CENÁRIO PESSIMISTA	73
TABELA 21 – PROJEÇÃO DE RESULTADOS DO CENÁRIO OTIMISTA	73
TABELA 22 – PROJEÇÃO DE RESULTADOS DO CENÁRIO RAZOÁVEL	74
TABELA 23 – PROJEÇÃO DE RESULTADOS DO CENÁRIO PESSIMISTA	74
TABELA 24 – PROJEÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO PARA CENÁRIO OTIMISTA	75
TABELA 25 – PROJEÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO PARA CENÁRIO RAZOÁVEL	75
TABELA 26 – PROJEÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO PARA CENÁRIO PESSIMISTA	76
TABELA 27 – PROJEÇÃO DA LUCRATIVIDADE PARA CENÁRIO OTIMISTA.....	77
TABELA 28 – PROJEÇÃO DA LUCRATIVIDADE PARA CENÁRIO RAZOÁVEL.....	77
TABELA 29 – PROJEÇÃO DA LUCRATIVIDADE PARA CENÁRIO PESSIMISTA.....	77
TABELA 30 – PROJEÇÃO DA RENTABILIDADE PARA CENÁRIO OTIMISTA	77
TABELA 31 – PROJEÇÃO DA RENTABILIDADE PARA CENÁRIO RAZOÁVEL	78
TABELA 32 – PROJEÇÃO DA RENTABILIDADE PARA CENÁRIO PESSIMISTA	78
TABELA 33 – PROJEÇÃO DO PRAZO DE RETORNO PARA CENÁRIO OTIMISTA.....	79
TABELA 34 – PROJEÇÃO DO PRAZO DE RETORNO PARA CENÁRIO RAZOÁVEL	79
TABELA 35 – PROJEÇÃO DO PRAZO DE RETORNO PARA CENÁRIO PESSIMISTA.....	79

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	PROBLEMA DE PESQUISA	15
3	OBJETIVOS	15
3.1.	Objetivo geral	15
3.2.	Objetivos específicos	15
4	JUSTIFICATIVA	16
5	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
5.1	EMPREENDEDORISMO	17
5.1.1	Empreendedorismo no Brasil	18
5.1.2	A origem e evolução do mercado de produtos personalizados	20
5.2	PLANO DE NEGÓCIOS	20
5.2.1	Sumário Executivo	22
5.2.2	Descrição da Empresa	23
5.2.3	Análise de Mercado	23
5.2.4	Plano de <i>Marketing</i>	24
5.2.5	Plano Estratégico	26
5.2.6	Plano Operacional	29
5.2.7	Plano Financeiro	31
6	METODOLOGIA	35
7	RESULTADOS E DISCUÇÕES	37
7.1	PLANO DE NEGÓCIOS	37
7.1.1	Sumário Executivo	37
7.1.2	Descrição da Empresa	39
7.1.3	Análise de Mercado	40
7.1.4	Plano Estratégico	44

7.1.5	Plano de <i>Marketing</i>	49
7.1.6	Plano Operacional	56
7.1.7	Plano Financeiro	58
8.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	80
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82

1 INTRODUÇÃO

Conforme a *Brother* (2021), o empreendedorismo no Brasil tem se destacado fortemente em diversos setores, principalmente no mercado de papelaria personalizada, que nos últimos anos apresentou um crescimento significativo, devido à grande demanda por produtos altamente únicos e personalizados, que encanta qualquer momento e o torna especial. Além disso, as novas tecnologias e inovações acelerou o crescimento por produtos personalizados, proporcionando oportunidades promissoras para os empreendedores desse ramo, pois possibilitou o alcance maior de pessoas, despertando desejo nesse público em adquirir produtos únicos e diferenciados.

Nesse contexto, o ramo de papelaria personalizada apesar de ser um sucesso também é um grande desafio, visto que nem tudo são flores no mundo empreendedor. Seus obstáculos estão na alta concorrência e na necessidade de inovação, pois é preciso que os empreendedores sejam sempre criativos, visando inovação e criação de produtos exclusivos para se destacar no mercado competitivo. Contudo, o plano de negócios é uma ferramenta crucial para qualquer empreendedor, independentemente do ramo, ela traz informações valiosas a respeito da viabilidade do empreendimento e auxilia na tomada de decisões para o sucesso do negócio.

O presente trabalho, por meio da ferramenta plano de negócios, busca avaliar a viabilidade financeira de empreender em uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN. A análise da viabilidade financeira é extremamente importante, pois ela fornece tanto uma visão ampla e objetiva dos investimentos, como também sua capacidade de retorno ao longo dos anos.

Com essa pesquisa, foi possível determinar a viabilidade do negócio a partir da análise de mercado e o plano financeiro, utilizando a ferramenta de análise SWOT, mostrando os fatores do ambiente interno e externo da organização, nos quais demonstrou ser viável o empreendimento. O plano financeiro apontou que é viável o negócio com base nos indicadores de desempenho e o demonstrativo de resultados. Quanto aos indicadores, foram utilizados os indicadores de ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e o payback, onde demonstrou a quantidade de vendas ideal para pagar todos os custos e manter a empresa funcionando; uma lucratividade e rentabilidade significativa para os cenários otimistas e razoável; com prazo de retorno a curto prazo para os cenários otimista e razoável, e longo prazo para o cenário

pessimista. Em relação ao Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE), o empreendimento demonstrou ser viável para os três cenários, com um pouco mais de atenção para o cenário pessimista, tendo invista, que apresentou um valor muito baixo em comparação com os demais cenários.

No decorrer desta pesquisa, será detalhado inúmeros aspectos relevantes para empreender no ramo de papelaria personalizada, desde a análise de mercado até as projeções financeiras da realidade do negócio, mostrando de fato se o empreendimento é viável ou não.

Aprofunde-se em conhecer a jornada de empreender em uma papelaria personalizada, com artigos de luxo na cidade de Mossoró – RN e compreender a importância do planejamento financeiro antes de abrir qualquer negócio, tornando um empreendimento de sucesso.

2 PROBLEMA DE PESQUISA

O mercado de papelaria personalizada é muito amplo, com uma diversidade de produtos e cheios de novas possibilidades.

Desde o ano 2010 vem ganhando bastante destaque, tornando-se conhecido no mundo todo, pois muitas pessoas gostam de colecionar memórias, transformar cada momento único em algo memorável e inesquecível; e é através disso, que a papelaria personalizada não para de crescer.

Contudo, os consumidores têm se tornado bem mais exigentes e detalhistas, buscam por algo inovador que façam sucesso em suas festas.

Dessa forma, é importante destacar que esse setor requer dos empreendedores uma visão mais abrangente de seu negócio, e antes de investir em qualquer negócio é necessário conhecê-lo, planejá-lo e estruturá-lo antes do seu empreendimento, com o propósito de avaliar os problemas futuros e solucioná-los antecipadamente, obtendo conhecimento de seu público-alvo e seus concorrentes, se tornando mais competitivo e com pontos estratégicos nesse mercado.

Diante desse contexto, surge o seguinte questionamento “Qual a viabilidade de implementar e administrar com sucesso uma empresa de papelaria personalizada diante de inúmeros fatores, como demanda de público-alvo, concorrência, estratégias de *marketing*, visões financeiras, ofertas de produtos e serviços na cidade de Mossoró/RN?”.

3 OBJETIVOS

3.1. Objetivo geral

O presente estudo, tem como objetivo geral, desenvolver um plano de negócios amplo e estratégico, com intuito de analisar e estudar a viabilidade de implementação de uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN.

3.2. Objetivos específicos

- Analisar os aspectos operacionais do empreendimento, como a localização adequada, o ambiente propício, processos produtivos, dentre outros fatores. Além disso, conhecer o público-alvo, suas necessidades e preferências de consumo.
- Identificar os possíveis concorrentes da organização por meio da análise de mercado.

- Elaborar um plano financeiro abrangente, contendo investimento inicial, receitas, custos, despesas, retorno sobre o investimento e margens de lucro para determinar a viabilidade econômica do empreendimento.
- Desenvolver um plano de *marketing*, com intuito de promover o negócio, criando ações promocionais direcionadas ao público-alvo, incluindo identidade visual, uso de canais de divulgação e comunicação como *Site*, *Facebook*, *Instagram* e *WhatsApp*.
- Analisar a viabilidade do negócio por meio da análise SWOT.

4 JUSTIFICATIVA

O trabalho artesanal encontra-se atualmente muito valorizado pela sociedade, tendo apresentado um crescimento significativo para o mercado local e global, onde os consumidores valorizam a exclusividade e personalização dos produtos, gerando uma excelente oportunidade para os empreendedores que almeja crescer e se destacar nessa área.

Entretanto, a elaboração de um plano de negócios bem formalizado possibilita uma pesquisa completa do mercado, analisando as tendências, concorrentes, público-alvo e possíveis problemas. É preciso conhecer o mercado, encontrar oportunidades, criar estratégias e planejar de forma correta, objetivando o crescimento e a prosperidade do negócio.

Todavia, para se ter um bom retorno do investimento e uma boa organização da empresa é fundamental desenvolver um plano de negócios bem estruturado, analisando todos os fatores que podem contribuir para o crescimento, como também os riscos que o negócio pode enfrentar ao longo dos anos e solucioná-lo da melhor forma possível, evitando grandes perdas no futuro.

É muito comum no mercado atual empresas serem fechadas com menos de 5 anos de abertura pela falta de educação empresarial e um bom planejamento, não analisando seus riscos, investimentos, os concorrentes, a localização do empreendimento, o público-alvo e outros fatores que são cruciais para o crescimento do negócio.

Enfim, o plano de negócios ajuda avaliar a viabilidade do negócio, ter um controle sobre o investimento, evitando que invista em algo que não trará retorno a curto, médio ou longo prazo. Portanto, não é à toa que planejar exige muito trabalho, paciência e dedicação, e cada escolha ou decisão deve ser tomada com bastante cuidado e cautela para se ter um melhor resultado.

5 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

5.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo surgiu há muito tempo, desde o princípio da história, onde os humanos encontraram oportunidades de negócios, visaram a comercialização de produtos e se arriscaram em busca de lucro e crescimento para o sustento da sua família. Todavia, com o passar dos anos, o termo “empreendedorismo” começou a ter destaque e foi amplamente utilizado no século XX. Antes disso, era apenas uma atividade que os humanos realizavam para seu sustento e de sua família, que foi se adaptando e evoluindo às mudanças tecnológicas, econômicas e sociais (DORNELLAS, 2017).

No início do século XX, surgiu o economista Joseph Schumpeter que foi crucial para o crescimento do conceito moderno de empreendedorismo, com a sua brilhante obra “A Teoria do Desenvolvimento Econômico” publicada em 1911, no qual destacou a missão dos empreendedores como agentes de inovação e mudança econômica. Dessa forma, o empreendedorismo começou ser reconhecido e passou a ganhar destaque ao redor do mundo, principalmente com o surgimento de movimentos como o empreendedorismo social e tecnológico. Exemplo disso, foi o surgimento de empresas como a *Microsoft*, criada por Bill Gates e a *Apple*, fundada por Steve Jobs, a qual foi o marco do empreendedorismo bem-sucedido e com grandes inovações daquela época (CRUZ, 2005; BOSQUETTI, 2011).

Nesse contexto histórico, o empreendedorismo se tornou uma área de estudo cada vez mais conhecida em todo o mundo. E fez ocasionar um crescimento significativo no apoio governamental, programas sociais e incentivos para empreendedores em diversos setores.

Segundo Dornelas (2012, p. 19), o termo “empreendedorismo” surgiu a partir da palavra “empreendedor” (*entrepreneur*) de origem francesa e significa “aquele que assume riscos e começa algo novo”.

Na visão de Chiavenato (2006), o empreendedor é o indivíduo que pode fazer as coisas se realizarem, portanto, tem uma certa habilidade para os negócios, com capacidade de identificar qualquer oportunidade. Além disso, o empreendedor tem muita criação e energia, o que leva a imaginação e dedicação em seus negócios, no qual capacitam a transformar uma simples ideia em algo tangível e estruturado no mercado.

Para Dolabela (2008) o empreendedor é uma pessoa que sonha e busca tornar o seu sonho uma realidade. De forma sucinta, é um alguém que imagina, cria e realiza sua imaginação.

Conforme o autor, o empreendedorismo é a criação de algo novo, único, diferenciado e que tenha valor no mercado, requer compromisso, dedicação e esforço para alcançar seus objetivos, transformando o seu sonho em realidade. É fundamental que os empreendedores tenham ousadia, decisões críticas, conheçam os riscos e saibam resolvê-los da melhor forma possível.

5.1.1 Empreendedorismo no Brasil

Em 1990 o Brasil enfrentou uma grande crise de desemprego, devido ao Plano Collor e a abertura econômica ligada à globalização. Tendo em vista, a crise mais duradoura do mercado brasileiro, onde as indústrias foram totalmente abaladas, gerando a demissão em massa e muitos trabalhadores ficaram sem seus empregos, sendo uma época bastante difícil para os brasileiros, devido ao baixo crescimento econômico (MARTINS, 2012).

E a partir dessas altas taxas de desemprego, surgiu o movimento de empreendedorismo no Brasil, pois muitos trabalhadores buscaram por outros meios de renda para o sustento da sua família, na busca de criar seu próprio negócio e conseguir sair da grande crise financeira daquela época.

Antes desse contexto histórico, conforme Dornelas (2017), ninguém conhecia sobre o empreendedorismo e a criação de pequenas empresas, e foi por meio desse acontecimento que o empreendedorismo ganhou destaque no país. Com o início de empreendedores com dificuldades devido à falta de informação para abrir o seu próprio negócio, surgiu o apoio governamental, criando órgãos como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex) que foram cruciais para o crescimento do empreendedorismo no Brasil.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade de muita relevância para o empreendedorismo no país, com intuito de auxiliar os empreendedores em todas as etapas do negócio, oferecendo um leque de serviços, programas e capacitações. Foi criada pelo governo federal em 1972, sendo chamado de CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa) e somente no final de 1990 passou ser

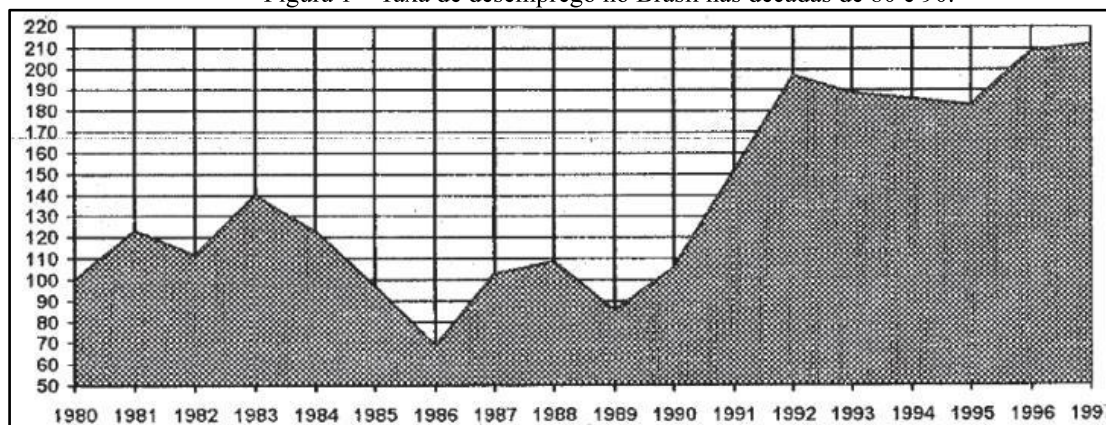
chamada de SEBRAE, se tornando um serviço social autônomo, não mais administração pública (MELO, 2008; GUEDES, 2014).

