

Sergio Hemes Lopes
Curso Técnico em Fruticultura,
Serviço Nacional de Aprendizagem Rural, Centro de Capacitação Regional, Polo Gandu, CEP: 45450-000, Gandu-BA, Brasil.

Rafael Rocha Teixeira
Grupo de Pesquisa em Biotransformação e Biocatálise Orgânica, Departamento de Ciências Exatas, Universidade Estadual de Santa Cruz, CEP: 45654-370, Ilhéus-BA, Brasil

Iasnaia Maria de Carvalho Tavares
Departamento de Ciências Humanas e Tecnologias CAMPUS XXI, Universidade do Estado da Bahia, CEP: 45.570-000, Ipiáú-BA, Brasil.
iasnaiatavares@uneb.br

ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO FOCADO NO MERCADO EMERGENTE DO CACAU

RESUMO

Este artigo propõe um plano de negócio para uma fábrica de chocolate artesanal bean to bar na região do baixo sul da Bahia, sendo o estudo realizado tomando como base a cidade de Gandu. A iniciativa busca oferecer produtos de alta qualidade, preservar a Mata Atlântica através do sistema cabruca e das nascentes, além de promover a economia solidária. A metodologia empregada envolve a elaboração detalhada do plano de negócio, considerando aspectos financeiros, operacionais e estratégicos. Destaca-se a análise dos custos de produção, a composição da equipe de trabalho e os investimentos necessários para a implementação do empreendimento. Os resultados projetam uma receita anual significativa, com a expectativa de comercialização de produtos derivados da amêndoa de cacau, focando no chocolate, mas podendo também incorporar o NIBS de cacau e Cháocolate. A abordagem bean to bar é explorada como diferencial, oferecendo uma variedade de opções aos consumidores e enfatizando a autenticidade do processo. Considerações finais ressaltam o compromisso com a sustentabilidade, a valorização da mão-de-obra local e a geração de empregos na comunidade. O artigo destaca não apenas a consolidação de marcas como referência em chocolates artesanais, mas também sua contribuição para o desenvolvimento sustentável da região, alinhando-se às tendências de consumo consciente e produção responsável.

Palavras chave: Amêndoa de cacau. Pequenos produtores. Empreendedorismo

Conflito de interesse: Os autores declaram não haver conflito de interesse

Recebido: 21/12/2023 **Aprovado:** 04/03/2024

INTRODUÇÃO

O chocolate é um dos doces mais populares do mundo, e, atualmente, a preocupação com o seu cultivo vem sendo cada vez mais discutida entre os pesquisadores e produtores da área. Nos últimos anos, os países emergentes têm experimentado um notável crescimento na produção e consumo, indicando uma clara tendência em assumir um papel de liderança global no processamento e faturamento dos produtos. No caso específico do Brasil, a produção tem mantido uma taxa de crescimento anual de cerca de 13% por mais de uma década, evidenciando essa ascensão. Além disso, a Bahia se destaca como um importante produtor de amêndoas, contribuindo significativamente com 40% da produção nacional (MDIC, 2018).

De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) de 2018, a produção de cacau no Brasil envolve uma extensa rede de cerca de 126 mil propriedades, resultando na mobilização de uma considerável mão-de-obra direta, contando com centenas de milhares de trabalhadores, para cuidar de uma área de mais de 400 mil hectares. Essa produção é predominantemente realizada em propriedades com menos de 10 hectares de área plantada. Segundo levantamento realizado pela Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados (ABICAB, 2021), o país produziu 693 mil toneladas, exportou 35 mil toneladas e importou 21 mil toneladas de chocolate somente no ano de 2021. A importância socioeconômica dessa cultura é evidente, especialmente para os estados da Bahia e do Pará, que abrigam aproximadamente 90% das propriedades relacionadas a essa atividade.

