

# Doce União - Entre a Necessidade e a Oportunidade

Eudes Wilson Lucena Figueiredo de Souza



<https://youtu.be/Y1juzkvy1CU>

Vamos conhecer a história da Nathaly, uma jovem empreendedora de 23 anos, ex-aluna do Ciep 200 - Professor Terli Fioravante da Rocha da cidade de Nova Iguaçu - Rio de Janeiro, moradora do Bairro Figueiras na mesma cidade. De origem simples, sua mãe sempre trabalhou em casa de família, era costureira e artesã, seu pai já falecido, trabalhava como tatuador em sua última profissão. Nathaly é a filha número dois de quatro irmãos, e na sua infância, só teve um breve contato com um tio e uma tia que tinham o seu próprio negócio, mas

aprendeu a fazer ponto de cruz aos 11 anos de idade com a sua avó, que era costureira, e vendia as peças que confeccionava, como toalhas de rosto, de mesa, bordados, para amigos e familiares, garantindo um recurso financeiro para sua casa e seu próprio sustento na escola. A jovem Nathaly odiava pedir qualquer coisa às pessoas, considerando a situação financeira enfrentada pela sua família que não tinha condições materiais para ajudá-la, Nathaly sempre gostou de ter seu próprio recurso financeiro e trabalhava para si mesma. Aos 14 anos começou a fazer suas próprias unhas e dos amigos, e de tanto ser elogiada pelo trabalho, resolveu cobrar pelo serviço, iniciando um trabalho de manicure profissional atendendo em residências de forma autônoma. Logo após, foi convidada para trabalhar em um salão de beleza, exercendo esse ofício até os 20 anos, foi quando conheceu seu namorado que era motorista de aplicativos. O relacionamento amadureceu até que resolveram planejar um noivado e para isso, Nathaly resolveu confeccionar alguns doces, como: brigadeiros, cajuzinhos, brownies, e vendê-los para complementar a renda para a festa de noivado e casamento.

A festa de noivado passou, mas Nathaly e seu noivo continuavam em seus ofícios. Nathaly, continuava com seu trabalho no





salão de beleza e o seu noivo como motorista de aplicativos. Ambos não queriam abandonar o emprego para criar o próprio negócio e então resolveram continuar a desenvolver os doces e vendê-los para amigos, parentes, nos locais de trabalho, durante os finais de semana e horas vagas. E assim foi quando encontrou uma grande paixão pela arte culinária e os jovens empreendedores aumentaram a variedade de produtos que vendiam.

No começo, logo após o casamento, faziam brigadeiros, e vendiam no seu local de trabalho, nas ruas do bairro de Miguel Couto, nos bares e restaurantes, durante o almoço, depois começaram a fazer brownies, bolos de pote, cajuzinhos, tortas e alguns doces típicos em algumas épocas do ano, como canjica, curau, nas festas de São João. E o mix de produtos continuava aumentando. No verão, os jovens produziam salada de frutas, picolé, e bolos para festas. A aceitação era muito boa, e com o tempo, Nathaly ficou conhecida no bairro, e com o crescimento dos pedidos resolveu trabalhar, também, por encomenda. Com o crescimento da demanda, ela e seu marido resolveram largar o emprego e ambos se dedicarem ao negócio. O marido e seu irmão ajudavam na confecção e entrega dos doces, pois o negócio era pequeno, e ainda não podiam contratar um funcionário.

Com o bom andamento do seu negócio, Nathaly teve a ideia de criar uma banca no centro do Bairro de Miguel Couto, e buscou informações de como regularizar o negócio junto a prefeitura, adquirindo uma licença para fazer o seu empreendimento de doces.



Fez a inscrição como Microempreendedor Individual, para poder gerar nos seus clientes mais confiança e credibilidade em adquirir os seus produtos, poder fornecer notas fiscais de serviços a outras empresas como bares e restaurantes, e também poder comprar a matéria-prima dos seus doces a preço de revenda, tendo como consequência a diminuição dos custos de produção para aumentando seus lucros, foi aí que surgiu a “Doce União”.



Nathaly, apesar de ter conseguido montar seu negócio em uma banca no Centro de Miguel Couto, ainda frequenta uma feira de artesanato junto com sua mãe e o marido na Feirinha da calçada do INTO, próximo a



Rodoviária Novo Rio na cidade do Rio de Janeiro.

A jovem Nathaly está sempre buscando informações sobre o seu negócio, através de palestras, cursos em sites na internet para criar receitas, tratou de buscar informações sobre formalização, e fez alguns cursos no sebrae, aprendeu sobre gestão de negócios, busca de oportunidades, como encontrar seu nicho de mercado, abriu uma página em algumas redes sociais como facebook e instagram para divulgar os seus produtos, além de aplicativos de delivery como o Ifood para fazer as entregas.