Atualmente, o Sebrae tem se destacado cada vez mais, atuando em diversas áreas, como gestão financeira, inovações, *marketing*, planejamento empresarial e outras. Tendo o objetivo de oferecer conhecimento e informações técnicas a fim de que os empreendedores possam conhecer e se adaptar ao mercado, gerando sucesso em seus negócios (MELO, 2008).

E hoje é conhecida em todo país, pois estar presente em todos os estados brasileiros, ficando cada vez mais próxima dos empreendedores para o auxiliá-lo em suas necessidades, juntamente com parcerias de diversas instituições, como o governo federal, órgãos empresariais e outros, oferecendo um ambiente mais propício aos negócios e incentivando a geração de empregos. Enfim, um ótimo parceiro para quem busca empreender e crescer profissionalmente no mercado brasileiro (GUEDES, 2014).

Na figura 1 abaixo, mostra a alta taxa de desemprego no Brasil nos anos de 1980 até 1997, pode-se perceber que no ano de 1990 passou a ter um elevado índice de desemprego e devido este fator, surgiu o empreendedorismo no país (MARTINS, 2012).

Figura 1 – Taxa de desemprego no Brasil nas décadas de 80 e 90.



Fonte: IBGE (POCHMANN, 2001, p. 124)

A partir do ano 2000, o empreendedorismo cresceu constantemente no Brasil. De acordo com IBQP-PR (2001, p.18) (Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade), o país participou nas duas edições, como um dos países com maior nível de empreendedorismo (IBQP-PR, 2001).

“Em 2001, ele ocupa a quinta posição com TAE de 14,2%, indicando que em cada 100 adultos, 14 estavam envolvidos com alguma iniciativa empreendedora. Assim,

para uma população urbana adulta (18 a 64 anos) de aproximadamente 85 milhões de pessoas, têm-se 12 milhões de empreendedores” IBQP-PR (2001, p.18).

Hoje, o país conta com um mercado amplo e diversificado, oferecendo oportunidades para aqueles que buscam enfrentar os desafios do empreendedorismo, pois empreender não é nada fácil, requer planejamento, dedicação e esforços para conseguir alcançar os objetivos e conquistar um negócio de sucesso.

5.1.2 A origem e evolução do mercado de produtos personalizados

A comercialização de produtos personalizados surgiu há muitos anos, por meio de atividades artesanais, onde muitos artesãos criavam peças únicas e diferenciadas, como joias, brinquedos, itens de decorações e outros. E cada peça era criada de forma única e exclusiva, sendo valorizadas e admiradas pelas pessoas (VIEIRA, 2014).

Historicamente, com o início da Revolução Industrial, no século XVIII, as formas de produção em massa se tornaram relevantes, originando-se em produtos uniformes e padronizados. Dessa forma, as opções acessíveis no mercado ficaram mais limitadas e padronizadas, sem muita diferenciação e exclusividade. Entretanto, em um mundo cada vez mais industrializado, a busca por algo único e diferenciado se tornou crescente, abrindo um leque para empreendedores investirem nessa área. Contudo, com a evolução do mercado e os avanços de novas tecnologias, a indústria de produtos personalizados ganhou destaque e virou uma tendência global (BASTIANI, 2020).

A procura por produtos personalizados está relacionado à busca por individualidade e exclusividade, onde os consumidores desejam adquirir produtos que tenham sua personalidade e estilo, algo totalmente exclusivo, como também presentear alguém especial agregando um toque especial aos presentes (VIEIRA, 2014).

Atualmente, com o surgimento de novas tecnologias, como as redes sociais, pequenas, médias e grandes empresas fazem o uso dessas ferramentas como *Marketing* para divulgações de seus produtos de modo a atingir o público-alvo. O comércio eletrônico proporcionou a venda e distribuição desses produtos personalizados de forma ampla e significativa (VIEIRA, 2014).

5.2 PLANO DE NEGÓCIOS

O autor Chiavenato em seu livro “Empreendedorismo – Dando Asas ao Espírito Empreendedor”, conceitua o plano de negócios como sendo todo um conjunto de ideias, dados e informações contidas em um documento sobre o futuro do negócio, detalhando todo o empreendimento na busca de melhorar seus esforços. Tendo em vista, que o plano de negócios não descarta os erros que poderão surgir ao longo do processo, mas sim, ajuda a lidar com esses erros de forma a minimizá-los e ter uma visão mais ampla do negócio (CHIAVENATO, 2006).

Na visão de Wildauer (2013), o plano de negócios é um documento importantíssimo para os empreendedores, no qual transmite uma ideia de negócio para um mercado. Sendo um documento em forma de texto, com o propósito de testar a viabilidade financeira do negócio, expondo uma visão clara e ampla de que o negócio pode ser viável e de sucesso.

Contudo, empreender não é algo fácil, requer foco, dedicação, tempo, conhecimento e muito mais, ou seja, empreender é um risco, assim como tudo na vida é um risco, mas não tentar é puro fracasso.

Segundo Dornelas (2011), uma das finalidades do plano de negócios é atender vários objetivos de uma organização, como:

- **Testar a viabilidade econômica de um conceito de negócio:** O plano de negócios finalizado trará uma análise de viabilidade econômica do negócio, ou seja, o empreendedor concluirá se o empreendimento é viável ou não de acordo com as informações obtidas, evitando que o empreendedor gaste seu tempo e dinheiro em um negócio não viável, nos quais não trará retorno no futuro.
- **Orientar o desenvolvimento da estratégia e de operações:** Como o plano de negócios é uma ferramenta de gestão estratégica, ele servirá de apoio para o desenvolvimento da estratégia de qualquer organização. E é por meio dele que o empreendedor poderá criar planos operacionais à nível operacional, como também criar um plano bem especificado das operações da empresa.
- **Atrair recursos financeiros:** O plano de negócios proporciona ao empreendedor uma boa informação sobre os recursos financeiros da organização, bem como passará confiança para investidores, bancos, agências de fomento governamental, dentre outros.

- **Transmitir credibilidade:** É notório que o plano de negócios transmite credibilidade para qualquer empreendedor, faz com que o empreendedor seja respeitado e reconhecido por buscar conhecimentos a respeito do seu negócio, evitando que ocorra erros e decisões infundadas, nos quais colocarão em risco o seu empreendimento.
- **Desenvolver a equipe de gestão:** Saber montar uma equipe de gestão da empresa é fundamental para o negócio, principalmente em fase inicial, onde o empreendedor consegue facilmente atrair pessoas talentosas para seu empreendimento, isso devido a um plano de negócios muito bem elaborado, no qual chamará atenção de pessoas com alto potencial no mercado.

Todavia, para a elaboração de um plano de negócios existe uma diversidade de modelos, nos quais o empreendedor pode se basear, pois não existe um padrão específico, devido a existência de inúmeros empreendimentos. É importante frisar que toda organização é única e o empreendedor deve-se atentar a unicidade em seu plano de negócios, pois cada empreendedor tem objetivos diferentes a serem alcançados (DORNELAS, 2011).

Para a realização deste trabalho, será aplicado um modelo de plano de negócios composto pelas seguintes partes;

- Sumário Executivo
- Descrição da Empresa
- Análise de Mercado
- Plano Estratégico
- Plano de *Marketing*
- Plano Operacional
- Plano Financeiro

5.2.1 Sumário Executivo

O sumário executivo é uma das partes mais importante do plano de negócios, não é à toa que requer um certo cuidado ao ser elaborado, pois chamará atenção do leitor, assim como o levará ao interesse pelo plano de negócios, incentivando-o a continuar na leitura do plano completo (DORNELAS, 2017).

Conforme Abrams (2010), sua função é fornecer uma visão mais ampla e abrangente do empreendimento, sem muitos detalhes, proporcionando ao leitor uma compreensão mais rápida e objetiva, sem precisar que o leitor faça uma leitura mais completa e detalhada do plano de negócios. Embora, o sumário executivo seja a primeira etapa do plano de negócios, ele deverá ser escrito por último, pois para ser elaborado precisará das outras etapas do plano de negócios.

Enfim, o sumário executivo é como um mini-plano de negócios, nele estará contido as informações mais relevantes, como: missão, valores, visão geral do negócio, estratégias, mercado, investimento do negócio, dentre outros, nos quais transpassará para os leitores uma boa impressão de seu empreendimento (CHIAVENATO, 2006).

5.2.2 Descrição da Empresa

É fundamental que o empreendedor faça toda a descrição do seu negócio para que o leitor conheça os detalhes básicos do seu empreendimento. A descrição do negócio é algo simples de formular, principalmente para empresas atuantes no mercado, pois já tem todas as informações que são cruciais para a descrição do seu negócio, bem como nome da empresa, objetivos da empresa, localização, questões jurídicas, etc (ABRAMS, 2010).

Contudo, para empresas em fase de criação se torna um pouco mais desafiador, pois ainda não tem informações suficientes para elaboração desta etapa, ou seja, faltam escolher o nome, os objetivos, localização, dentre outros. Portanto, o novo empreendedor deverá fazer anotações do que pretende fazer, qual nome colocará em sua empresa, onde ela ficará, quais as formas jurídicas, qual será a sua missão, quais produtos e serviços oferecerão e várias outras questões (DORNELAS, 2017).

5.2.3 Análise de Mercado

Uma das principais e difíceis seções do plano de negócios é a análise de mercado, pois é preciso que o empreendedor conheça todos os seus concorrentes direto e indireto, e crie estratégias nos quais o farão ser um diferencial no mercado. O empreendedor deverá estar constantemente preparado para lidar com todas as circunstâncias possíveis e conhecer por completo o mercado em que atua ou deseja atuar, tendo em vista que, os concorrentes estão

sempre buscando a atenção das pessoas (clientes) para sua organização com novas estratégias (ZAVADIL, 2013).

Além disso, o empreendedor quando estiver fazendo sua pesquisa de mercado deverá ter em mente qual o nicho de mercado em que seu negócio está inserido, mostrando as tendências do setor, necessidades dos demais consumidores que ainda não são seus clientes, os velhos e novos concorrentes, os fornecedores, etc (ABRAMS, 2010).

Conforme Dornelas (2017), os empreendedores deverão seguir algumas etapas para uma boa análise de risco e oportunidades do mercado. Como;

- **Analisar o setor:** Trata-se de descrever o tipo de negócio, qual perfil dos clientes ou consumidores, dimensionar o tamanho do mercado, identificar os riscos e oportunidades do seu negócio, quais são os concorrentes, quais são os nichos do mercado existente, qual é o nicho do seu negócio e as tendências futuras desse segmento.
- **Analisar o ambiente de negócios:** Descrever as ameaças e oportunidades do seu negócio, de forma social, cultural, política, tecnológica e jurídica.
- **Analisar os principais concorrentes:** Identificar quem são os competidores, o que eles produzem, qual a posição deles no mercado, suas fraquezas, oportunidades, força, estratégias de *marketing*, dentre outros.
- **Fazer uma comparação entre a empresa e seus competidores:** Apresentar ao público-alvo seus diferenciais, bem como, a qualidade do seu produto e serviço em relação aos demais concorrentes.

Resumindo, a análise de mercado é primordial para as organizações, pois permite que elas conheçam o comportamento dos seus fornecedores, concorrentes e as necessidades dos consumidores, e possam estabelecer estratégias com bases nessas análises (DORNELLAS, 2017; ABRAMS, 2010; ZAVADIL, 2013).

5.2.4 Plano de *Marketing*

O plano *marketing* é uma ferramenta de extrema importância no mundo dos negócios, pois permite que o empreendedor tenha uma análise presente e futura do mercado, identificando oportunidades e tendências, conhecendo seus concorrentes, o perfil do consumidor, fornecedores e o ambiente em que o negócio será implementado (GONÇALVES, 2021).

De acordo com Abrams (2010), toda nova e antiga empresa tem uma estratégia de *marketing*, não é à toa que o *marketing* está presente no cotidiano de todas as pessoas, e muitas empresas investem nessas estratégias, nos quais chama a atenção do público-alvo para seu produto, despertando um desejo no cliente em consumir um determinado produto ou serviço.

Atualmente, existe uma variedade de modelos para estratégia de *marketing*, porém o mais conhecido e utilizado é o modelo 4Ps “quatro Ps” (produto/serviço, preço, ponto e promoção) (DORNELAS, 2017; ABRAMS, 2010).

- **Produto/Serviço:** (As características reais do próprio produto ou serviço)

Nesse ponto deverá ser apresentado todos os detalhes e características do produto ou serviço, bem como; o material, tamanho, cor, design, embalagem, modelo, etc (DORNELAS, 2017).

O empreendedor deverá fazer com que essas características atraiam a atenção do cliente para o produto ou serviço, mostrando que seu produto tem qualidade e diferencial em relação aos outros concorrentes (ABRAMS, 2010).

- **Preço:** (O benefício de custo)

Uma das partes mais impactantes no consumidor é o preço, pois muitos consumidores visam diminuir seus custos, compram onde estiver o produto mais barato, nem sempre visam pela qualidade do produto. Diante disso, o empreendedor terá que enfrentar alguns desafios, aplicar novas estratégias, principalmente se o público-alvo for pelo preço, onde terá vários concorrentes que o influenciará seus clientes a comprarem com eles (DORNELAS, 2017).

Dessa forma, a organização ou empresa deverá estar sempre atenta a essas questões e procurar reduzir seus custos de forma que consiga atingir o preço de seus concorrentes, caso contrário, ficará para trás. Por isso, é essencial definir muito bem seus preços, formas de pagamento, políticas de descontos, prazos, dentre outros (ABRAMS, 2010).

- **Ponto/Praça:** (A convivência e a decoração do local).

O empreendedor deverá transmitir um ambiente aconchegante e tranquilo, uma boa convivência entre os funcionários e os consumidores é essencial para fidelizar os clientes (ABRAMS, 2010).

Além disso, a forma que a empresa leva seus produtos para o consumidor, bem como as estratégias de *marketing*, a localização dos canais de distribuição, os meios de transportes desses produtos, o tempo que levará para os produtos serem entregues, etc (DORNELAS, 2017).

- **Propaganda/comunicação:** (A quantidade e natureza das atividades de *marketing*)

Esse ponto é essencial para influenciar os consumidores a comprarem os seus produtos, quando se trata de preço baixo ou promocional, os clientes adoram (DORNELAS, 2017).

Muitas empresas adotam diversas estratégias e uma dessas é a promoção, atraindo uma boa quantidade de clientes para sua empresa a partir do *marketing*, onde investem na publicidade em redes sociais, canais de televisão, rádios, outdoors, anúncios, dentre outros. São estratégias imprescindíveis para fazer a marca da sua empresa ser reconhecida no mercado (ABRAMS, 2010). Enfim, elaborar um plano de *marketing* com boas estratégias fará com que a empresa cresça fortemente no mercado.

5.2.5 Plano Estratégico

O plano estratégico é uma seção do plano de negócios indispensável, sendo uma das ferramentas mais importante para o sucesso de um empreendimento. Sua função é proporcionar ao empreendedor o alcance de seus objetivos, permitindo uma visão mais serena e ampla dos objetivos da empresa, identificando as forças e fraquezas, bem como auxiliá-lo nas tomadas de decisões da organização (DORNELAS, 2017).

Antes de estabelecer as estratégias da organização é preciso que o empreendedor já tenha definido a missão organizacional, a visão futura, os valores e objetivos da empresa, nos quais são indispensáveis para a gestão estratégica (CHIAVENATO, 2006).

