

UNifeob

PROJETO INTEGRADO

ESCOLA DE NEGÓCIOS

2021



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL

GRANO CAFÉ

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
NOVEMBRO 2020

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL
GRANO CAFÉ

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz Francisco Araújo S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antônio Donizetti Fortes

Ana Julia Moretto Vallim, RA 19000578

Ana Paula Belloto, RA 19000952

Rafael Domingues Nassar, RA 19000573

Rafael Ferreira da Silva, RA 19000025

Thainara Laiz Martins Gouveia, RA 20001867

Thais de Carvalho, RA 20001846

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2020

1 Plano de Negócio	6
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)	8
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	8
1.5 Forma jurídica (Max)	8
1.6 Enquadramento tributário (Max)	8
1.7 Capital social (Luiz Francisco)	9
1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)	10
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)	16
1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)	16
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)	16
1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)	16
1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)	16
1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)	16
1.15 Alvarás (Luiz Francisco)	16
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)	16
2 Análise de mercado (Carioca)	16
2.1 Estudo dos clientes	16
2.2 Estudo dos concorrentes	17
2.3 Estudo dos fornecedores	17
3 Plano de marketing	18
3.1 Produtos e serviços (Marcelo)	18
3.2 Preço (Max)	18
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	18
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	19
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	19
4 Plano operacional (Marcelo)	19
4.1 Leiaute	19
4.2 Capacidade instalada	20
4.3 Processos operacionais	20
4.4 Necessidade de pessoal	21
5 Plano financeiro (Fortes)	21
5.1 Investimentos fixos	21
5.2 Estoque inicial	24
5.3 Caixa mínimo	25
5.4 Investimentos pré-operacionais	27

5.5 Investimento total	27
5.6 Faturamento mensal	29
5.7 Custo unitário	31
5.8 Custos de comercialização	32
5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV	34
5.10 Custos de mão-de-obra	35
5.11 Custos com depreciação	36
5.12 Custos fixos operacionais mensais	36
5.13 Demonstrativo de resultados	38
5.14 Indicadores de viabilidade	38
6 Construção de cenário (Marcelo)	39
6.1 Ações preventivas e corretivas	39
7 Avaliação estratégica (Carioca)	40
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	40
8 Avaliação do plano (Marcelo)	41
8.1 Análise do plano	41

1 Plano de Negócio

1.1 Resumo

O Grano Café, localizado na Avenida Dona Gertrudes, nº 242 - Centro, na cidade de São João da Boa Vista – SP, é uma cafeteria que apresentará em seu cardápio cafés especiais com *blends* diferenciados. A empresa será comércio varejista de café e seus derivados, se enquadra na forma jurídica LTDA e forma tributária Simples Nacional.

O café é uma bebida muito conhecida e consumida pela população, seja no trabalho ou em casa. O consumo do café tem aumentado a cada dia, e conseqüentemente os consumidores se sentem mais atraídos por ambientes aconchegantes e sofisticados.

1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Ana Julia Moretto Vallim		
Endereço:	Rua Doutor Teófilo Ribeiro de Andrade, nº 648 - Centro		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Responsável, Determinação e Organização			
Atribuições: Será responsável pela administração da café, planejamento estratégico, visando sempre a qualidade e organização.			

Nome:	Ana Paula Belloto		
Endereço:	Chácara Santa Clara - S/N, Bairro Beloto		
Cidade:	Andradas	Estado:	MG
Perfil do empreendedor: Determinação, Agilidade e Eficiência.			
Atribuições: Será responsável pela administração da café, planejamento estratégico, visando sempre a qualidade e organização.			

Nome:	Rafael Domingues Nassar		
-------	-------------------------	--	--

Endereço:	Rua Vitório Mazeto, nº 03 - Jardim Primeiro de Maio		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Determinado, responsável e dedicado.			
Atribuições: Será responsável por todo o setor de atendimento ao público, recepcionar os clientes e pelo cargo de barista.			

Nome:	Rafael Ferreira da Silva		
Endereço:	Rua Octávio Andrade Ferreira, nº 1669 - Jardim dos Ipês		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Responsável, Organizado, Determinado.			
Atribuições: Será responsável por todo o setor de atendimento ao público, recepcionar os clientes e pelo cargo de barista.			

Nome:	Thais de Carvalho		
Endereço:	Rua Nicolau Rehder, nº 300 - Jardim São Paulo		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Intermediador, organização, estratégico.			
Atribuições: Será responsável pelo setor financeiro, trabalhando também como operadora de caixa e atendimento ao público.			