No Território de Identidade Baixo Sul o cacau se destaca como o principal produto agrícola no território, registrando um faturamento de R\$ 626,6 milhões em 2021, seguido pela banana com R\$ 358,4 milhões e pela seringueira com R\$ 59,9 milhões (IBGE, 2023). Este território é constituído por 15 municípios (Aratuípe, Cairu, Camamu, Gandu, Ibirapitanga, Igrapiúna, Ituberá, Jaguaripe, Nilo Peçanha, Piraí do Norte, Presidente Tancredo Neves, Taperoá, Teolândia, Valença, Wenceslau Guimarães), abrangendo uma extensão equivalente a cerca de 1,4% do território do estado (IBGE, 2011). Em 2021 foi responsável pela produção de 47,1 mil toneladas de amêndoas secas de cacau, representando 34,2% da produção do Estado da Bahia (IBGE, 2023).

Apesar da pouca extensão territorial, os municípios Wenceslau Guimarães, Ibirapitanga, Gandu e Teolândia destacam-se como os principais produtores de amêndoas de cacau na Bahia, detendo a posição de destaque no ranking dos municípios com maior produção no estado, estando atrás somente de Ilhéus, que já possui uma tradição histórica no ramo. Esta produção vem principalmente de pequenos produtores pobres que vendem suas amêndoas para as grandes empresas processadoras, ficando à mercê do preço de mercado. A soma das produções destes municípios atingiu a marca de 20.237 toneladas (IBGE, 2022). Este dado reflete a relevância e a magnitude da produção conjunta, destacando-se como um indicador importante no cenário agrícola regional. Apesar de sua força, poucos são os produtores que produzem beneficiam a amêndoa e produzem chocolate e outros produtos derivados, que poderiam agregar valor, aumentar a renda e melhorar a

vida destas pessoas.

De acordo com Araújo et al. (2018), a pequena agroindústria de chocolate tem surgido como uma estratégia adotada pelos produtores com o propósito de mitigar os impactos decorrentes da crise na cacauicultura, por meio da inserção do produtor de matéria-prima em um novo setor da cadeia produtiva. Este processo industrial abrange as etapas de processamento, que se estendem desde as amêndoas de cacau até a obtenção do produto final, incluindo o nibs de cacau, chocolate e até novos produtos como o chácolate. Porém a maior parte dos produtores da região são da agricultura familiar, tem baixa escolaridade e uma renda baixa, a venda das amêndoas acaba proporcionando uma renda de subsistência, e ficam à mercê destas novas tendências por falta de informação.

Segundo Kitani et al. (2022) nos últimos anos, o processo bean-to-bar para produção de chocolate atraiu a atenção global. Bean-to-bar é um método de gerenciamento de todo o processo de produção, desde grãos de cacau até barras de chocolate. Esse gerenciamento conta com a minimização de processos que afetam o meio ambiente e o organismo dos seres humanos, por isso, é uma alternativa focada na sustentabilidade e que agrega valor ao produto final. Por este motivo é importante pensar no desenvolvimento de um plano de negócio para esse tipo de serviço, pois oferece uma estrutura sólida e estratégica para o desenvolvimento, gestão e crescimento sustentável do empreendimento.

Diante disso, o presente estudo tem como objetivo apresentar um plano de negócios para uma fábrica de chocolate de pequeno porte, com o intuito de servir de referência para os pequenos agricultores rurais que almejam adentrar na área bean to bar, na região do baixo sul da Bahia, com foco direcionado ao município de Gandu.

A centralização da análise recai sobre o estabelecimento de uma empresa especializada na produção e comercialização de chocolates artesanais de elevada qualidade. Adicionalmente, atribui-se relevância à preservação da Mata Atlântica, da fauna local e conservação das nascentes por meio da manutenção do sistema Cabruca que se dá pelo plantio dos cacauzeiros no meio da mata há mais de 300 anos, consubstanciando um enfoque sustentável. Neste sistema os cacauzeiros coexistem com a mata que lhes proporciona sombreamento adequado, não necessitando derrubar a mata para plantio de outro tipo de consórcio ou de outra cultura. Desse modo, busca-se fomentar a economia solidária e criar novas perspectivas de empregabilidade para a juventude local e circunvizinha, bem como para os produtores de cacau.