Em seguida, será explicado com mais detalhes cada uma;

- ❖ **Missão da empresa:** Segundo o autor Chiavenato, o termo “Missão” significa a razão de ser do próprio negócio, ou seja, é o motivo pelo qual a empresa existe. Contudo, a

missão é um guia importantíssimo para tomadas de decisões, pois evita que o empreendedor tome decisões fora da sua missão e possa causar problemas futuros para seu negócio.

- ❖ **Visão futura da empresa:** É onde a empresa pretende chegar em um horizonte de tempo, ou seja, está totalmente focada no rumo e futuro do negócio, criando uma direção estratégica para a empresa. Essa visão, permite que o empreendedor determine as metas, os objetivos operacionais, indicadores de desempenho afim de saber se está ou não conquistando o desejado.
- ❖ **Valores fundamentais da empresa:** Segundo o autor Chiavenato, os valores são os princípios morais e éticos nos quais a empresa não poderá abrir mão. Esses valores são primordiais para proporcionar uma cultura clara e forte com a visão da empresa e seus objetivos.
- ❖ **Objetivos globais da empresa:** Os objetivos da empresa são essenciais para o desenvolvimento dela. Muitas empresas têm uma infinidade de objetivos em cada um de seus setores e sempre ao alcançar esses objetivos estabelece outros para conquistar, pois os objetivos alcançados já não são mais desejados, mas sim, realizados.

- **Análise do Setor**

A análise do setor da empresa é de extrema importância para o planejamento estratégico da organização. O empreendedor deverá fazer toda uma análise, visando pontos como; novos concorrentes, os concorrentes já existentes no setor, lançamentos de novos produtos que possam substituir os produtos da sua empresa, oportunidades, ameaças, tendência, etc. Essa análise abrange o estudo completo do ambiente externo em que a empresa está inserida e será explicada com mais detalhes nos próximos tópicos (DORNELAS, 2017).

- **Análise do Ambiente Externo**

Segundo Dornelas (2017), essa análise do ambiente externo proporciona ao empreendedor uma compreensão mais ampla dos fatores e tendências que acontecem no ambiente externo da organização, nos quais interfere de forma direta e indireta no desenvolvimento e sucesso da empresa.

Essa análise é primordial para todas as empresas que buscam tomar ótimas decisões estratégicas para seu negócio, tal como ajudará a empresa identificar ameaças, oportunidades e demais fatores da organização perante o cenário político-jurídico, sociocultural, tecnológico, econômico, demográfico e outros, nos quais poderão impactar drasticamente no desempenho de suas operações, levando ao fracasso do seu negócio (DORNELAS, 2017).

- **Análise do Ambiente Interno**

A análise do ambiente interno é essencial para o planejamento estratégico de qualquer empresa, pois visa compreender os recursos, as competências, as vulnerabilidades e dinâmica da empresa. Toda organização deve fazer essa análise do ambiente interno para identificar seus pontos fortes e fracos, a fim de lidar com qualquer situação que possa impactar no alcance de seus objetivos e metas (DORNELAS, 2017).

- **Análise SWOT**

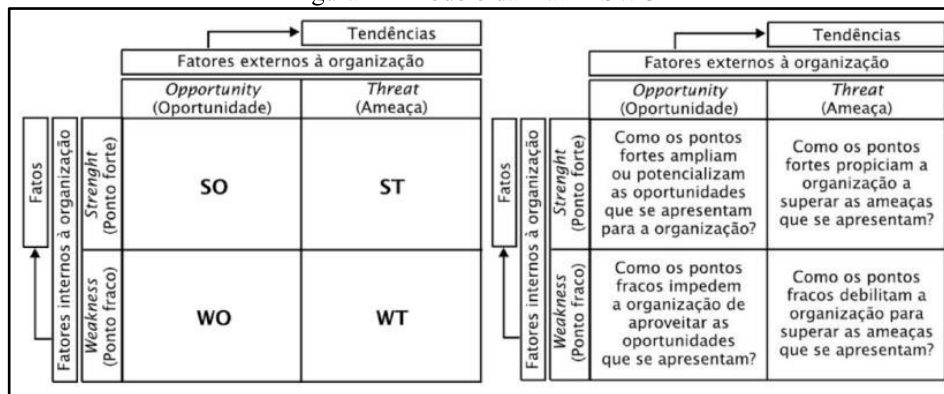
A matriz SWOT é uma ferramenta crucial para planejamento estratégico de qualquer organização, sendo muito conhecida como matriz FOFA, uma das ferramentas mais utilizadas no mundo dos negócios (DORNELAS, 2017).

É uma sigla inglês que significa Forças (*Strengths*), Fraquezas (*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*). Essa ferramenta serve para detectar os pontos fortes e fracos, e avaliar as situações atuais e futuras do negócio, auxiliando aos empreendedores e gestores nas tomadas de decisões, e no desenvolvimento de estratégias valiosas para o crescimento significativo da empresa (CHIAVENATO, 2006).

Segundo Dornelas (2017), a matriz SWOT ou FOFA é feita em quatro quadrados iguais, cada um desses quadrados é registrado fatores positivos e negativos da organização. A sigla F.O.F.A significa F (força), O (oportunidade), F (fraqueza) e A (ameaças).

Na figura 2, mostra claramente cada um dos pontos da matriz SWOT, com indicação dos possíveis direcionamentos estratégicos.

Figura 2 – Modelo da matriz SWOT



Fonte: Matos et al., 2007, p. 153.

Ao concluir a análise SWOT, o empreendedor identificará os fatores críticos de sucesso da sua empresa, assim como, pontos a serem melhorados e criar estratégias poderosas que farão o seu negócio crescer fortemente no mercado. Além disso, poderá definir objetivos e metas com mais clareza, precisão e coerência (ZAVALLDIL, 2013).

5.2.6 Plano Operacional

Segundo Gonçalves (2021), o plano operacional é um documento cheio de detalhes a respeito das atividades operacionais da empresa com o objetivo de manter o funcionamento eficiente das tarefas. Quando bem elaborado, traz benefícios valiosos, melhorando a eficiência operacional e o alcance dos objetivos estratégicos.

No plano operacional, o empreendedor deverá detalhar cada ponto trivial para o desenvolvimento da empresa, como o layout, capacidade produtiva/comercial/serviço, processos operacionais e necessidade de pessoal. E cada ponto desse documento serão bem definidos nos tópicos a seguir (CHIAVENATO, 2006).

- **Layout (Arranjo Físico)**

O layout ou arranjo físico é a forma como estão organizados os recursos físicos no ambiente da empresa. A planta baixa demonstra a localização de cada setor da organização, bem como, as máquinas, equipamentos, escritórios, banheiros, estoque, área de produção, dentre outros (GONÇALVES, 2021).

Com este layout bem definido e elaborado, a empresa terá muito mais benefícios e vantagens, como o aumento da produtividade, gerando lucro para seu negócio; minimização do tempo de operação de cada tarefa, evitando que os funcionários se desloquem por mais tempo para cada etapa do processo produtivo; maior facilidade na localização das ferramentas, equipamentos e matéria-prima (CHIAVENATO, 2006).

- **Capacidade de Produção**

É fundamental que o empreendedor estime a capacidade instalada do seu negócio e a sua capacidade produtiva, saber o quanto sua empresa consegue produzir e a quantidade de clientes consegue atender com essa estrutura (CHIAVENATO, 2006).

Dessa forma, a empresa terá muito mais resultado e menos desperdícios, evitando produzir mais do que consegue vender, buscando sempre diminuir seus estoques e o tempo de operação, pois tempo no ambiente dos negócios é dinheiro (GONÇALVES, 2021).

- **Processos Operacionais**

Conforme Chiavenato (2006), o processo operacional é muito importante no plano operacional, pois é onde a empresa registrará todo seu funcionamento, descrevendo como serão executadas cada atividades, o processo de fabricação, a venda de cada produto/serviço, como também, as rotinas administrativas e o fluxo de informações dentro dos processos de fabricação.

O empreendedor deverá identificar as atividades realizadas, seus colaboradores e os materiais que serão utilizados em cada posto de trabalho. O uso de fluxograma e mapa de processos são excelentes para entender todo o processo de fabricação e o funcionamento da empresa (GONÇALVES, 2021).

- **Necessidade de Pessoal**

Finalizado a projeção da capacidade produtiva e os processos operacionais, o empreendedor deverá estimar a quantidade de funcionários necessários para a realização de cada atividade na empresa, desde os sócios até os funcionários, considerando todo o pessoal (GONÇALVES, 2021).

5.2.7 Plano Financeiro

O plano financeiro é uma das etapas mais difíceis do plano de negócios, pois trata da gestão eficiente dos recursos financeiros da empresa. O empreendedor deverá conhecer e entender profundamente de finanças ou contratar alguém especializado no assunto para o ajudar na construção do plano financeiro da sua empresa caso deseje uma análise financeira mais completa (DORNELAS, 2017).

De acordo com o autor, essa é uma das partes mais importantes no processo de tomadas de decisões, visto que, proporciona uma visão completa do estado financeiro do negócio, como também, estabelece metas financeiras para conquistá-las. O plano financeiro é como um guia para orientar o caminho correto para o sucesso financeiro de uma organização.

Nesse plano está contido os principais demonstrativos: investimento inicial, capital de giro da empresa, investimentos pré-operacionais, estimativas de faturamento, estimativas de custos, demonstrativos de resultados e indicadores de viabilidade que serão detalhados sucessivamente nos tópicos seguintes (CHIAVENATO, 2006).

- **Investimento Inicial**

Conforme Chiavenato (2006), o investimento inicial é o valor de recursos financeiros necessários para implementar uma empresa ou negócio, considerando toda estrutura da empresa, como os equipamentos, máquinas, espaço físico, colaboradores, matéria-prima, etc.

É um dos passos mais importantes para colocar o negócio em funcionamento e consequentemente gerar receita no futuro, superando os gastos e despesas investidos no negócio. O empreendedor ao estimar investimentos, evitará problemas financeiros não esperado, trazendo garantia de um empreendimento duradouro e rentável. O investimento quando bem calculado, trará grandes retornos financeiros (GONÇALVES, 2021).

- **Capital de Giro da Empresa**

O capital de giro é uma das partes mais importantes na gestão financeira da empresa, pois trata-se dos recursos financeiros necessários para permanecer em funcionamento as

atividades da empresa, como pagamentos de salários, fornecedores, estoque, impostos e demais despesas operacionais (CHIAVENATO, 2006; GONÇALVES, 2021).

- **Investimentos Pré-Operacionais**

Os investimentos pré-operacionais são os investimentos realizados antes do funcionamento da empresa, ou seja, antes da empresa começar a fabricar e vender seus produtos no mercado. Refere-se as despesas como, taxas operacionais, reformas do ambiente físico da empresa, custos da aquisição do imóvel, dentre outros. Sua principal finalidade é criar uma estrutura sólida capaz de realizar todas as operações de forma eficiente, a fim de obter um empreendimento bem-sucedido e estruturado desde sua fundação (GONÇALVES, 2021)

- **Estimativa de Faturamento**

Segundo Gonçalves (2021), a estimativa de faturamento é uma das partes mais complicadas do planejamento financeiro de uma empresa, pois requer do empreendedor uma análise futura do faturamento financeiro do negócio antes da sua execução, seja ela, uma análise mensal, trimestral, semestral ou anual.

E uma das formas do empreendedor fazer essa projeção é multiplicar a quantidade de produtos a serem vendidos pelo preço de venda de seus concorrentes ou do mercado. Dessa forma, deverá considerar o valor do produto de seus concorrentes e o quanto seus clientes estão dispostos a pagar por esses produtos (GONÇALVES, 2021).

- **Estimativa do Custos**

A estimativa de custo é essencial para o planejamento financeiro de qualquer negócio, pois a empresa terá todo um controle, monitoração dos seus gastos e despesas durante sua implementação, considerando custos como a mão de obra, comercialização, depreciação, custos fixos e variáveis, custos de produção, etc (GONÇALVES, 2021).

Segundo o autor, é uma ferramenta que deve ser usada de forma cuidadosa, sempre, que possível, atualizando todas as informações. Quanto mais atualizada, mais a empresa conseguirá identificar pontos nos quais é totalmente possível a minimização de custos, como também na

otimização do uso dos recursos, garantindo a viabilidade do negócio. Nos tópicos a seguir serão mais detalhados cada um desses custos (GONÇALVES, 2021).

- Custos fixos: São todos os gastos empresariais que não sofrem variações à medida da quantidade de produção e de vendas em determinado tempo. Especificamente, água, energia, aluguel, internet, depreciação, seguros etc.
- Custos variáveis: Diferentemente dos custos fixos, os custos variáveis são todos os gastos que sofrem alterações, ou seja, podem aumentar ou diminuir à medida da quantidade de produção e volume de vendas. Tais como, matérias-primas, transporte, embalagem, mão de obra direta, etc.
- Custos de comercialização: São gastos associados à venda e distribuição dos produtos ou serviços. Os custos de comercialização incluem impostos, comissões de vendas, publicidade, logística, etc.
- Custos de mão de obra: Refere-se aos custos com funcionários, como salário, férias, 13º salário, FGTS, hora extra, entre outros.
- Custos de depreciação: São custos relacionados ao uso de objetos, nos quais sofrem perdas de valor no decorrer do tempo, independentemente da sua utilização. Por exemplo, equipamentos, máquinas, móveis, veículos, etc.
- Custos de materiais diretos e/ou mercadorias vendidas: Os custos de materiais diretos são gastos utilizados na produção de um produto e os custos de mercadoria são produtos adquiridos para revenda, sem passar pelo processo de transformação.

- **Demonstrativo de Resultados do Exercício**

De acordo com Chiavenato (2006), o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) é um demonstrativo financeiro, cujo objetivo, é apresentar relatórios das operações financeiras da empresa, mostrando os resultados obtidos no exercício social da empresa.

Essa ferramenta é essencial para qualquer negócio, pois mostra os lucros e prejuízos das atividades da empresa executadas periodicamente. O empreendedor deverá obter informações completas sobre as receitas e despesas da empresa, pois são esses dois fatores que impactará positivamente ou negativamente no crescimento da empresa (DORNELAS, 2017).

- **Indicadores de Viabilidade**

No mundo dos negócios existem uma infinidade de indicadores financeiros que são cruciais para o desenvolvimento da empresa. Com esses indicadores é possível identificar a viabilidade ou inviabilidade do negócio, são eles que mostram a saúde financeira da organização, ou seja, se está tendo lucro ou prejuízo (DORNELAS, 2017).

A autora Gonçalves (2021) apresenta em seu livro, os mais importantes indicadores para manter a saúde financeira positiva. São eles;

- Ponto de Equilíbrio: É um indicador de segurança do negócio, com o intuito de manter sempre a receita semelhante ao custo, evitando a chances de prejuízos na operação.
- Lucratividade: É um indicador que serve para indicar se as vendas da empresa são suficientes para quitar e superar custos, gerando lucratividade.
- Rentabilidade: É um indicador percentual, com objetivo de indicar o retorno total investido pelo empreendedor.
- Prazo de Retorno do Investimento: Tem a finalidade de indicar o tempo de retorno do investimento total, o famoso payback.

6 METODOLOGIA

De acordo com Oliveira (2021), o termo metodologia significa o estudo do método, as palavras método e logia é de origem grega que significa caminho e logos, respectivamente. Portanto, a metodologia foi definida como sendo o estudo do caminho a ser trilhado para determinado meio ou fim. A metodologia nada mais é que um termo relacionado ao conjunto de métodos, procedimentos, técnicas e regras empregados em um estudo, pesquisa ou investigações visando a solução de problemas. Além disso, é muito utilizada em diversas áreas, como na ciência, pesquisa acadêmica e até mesmo nos negócios, pois auxilia a estruturar um plano ou estratégia para alcançar os objetivos específicos.

