

INTRODUÇÃO

A empresa Divino Cake Bolos e Doces LTDA atua no mercado há pouco mais de um ano e possui duas máquinas próprias alocadas em shoppings centers na cidade de Campinas - SP.

Durante este período a empresa vem tentando ao máximo manter seu padrão de qualidade e excelência, oferecendo um mix de produtos artesanais produzidos por profissionais altamente treinados.

As máquinas onde os produtos são expostos possuem alta tecnologia que oferecem ao cliente facilidade e rapidez na escolha e pagamento, promovendo sua total satisfação.

A empresa surgiu a partir da ideia de três amigos que com espírito empreendedor decidiram montar uma pequena empresa de bolos no pote fabricados de forma artesanal.

Sua visão é a expansão do negócio através da criação de redes franquiadas em todo o país, mantendo o padrão de excelência e qualidade dos produtos oferecidos.

Sua missão é promover a satisfação do cliente oferecendo produtos artesanais de qualidade e excelência.

DESENVOLVIMENTO

Na análise de forças macro ambientais notou-se que nos aspectos demográficos e de meio ambiente o negócio não é afetado, já no aspecto econômico a empresa sofre um impacto direto e conseqüentemente suas vendas caem caso haja queda na inflação, como por exemplo a alta do dólar e a quebra da safra de trigo na Argentina. Com relação a legislação o negócio deve adaptar-se às regras impostas pelos órgãos regulamentadores Anvisa/Vigilância sanitária, e a empresa deve estar em constante adaptação no que se refere à tecnologia).

A partir da análise do ambiente competitivo definiu-se cinco forças competitivas da empresa, sendo elas:

Produtos substitutos: Novos sorvetes, *milkshakes*, bolos caseiros, crepes, tapiocas, entre outros do mesmo ramo.

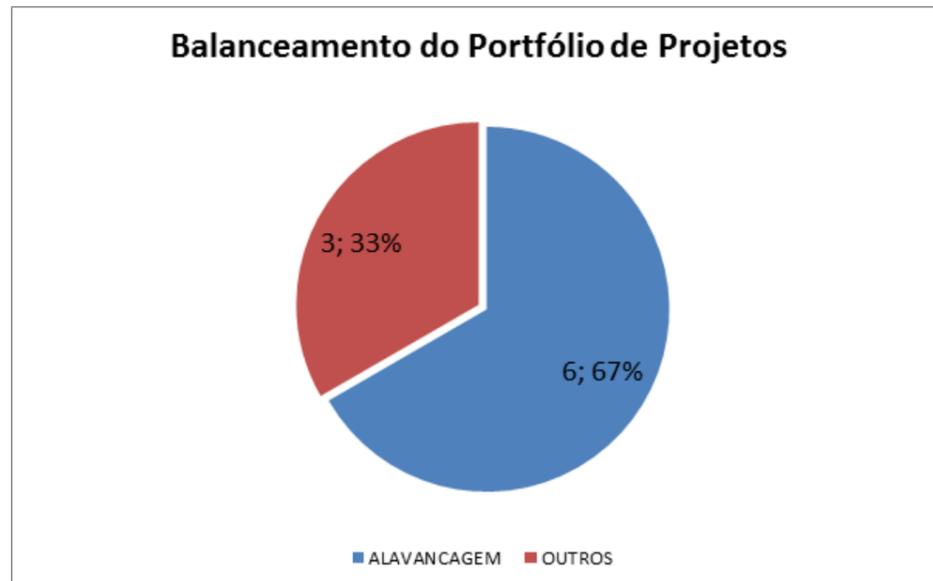
Novos entrantes: empresas que não oferecem em primeiro plano doces e sobremesas, mas que podem começar a oferecer para aumentar seu mix de produtos. Como: Kibon, Jundiá, Chiquinho Sorvetes, entre outros do ramo.

Poder de barganha dos clientes: Esta força competitiva não é aplicável ao negócio.

Poder de barganha dos fornecedores: Esta força competitiva é aplicável ao negócio, pois a empresa utiliza produtos exclusivos de marcas pré-definidas que não podem ser substituídos, pois fazem parte de sua estratégia de vendas.

Rivalidade entre concorrentes: São consideradas concorrentes as seguintes empresas: Docci gateu, Casa da Sobremesa, Sodiê, entre outras do mesmo ramo.

Gráfico 1 - Resumo do Portfólio de Ações Estratégicas



CONCLUSÕES

Através dos elementos apresentados foi possível realizar o planejamento estratégico corporativo da empresa Divino Cake Bolos e Doces LTDA.

Todo o planejamento foi feito analisando o mercado onde está inserida, a delimitação do negócio, seu porte, faturamento mensal e anual, suas competências - essenciais e distintivas - quais seus principais produtos/serviços, clientes, concorrentes, fornecedores, suas forças macro ambientais, ambiente competitivo onde está inserida, ameaça de produtos substitutos, novos entrantes no mercado, qual o poder de barganha dos clientes e fornecedores, a rivalidade entre concorrentes, análise do ambiente interno, SWOT, matriz BCG, identificando problemas, hipóteses, formulando estratégias - competitivas genéricas, internas - definindo metas e objetivos (estratégicos para cada setor), *Balanced Scorecard*, definindo ações estratégicas, analisando a viabilidade técnica, econômica e financeira de cada ação estratégica. Foram apresentados gráficos, organogramas, ações estratégicas e suas respectivas análises se eram viáveis ou não.

Percebeu-se que o planejamento estratégico corporativo é imprescindível para se gerenciar um projeto em qualquer organização, obtendo-se uma visão ampla e clara de todos os processos, ações necessárias e assim conseguir realizar qualquer análise que se faça necessária para alcançar os objetivos definidos.