MATERIAL E MÉTODOS

SOBRE A EMPRESA

Para realizar o plano de negócios como base uma empresa já existente, a SERGIO HEMES COMPANY, que é uma empresa do ramo de alimentação saudável, fundada em janeiro de 2018 se tornou uma empresa registrada no âmbito do Microempreendedor Individual (MEI) em fevereiro de 2022. Tem como missão ser uma empresa de referência no ramo de alimentos naturais

(chocolates, frutas minimamente processadas e embaladas, e frutas desidratadas) que visa a saúde e bem-estar do colaborador, e com o foco principalmente na sustentabilidade. O empreendimento está localizado na Rua São Roque, 87, bairro Liberdade, Gandu- BA, sendo administrado por Sergio Hemes Lopes.

O principal foco da empresa citada é servir produtos de qualidade por meio de um portfólio de produtos em que o chocolate é o carro chefe, e durante esses anos buscou se tornar uma empresa de referência na cidade de Gandu-Ba, tornando-se uma boa opção para os consumidores que buscam na alimentação saudável um propósito de qualidade de vida.

A média de venda era de 100 kg de chocolate por ano, com uma projeção de venda de 600 kg para os próximos anos, funcionando de segunda a sexta feira. A partir do desenvolvimento da análise de custo, o presente trabalho visou identificar as possibilidades de aumento de produção, contratação de mão de obra e a lucratividade, além de investir na profissionalização do negócio, da empresa MEI com registro e CNPJ, e atividades que sejam regularizadas com os órgãos competentes de fiscalização.

PLANO DE NEGÓCIOS

Mediante a elaboração de um plano de negócios, é possível aprimorar a compreensão do projeto, antecipando de maneira mais segura as variáveis essenciais para alcançar os objetivos estipulados e assim juntamente com outras informações poder fazer um plano de negócios consistente. Posteriormente, viabilizou-se o monitoramento do desempenho da empresa e o alcance das metas estabelecidas. De acordo com o SEBRAE (2004), um plano de negócios constitui um instrumento documental que delinea de forma escrita os objetivos de uma entidade empresarial, assim como as estratégias necessárias para alcançar tais metas, visando a mitigação de riscos e incertezas. A elaboração de um Plano de Negócios propicia a identificação e a contenção de equívocos, proporcionando uma abordagem preventiva ao invés de corretiva, no ambiente mercadológico.

A partir disso, propõe-se a implementação de um levantamento de custos para a produção de chocolate artesanal bean to bar, visando atender a uma demanda crescente. O objetivo da empresa citada é oferecer aos consumidores um produto singular, saboroso e distintivo. O chocolate artesanal bean to bar representa a culminação da tradição e do artesanato na elaboração de alimentos. Ao adotar esse plano de custos, almeja-se preservar e enaltecer as técnicas tradicionais de fabricação de chocolate, transmitindo autenticidade e cuidado que estão ausentes nos produtos industrializados, juntamente à ampliação da produção. Acreditamos que a revitalização dessas práticas artesanais confere um charme especial aos produtos finais, permitindo que os consumidores se conectem com a história e a cultura do chocolate.

Ao produzir o chocolate por este método, é dada a oportunidade de supervisionar todos os aspectos do processo de fabricação, desde a seleção dos melhores ingredientes, com ênfase no cacau fino, até a meticulosidade em cada etapa do processo. Isso habilita a quem produz criar um produto final de excelência, apresentando sabores e texturas singulares. Ao investir em insumos de

alta qualidade e adotar técnicas de produção cuidadosas, estes chocolates se destacam pela sua excelência, proporcionando uma experiência sensorial incomparável aos consumidores. Uma das grandes vantagens do chocolate artesanal bean to bar reside na capacidade de oferecer uma ampla variedade de opções aos consumidores, combinações de ingredientes, criar novos sabores e texturas, e até mesmo desenvolver produtos personalizados para atender às preferências específicas dos clientes. E isto tudo pode ser mantido, mesmo com a ampliação da capacidade de produção.