A pesquisa científica é fundamental para a ciência, pois possibilita encontrar as respostas e soluções para os diversos problemas presentes no mundo, visto que, é por meio dessas, que são coletados e examinados dados cruciais, nos quais serão transformados em informações valiosas, proporcionando a resolução de qualquer problema de pesquisa. Atualmente, existe vários tipos de pesquisa científica, porém as que serão utilizadas nesse trabalho serão as de caráter quantitativo, qualitativo, bibliográfica, descritivo e exploratório (OLIVEIRA, 2021).

- **Enquadramento da Pesquisa**

Em relação a abordagem do problema, a pesquisa utilizada para a elaboração do plano de negócios é classificada como quantitativa e qualitativa. Quantitativa, pois segundo Oliveira (2021) trabalha-se com variáveis e técnicas estatísticas, onde os dados são expressos numericamente, utilizando a quantificação na coleta e análise de dados. Qualitativa, porque de acordo com Oliveira (2021) trata-se da descrição de dados, como a descrição de produtos, objetos, pessoas, acontecimentos, situações, dentre outros.

Com relação aos procedimentos técnicos, a pesquisa é classificada bibliográfica, visto que, o material utilizado para o levantamento de dados são sites, livros, monografias e dissertações sobre o plano de negócios e o problema proposto. Conforme Gil (2009), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida por meio de materiais prontos sobre a problemática em questão.

No que diz respeito aos objetivos do presente trabalho, a pesquisa é de caráter descritivo e exploratório. Descritivo, pois descreve todas as etapas para a elaboração do plano de negócios, como também as características da empresa e demonstrações financeiras. Exploratório, na

questão de identificar oportunidades de mercado e possíveis desafios; também na coleta de informações sobre custos, preços, projeções de vendas, projeções de receitas, lucratividade, rentabilidade, etc.

A presente pesquisa, busca estudar e analisar a viabilidade financeira de uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN, com o foco em oferecer produtos personalizados únicos e diferenciados.

Para o desenvolvimento desta pesquisa, foi utilizado as ferramentas do plano de negócios para determinar a viabilidade financeira do empreendimento, como o sumário executivo, plano estratégico, análise de mercado, plano operacional, plano *marketing* e o plano financeiro. Enfim, todos esses foram cruciais para os resultados desta pesquisa.

7 RESULTADOS E DISCUÇÕES

Os resultados e discussões foram desenvolvidos nos tópicos contidos no modelo de Plano de Negócios do SEBRAE e da autora Abrams, sendo dividido em (1) Sumário Executivo, (2) Descrição da empresa, (3) Análise de Mercado, (4) Plano Estratégico, (5) Plano de *Marketing*, (6) Plano Operacional, (7) Plano Financeiro e Construção de Cenários.

7.1 PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócios visa avaliar a viabilidade de implementação de uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN, por meio de uma análise de mercado e o plano financeiro.

7.1.1 Sumário Executivo

O sumário executivo da VT Dreams é composto por uma breve descrição da empresa, missão, visão, valores, forma jurídica, localização e infraestrutura, capital social e o mix de produtos. Todos esses serão bem detalhados nos tópicos a seguir.

- **A VT Dreams – Papelaria Personalizada**

O ramo de papelaria personalizada no Brasil está em crescente evolução. Atualmente há uma grande quantidade de empreendedores nesse ramo, devido à alta procura por produtos altamente exclusivos e diferenciados no mercado. Dessa forma, essa área de papelaria personalizada para festas de aniversários tem apresentado um empreendimento viável e muito satisfatório para os clientes.

Na cidade de Mossoró, existem algumas empresas que trabalham nesse ramo dos personalizados, porém são poucas as que tem diferencial e experiência profissional no mercado. Além disso, essas empresas não trabalham com personalizados de luxo, apenas os tradicionais e ficam localizados em outros bairros, que é um ponto positivo para VT Dreams, pois não terá concorrentes e será uma novidade para a cidade.

A ideia da criação de uma empresa no ramo de papelaria personalizada de luxo surgiu a partir de um hobby de um dos sócios, uma paixão pela criação de produtos personalizados e que trazem um diferencial para qualquer festa, proporcionando momentos únicos e inesquecíveis.

A empresa será localizada no bairro Nova Betânia na cidade de Mossoró – RN, pois segundo a prefeitura de Mossoró é um bairro que está crescendo economicamente e movimenta maior parte da população mossoroense, trazendo grandes oportunidades de investimentos, visando um futuro próspero para VT Dreams, visto que há grandes possibilidades de sucesso quando bem administrado.

- ❖ **Missão:** Transformar momentos especiais em experiências inesquecíveis por meio da criação e entrega de produtos personalizados exclusivos, com alta qualidade, preço justo e com um excelente atendimento, pois eternizar cada data especial dos nossos clientes é um privilégio.
- ❖ **Visão:** Ser referência no âmbito de artigos personalizados, com reconhecimento de nossos clientes não apenas pela qualidade de nossos produtos, mas também pela capacidade de materializar sonhos e emoções em cada criação. Tornando-se uma marca de inovação, criatividade e excelência no atendimento prestado.
- ❖ **Valores:** A VT Dreams preza pelos princípios da criatividade, inovação, qualidade, honestidade, humildade, responsabilidade social e ambiental, valorização do momento, respeito e comprometimento com os clientes e a equipe de trabalho.
- ❖ **Objetivos da empresa:** Oferecer produtos personalizados de altíssima qualidade; ser reconhecida como uma empresa de inovação, criatividade e excelência no atendimento ao cliente, buscando ser um grande diferencial em meio ao mercado competitivo.

- **Forma Jurídica**

A empresa possuirá forma jurídica de Empresa de Pequeno Porte (EPP), com enquadramento tributário no simples nacional e receita bruta anual de até R\$ 863,280,00 reais.

- **Localização e Infraestrutura**

A VT Dreams ficará localizada no bairro Nova Betânia na cidade de Mossoró – RN, com uma área de 80 m² (metros quadrados), o ambiente terá uma recepção para atender os clientes; um escritório; dois banheiros, um para uso dos clientes e outro para uso exclusivo dos funcionários; um espaço para as crianças brincarem; uma cozinha para os funcionários; a parte do estoque e uma espaçosa área de produção.

- **Capital Social**

O capital social da VT Dreams será de R\$ 59.376,47 reais, com participação de 50% de cada sócio, adquirido por meio de investimentos realizados ao longo dos anos.

- **Mix de Produto**

O objetivo da VT Dreams (papelaria personalizada) é oferecer produtos únicos e diferenciados, transformando datas especiais em momentos memoráveis. Seu leque de produtos personalizados é bastante amplo para atender todas as necessidades dos clientes da melhor forma possível. A empresa trabalha na produção de vários modelos de mimos (caixinhas) do jeito que o cliente desejar. Os modelos mais conhecidos no mercado são caixinhas milk, pirâmide, bala, maletinha, sextavada, acrílica, cubo, porta kitkat, caixa com alça, sushi, meia bala, carrinho de pipoca, casinhas, roda-gigante, centros de mesas, caixas canudos, sacolinhas e outras infinitudes de modelos.

7.1.2 Descrição da Empresa

A ideia de criar uma empresa no ramo de papelaria personalizada surgiu em novembro de 2021, durante a pandemia do SARS-CoV-2, porém sem chances para seu desenvolvimento diante de um cenário tão crítico, principalmente para o setor de festas.

O novo negócio, originou-se a partir de um hobby, onde a empreendedora realizava a criação das artes, viajando no mundo da imaginação e sempre procurava atender os pedidos dos

seus amigos. Diante disso, ela percebeu que além de fazer o que gosta, poderia trabalhar e crescer financeiramente nessa área.

Ao cessar a pandemia, com a retomada dos eventos e das festas de aniversários, a empreendedora notou-se que era o momento ideal para seguir com seu novo negócio, desenvolvendo artes e produtos para festas de aniversários, casamentos e batizados. Em pouco tempo, percebeu-se que o público estava gostando do seu trabalho e recomendando seus produtos para outras pessoas, gerando mais clientes, o que a fez perceber uma grande oportunidade de crescimento.

Todavia, com o aumento de pedidos, ela reconheceu que seria inviável produzir tudo sozinha e atender seus clientes da melhor forma possível, pois já não era mais lucrativo, devido a mesma não ter recursos suficientes para desenvolver seu negócio e contratar funcionários. Em vista disso, sua única alternativa era procurar um sócio e desenvolver um plano de negócios, pois só assim, conseguiria administrar todas as ações da empresa, uma vez que essa ferramenta é a forma mais acessível e segura de planejar o futuro do negócio.

Atualmente, o pequeno negócio é em uma residência, localizada no bairro Costa e Silva, em Mossoró – RN, composta por dois sócios, nome fantasia VT Dreams, funcionando de maneira informal. Além disso, realiza todo o atendimento aos clientes pelas redes sociais como *WhatsApp* e *Instagram*, com retirada no local, não realizando entregas.

Um dos planos dos sócios é tornar o negócio formal, sendo oficializado como Empresa de Pequeno Porte (EPP), com enquadramento tributário no simples nacional. Atuando no ramo de papelaria personalizada para festas em gerais; comercializando produtos como kit festa, chaveirinho post it, bloquinhos, adesivos, tag, brindes para clientes, calendários, etc.

Futuramente, a empresa será localizada em um prédio alugado no bairro Nova Betânia, em Mossoró – RN, contará com dois sócios e cinco funcionários.

7.1.3 Análise de Mercado

A análise de mercado é uma ferramenta crucial e indispensável para o sucesso de qualquer empresa ou organização. É importante que o empreendedor faça uma análise completa, obtendo todas as informações possíveis sobre o ramo em que deseja trilhar no mercado, compreendendo as ações, bem como, as oportunidades para diferenciação e as tendências do consumidor, visando desenvolver estratégias de crescimento para seu negócio.

Os mecanismos que fazem parte de uma análise de mercado são: (1) Análise do setor, conhecer toda a área do negócio; (2) Análise dos Concorrentes, identificar possíveis competidores no mercado; (3) Mercado Alvo, conhecer o público de clientes. Todos esses, serão detalhados nos tópicos a seguir.

- **Análise do setor**

Atualmente, o setor de papelaria personalizada no Brasil está em crescente evolução, se destacando cada vez mais no mercado. Além disso, nos últimos anos, passou por diversas transformações, principalmente com o avanço de novas tecnologias, nos quais proporcionou uma variedade de produtos inovadores e trouxe grandes benefícios para esse setor.

Contudo, a população brasileira almeja por produtos e serviços únicos e exclusivos, com melhores qualidades, que proporcionem momentos marcantes e inesquecíveis, e atendam às suas necessidades. E isso faz com que a demanda por produtos personalizados aumente, especialmente produtos para eventos, festas de aniversários, casamentos, dentre outros. Todos esses produtos adicionam um toque especial em cada comemoração, tornando-se mais significativas.

Hoje, apesar dos obstáculos que a pandemia causou ao mercado mundial, o setor de papelaria personalizada não sofreu queda, mas sim, cresceu constantemente, devido à grande procura por festas, pois durante a pandemia ninguém poderiam realizar festas e convidar inúmeras pessoas.

Em Mossoró, o faturamento de eventos tem movimentado cerca de milhões de reais anualmente, segundo os dados da prefeitura. A cidade conta com mais de 50 empresas de eventos e festas, proporcionando momentos únicos e memoráveis para os consumidores. Festas de aniversários, batizados, casamento, formatura e chá de bebê, são as mais comuns e faz movimentar o setor de papelaria personalizada. Atualmente, a cidade não possui muitas empresas que trabalham no ramo de papelaria personalizada para festas, apenas algumas empresas que trabalham com produtos padronizados, ou seja, sem a possibilidade de personalização e os empreendedores autônomos.

Desse modo, a análise do setor de papelaria personalizada apresenta um crescimento significativo e um futuro bem-sucedido para a cidade de Mossoró. Tendo em vista, que com aumento da demanda por produtos personalizados e as necessidades dos novos consumidores,

hás grandes oportunidades para maior inovação e diversificação dos produtos. Além disso, oferecer produtos diferenciais, únicos, exclusivos e inovadores, com qualidade e um ótimo atendimento atrairá mais clientes para o empreendimento e fará a organização crescer no mercado de papelaria personalizada.

- **Análise dos Concorrentes**

O ramo de papelaria personalizada cresceu bastante e hoje existem uma diversidade de empresas pelo Brasil. Atualmente, essas empresas trabalham com plataformas digitais, oferecendo serviços de entregas pelos correios, nos quais poderá ser um dos possíveis concorrentes da empresa VT Dreams.

Todavia, para analisar todo esse cenário é preciso fazer uma pesquisa ampla de mercado, com os consumidores locais afim de identificar todos os concorrentes possíveis. Portanto, para esta pesquisa, será analisado apenas os concorrentes da cidade de Mossoró.

Os principais concorrentes da VT Dreams estão localizados em bairros distantes, nos quais deixará a empresa em posição favorável, proporcionando uma oportunidade única para crescer e construir uma base forte no mercado de papelaria personalizada, sem tanta pressão dos concorrentes.

No quadro 1, será apresentado os principais concorrentes ativos no ramo de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN, bem como, os seus pontos fortes e fracos em comparação com a VT Dreams.

Quadro 1 – Comparativo dos concorrentes

	Localização	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento
VT Dreams	Nova Betânia	Utilização de materiais originais de alta qualidade e serviços diferenciados	Justo	Avista, Cartão de Crédito ou Débito e Pix
1º Concorrente	Aeroporto	Produtos de qualidade mediana	Baixo	Avista, Cartão de Crédito ou Débito e Pix
2º Concorrente	Alto Sumaré	Utilização de materiais de boa qualidade	Alto	Avista, Cartão de Crédito ou Débito e Pix

3º Concorrente	Abolição	Produtos de qualidade mediana	Baixo	Avista ou Pix
	Serviços ao Cliente			Atendimento
VT Dreams	Não faz entrega, pagamento de 100% antes de iniciar a produção, possibilita fazer até 5 (três) alterações na arte sem custos, além de fazer 3 (três) modelos de artes exclusiva em cada produto.			Ótimo
1º Concorrente	Não faz entrega, o pagamento é de 100% antes de iniciar a produção, realiza apenas duas alterações na arte sem custos.			Mediano
2º Concorrente	Não faz entrega, o pagamento é de 100% antes de iniciar a produção, realiza apenas três alterações na arte sem custos.			Bom
3º Concorrente	Não faz entrega, o pagamento é de 50% antes de iniciar a produção e os outros 50% na data da entrega dos produtos, também não realiza mais que duas alterações na arte.			Ótimo

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Resumindo, os concorrentes citados acima já estão há muito tempo no mercado e possui uma boa parcela de clientes. Além disso, estão sempre atualizando seus produtos nas redes sociais, porém oferecem apenas serviços padrões, não diferenciados no mercado.

A VT Dreams se destaca por oferecer produtos de alta qualidade, preço justo e realização de serviços diferenciados, como um ambiente aconchegante, as alterações na arte sem custos adicionais, pagamentos no cartão de crédito e até três modelos de artes exclusiva por produto, proporcionando ao cliente mais opções de escolha e ficar o mais próximo possível do seu gosto.

- **Mercado Alvo**

De acordo com os dados do IBGE (2022), a população total de Mossoró – RN, é de 264.577 pessoas. A cidade é considerada a segunda mais populosa do estado do Rio Grande do Norte. Possui aproximadamente 30 bairros, com maior índice de habitantes no Abolição. Além disso, o bairro abolição fica vizinho ao bairro Nova Betânia, que por sua vez cresceu bastante e movimentou boa parte da população mossoroense, porém habitam poucas pessoas. O bairro possui 9.071 pessoas, segundo o Censo (2010).

