Picnic Caseiros

**Douglas Viana Fernandes, Filipe Iannarelli Caldeira, Guilherme Lage da Costa, Michelli Cristina Silva Freitas, Vinícius Levi Viana de Oliveira**

Instituto de Ciências Exatas e Informática

Pontifícia Universidade de Minas Gerais (PUC Minas)  
Belo Horizonte – MG – Brasil

{douglas.fernandes.1267130, ficaldeira, glcosta, mcristina, vinicius.levi}@sga.pucminas.br

***Resumo.*** *Escrever aqui o resumo. O resumo deve contextualizar rapidamente o trabalho, descrever seu objetivo e, ao final, mostrar algum resultado relevante do trabalho (até 10 linhas).*

# 1. Introdução

No contexto atual, a crescente demanda por produtos artesanais e personalizados tem impulsionado pequenas e médias empresas a buscar soluções inovadoras para se destacarem no mercado. A valorização de itens com características únicas e produção cuidadosa ressalta a importância de se otimizarem processos internos para garantir não apenas a qualidade, mas também a eficiência operacional. Nesse cenário, a gestão de insumos, controle de custos, precificação de produtos e a fidelização de clientes emergem como pilares fundamentais para o sucesso e sustentabilidade dessas empresas.

Neste trabalho, abordaremos o caso da Picnic Caseiros, uma empresa dedicada à produção e venda de bolos caseiros e outros alimentos artesanais, que enfrenta desafios na gestão eficiente de seus recursos e na implementação de estratégias de fidelização de clientes. Essas dificuldades, comuns a muitos negócios no setor de alimentação artesanal, limitam o potencial de crescimento e a sustentabilidade da empresa a longo prazo. A falta de um sistema adequado para o cadastro e gestão de insumos e custos, bem como para a precificação inteligente de produtos e a fidelização de clientes, ressalta a necessidade de soluções inovadoras que possam atender às especificidades da Picnic Caseiros.

O objetivo geral deste trabalho é desenvolver um sistema sob medida para a Picnic Caseiros, visando otimizar a gestão de insumos, receitas, vendas e a fidelização de clientes, pretendemos, com isso, impulsionar o crescimento sustentável e a eficiência operacional da empresa. De forma mais específica, nossos objetivos incluem: (1) Propor um módulo de cadastro e gestão de insumos e custos que facilite o controle financeiro e a precificação de produtos; (2) Desenvolver um sistema de fidelização de clientes baseado em recompensas, visando aumentar a retenção e a satisfação dos clientes.

A justificativa para o desenvolvimento deste trabalho reside na necessidade de superar os desafios operacionais enfrentados pela Picnic Caseiros, representativos de um problema mais amplo no setor de alimentação artesanal. A implementação de um sistema integrado de gestão não apenas resolverá os problemas imediatos da empresa, mas também fornecerá *insights* valiosos para outras empresas com desafios semelhantes, contribuindo assim para o avanço tecnológico e a eficiência operacional no setor.

# 2. Referencial Teórico

O sucesso de pequenas e médias empresas no setor de alimentação artesanal, como a Picnic Caseiros, depende crucialmente de uma gestão eficaz de insumos, um controle rigoroso dos custos, estratégias de precificação adequadas e esforços efetivos de fidelização de clientes. O desenvolvimento de um sistema integrado para otimizar esses aspectos representa um avanço significativo para o setor, promovendo crescimento sustentável e eficiência operacional. Nesta seção, apresentaremos os conceitos e teorias que fundamentam o presente projeto, sendo este baseado em literaturas acadêmicas e estudos de casos relevantes.

## 2.1. Extensão Universitária

A extensão universitária na PUC Minas é um pilar essencial do ensino e da pesquisa, proporcionando um espaço onde estudantes se tornam agentes ativos de mudança social e ambiental. Integrada ao Projeto Pedagógico Institucional, ela promove valores como justiça social e ecologia integral. Por meio do diálogo com a comunidade, a extensão busca contribuir para a construção de uma sociedade mais inclusiva e humanista, refletindo os princípios da universidade.

Além de transferir conhecimento para a sociedade, ela avalia os impactos das atividades científicas, técnicas e culturais no desenvolvimento local e nacional. Sob gestão da Pró-Reitoria de Extensão, a extensão é coordenada em todos os campi e unidades, fortalecendo os laços entre a academia e a sociedade e consolidando o compromisso da PUC Minas com a transformação social.