Para a descrição do plano de negócio para a produção do chocolate artesanal bean to bar no Baixo Sul da Bahia será percorrido a respeito dos seguintes tópicos: processo de produção, análise de mercado, estratégia de marketing, levantamento de custos e requisitos legais e regulamentares. Os valores apresentados a seguir foram calculados com base nos preços de matérias-primas, insumos e equipamentos levantados durante o ano de 2023, para a utilização deste plano de negócios posteriormente é necessário a atualização dos preços.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

O PROCESSO DE PRODUÇÃO DO CHOCOLATE BEAN-TO-BAR (DO GRÃO À BARRA)

O processo de produção do chocolate bean-to-bar (do grão à barra) envolve várias etapas e requer cuidado e atenção aos detalhes. A amêndoa, que já foi beneficiada no campo, chega na unidade de beneficiamento fermentada e com umidade baixa por conta da secagem. No campo, o fruto do cacau é colhido, passa pela etapa de quebra, fermentação, secagem, ensacamento e fica armazenado até o momento de ser transportado para a unidade de processamento. Chegando ao local onde será beneficiado é pesado, passa pelo teste de corte (para verificação da qualidade da amêndoa), umidade e então segue para as seguintes etapas básicas para produzir o chocolate bean-to-bar:

- Seleção dos grãos de cacau

Os grãos de cacau de qualidade são escolhidos, de preferência de origens específicas, para obter um chocolate com sabores distintos e complexos.

- Torrefação dos grãos

Os grãos de cacau devem ser torrados para desenvolver seus sabores e aromas. Isso pode ser feito em um forno convencional a uma temperatura baixa por um período de tempo padronizado.

- Descascamento e moagem

As cascas dos grãos de cacau torrados são removidas e moídas para obter a pasta de cacau. Isso pode ser feito em um moinho de café ou em um moedor de especiarias.

- Conchagem

O próximo passo é conchar a pasta de cacau. Isso envolve a mistura e aquecimento da pasta para melhorar sua textura e sabor. É possível fazê-lo em um recipiente aquecido, agitando a pasta regularmente.

- Adição de ingredientes

Durante o processo de conchagem, é possível adicionar açúcar, manteiga de cacau e outros ingredientes, como baunilha, leite em pó, etc., dependendo do tipo de chocolate que deseja fazer.

- Temperagem

Após a conchagem, é importante temperar o chocolate. Isso envolve resfriar e aquecer o chocolate em etapas para garantir que os cristais de cacau se formem corretamente, proporcionando ao chocolate um brilho suave e uma textura firme.

- Moldagem

O chocolate temperado é colocado em moldes a fim de endurece-lo em temperatura ambiente ou na geladeira, dependendo da consistência desejada.

- Desmoldagem e embalagem

Depois que o chocolate estiver totalmente endurecido, as barras são desmoldadas e embaladas em embalagens bonitas e adequadas.

É importante enfatizar ainda que a produção de chocolate requer prática e paciência para obter o resultado desejado.

ANÁLISE DE MERCADO

O mercado de chocolate artesanal bean to bar tem apresentado um crescimento significativo nos últimos anos, devido ao aumento da demanda por produtos artesanais e de alta qualidade. Os consumidores estão cada vez mais dispostos a pagar por produtos feitos à mão. Além disso, há uma tendência crescente de presentear chocolates em diversas ocasiões, o que oferece oportunidades adicionais de negócios.

SUSTENTABILIDADE

Ao incorporar a abordagem delineada no plano de negócios para a produção de chocolate artesanal bean to bar, há um comprometimento de forma igualitária com princípios de sustentabilidade e responsabilidade social. Há colaborações estratégicas com produtores locais, visando adquirir insumos de fontes sustentáveis e fomentar o comércio equitativo. Neste processo, práticas como trabalho infantil ou utilização de animais para o processo de colheita, transporte e processamento

do chocolate em toda a cadeia, não é admitido. Adicionalmente, há planejamento de práticas de produção que visem a minimização do impacto ambiental, englobando a redução de resíduos, a utilização de embalagens ecologicamente conscientes e a implementação de processos de produção mais eficientes, além de adquirir todas as amêndoas do sistema de produção Cabruca, o qual coexiste em harmonia com a mata nativa.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING

A estratégia de marketing da empresa é baseada na criação de uma marca forte e diferenciada. Serão utilizadas técnicas de marketing digital, como redes sociais, site e blogs, para divulgar os produtos, compartilhar histórias por trás das receitas, e interagir com os clientes. Parcerias com influenciadores digitais e participação em eventos gastronômicos também serão explorados para aumentar a visibilidade da marca.