A partir dessa pesquisa geográfica, a empresa escolheu empreender no bairro Nova Betânia, pois é um bairro que está crescendo bastante economicamente na cidade de Mossoró.

E empreender nesse local visa um futuro promissor para o ramo de papelaria personalizada, pois há grandes chances de o empreendimento ser de sucesso (ROCHA, 2009).

Além disso, a empresa busca atender todas as necessidades dos consumidores dessa área, criando um ambiente agradável e aconchegante para todas as pessoas. O público-alvo da empresa é caracterizado por mulheres mães, que gostam de registrar cada momento mágico dos seus filhos, realizando a festa de aniversário, batizado, chá de revelação, chá de bebê, dentre outros. A maior parte do público-alvo é residente do município de Mossoró – RN.

Conforme o IBGE (2022), a classificação de renda dessas pessoas é acima de um salário-mínimo. As principais necessidades do público-alvo são à procura por produtos únicos, exclusivos e de ótima qualidade, adicionando um toque especial em suas festas.

7.1.4 Plano Estratégico

O plano estratégico da VT Dreams engloba análise do macro-ambiente, análise do ambiente interno, missão, visão valores, objetivos e análise SWOT.

- **Análise do Macro-Ambiente**

A análise do Macro-Ambiente está relacionada com a avaliação de fatores externos que podem influenciar o ambiente estratégico e operacional da empresa. Esses fatores estão divididos em categorias como cenário político-jurídico, tecnológico, sociocultural, econômico, demográfico e empresarial.

Quadro 2 – Análise do macro-ambiente

Análise do Macro-Ambiente: Oportunidades e Ameaças		
Cenário	Oportunidade	Ameaças
Político-jurídico	Políticas de apoio à inovação, trazendo a possibilidade de financiamento para compras de equipamentos, processos e materiais, se diferenciando do mercado.	Alterações nas políticas fiscais, resultando em aumento de impostos, afetando o rendimento da empresa.
Tecnológico	O surgimento de uma plataforma de design online trará mais clientes, pois possibilitará que eles personalizem seus produtos da forma que desejar e achar mais atrativo.	A presença fraca nas redes sociais se torna mais difícil para alcançar o público-alvo, pois os concorrentes que já dominam

		essas plataformas podem atrair mais clientes.
Sociocultural	Com o desenvolvimento de produtos personalizados altamente sustentáveis, aumentará o público-alvo, pois aqueles consumidores que estão atentos as práticas sustentáveis utilizará esses produtos.	O aumento da conscientização ambiental fará com que eles busquem mais por produtos sustentáveis, resultando em baixa demanda de produtos personalizados, pois esses não atendem os requisitos.
Econômico	O crescimento econômico resultará em aumento de empregos, no qual fará com que as pessoas realizem mais eventos e consequentemente aumentará a demanda por produtos personalizados, devido ao aumento de renda.	A crise econômica, poderá reduzir o poder de compra das pessoas, pois elas focarão em coisas mais necessárias, como a alimentação.
Demográfico	O crescimento da população aumentará a demanda por produtos personalizados relacionados a bebês e crianças.	A baixa taxa de natalidade, resultará em baixa demanda por produtos personalizados relacionados a bebês e crianças.
Empresarial	A diversificação de produtos personalizados aumentará o portfólio da empresa e consequentemente a demanda por produtos personalizados.	Com a chegada de novos concorrentes e as mudanças nas preferências dos consumidores, influenciará negativamente na demanda por produtos personalizados.

Fontes: Autoria Própria, 2023.

- **Análise do Ambiente Interno**

A análise do ambiente interno envolve os pontos fortes e fracos que influenciam diretamente a empresa. Para essa análise, foi explorado as competências como o *marketing*, produção, organização e finanças da empresa VT Dreams. O quadro 3, apresenta as competências, os fatores relevantes e impactantes, bem como, as forças e as fraquezas da organização.

Quadro 3 – Análise do ambiente interno

Análise do ambiente interno: Forças e Fraquezas		
Setores	Forças	Fraquezas

Marketing	A empresa se destaca no mercado por oferecer produtos de alta qualidade, utilizando materiais originais e processos de produção cuidadosos. Além disso, utiliza os feedbacks dos clientes para atrair mais pessoas e aumentar seu público de clientes.	A falta de presença ativa nas redes sociais, deixa a empresa sem conquistar mais clientes, perdendo espaço para os concorrentes que fazem o uso dessas plataformas digitais.
Produção	Produzir produtos totalmente exclusivos para cada cliente, proporcionando um toque especial e único aos produtos, atendendo as expectativas e necessidades dos clientes.	A VT Dreams apresenta restrições na capacidade de produção e a falta de padronização dos processos para acelerar a produção e ter uma boa quantidade de clientes.
Organização	Se dedicar totalmente em atender as necessidades dos clientes de forma que eles sintam um toque especial em cada detalhe do produto.	Não oferecer serviço de entrega.
Finanças	Possui uma ótima gestão de dívidas, consegue controlar seus gastos e honrar seus compromissos financeiros.	Não ter planilhas de controle financeiro e contador para administrar os recursos financeiros da empresa, com capital insuficiente.

Fontes: Autoria Própria, 2023.

- **Missão**

Transformar momentos especiais em experiências inesquecíveis por meio da criação e entrega de produtos personalizados exclusivos, com alta qualidade, preço justo e com um excelente atendimento, pois eternizar cada data especial dos nossos clientes é um privilégio.

- **Visão**

Ser referência no âmbito de artigos personalizados, com reconhecimento de nossos clientes não apenas pela qualidade de nossos produtos, mas também pela capacidade de materializar sonhos e emoções em cada criação. Tornando-se uma marca de inovação, criatividade e excelência no atendimento prestado.

- **Valores**

A VT Dreams preza pelos princípios da criatividade, inovação, qualidade, honestidade, humildade, responsabilidade social e ambiental, valorização do momento, respeito e comprometimento com os clientes e a equipe de trabalho.

- **Objetivos da empresa**

Oferecer produtos personalizados de altíssima qualidade; ser reconhecida como uma empresa de inovação, criatividade e excelência no atendimento ao cliente, buscando ser um grande diferencial em meio ao mercado competitivo.

- **Objetivos estratégicos**

Alcançar em até 36 meses o investimento total do empreendimento, assim como, em dois anos conquistar mais de 1500 clientes e conseguir atender todas as demandas possíveis, visando maior rendimento e lucratividade na empresa.

- **Objetivos táticos**

- ❖ Aumentar a frequência e engajamento nas redes sociais em 50% nos próximos oito meses, por meio de campanhas digitais e publicações relevantes;
- ❖ Aumentar a capacidade produtiva em 30% nos próximos doze meses, com técnicas de redução do tempo de produção e compras de máquinas e equipamentos que facilitem o processo produtivo;
- ❖ Desenvolver parcerias com fornecedores de materiais de alta qualidade até o final do próximo ano, visando manter a qualidade e aprimorar a oferta de produtos;
- ❖ Monitorar semestralmente a concorrência, identificando as tendências, ameaças e oportunidades no mercado de papelaria personalizada;
- ❖ Lançar novos produtos a cada seis meses, oferecendo mais opções aos clientes e ampliando o portfólio da empresa;
- ❖ Desenvolver campanhas de fidelização de clientes mensalmente, com o foco de tê-los mais próximos e atender as suas necessidades.

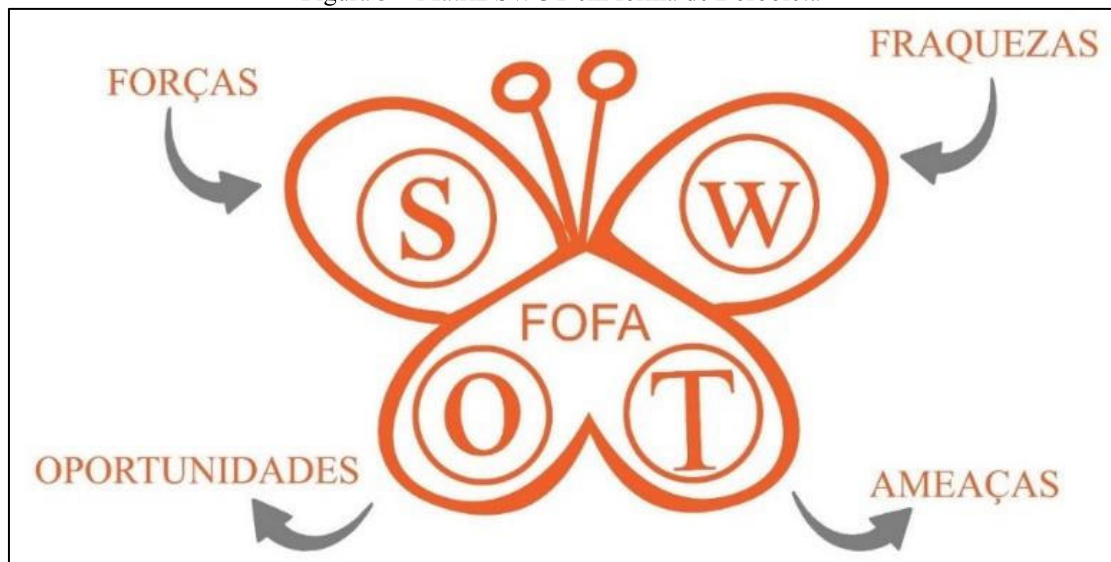
- **Objetivos operacionais**

- ❖ Minimizar os custos operacionais da empresa em 5% nos próximos dois meses, sem comprometer a qualidade do produto;
- ❖ Aumentar a eficiência no gerenciamento de despesas em 5% bimestralmente;
- ❖ Desenvolver estratégias para minimizar o tempo de produção de cada produto em 60 dias;
- ❖ Aumentar o volume de vendas diárias em 5% a cada dois meses;
- ❖ Reduzir o estoque diário em 3% mensalmente.

- **Análise SWOT**

A matriz SWOT ou FOFA é uma das ferramentas essenciais para análise de mercado, pois apresenta fatores positivos e negativos da empresa. Dessa forma, foi elaborado a matriz SWOT para melhor compreensão do mercado de papelaria personalizada em Mossoró – RN e o conhecimento da empresa, bem como, seus fatores internos e externos. No quadro 4, será apresentado cada um desses fatores importantíssimos para a empresa VT Dreams.

Figura 3 – Matriz SWOT em forma de Borboleta



Fonte: Autoria Própria, 2023.

Quadro 4 – Análise SWOT da Empresa VT Dreams

Ambiente Interno (Característica da Organização)	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Criatividade e Inovação da Empresa	Restrições na Capacidade de Produção
Qualidade dos Produtos	Presença Fraca nas Redes Sociais
Diversificação de Produto	Serviço de Entrega
Excelência no Atendimento	Falta de Padronização dos Processos
Agilidade na Entrega	Capital Insuficiente
Ambiente Externo (Característica do Mercado)	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Alta Demanda	Novos Concorrentes
Novas Parcerias	Aumento do Custo da Matéria Prima
Crescimento de Mercado	Mudanças nas Tendências
Novos Clientes	Aumento dos Impostos
Redução de Impostos	Aumento de Desemprego

Fonte: Autoria Própria, 2023.

7.1.5 Plano de *Marketing*

O plano de *marketing* abrange uma série de métodos cruciais para que a empresa alcance seus objetivos. Esse plano refere ao composto mercadológico que envolve os 4Ps (quatro pés): produto/serviço, preço, praça (canais de distribuição) e propaganda/comunicação. Nos tópicos a seguir, serão detalhados cada um desses fatores que são importantíssimo para obter bons resultados em relação aos competidores.

- **Descrição Detalhada dos Produtos e Serviços**

A VT Dreams é uma empresa de produtos personalizados para festas de aniversário e datas comemorativas, oferecendo produtos de excelente qualidade, preço justo e com um ótimo atendimento.

Atualmente, a empresa oferece uma diversificação de produtos personalizados, tais como: kit festa personalizado, sendo seu principal carro-chefe, incluindo itens como convites; toppers de docinhos; tags; adesivos; tubolatas; lembrancinhas; centro de mesas; lancheiras; calendários personalizados, com fotos, nome, temas e datas importantes, de acordo com o que

o cliente deseja; lembrancinhas de maternidade; chaveirinho post it ou bloquinhos; brindes para clientes, geralmente pedidos por empresas que desejam apresentar seus clientes com itens como: blocos de anotações, calendários, balinhas de confeito, chaveiros ou qualquer outro item exclusivo.

Além disso, são oferecidos serviços de design personalizado, como os convites digitais, que hoje é muito utilizado pelas pessoas; cartazes para eventos no formato digital e cardápio digital para restaurantes. Algumas fotos dos produtos que a VT Dreams produz atualmente serão apresentadas nas figuras 4, 5, 6, 7 e 8.

Figura 4 – Produtos da VT Dreams



Fonte: VT Dreams, 2023.

Figura 5 – Produtos da VT Dreams



Fonte: VT Dreams, 2023.

Figura 6 – Produtos da VT Dreams



Fonte: VT Dreams, 2023.

Figura 7 – Produtos da VT Dreams



Fonte: VT Dreams, 2023.

Figura 8 – Produtos da VT Dreams



Fonte: VT Dreams, 2023.

A VT Dreams colocará em prática sua especialização em papelaria de luxo, buscando atender outros públicos. O novo empreendimento contará apenas com esses novos

personalizados. Nas figuras 9 e 10 estão fotos ilustrativas dos personalizados de luxo em que a empresa almeja produzir e vender.

Figura 9 – Kit Festa de Luxo



Fonte: Elo7, Heloia Garcia, 2023.

Figura 10 – Kit Festa Super Luxo



Fonte: Elo7, D Creative, 2023.

- **Preço**

A precificação dos produtos e serviços serão muito bem definidos levando em consideração os custos fixos, custos variáveis, o quanto o cliente está disposto a pagar pelo produto ou serviço, os preços praticados no mercado e a mão de obra de acordo com cada produto e serviço, a fim de que seja um preço justo tanto para a empresa, quanto para os clientes.

Os pagamentos podem ser em dinheiro físico, cartões de créditos ou débitos, pix e link de pagamento.

- **Localização Estratégica do Negócio (Praça)**

A partir de uma análise completa na cidade de Mossoró – RN, o local propício para a viabilidade do empreendimento é no bairro Nova Betânia, apesar de ter uma população menor em comparação a outros bairros, demonstrou-se um crescimento econômico significativo na cidade, pois o bairro já movimenta uma boa parte da população mossoroense e possui muitos comércios locais, principalmente a presença de diversos restaurantes e um shopping, no qual resulta na grande movimentação de pessoas.

O Abolição é um dos bairros mais populosos de Mossoró, fica vizinho do Nova Betânia, isso pode resultar no aumento significativo de clientes em potencial, sem falar, na forte circulação de pessoas de outros bairros mais próximos que também contribuem para esse evento. O valor de aluguel no Nova Betânia é mais alto do que nos demais bairros da cidade, devido a concentração e movimentação de pessoas de várias regiões da cidade, apesar disso, por ser um bairro bem movimentado e estruturado, o empreendimento poderá ter grandes retornos.

Um dos fatores mais importantes da escolha do local do empreendimento dar-se pela forte presença de pessoas e a grande tendência de crescimento econômico nessa região, onde aliada à oferta de produtos exclusivos e altamente personalizados pode proporcionar um cenário de sucesso para o futuro da VT Dreams.

A empresa terá um ambiente muito bem aconchegante e agradável para atender todos os clientes da melhor forma possível, com decorações da natureza e um espaço para as crianças brincarem enquanto os pais realizam o pedido.