O maior desafio da Nathaly são os meios tecnológicos, como o uso de computadores, que ela tem dificuldades de operar. Além de não possuir um computador, faz cálculos de forma manual no caderno ou no celular, não utilizando planilhas, aplicativos e softwares que facilitariam muito a gestão do seu negócio. A precificação também foi uma pedra no sapato, diante dessa dificuldade, conseguiu através de métodos próprios com muitas tentativas e erros formar o seu preço, controle de caixa e movimentação financeira, tudo feito manualmente. Contudo, pretende crescer nesse ramo, buscar formação profissional na área de culinária, sua paixão, e abrir a sua primeira loja de doces e delivery, além de muitas outras. Sonha em virar no futuro uma palestrante com a intenção de ajudar outros empreendedores a progredirem na sua jornada rumo a criação do seu negócio.

## Notas de Ensino

- **Resumo:**

Esse estudo de caso tem como objetivo aproximar os estudantes da realidade dos empreendedores locais que estão incluídos em sua convivência social, inserindo-o em um contexto, vivenciando oportunidades para empreender, através da análise de como a empreendedora Nathaly consegue identificar oportunidades e necessidades para construir e gerir o seu negócio, reconhecendo que o empreendedorismo está intimamente relacionado com o conhecimento e tomada de decisões refletindo no trabalho e na vida, exigindo comprometimento com inovação, seja em produtos, serviços ou processos.

Após análise da situação apresentada, os alunos são convidados a discutir sobre o Empreendedorismo Empresarial, a identificação de oportunidades de empreender e criação novos negócios no contexto escolar, profissional e empresarial.

- **Palavras-chave:**

Identificação de oportunidades; de Negócios; empreendimento inovador local; Design Thinking; empreendedores locais negócio; aprendizagem vivencial de Kolb.

- **Objetivo de aprendizagem:**

EM13EMP201.RJ02 - Aprender a reconhecer oportunidades em diversas esferas da vida pessoal e profissional, com destaque para os contextos: a) escolar (formação, capacitação, aprofundamento dos estudos, busca de novos conhecimentos, busca de autonomia); b)



profissional/carreira; c) empreendedor (novos projetos empreendedores).

EM13EMP102.RJ01 - Compreender o Empreendedorismo a partir da análise e discussão de casos de criação de novos negócios.

- **Utilização recomendada:**

O caso foi elaborado para aplicação principalmente com alunos do 3º. ano do Ensino Médio, preferencialmente nas disciplinas de Empreendedorismo e Projeto de Vida. Espera-se que o aluno compreenda a dinâmica do empreendedorismo através deste estudo de caso, reconhecendo oportunidades para empreender buscando novos conhecimentos, autonomia profissional na carreira que escolher, assim como criar projetos empreendedores em um contexto escolar, empresarial.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

As informações descritas no texto tratam de um relato de caso real vivido pela empreendedora e ex-aluna do ensino médio Nathaly, do Ciep 200 - Professor Terli Fioravante da Rocha da cidade de Nova Iguaçu-RJ, no qual cedeu gentilmente sua história para uso didático.

- **Relevância dos tópicos:**

Esse estudo de caso possibilita ao professor explorar temas como Empreendedorismo Empresarial: Conceito, casos e exemplos; Identificação de oportunidade para empreender no contexto escolar, profissional e empresarial; Criação de novos negócios.

- **Questões para discussão:**

1. Com base no caso da empreendedora Nathaly, aponte os motivos e necessidades que a levou a criar o seu próprio negócio. Como ela identificou a oportunidade de empreender?
2. Você consegue identificar uma oportunidade de negócio na comunidade ao redor da sua escola ou da sua casa, partindo do pressuposto da sua experiência e conhecimento pessoal de coisas que você já faz ou gosta de fazer? Relacione pelo menos 5 tipos de negócios que você poderia desenvolver.
3. Com base no contexto do Empreendedorismo Empresarial, quais seriam as suas sugestões de escolha estratégica com relação ao futuro da Empresa Doce União? Quais lugares mais atrativos e promissores o empreendedor poderia estar instalando seu negócio? Justifique com base nas características da empreendedora apresentadas no caso.

## REFERÊNCIAS

CAVALLO, C.; LUCK, E. H. O método de caso de ensino. In: **Design e ofícios artesanais na educação**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 9).



ROCHA, S. B.; CUNHA, R. M.  
**Elaboração de Produto Tecnológico  
Educativo.** Niterói: Departamento de  
Empreendedorismo e Gestão,  
Universidade Federal Fluminense, 2022.  
(Coleção Empreendedorismo e Gestão  
para Professores do Ensino Médio, 8)