LEVANTAMENTO DE CUSTOS

A avaliação financeira do plano de negócios abrange projeções detalhadas de custos e receitas, estimativa do investimento inicial, ponto de equilíbrio e retorno sobre o investimento. Essa análise demandará a consideração de variáveis como custos de produção, despesas com aluguel de espaço, investimentos em marketing, folha de pagamento e despesas operacionais. A formulação da estratégia de precificação será embasada na análise da concorrência e no valor percebido pelos clientes. O investimento necessário para estabelecer uma empresa de pequeno porte dedicada à industrialização de chocolate será estimado ao longo do texto. Primeiramente será demonstrada a análise dos processos operacionais conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1. Processos Operacionais

Etapa	O que fazer	Como fazer	Recursos necessários
Insumos	Comprar	Selecionar e encomendar	Pagamentos à vista ou cartão
Gestão	Anotações diárias	Entradas e saídas	Planilha

A análise dos processos operacionais, evidencia as etapas cruciais para a execução bem-sucedida do plano de negócios. No que tange à aquisição de insumos, é imperativo selecionar e encomendar de maneira eficiente, proporcionando flexibilidade no método de pagamento, seja à vista ou por cartão. Os insumos a serem comprados devem ser adquiridos de empresas responsáveis, que forneçam laudos atestando a qualidade dos materiais vendidos, que proporcione a rastreabilidade dos mesmos e ateste as características sensoriais exigidas. Para seleção da empresa fornecedora e escolha dos insumos um funcionário qualificado com formação na área de alimentos deve ser selecionado.

Para uma gestão eficiente, que emerge como um recurso indispensável nesse contexto, enquanto as anotações diárias, o monitoramento de entradas e saídas, além do emprego de planilhas, constituem insumos essenciais para a condução efetiva dessas operações. Esta abordagem integrada visa otimizar os procedimentos operacionais, promovendo a eficácia e a eficiência no fluxo de trabalho.

Já a análise detalhada dos custos de produção, apresentada na Tabela 2, revela os componentes essenciais e suas respectivas contribuições para o custo global. Iniciando com os Nibs de cacau, a quantidade de 10,96 kg, com um custo unitário de R\$ 37,00, totaliza um preço de R\$ 405,52. Seguindo, o leite, necessário em 1,72 kg, a um custo unitário de R\$ 36,40, contribui com R\$ 62,60 ao custo total. Da mesma forma, a manteiga, açúcar e lecitina são elementos fundamentais, cada um com suas quantidades e custos individuais, contribuindo para o montante global. A etapa de embalagem, considerada em horas/trabalho (H/T), e o processo em si, também são fatores significativos, sendo que a energia, medida em kilowatts/hora (KW/h) durante 30 horas, tem sua própria contribuição. Esta projeção apresentada é para 20 kg de chocolate, que seria a capacidade de produção da melanger, e ao final apresenta o valor por 600 kg, que é a projeção final que se almeja ao ano. Com os 20 kg de chocolate seria possível fazer aproximadamente 600 unidades de chocolate de 30 g, sendo então 600 kg seriam transformados em 3600 unidades de 30 g, com um custo de produção de R\$ 2,14 aproximadamente.

Tabela 2. Custo de Produção para 20 kg (capacidade da melanger por batelada) e o total para 600 kg.