## 2.2. Gestão de Insumos e Controle de Custos

A gestão de insumos e controle de custos são aspectos críticos para a sustentabilidade financeira de empresas que produzem e vendem alimentos artesanais. Segundo Carvalho (2012), uma gestão eficiente de insumos permite não apenas a redução de desperdícios, mas também a garantia da qualidade dos produtos. O controle de custos, por sua vez, envolve o monitoramento contínuo das despesas operacionais, permitindo a identificação de oportunidades para otimizar os recursos e melhorar a margem de lucro.

## 2.3. Precificação de Produtos

A precificação é um elemento chave para o sucesso no mercado de alimentos artesanais. De acordo com Nonnenmacher (2009), a estratégia de precificação deve considerar não apenas os custos de produção, mas também a percepção de valor pelo cliente. Um sistema que ofereça precificação inteligente, baseada em análise de custos detalhada e variáveis de mercado, pode auxiliar empresários a definir preços competitivos que maximizem a lucratividade sem comprometer a atratividade do produto.

## 2.4. Fidelização de Clientes

A fidelização de clientes é essencial para a manutenção e expansão da base de consumidores de qualquer negócio. Ferramentas como programas de recompensas, personalização do atendimento e feedbacks contínuos são eficazes na construção de um relacionamento sólido com o cliente. Estudos como o de Sachs (2015) demonstram que sistemas integrados capazes de gerenciar essas interações, oferecendo *insights* sobre preferências e comportamentos dos clientes, podem aumentar significativamente a eficácia das estratégias de fidelização.

## 2.5. Sistemas Integrados de Gestão

A implementação de sistemas integrados de gestão em pequenas empresas do setor de alimentação artesanal pode transformar a maneira como esses negócios operam. Conforme explicado por Mendes (2007), tais sistemas permitem a centralização das informações, facilitando a tomada de decisão e o controle operacional. A customização desses sistemas para atender às necessidades específicas de empresas como a Picnic Caseiros é crucial para garantir que todas as funcionalidades suportam diretamente os objetivos de negócio, desde a gestão de insumos até a fidelização de clientes.

## 2.6. Trabalhos Relacionados

Esta seção busca apresentar alguns trabalhos realizados que estão relacionados aos temas aqui analisados.

De acordo com o estudo publicado por Purificação (2021) apesar da precificação de produtos ser uma área consolidada na academia, o seu estudo ainda representa um grande desafio para muitos empreendimentos, especialmente para as micro e pequenas empresas (MPEs). Na análise realizada pelo estudo, foi descoberto que muitos gestores apresentam dificuldades na definição de preço de venda, principalmente devido à mensuração dos custos para desenvolvimento do produto.

Essa análise é corroborada pelas pesquisas realizadas por Riberto (2007), que destacam a importância do controle de custos para aumentar a lucratividade das empresas. O estudo de Riberto ressalta a necessidade de melhor compreensão dos custos dos produtos e a aplicação de métodos de precificação que reflitam as necessidades do mercado. Isso está em linha com o contexto descrito, no qual a complexidade do ambiente econômico e a competitividade crescente exigem das empresas uma gestão mais eficiente dos negócios, com foco na redução de desperdícios e na melhoria contínua dos produtos. Assim, a análise realizada por Purificação (2021) e as pesquisas de Riberto (2007) convergem ao ressaltar a importância do controle de custos e da precificação adequada para garantir a competitividade e a lucratividade das empresas, especialmente para as micro e pequenas empresas (MPEs).

# 3. Metodologia

[Será realizado em Sprint posterior]

# 4. Resultados

[Será realizado em Sprint posterior]

# 5. Conclusões e trabalhos futuros

[Será realizado em Sprint posterior]

Referências

de Carvalho, Lívia Ferreira. "Gestão da informação em micro e pequenas empresas: um estudo do arranjo productivo local de confecção do vestuário de Jaraguá-go." Perspectivas em Gestão & Conhecimento 2.2 (2012): 57-72.

Nonnenmacher, José Antônio de Quadros. "Estratégias, custos e formação de preços em uma empresa de queijos finos: o caso da Confer Alimentos Ltda." (2009).

Sachs, Justin. Fidelização do cliente. Babelcube Inc., 2015.

Mendes, Juliana Veiga, and Edmundo Escrivão Filho. "Atualização tecnológica em pequenas e médias empresas: proposta de roteiro para aquisição de sistemas integrados de gestão (ERP)." Gestão & Produção 14 (2007): 281-293.

XIV CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2007, João Pessoa. Anais [...]. XIV Congresso Brasileiro de Custos: [s. n.], 2007. Tema: Desenvolvimentos Teóricos em Custos.

PRECIFICAÇÃO NO CONTEXTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES): PODEMOS SOFISTICAR OU AINDA PECAMOS NO BÁSICO?, 2021, São Paulo. Anais [...]. 18 Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade: [s. n.], 2021. 18 p.