- **Propaganda/Comunicação**

As propagandas e divulgações da VT Dreams serão realizadas por meio das redes sociais como *Instagram*, *Facebook* e *WhatsApp*. Inicialmente, serão feitas postagens diárias dos produtos, pagamentos de anúncios e *feedback* dos clientes nas redes sociais, visando atrair a atenção do público para a empresa.

As redes sociais são os principais meio de comunicação e interação entre a empresa e o cliente, pois oferecem uma variedade de serviços e pode ser usado como *marketing* do negócio. As promoções serão anunciadas uma vez por mês e em datas comemorativas em todas as redes sociais.

A empresa também realizará um sorteio mensalmente, envolvendo apenas os clientes do mês e quanto mais eles comparem, mais chances terão de ganhar. Essa é uma das formas de fidelizar o cliente e fazê-lo comprar todo mês. Nesse sorteio, a VT Dreams não ficará responsável pela entrega do prêmio, o ganhador deverá entrar em contato com a empresa para fazer a retirada.

O valor que será investido em divulgações e anúncios é de R\$ 200,00 reais, visto que aumentará o público de clientes e terá mais seguidores interagindo com a empresa.

O atendimento nas redes sociais e local funcionará de segunda à sexta, das 08:00 às 18:00 horas, no sábado das 07:00 às 11:00 horas, com pausa de duas horas para almoço.

Atualmente, a empresa já conta com redes sociais, porém não tem muita interação e não divulga seus produtos com frequência, devido à falta de tempo, pois possui apenas uma pessoa fazendo todas as atividades da empresa.

Hoje, ela possui cerca de 139 seguidores no *Instagram*, um número muito pouco, porém como não divulga seus produtos com frequência e não faz nenhum pagamento de anúncio, fica difícil conseguir mais seguidores e clientes. Futuramente, a empreendedora pretende investir nas redes sociais e conquistar o máximo de clientes possíveis.

Todavia, a maioria dos seus clientes são por indicações, a empresa preza muito pela satisfação deles, sendo assim, fazem a divulgação gratuitamente. Um dos melhores *marketing* que qualquer empresa deseja ter, porém são estratégias bem difíceis de lidar, pois envolve a qualidade do produto e o atendimento diferenciado, tudo isso faz toda diferença na vida de qualquer cliente.

7.1.6 Plano Operacional

O plano operacional da VT Dreams é constituído pelo layout ou arranjo físico, capacidade produtiva, processo operacional e necessidade do pessoal. A seguir será detalhado cada um destes.

- **Layout ou Arranjo Físico**

O layout da empresa VT Dreams foi desenvolvido com muito carinho e dedicação para que todos os clientes e funcionários tenham um ambiente agradável e aconchegante. Contudo, visando atender as necessidades dos clientes, oferecendo produtos de ótima qualidade e um excelente atendimento.

A área da empresa será de 80 m² (metros quadrados), o ambiente terá uma recepção para atender os clientes; um escritório; dois banheiros, um para uso dos clientes e outro para uso exclusivo dos funcionários; um espaço para as crianças brincarem; uma cozinha para os funcionários; a parte do estoque e uma espaçosa área de produção. A figura 11, representa todo o layout da empresa VT Dreams.

Figura 11 – Layout interno da VT Dreams



Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Capacidade Produtiva**

A capacidade produtiva da empresa está relacionada com os equipamentos, máquinas e funcionários. A carga horária será de 8 horas por dia e 176 horas mensais, contará com 5 colaboradores, duas impressoras e duas máquinas de corte para a realização de todas as tarefas do processo produtivo.

Por meio dos cálculos, a capacidade produtiva será aproximadamente 300 caixinhas personalizadas por dia, levando em consideração que serão vinte e dois dias trabalhados no mês e cada funcionário produzirá 60 caixinhas por dia, como serão cinco funcionários na área de produção, a empresa conseguirá produzir até 6.600 caixinhas mensalmente.

- **Processo Operacional**

O processo produtivo da VT Dreams envolve uma série de etapas, desde o contato com os fornecedores até o contato final com os clientes, como mostra a figura 12. O carro chefe da empresa serão os kits personalizados para festas de aniversários, produzindo vários modelos de caixinhas de acordo com o que o cliente desejar.

Figura 12 – Fluxograma do processo produtivo



Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Necessidade do Pessoal**

De acordo com a capacidade produtiva e o processo operacional da empresa, serão necessários ter um quadro de funcionários com cinco colaboradores e dois sócios, sendo dois para a produção das artes, impressão e corte; dois para a montagem dos produtos, um para tirar fotos e divulgar, como também auxiliar em outras funções nas horas vagas. Por fim, dois sócios para gerenciar todo o empreendimento para que tenha um bom desempenho financeiro e realizar o atendimento ao cliente.

Além disso, todos os funcionários da empresa terão registro em carteira assinada, carga horária de trabalho de 8 horas, com renumeração de um salário-mínimo, duas horas disponíveis para o almoço, uma cozinha para fazer alguns lanches ou tomar água.

7.1.7 Plano Financeiro

O plano financeiro da empresa VT Dreams é composto pelo investimento inicial, capital de giro, investimentos pré-operacionais, estimativa de custos, estimativa de faturamento, demonstrativo de resultados do exercício e indicadores de viabilidade.

- **Investimento Inicial**

O investimento inicial é fundamental para abertura de qualquer negócio, principalmente para mantê-lo operante no mercado. O investimento total é formado por investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais. Será necessário um recurso financeiro de R\$ 59.376,47 (cinquenta e nove mil e trezentos e setenta e seis reais e quarenta e sete centavos) para aquisição dos móveis, máquinas, equipamentos, utensílios e o funcionamento da empresa.

A tabela 1, mostra o investimento total para a abertura do VT Dreams na cidade de Mossoró/RN.

Tabela 1 – Estimativa do Investimento Inicial

Investimento Total		
Descrição do Investimento	Valor (R\$)	Percentual (%)
Investimentos Fixos	R\$ 42.944,62	72%
Capital de Giro	R\$ 10.731,85	18%

Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 5.700,00	10%
Total	R\$ 59.376,47	100%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Investimentos Fixos**

O investimento fixo da empresa são todos os maquinários, equipamentos, ferramentas, móveis e utensílios. Todos esses bens são fundamentais para o início da VT Dreams, pois é com eles que a empresa passará a funcionar de forma adequada no mercado. Nas tabelas 2 e 3 abaixo, estão detalhados cada um desses bens e seus valores.

Tabela 2 – Máquinas e Equipamentos

Máquinas e Equipamentos			
Discriminação	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Máquina de corte	2	R\$ 2.816,91	R\$ 5.633,82
Impressora	3	R\$ 1.124,00	R\$ 3.372,00
Balancim	1	R\$ 139,88	R\$ 139,88
Notebook	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
Maquininha de cartão	1	R\$ 238,00	R\$ 238,00
Celular	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Guilhotina	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Laminadora	1	R\$ 270,00	R\$ 270,00
Máquina de relevo	1	R\$ 570,00	R\$ 570,00
Pistola de cola quente	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Máquina de laços	2	R\$ 234,40	R\$ 468,80
Ar-Condicionado	4	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Geladeira	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Televisão	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Kit de segurança (câmeras)	9	R\$ 180,00	R\$ 1.620,00
Micro-ondas	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Cafeteira	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Total			R\$ 29.182,50

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 3 – Móveis e Utensílios

Móveis e Utensílios			
Discriminação	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Mesa escritório	7	R\$ 300,00	R\$ 2.100,00

Cadeira p/clientes	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
Cadeira p/funcionários	6	R\$ 250,00	R\$ 1.500,00
Mini sofá	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Armário expositor	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
Cadeira de escritório	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Armário de cozinha	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Mesa mais cadeira de cozinha	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Estante p/estoque	5	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00
Balcão	4	R\$ 270,00	R\$ 1.080,00
Estilete profissional	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
Conjunto de tesouras	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
Régua de metal	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
Base de corte	4	R\$ 45,00	R\$ 180,00
Cantoneira	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
Organizadores	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
Dobradeira e vincador	2	R\$ 36,91	R\$ 73,82
Grampeador	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Calculadora	2	R\$ 34,25	R\$ 68,50
Espátula	2	R\$ 19,90	R\$ 39,80
Kit de prendedor de papel	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Lixeira	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Mesa e brinquedos p/crianças	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
Decoração	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Uniforme	6	R\$ 25,00	R\$ 150,00
		Subtotal	R\$ 13.762,12

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 4 – Estimativa de Investimentos Fixos

Total de Investimentos Fixos	
Descrição	Subtotal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 29.182,50
Móveis e Utensílios	R\$ 13.762,12
Total	R\$ 42.944,62

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Conforme as tabelas 2 e 3, o investimento fixo estimado é de R\$ 29.182,50 para máquinas e equipamentos, R\$ 13.762,12 para móveis e utensílios, totalizando R\$ 42.944,62 de investimentos fixos para o funcionamento inicial da empresa, como mostra a tabela 4

- **Capital de Giro da Empresa**

O capital de giro é composto pela somatória do estoque inicial e o caixa mínimo da empresa. Ele tem a finalidade de financiar as atividades operacionais da empresa e mantê-la funcionando enquanto aguarda o recebimento dos clientes. O capital necessário para financiar a continuidade das atividades da VT Dreams é de R\$ 10.731,85 (dez mil, setecentos e trinta e um reais e oitenta e cinco centavos).

- **Estimativa de estoque inicial**

Na tabela 5 abaixo, encontra-se uma estimativa de estoque inicial para a fabricação ou produção das caixinhas de luxo para o início das atividades da VT Dreams. Com uma estimativa de estoque inicial no valor de 7.366,56 (sete mil, trezentos e sessenta e seis reais e cinquenta e seis centavos).

Tabela 5 – Estimativa de Estoque Inicial

Estoque Inicial			
Descrição do Produto	Quantidade	Valor Unitário	Subtotal
Papel Offset	3300	R\$ 0,33	R\$ 1.089,00
Papel Fotográfico	1500	R\$ 0,63	R\$ 942,90
Papel Metálico	300	R\$ 1,84	R\$ 552,80
Papel Lamicote	500	R\$ 0,76	R\$ 381,00
Papel Glitter	400	R\$ 2,15	R\$ 859,20
Tintas da Impressora	8	R\$ 60,00	R\$ 480,00
Base de Corte (máquina)	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Lâmina de Corte	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Cola Líquida	2	R\$ 26,76	R\$ 53,52
Cola Quente	1	R\$ 43,74	R\$ 43,74
Fitas de Cetim	15	R\$ 8,50	R\$ 127,50
Fita Autocolantes	10	R\$ 6,00	R\$ 60,00
Pedrarias	6000	R\$ 0,05	R\$ 300,00
Linhas	50	R\$ 1,68	R\$ 83,95

Manta de Strass	30	R\$	15,99	R\$	479,70
Passamanarias	10	R\$	29,89	R\$	298,90
Pompons	1000	R\$	0,10	R\$	103,50
Fecho Prático	1500	R\$	0,16	R\$	239,55
Acetato	250	R\$	0,88	R\$	220,10
Ilhós	1000	R\$	0,08	R\$	79,00
Cordão de Cetim	3	R\$	15,00	R\$	45,00
Chaton	500	R\$	0,65	R\$	327,20
Total				R\$	7.366,56

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Contas a receber**

Para o início das atividades da empresa, será adotado a forma de pagamento avista ou parcelado em até seis vezes no cartão de crédito, com adicional de juros baixos, proporcionando ao cliente a possibilidade do parcelamento em até seis vezes. O prazo médio para o recebimento das vendas é em torno de 66 dias, como apresenta a tabela 6.

Tabela 6 – Contas a Receber (PMV)

Contas a Receber - Cálculo do Prazo Médio de Vendas (PMV)			
Prazo Médio de Vendas	Percentual Esperado (%)	Número de dias	Média Ponderada em Dias
À vista	30%	0	0
A prazo (1ª parcela)	30%	30	9
A prazo (2ª parcela)	5%	60	3
A prazo (3ª parcela)	5%	90	4,5
A prazo (4ª parcela)	5%	120	6
A prazo (5ª parcela)	5%	150	7,5
A prazo (6ª parcela)	20%	180	36
Prazo Médio Total			66

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Necessidade média de estoque**

De acordo com a demanda diária da VT Dreams, é necessário que a empresa faça reposição do estoque a cada 25 dias, pois se passar disso, poderá ficar sem insumos para

produção das caixinhas, afetando sua parte financeira. A tabela 7 detalha a estimativa de necessidade média de estoque.

Tabela 7 – Estimativa da Necessidade Média de Estoque

Estimativa da Necessidade Média de Estoque					
Descrição do Produto	Quantidade no Estoque em Valor	Estimativa de Vendas no Mês	Volume de Vendas	Nº de Giro do Estoque	Necessidade Média de Estoque (dias)
Papel Offset	R\$ 1.089,00	66	R\$ 1.089,00	1	30
Papel Fotográfico	R\$ 942,90	33	R\$ 1.037,19	1,1	27
Papel Metálico	R\$ 552,80	25	R\$ 691,00	1,25	24
Papel Lamicote	R\$ 381,00	100	R\$ 762,00	2	15
Papel Glitter	R\$ 859,20	100	R\$ 1.074,00	1,25	24
Tintas da Impressora	R\$ 480,00	8	R\$ 480,00	1	30
Base de Corte (máquina)	R\$ 200,00	2	R\$ 200,00	1	30
Lâmina de Corte	R\$ 400,00	2	R\$ 400,00	1	30
Cola Líquida	R\$ 53,52	2	R\$ 53,52	1	30
Cola Quente	R\$ 43,74	30	R\$ 43,74	1	30
Fitas de Cetim	R\$ 127,50	20	R\$ 170,00	1,33	23
Fita Autocolantes	R\$ 60,00	2	R\$ 60,00	1,00	30
Pedrarias	R\$ 300,00	50	R\$ 500,00	1,67	18
Linhas	R\$ 83,95	4	R\$ 67,16	0,80	38
Manta de Strass	R\$ 479,70	20	R\$ 319,80	0,67	45
Passamanarias	R\$ 298,90	15	R\$ 448,35	1,50	20
Pompons	R\$ 103,50	8	R\$ 82,80	0,80	38
Fecho Prático	R\$ 239,55	10	R\$ 159,70	0,67	45

Acetato	R\$ 220,10	10	R\$ 440,20	2,00	15
lhós	R\$ 79,00	20	R\$ 158,00	2,00	15
Cordão de Cetim	R\$ 45,00	2	R\$ 30,00	0,67	45
Chaton	R\$ 327,20	15	R\$ 490,80	1,50	20
otal	R\$ 7.366,56		R\$ 8.757,26	1,19	25

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Fornecedores**

Como a maioria dos insumos serão comprados pela internet, o pagamento será feito pelo cartão de crédito, sendo maior parte para o vencimento do cartão e demais para o parcelamento, pois alguns fornecedores parcelam em até seis vezes sem juros. Os outros 5% serão pagos avista, pois são fornecedores locais e não oferecem o serviço de parcelamento sem juros.

Tabela 8 – Cálculo de Prazo Médio de Compras (PMC)

Fornecedores - Cálculo de Prazo Médio de Compras (PMC)			
Prazo Médio de Compra	Percentual Desejado (%)	Nº de Dias	Média Ponderada em Dias
À vista	5%	0	0
A prazo (1ª parcela)	40%	30	12
A prazo (2ª parcela)	10%	60	6
A prazo (3ª parcela)	5%	90	4,5
A prazo (4ª parcela)	5%	120	6
A prazo (5ª parcela)	10%	150	15
A prazo (6ª parcela)	25%	180	45
TOTAL			88,5

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Necessidade Média de Capital de Giro em Dias**

A necessidade média de capital de giro em dias é de 2,5 dias, pois a empresa possuirá mais ativos circulantes do que passivos circulantes, devido os recursos fora do caixa ser maior do que os recursos dentro do caixa, como pode-se perceber na tabela 9.