Itens	Unidade	Quantidade	Custo Unitário(R\$)	Preço Total (R\$)
Nibs de cacau	kg	10,96	R\$ 37,00	R\$ 405,52
Leite	kg	1,72	R\$ 36,40	R\$ 62,60
Manteiga	kg	1,04	R\$ 75,00	R\$78,00
Açúcar	kg	62	R\$ 4,47	R\$ 27,71
Lecitina	g	80	R\$ 100,00	R\$ 8,00
Etapas de embalagem	H/T	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Etapas de produção do chocolate	H/T	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Energia(30h)	KW/h	2	R\$ 0,88	R\$ 1,76
Embalagem primária	Uni	150	R\$ 0,33	R\$ 50,00
Embalagem secundária	Uni	600	R\$ 0,95	R\$ 570,00
TOTAL (20kg)				R\$ 1.283,15
TOTAL (600kg)				R\$ 38.494,50

Destaca-se que a embalagem unitária, a um custo unitário de R\$ 1,28 somando as embalagens primárias e secundárias, representa um ponto de considerável impacto financeiro. Para preservar o chocolate é necessário o papel chumbo (embalagem primária), que protegerá contra a luz, temperatura e oxigênio, que irá cobrir o chocolate e deve ser selada. Já a segunda embalagem, serve para proteger de danos mecânicos, pois é feita de papel com uma espessura maior, normalmente utilizado o papel cartão. Esta segunda embalagem também serve para informar, pois nesta que será impressa as informações do rótulo, sendo mais onerosa por esta razão.

Em síntese, o custo total de produção alcança R\$ 1.283,15 por batelada e R\$ 38.494,50 para o total de 600 kg pretendidos, evidenciando a distribuição proporcional dos custos associados a cada componente essencial do processo produtivo. Essa análise minuciosa proporciona uma compreensão abrangente dos fatores financeiros inerentes à produção de chocolates artesanais bean to bar.

Outra análise importante é da composição da equipe de trabalho, apresentada na Tabela 3, enfatizando os elementos essenciais relacionados aos recursos humanos envolvidos no processo. É necessário um funcionário fixo, que terá a função da produção do chocolate, o chocolateiro. Esta pessoa precisou ser treinada quanto as Boas Práticas de Fabricação e ter expertise na produção do chocolate, é o responsável por todas as etapas do processo. Porém, não trabalha todos os dias úteis da semana, nem todas as semanas do mês. Para uma produção de 600 kg anuais, em que se produz 50 kg mensais, o chocolateiro só precisa se apresentar em semanas alternadas, sendo dois a três dias da semana, produzindo em cada semana trabalhada 20 kg de chocolate, que é a capacidade da melanger por batelada.

Para auxiliar o chocolateiro no momento da embalagem, que é o momento com maior necessidade de mão de obra, foi contratado um auxiliar de produção. Suas atividades compreendem auxiliar o chocolateiro no processo de desenformar e embalar os chocolates e a limpeza ao final do processo. A remuneração mensal para essa função é estabelecida em diárias de R\$ 150,00. O valor gasto com salários dos funcionários anualmente será de R\$ 24.144,00. Essa abordagem estruturada visa oferecer uma visão clara da equipe de trabalho, indicando o tempo de dedicação, funções desempenhadas, qualificações necessárias e a respectiva remuneração mensal. A presença de detalhes específicos contribui para a compreensão integral do papel desempenhado pela equipe no contexto do projeto.

Tabela 3. Equipe de trabalho.

Número de trabalhadores	Tempo de trabalho (meses)	Função	Qualificação necessária	Atividades a serem desenvolvidas	Remuneração mensal
1	12	Chocolateiro	Experiência na produção de chocolate	Produção do chocolate, embalagens	R\$ 1.412,00
1	12	Auxiliar de produção	Sem qualificação específica	Embalamento	R\$ 600,00
Total					R\$ 2.012,00

Também é necessário realizar uma análise dos investimentos, delineando as receitas estimadas nos setores atacado e varejo, a capacidade prevista de produção e comercialização, bem como o retorno financeiro esperado, como apresentado na Tabela 4. Esses dados proporcionam uma visão detalhada dos investimentos previstos, abrangendo diferentes canais de venda e a capacidade anual planejada para a produção. Um processamento de 600 kg de chocolate ao ano proporciona a produção total de 18.000 barras ao ano, sendo necessária uma venda de cerca de 540 barras por dia para que se venda toda a produção. Essa análise é essencial para fundamentar decisões estratégicas relacionadas aos aspectos financeiros do empreendimento.

Tabela 4. Receita de vendas a varejo e atacado.

	Receita atacado	Receita varejo	Total
% Vendas	50%	50%	100%
Capacidade de produção e comercialização	25 quilos/mês ou 825 barras de 30 g	25 quilos/mês ou 825 barras de 30 g	50 quilos/mês ou 1.650 barras de 30 g
Preço médio de venda	R\$ 3,93 a barra de 30 g	R\$ 3,93 a barra de 30 g	6.484,5 R\$/mês
Receita anual	300 quilos/ano ou 9.900 barras/ano	300 quilos/ano ou 9.900 barras/ano	18.000 barras/ano R\$78.000,00

A Tabela 5 delinea os custos fixos anuais associados à operação, abrangendo diversos itens essenciais. Essa análise detalhada proporciona uma compreensão clara dos recursos financeiros necessários para sustentar as operações regulares do empreendimento, sendo fundamental para a gestão financeira e a tomada de decisões estratégicas relacionadas aos custos fixos envolvidos no projeto.

Tabela 5. Custos fixos e variáveis.

Itens	Quantidade anual	Custo mensal (R\$)	Custo anual (R\$)
<i>Custos fixos</i>			
Mão de obra	12	R\$ 2.012,00	R\$ 24.144,00
<i>Custos variáveis</i>			
Água	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Energia	12	R\$ 90,00	R\$ 1.080,00
Insumos	12	R\$ 713,15	R\$ 8.557,80
Total	12	R\$ 1.353,15	R\$ 34.381,80

Já a Tabela 6 delinea os investimentos iniciais necessários para a implementação do empreendimento, compreendendo diversos itens essenciais para a produção de chocolates artesanais bean to bar. Essa análise abrangente fornece uma visão clara dos investimentos iniciais requeridos

para o estabelecimento do empreendimento, contemplando equipamentos essenciais para a produção e operação eficaz do negócio. Esses detalhes são fundamentais para a elaboração de um planejamento financeiro sólido.

Tabela 6. Investimentos iniciais.

Itens	Unidade	Quantidade Anual	Custo Unitário(R\$)	Custo Anual(R\$)
Melanger	1	1	R\$6.000,00	R\$ 6.000,00
Bancada	1	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Geladeira	1	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Mesa Inox	1	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Microondas	1	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
Balança Eletrônica	1	1	R\$ 175,00	R\$ 175,00
Triturador	1	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
Ar condicionado	1	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conjunto de formas, paletas, espátula, tigela	1	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
TOTAL				R\$ 13.525,00

Observando a Tabela 7 podemos identificar os demonstrativos de resultados, destacando os principais indicadores financeiros associados ao empreendimento. Esses números refletem a projeção financeira do negócio, proporcionando uma visão clara das receitas estimadas, dos custos fixos e variáveis, bem como do resultado operacional previsto. Essa análise é essencial para a avaliação do desempenho financeiro e para embasar decisões estratégicas no gerenciamento do empreendimento. É importante salientar que o preço proposto para a venda é de um chocolate que está querendo ganhar mercado, com o número de unidades vendidas alta e ao ganhar mercado, por ser um produto de valor agregado, o preço poderá ser ajustado, aumentando os lucros, principalmente a partir do segundo ano, quando o investimento já será pago. É relevante informar ainda que a maior parte dos produtores de bean to bar são chocolateiros, não necessitando de funcionários para a produção, tendo os custos fixos reduzidos de forma substancial.

Há grandes expectativas associadas à fabricação e comercialização dos produtos, incluindo o chocolate, o nibs de cacau e o Chácolate (chá elaborado com a casca da amêndoa) que fará os ganhos aumentarem. Antecipa-se uma média de venda de 100 quilos de chocolate por ano, com uma projeção de expansão para 600 quilos nos anos subsequentes.