Tabela 9 – Cálculo do Capital de Giro em Dias

Cálculo do Capital de Giro em Dias	
Ativos Circulantes	Nº de Dias
Contas a receber - prazo médio de vendas	66
Estoque - necessidade média de estoque	25
Total de Recursos Fora do Caixa	91
Passivos Circulantes	Nº de Dias
Fornecedores - prazo médio de compras	88,5
Total de Recursos Dentro do Caixa	88,5
Necessidade de Capital de Giro em Dias	2,5

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- Custos Fixos Operacionais Mensais**

A tabela 10, apresenta todos os custos fixos operacionais mensais que a empresa terá com seu funcionamento, esses custos terão que ser pagos todos os meses, independentemente do volume de vendas e faturamento da VT Dreams. Os custos fixos operacionais mensais é R\$ 14.115,48 (catorze mil, cento e quinze reais e quarenta e oito centavos).

Tabela 10 – Estimativa de Custos Fixos da VT Dreams

Custo Fixo Operacional	
Descrição	Valor
Aluguel	R\$ 800,00
Água	R\$ 60,00
Energia	R\$ 200,00
Internet	R\$ 90,00
Depreciação	R\$ 732,59
Manutenção	R\$ 100,00
Pró-Labore	R\$ 3.200,00
INSS sobre o Pró-Labore	R\$ 611,56
<i>Marketing</i>	R\$ 200,00
Salário Base (Funcionários)	R\$ 6.600,00
Encargos Sociais (Funcionários)	R\$ 1.271,33
Material de Consumo	R\$ 150,00
Outros gastos	R\$ 100,00
Total	R\$ 14.115,48

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- Formação de Preço**

A partir dos dados e cálculos das tabelas anteriores é possível estabelecer o preço final do produto, incluindo os custos fixos mensais, os custos com matéria prima, os impostos e a margem de lucro. O valor recomendado para vender cada caixinha e obter lucro é de R\$ 10,90 reais (dez reais e noventa centavos).

Tabela 11 – Formação de Preço da VT Dreams

Custo Fixo Mensal (CFM)	R\$ 14.115,48
Previsão de Venda (CMD)	R\$ 26.268,00
Resultado (CFM/CMD)	0,54
Percentual de Rateio	54%
Percentual Simples Nacional	19,5%
ICMS	20%
Margem de Lucro (M.L)	80%
Total	174%

Formação de Preço			
Descrição do Produto	Custo de Produção	M.L (%)	Valor Recomendado para Venda
Caixinha (mimo)	R\$ 3,98	174%	R\$ 10,90

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Custo de Materiais Direto (CMD)**

Como pode-se ver nas tabelas 12 e 13, o custo unitário de cada caixinha é R\$ 3,98 reais, considerando uma demanda por dia de 300 caixinhas, o custo total por dia será em torno de R\$ 1.194,00 reais, portanto, o custo mensal da produção das caixinhas será de R\$ 26.268,00 reais.

Fazendo os cálculos, pode-se chegar ao valor total de faturamento mensal, considerando o preço de venda unitário R\$ 10,90 reais cada caixinha, que multiplicado por 300 caixinhas terá um valor de R\$ 3.270,00 por dia, como serão vinte e dois dias trabalhados, terá um faturamento mensal de aproximadamente R\$ 71.940 reais.

Tabela 12 – Custo de Fabricação da VT Dreams

Custo de Fabricação - Caixinha	
Materiais	Valor Unitário)
Folha Offset 180g	R\$ 0,33
Impressão	R\$ 0,25
Corte	R\$ 0,75
Laço (Fita de Cetim)	R\$ 0,26
Chaton	R\$ 0,65
Lamicote (camadas)	R\$ 0,55
Cola	R\$ 0,29
Fita Banana	R\$ 0,25
Passamanarias	R\$ 0,35
Pedrarias	R\$ 0,30
Total	R\$ 3,98

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 13 – Custo de Fabricação e Faturamento Mensal da VT Dreams

Custo de Fabricação Mensal					
Produto	Quantidade	Custo Unitário (Produção)	Subtotal (dia) R\$	Nº de Dias Trabalhados	Total (mensal) R\$
Caixinha (mimo)	300	R\$ 3,98	R\$ 1.194,00	22	R\$ 26.268,00
Valor de Venda (Faturamento Mensal)					
Caixinha (mimo)	300	R\$ 10,90	R\$ 3.270	22	R\$ 71.940,00
Custo de Fabricação Mensal			Faturamento Mensal		
R\$ 26.268,00			R\$ 71.940,00		

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Caixa Mínimo**

Tabela 14 – Estimativa do Caixa Mínimo

Caixa Mínimo	
Descrição	Valor (R\$)
Custo Fixo Mensal	R\$ 14.115,48
Custo Variável Mensal	R\$ 26.268,00
Custo Total da Empresa	R\$ 40.383,48

Custo Diário	R\$ 1.346,12
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	2,5
Caixa mínimo	R\$ 3.365,29

Fonte: Autoria Própria, 2023.

A partir da resolução dos cálculos acima, pode-se determinar o capital de giro da empresa VT Dreams. Será necessário ter um capital de giro no valor de R\$ 10.731,85 reais.

Além disso, o caixa mínimo deverá fornecer recursos por 2,5 dias, ou seja, até a data do recebimento dos clientes para não ficar negativado.

- **Investimentos Pré-Operacionais**

Os investimentos pré-operacionais são despesas ou gastos em toda a estrutura da empresa, antes da sua inauguração, desde a construção até a finalização. Como o estabelecimento da VT Dreams será alugado, precisará apenas de uma reforma e despesas com legalização.

Os investimentos pré-operacionais total é R\$ 5.700 reais, a tabela 15, mostra como serão distribuídos esse investimento.

Tabela 15 – Investimentos Pré-Operacionais

Investimentos Pré-Operacionais	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR EM R\$
Despesas de Legalização	R\$ 1.800,00
Reforma do Imóvel	R\$ 2.500,00
Divulgação e Publicidade	R\$ 600,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 800,00
Subtotal	R\$ 5.700,00

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Estimativa do Custo com Depreciação dos Ativos Fixos**

Todos os equipamentos, máquinas, móveis e utensílio com o passar do tempo vão perdendo seu valor, a partir da retirada do produto da loja até a fase final dele, ocorrendo a depreciação.

O cálculo utilizado para determinar a depreciação de cada componente da VT Dreams foi realizado por meio do desgaste natural do bem em relação a sua produção e do avanço tecnológico, com a chegada de novos produtos substitutos no mercado., obtendo a depreciação anual, que sendo dividido pelos 12 meses, tem-se a depreciação mensal, totalizando R\$ 732,59 reais por mês, incluindo todos os componentes da empresa.

Além disso, para se ter maior precisão será necessário fazer um estudo para determinar o tempo de vida útil dos equipamentos, porém a vida útil abaixo é apenas uma estimativa.

Vale ressaltar ainda, que a empresa ao alcançar a vida útil dos maquinários, fará a venda e o dinheiro será destinado para compras de novos equipamentos, fazendo o desconto do valor total do bem e colocando o novo valor do produto já com o desconto no cálculo de depreciação dos bens da empresa.

Tabela 16 – Estimativa do Custo com Depreciação

Estimativa do Custo com Depreciação				
Máquinas e Equipamentos				
Ativos Fixos	Valor do Bem	Vida Útil (anos)	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquina de corte	R\$ 5.633,82	3	R\$ 1.877,94	R\$ 156,50
Impressora	R\$ 3.372,00	4	R\$ 843,00	R\$ 70,25
Balancim	R\$ 139,88	7	R\$ 19,98	R\$ 1,67
Notebook	R\$ 6.000,00	3	R\$ 2.000,00	R\$ 166,67
Maquininha de cartão	R\$ 238,00	2	R\$ 119,00	R\$ 9,92
Celular	R\$ 1.800,00	3	R\$ 600,00	R\$ 50,00
Guilhotina	R\$ 120,00	8	R\$ 15,00	R\$ 1,25
Laminadora	R\$ 270,00	5	R\$ 54,00	R\$ 4,50
Máquina de relevo	R\$ 570,00	3	R\$ 190,00	R\$ 15,83
Pistola de cola quente	R\$ 200,00	2	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Máquina de laços	R\$ 468,80	10	R\$ 46,88	R\$ 3,91
Ar-Condicionado	R\$ 4.400,00	10	R\$ 440,00	R\$ 36,67

Geladeira	R\$ 2.000,00	10	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Televisão	R\$ 1.500,00	12	R\$ 125,00	R\$ 10,42
Micro-ondas	R\$ 600,00	10	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Cafeteira	R\$ 250,00	4	R\$ 62,50	R\$ 5,21
			R\$ 6.753,30	R\$ 562,78
Móveis e Utensílios				
Mesa escritório	R\$ 2.100,00	10	R\$ 210,00	R\$ 17,50
Cadeira p/clientes	R\$ 600,00	10	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Cadeira p/funcionários	R\$ 1.500,00	10	R\$ 150,00	R\$ 12,50
Mini sofá	R\$ 800,00	10	R\$ 80,00	R\$ 6,67
Armário expositor	R\$ 750,00	10	R\$ 75,00	R\$ 6,25
Cadeira de escritório	R\$ 1.400,00	10	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Armário de cozinha	R\$ 800,00	10	R\$ 80,00	R\$ 6,67
Mesa mais cadeira de cozinha	R\$ 500,00	10	R\$ 50,00	R\$ 4,17
Estante p/estoque	R\$ 1.000,00	10	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Balcão	R\$ 1.080,00	10	R\$ 108,00	R\$ 9,00
Estilete Profissional	R\$ 80,00	3	R\$ 26,67	R\$ 2,22
Conjunto de tesouras	R\$ 100,00	5	R\$ 20,00	R\$ 1,67
Régua de Metal	R\$ 60,00	5	R\$ 12,00	R\$ 1,00
Base de corte	R\$ 180,00	2	R\$ 90,00	R\$ 7,50
Cantoneira	R\$ 15,00	5	R\$ 3,00	R\$ 0,25
Organizadores	R\$ 450,00	10	R\$ 45,00	R\$ 3,75
Dobreira e vincador	R\$ 73,82	10	R\$ 7,38	R\$ 0,62

Grampeador	R\$ 40,00	5	R\$ 8,00	R\$ 0,67
Calculadora	R\$ 68,50	5	R\$ 13,70	R\$ 1,14
Espátula	R\$ 39,80	10	R\$ 3,98	R\$ 0,33
Kit de prendedor de papel	R\$ 25,00	5	R\$ 5,00	R\$ 0,42
Lixeira	R\$ 50,00	5	R\$ 10,00	R\$ 0,83
Mesa e brinquedos p/crianças	R\$ 900,00	10	R\$ 90,00	R\$ 7,50
Decoração	R\$ 1.000,00	2	R\$ 500,00	R\$ 41,67
Uniforme	R\$ 150,00	1	R\$ 150,00	R\$ 12,50
			R\$ 2.037,73	R\$ 169,81
Total Geral			R\$ 8.791,03	R\$ 732,59

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Estimativa do Custo com Mão de Obra e Encargos Sociais**

Para o início das atividades, a empresa possuirá dois sócios com salário de R\$ 1.600,00 reais cada e cinco funcionários com o salário-mínimo de R\$ 1.320,00 reais, totalizando um valor de R\$ 11.672,89 reais com a mão de obra. A tabela 17, apresenta o plano de salários e encargos dos funcionários e dos sócios.

Tabela 17 – Estimativa do Custo com Mão de Obra e Encargos Sociais da VT Dreams

Custos com a Mão-de-Obra-Direta					
Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	Encargos Sociais	Total de Custos com Mão-de-Obra
Sócio	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00	R\$ 611,56	R\$ 3.811,56
Funcionário	5	R\$ 1.320,00	R\$ 6.600,00	R\$ 1.261,33	R\$ 7.861,33
				Total	R\$ 11.672,89

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Estimativa de Faturamento**

As tabelas 18, 19 e 20 apresentam uma estimativa de faturamento em três possíveis cenários da VT Dreams. O cenário otimista, onde as vendas mensais das caixinhas serão de 3600 unidades, com faturamento mensal de R\$ 71.940,00 reais e uma venda líquida mensal de R\$ 45.672,00 reais. O cenário Razoável, em que as vendas mensais serão de 6.050 unidades, com faturamento mensal de R\$ 65.945,00 reais e uma venda líquida de R\$ 41.866,00 reais.

Por fim, o cenário pessimista, nos quais as vendas serão baixíssimas, com apenas 5.500 unidades de caixinhas mensais e o faturamento será de R\$ 59.950,00 reais, chegando uma venda líquida mensal de R\$ 38.060,00 reais.

Tabela 18 – Projeção de Cenário Otimista

Projeção do Cenário Otimista (6.600 unidades/mês)	
Descrição do Produto	Caixinha de Luxo (qualquer modelo do catálogo)
Estimativa de Vendas Diária	300
C.M.D	R\$ 3,98
C.M.D Total	R\$ 1.194,00
Valor de Venda	R\$ 10,90
Venda Líquida Diária	R\$ 2.076,00
Venda Bruta Diária	R\$ 3.270,00
Nº de Dias Trabalhados	22
Venda Líquida Mensal	R\$ 45.672,00
Venda Bruta Mensal	R\$ 71.940,00

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 19 – Projeção de Cenário Razoável

Projeção do Cenário Razoável (6.050 unidades/mês)	
Descrição do Produto	Caixinha de Luxo (qualquer modelo do catálogo)
Estimativa de Vendas Diária	275
C.M.D	R\$ 3,98
C.M.D Total	R\$ 1.094,50
Valor de Venda	R\$ 10,90
Venda Líquida Diária	R\$ 1.903,00
Venda Bruta Diária	R\$ 2.997,50
Nº de Dias Trabalhados	22

Venda Líquida Mensal	R\$ 41.866,00
Venda Bruta Mensal	R\$ 65.945,00

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 20 – Projeção de Cenário Pessimista

Projeção do Cenário Pessimista (5.500 unidades/mês)	
Descrição do Produto	Caixinha de Luxo (qualquer modelo do catálogo)
Estimativa de Vendas Diária	250
C.M.D	R\$ 3,98
C.M.D Total	R\$ 995,00
Valor de Venda	R\$ 10,90
Venda Líquida Diária	R\$ 1.730,00
Venda Bruta Diária	R\$ 2.725,00
Nº de Dias Trabalhados	22
Venda Líquida Mensal	R\$ 38.060,00
Venda Bruta Mensal	R\$ 59.950,00

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é de extrema importância para qualquer negócio, pois seu principal objetivo é mostrar os resultados financeiros do negócio, bem como, o lucro e prejuízo durante o período em questão. Ele serve para calcular o lucro líquido do empreendimento por meio dos custos, despesas e a receita.

A partir da subtração do faturamento mensal com os custos variáveis é possível determinar a margem de contribuição, que juntamente com a retirada dos custos fixos mensais, resulta-se no lucro líquido da empresa. Foram obtidos os resultados para os três cenários: otimista, razoável e pessimista. As tabelas 21, 22 e 23, detalha como determinou os resultados do lucro líquido da VT Dreams.