Este empreendimento não apenas consolida a posição como marca e empresa, mas também se alinha às estratégias pré-definidas, exigindo um planejamento meticuloso para atender às metas estipuladas e assegurar a satisfação dos clientes. Os dados evidenciam a rentabilidade na

Tabela 7. Demonstrativos de resultados.

Descrição	Valor
Receitas	R\$ 78.000,00
Custos fixos e variáveis	R\$ 34.381,80
Investimento inicial	R\$ 13.525,00
Resultado operacional	R\$ 30.093,20

REQUISITOS LEGAIS E REGULAMENTARES

Para funcionamento de uma empresa deste tipo é preciso ter registro em alguns órgãos, são eles:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual da Fazenda;
- Prefeitura do Município (para obter o alvará de funcionamento);
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal e o Corpo de Bombeiros Militar.

CONCLUSÃO

A proposta de um plano de negócios para uma fábrica de chocolate artesanal bean to bar na região do baixo sul da Bahia destaca-se por sua abordagem sustentável e socialmente responsável. O foco na produção integral do cacau à barra final não apenas visa oferecer produtos de alta qualidade, mas também demonstra um compromisso ambiental, especialmente na preservação da Mata Atlântica, por meio da aquisição das amêndoas do sistema de produção Cabruca, o qual coexiste em harmonia com a mata nativa.

A diversificação dos produtos e a flexibilidade oferecida pelo chocolate bean to bar são pontos-chave para atrair diferentes perfis de consumidores. Além disso, o compromisso com a sustentabilidade e práticas agrícolas responsáveis reforça a visão holística do empreendimento, pois tem compromisso com as amêndoas adquiridas desde sua forma de cultivo até chegar ao local de processamento.

Em última análise, a implementação desse plano de custos não apenas busca consolidar a marca como referência em chocolates artesanais, mas também contribuir para o desenvolvimento sustentável local, alinhando-se às tendências de consumo consciente e produção responsável. Por meio do estabelecimento de colaborações estratégicas com produtores locais, visa-se adquirir insumos de fontes sustentáveis e fomentar o comércio equitativo.

A partir do desenvolvimento da análise de custo, o presente trabalho visa identificar as possibilidades de aumento de produção, contratação de mão de obra e a lucratividade, além de investir na profissionalização do negócio e atividades que sejam regularizadas com os órgãos competentes de

fiscalização. Através de um planejamento financeiro baseado no fluxo de vendas em 12 meses e em ações de marketing para fidelizar a clientela e prospectar novos consumidores. O fluxo de caixa dará o suporte necessário para que o capital seja suficiente e o empreendimento prospere e assim garantir os resultados almejados para quem almejar instalar ou ampliar sua pequena fábrica de chocolates.

AGRADECIMENTOS

Agradecimentos ao SENAR em especial aos profissionais do Polo de Gandu.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABICAB - Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados. Estatísticas: dados do mercado de chocolates. 2021. Disponível em: <https://proamendoim.com.br/abicab/storage/app/public/editor/165599190662b46e626dfdd.p>. Acesso em: 28 de novembro de 2023

ARAÚJO, L. V; ARAÚJO, A. C; ZUGAIB, A. C. C.; FILHO, A. C. V. Agroindústria de chocolate em unidades de pequeno porte na Bahia. *Brazilian Journal of Development*, 2018.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Censo Demográfico 2022. 2022. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/22827-censo-demografico-2022.html>. Acesso em: 22 de novembro de 2023.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Produção Agrícola Municipal: Culturas Temporárias e Permanentes. 2011. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9117-producao-agricola-municipal-culturas-temporarias-e-permanentes.html?=&t=resultados>. Acesso em: 22 de novembro de 2023.

KITANI, Y. et al. Investigation of the effect of processing on the component changes of single origin chocolate during the bean-to-bar process. *Journal of Bioscience and Bioengineering*, v. 134, n. 2, p. 138-143, 2022.

MDIC - Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Cacau e Chocolate no Brasil: desafios na produção e comércio global. Brasília, DF. 2018

SEBRAE. Manual de apoio às boas práticas de fabricação. Série Qualidade e Segurança Alimentar. Brasília, 2004.