Tabela 21 – Projeção de Resultados do Cenário Otimista

Demonstrativo de Resultados do Exercício (D.R.E)		
Descrição	Total (R\$)	Percentual
Faturamento Total	R\$ 71.940,00	100%
Custos Variáveis Totais ((1)+(2))	R\$ 55.403,70	77%

Custos com Materiais Diretos (1)	R\$ 26.268,00	37%
Impostos sobre Vendas (2)	R\$ 29.135,70	40,5%
Margem de Contribuição	R\$ 16.536,30	23%
Custos Fixos Totais	R\$ 14.115,48	20%
Resultados (lucro/Prejuízo)	R\$ 2.420,82	3%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 22 – Projeção de Resultados do Cenário Razoável

Demonstrativo de Resultados do Exercício (D.R.E)		
Descrição	Total (R\$)	Percentual
Faturamento Total	R\$ 65.945,00	100%
Custos Variáveis Totais ((1)+(2))	R\$ 50.127,27	76%
Custos com Materiais Diretos (1)	R\$ 24.079,00	37%
Impostos sobre Vendas (2)	R\$ 26.048,27	39,5%
Margem de Contribuição	R\$ 15.817,73	24%
Custos Fixos Totais	R\$ 14.115,48	21%
Resultados (lucro/Prejuízo)	R\$ 1.702,25	3%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 23 – Projeção de Resultados do Cenário Pessimista

Demonstrativo de Resultados do Exercício (D.R.E)		
Descrição	Total (R\$)	Percentual
Faturamento Total	R\$ 59.950,00	100%
Custos Variáveis Totais ((1)+(2))	R\$ 45.570,25	76%
Custos com Materiais Diretos (1)	R\$ 21.890,00	37%
Impostos sobre Vendas (2)	R\$ 23.680,25	40%
Margem de Contribuição	R\$ 14.379,75	24%
Custos Fixos Totais	R\$ 14.115,48	24%
Resultados (lucro/Prejuízo)	R\$ 264,27	0%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

- **Indicadores de Viabilidade**

Os indicadores de viabilidade são fundamentais para avaliar a viabilidade do negócio, visto que tem o objetivo de determinar se o investimento é viável ou inviável, a fim de evitar problemas e prejuízos financeiros. Nos tópicos seguintes, estão presentes os indicadores ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno (PayBack). Além disso, para cada

um desses indicadores foram realizadas projeções para os três cenários (otimista, razoável e pessimista).

➤ Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é um indicador essencial para auxiliar as empresas a calcularem o nível mínimo de vendas para cobrir todos os gastos e despesas, ou seja, é o ponto em que o faturamento total é igual os custos e despesas totais da empresa, não obtendo lucro, pois resulta em lucro líquido igual a zero.

Para determinar o ponto de equilíbrio para os três cenários é preciso retomar a projeção de resultados e obter alguns dados, como o custo unitário do produto, preço unitário de vendas e custo fixo mensal. A partir desses dados, pode-se fazer os seguintes cálculos, onde a margem de lucro é determinada pela subtração do preço unitário de vendas com o custo unitário do produto e a quantidade mínima é determinada pela relação entre o custo fixo mensal e a margem de lucro.

As tabelas 24, 25 e 26, informa a quantidade mínima de vendas necessárias para cobrir todos os gastos e despesas da VT Dreams para os três cenários (otimista, razoável e pessimista), bem como seu faturamento mensal em cada um desses cenários, onde a receita total é igual aos custos totais.

Tabela 24 – Projeção do Ponto de Equilíbrio para Cenário Otimista

Ponto de Equilíbrio (Cenário Otimista)	
Custo Unitário	R\$ 8,39
Preço Unitário	R\$ 10,90
Margem de Lucro	R\$ 2,51
Custo Fixo Mensal	R\$ 14.115,30
Quantidade	5634
Receita Total	R\$ 61.407,61

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 25 – Projeção do Ponto de Equilíbrio para Cenário Razoável

Ponto de Equilíbrio (Cenário Razoável)	
Custo Unitário	R\$ 8,28

Preço Unitário	R\$ 10,90
Margem de Lucro	R\$ 2,62
Custo Fixo Mensal	R\$ 14.115,48
Quantidade	5388
Receita Total	R\$ 58.729,20

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 26 – Projeção do Ponto de Equilíbrio para Cenário Pessimista

Ponto de Equilíbrio (Cenário Pessimista)	
Custo Unitário	R\$ 8,29
Preço Unitário	R\$ 10,90
Margem de Lucro	R\$ 2,61
Custo Fixo Mensal	R\$ 14.115,48
Quantidade	5408
Receita Total	R\$ 58.947,20

Fonte: Autoria Própria, 2023.

➤ **Lucratividade**

A lucratividade é um dos indicadores primordiais para as empresas, pois mede a sua capacidade em gerar lucro em relação ao faturamento ou receita, tirando todos os custos e despesas. Existe várias formas de calcular a lucratividade do empreendimento, uma delas é fazer a relação entre o lucro líquido e a receita total, gerando um indicador que multiplicado por 100 obtém-se o percentual de lucratividade da empresa. Nas tabelas abaixo, foram realizados a projeção da lucratividade para os três cenários (otimista, razoável e pessimista).

O cenário otimista e razoável demonstrou satisfatório e bons resultados para empresa, porém o cenário pessimista demonstrou ser preocupante, pois a porcentagem da lucratividade foi muito inferior, abaixo de 1%, causando um prejuízo para organização, devido não conseguir recuperar todo investimento. A empresa deverá se esforçar o máximo, criando ações para não chegar nesse cenário pessimista, pois afetará o desempenho dela. As tabelas 27, 28 e 29, detalham o percentual de lucratividade para cada cenário da VT Dreams.

Tabela 27 – Projeção da Lucratividade para Cenário Otimista

Lucratividade (Cenário Otimista)	
Receita Total (1)	R\$ 71.940,00
Lucro Líquido (2)	R\$ 2.420,82
Indicador - ((2)/(1))	0,034
Lucratividade Total (percentual)	3,4%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 28 – Projeção da Lucratividade para Cenário Razoável

Lucratividade (Cenário Razoável)	
Receita Total (1)	R\$ 65.942,84
Lucro Líquido (2)	R\$ 1.735,00
Indicador - ((2)/(1))	0,026
Lucratividade Total (percentual)	2,6%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 29 – Projeção da Lucratividade para Cenário Pessimista

Lucratividade (Cenário Pessimista)	
Receita Total (1)	R\$ 59.952,00
Lucro Líquido (2)	R\$ 240,00
Indicador - ((2)/(1))	0,004
Lucratividade Total (percentual)	0,4%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

➤ Rentabilidade

A rentabilidade é um indicador que serve para avaliar a capacidade de um negócio alcançar lucro em relação ao investimento inicial. As tabelas 30, 31 e 32, apresenta o percentual de rentabilidade mensal da empresa de acordo com seu investimento total e o lucro líquido para os cenários otimista, razoável e pessimista. O cenário otimista demonstrou ser mais rentável e o cenário pessimista apresentou-se percentual de rentabilidade baixíssima, que é preocupante para a empresa.

Tabela 30 – Projeção da Rentabilidade para Cenário Otimista

Rentabilidade (Cenário Otimista)

Lucro Líquido	R\$ 2.420,82
Investimento Inicial	R\$ 59.376,47
Indicador	0,041
Rentabilidade (percentual)	4,10%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 31 – Projeção da Rentabilidade para Cenário Razoável

Rentabilidade (Cenário Razoável)	
Lucro Líquido	R\$ 1.735,00
Investimento Inicial	R\$ 59.376,47
Indicador	0,029
Rentabilidade (percentual)	2,9%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 32 – Projeção da Rentabilidade para Cenário Pessimista

Rentabilidade (Cenário Pessimista)	
Lucro Líquido	R\$ 240,00
Investimento Inicial	R\$ 59.376,47
Indicador	0,004
Rentabilidade (percentual)	0,4%

Fonte: Autoria Própria, 2023.

➤ Prazo de Retorno (PayBack)

O indicador prazo de retorno é chamado e conhecido como payback, esse indicador serve para determinar o tempo necessário para o retorno do investimento total, ou seja, é a relação entre o investimento inicial ou total e o lucro líquido da organização, gerando o tempo necessário para a recuperação do investimento em meses ou anos. As tabelas 33, 34 e 35, apresenta esse prazo de retorno em anos para cada um dos cenários.

O cenário otimista tem o menor prazo de retorno, sendo o mais vantajoso para a empresa, em segundo o cenário razoável com recuperação em três anos e o cenário pessimista é o mais desafiador, pois seu tempo de retorno é muito longo comparado ao demais cenários, o que não é nada bom para a organização.

Tabela 33 – Projeção do Prazo de Retorno para Cenário Otimista

PayBack (Cenário Otimista)	
Lucro Líquido	R\$ 2.420,82
Investimento Total	R\$ 59.376,47
Indicador (meses)	24,5
Anos	2

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 34 – Projeção do Prazo de Retorno para Cenário Razoável

PayBack (Cenário Razoável)	
Lucro Líquido	R\$ 1.735,00
Investimento Total	R\$ 59.376,47
Indicador (meses)	34,2
Anos	3

Fonte: Autoria Própria, 2023.

Tabela 35 – Projeção do Prazo de Retorno para Cenário Pessimista

PayBack (Cenário Pessimista)	
Lucro Líquido	R\$ 240,00
Investimento Total	R\$ 59.376,47
Indicador (meses)	247,4
Anos	21

Fonte: Autoria Própria, 2023.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho, com o auxílio da ferramenta plano de negócios demonstrou que empreender em uma empresa de papelaria personalizada na cidade de Mossoró – RN é viável, de acordo com as projeções de receitas realizadas no plano financeiro para os três cenários (otimista, razoável e pessimista), visto que, mesmo no cenário pessimista, o empreendimento conseguirá manter suas atividades em funcionamento, porém com baixa lucratividade, mas que com cautela poderá reverter a situação e torná-la um negócio rentável.

Além disso, o local da implementação apresentou-se favorável para as condições do empreendimento, pois é um local que tem demonstrado crescimento significativo na região e muitos empreendedores estão investindo seus recursos nesse bairro, apesar de possuir baixa população, ele movimenta maior parte da população mossoroense e consequentemente aumenta a economia e traz grandes retornos financeiros.

Esta pesquisa alcançou tanto o objetivo geral, com a viabilidade do negócio, quanto os objetivos específicos: na análise dos aspectos operacionais do empreendimento, como a localização ideal, estrutura do empreendimento, o público-alvo e suas preferências de consumo, que nos quais reflete a uma papelaria de luxo, por ser um ambiente de alta classe;

na utilização da análise de mercado, conhecendo todos os concorrentes da cidade, que foi constatado inexistência de concorrentes no bairro inserido a empresa e em relação aos demais concorrentes é que eles não trabalham com personalizados de luxo, apenas os personalizados tradicionais no mercado, sendo uma grande vantagem para o novo empreendimento, pois não precisará se preocupar com os concorrentes locais, apenas com a chegada de novos concorrentes nesse ramo;

na elaboração do plano financeiro, que foi crucial para determinar a viabilidade do empreendimento;

no desenvolvimento do plano de *marketing*, estabelecendo ações promocionais direcionadas ao público-alvo, com desconto de 5% uma vez por mês e criações de canais de divulgações para alcançar o máximo de clientes possíveis;

na análise SWOT, ao constar no ambiente interno fraquezas que precisam ser revistas para não comprometer o futuro do empreendimento. Quanto ao ambiente externo, são muitas as oportunidades a serem exploradas e que trarão grandes benefícios para a organização, porém é preciso ficar atento às ameaças para que elas venham interferir no desempenho do

empreendimento. Portanto, recomenda-se que reveja suas fraquezas e ameaças, a fim de conquistar o melhor resultado possível, proporcionando serviço de entrega, padronizações nos processos produtivos e uma forte presença nas redes sociais para não comprometer a viabilidade do negócio.

Por fim, empreender em uma empresa de papelaria personalizada em Mossoró – RN demonstrou ser viável, com potencial de crescimento significativo e com grandes oportunidades de negócios, mas também constatou alguns desafios, pois requer um planejamento bem estruturado e cuidadoso, com responsabilidade e compromisso em oferecer produtos de alta qualidade e com diferenciação no mercado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMS, Rhonda M. **Planos de Negócios Vencedores: Segredos e estratégias para atingir o sucesso**. 5ª. ed. Rio de Janeiro/RJ, 2010.
- BASTIANI, A. P. **INDÚSTRIA 4.0 NA ECONOMIA BRASILEIRA: IMPACTOS E DESAFIOS**. Caxias do Sul/RS, 2020.
- BOSQUETTI, M. A. **Cultura Empreendedora e Criatividade**. Florianópolis/SC, 2011.
- BROTHER. **Como a Alta do E-commerce Ajuda Empreendedores de Papelaria Criativa**. 2021. Disponível em <<https://solucoes.brother.com.br/mundo-scanncut/artigos/como-a-alta-do-e-commerce-ajuda-empresendedores-de-papelaria-criativa>>. Acesso em 25 de setembro de 2023.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento Estratégico**. 12ª Reimpressão. Rio de Janeiro/RJ, 2003.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 1ª. ed-3ª tiragem, São Paulo/SP, 2006.
- CRUZ, F. C. **OS MOTIVOS QUE DIFICULTAM A AÇÃO EMPREENDEDORA CONFORME O CICLO DE VIDA DAS ORGANIZAÇÕES. UM ESTUDO DE CASO: PRAMP'S LANCHONETE**. Florianópolis/SC, 2005.
- DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. Rio de Janeiro/RJ, 2008.
- DORNELAS, José C. A. **Plano de Negócios: Seu Guia Definitivo: Passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso**. São Paulo/SP, 2011.
- DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 4ª. ed. São Paulo/SP, 2012.
- DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 6ª. ed. São Paulo/SP, 2017.
- GUEDES, P. S. **A PERCEPÇÃO DOS COLABORADORES QUANTO AO CRITÉRIO PESSOAS SEGUNDO O MODELO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO® (MEG) DA FUNDAÇÃO NACIONAL DA QUALIDADE (FNQ): O caso do SEBRAE/Paraíba**. João Pessoa/PR, 2014.
- GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo/SP, 2002.
- GONÇALVES, Silvia C. A. **Da Ideia ao Plano de Negócios**. Curitiba, 2021.
- IBGE. **Panorama da Cidade de Mossoró/RN**. 2022. Disponível em <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rn/mossoro/panorama>>. Acessado em 20 de agosto de 2023.
- IBQP-PR/SEBRAE. **Empreendedorismo no Brasil 2001**. Paraná, 2001, p.18.

MARTINS, R. C. **TEORIA ECONÔMICA E O DESEMPREGO NA DÉCADA DE 1990 NO BRASIL**. Três Rios/RJ, 2012, p. 24.

MATOS, José G. R.; MATOS, Rosa Maria B.; ALMEIDA, Josimar Ribeiro de. **Análise do Ambiente Corporativo: do caos organizado ao planejamento**. 1ª. ed. Rio de Janeiro/RJ, 2007.

MELO, N. M. **SEBRAE E EMPREENDEDORISMO: ORIGEM E DESENVOLVIMENTO**. São Carlos/SP, 2008.

OLIVEIRA, A. P. W. L. C. **Metodologia Científica**. Curitiba/PR, 2021.

POCHMANN, Marcio. **Globalização e crise da mobilidade social no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2001.

ROCHA, Aristotelina. **Expansão Urbana de Mossoró**. João Pessoa/PB, 2009.

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

VIEIRA, Geruza S. O. **Artesanato: Identidade e Trabalho**. Goiânia/GO, 2014.

WILDAUER, E. W. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração**. Curitiba/PR. InterSaberes, 2013.

ZAVADIL, Paulo Ricardo. **Plano de Negócios: Uma Ferramenta de Gestão**. 1ª. ed. Curitiba/PR, 2013.