Nome:	Thainara Laiz Martins Gouveia		
Endereço:	Rua Nilcea Maria Peres Pedrosa, nº 28 - Jardim das Rosas		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor: Organização, determinação e responsabilidade.			
Atribuições: Será responsável pelo setor de alimentos e supervisionar a qualidade dos alimentos			

servidos aos clientes.

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

- Missão: Entregar através de nossos produtos e serviços, alimentos e atendimento de alta qualidade em um ambiente agradável e acolhedor.
- Visão: Acreditamos que o bem estar de nossos colaboradores ande em conjunto com o dos clientes, proporcionar um bom ambiente de trabalho.
- Valores: Qualidade, respeito, transparência, dedicação.

1.4 Setores de atividade

Setor terciário, comércio varejista de café e seus derivados.

1.5 Forma jurídica

O Grano Café irá se encaixar na forma jurídica LTDA.

1.6 Enquadramento tributário

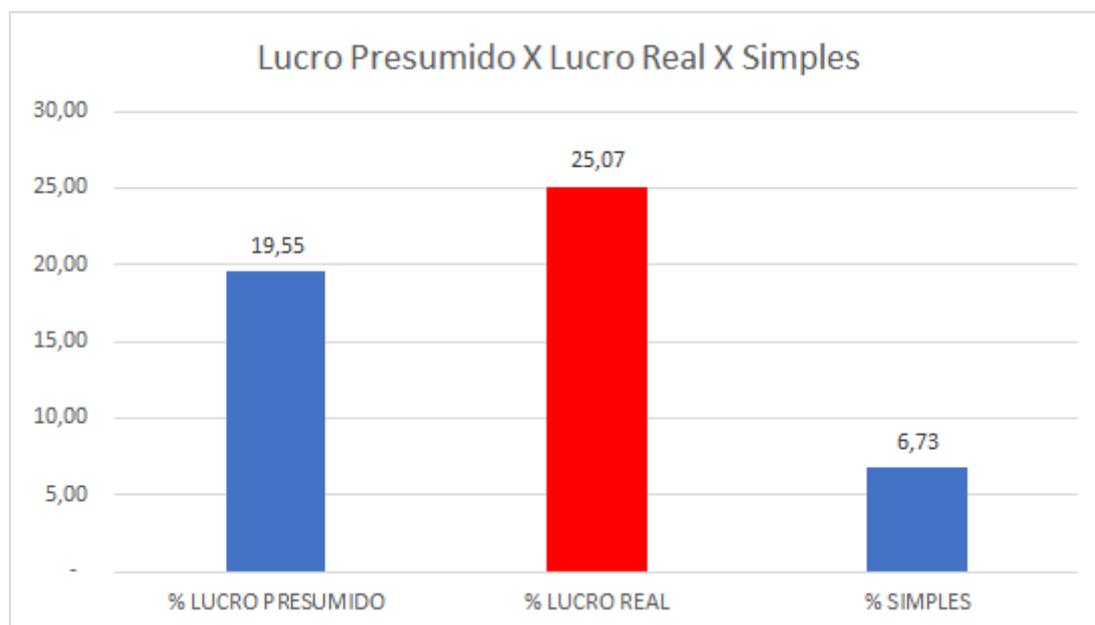
O enquadramento tributário, é destinado a oferecer às empresas, melhores formas de pagarem os impostos, dentre os regimes tributários podemos destacar o Lucro Presumido, Lucro Real e o Simples Nacional.

O Lucro Presumido, é um regime tributário, onde o faturamento não poderá exceder R\$ 78 milhões por ano e os cálculos, serão efetuados a partir de um lucro pré-fixado e aproximado.

Já Lucro Real, diferente dos outros regimes, não se calcula os impostos sobre o faturamento e sim, sobre o lucro líquido da empresa. Uma característica marcante do Real é que caso a empresa declare prejuízo, no período não será obrigada a pagar os impostos, ficando assim, isenta no intervalo em que não obter lucro.

O Simples Nacional é destinado às instituições com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões e também, contempla empresários de pequenos negócios. Na apuração, são recolhidos tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia, onde a alíquota varia de acordo com o faturamento mensal. Como demonstra o gráfico a seguir o Grano Café irá se enquadrar nesse regime tributário, onde é possível observar que para este empreendimento o regime de tributação mais viável seria o Simples Nacional, por possuir uma carga tributária

mais baixa para o faturamento esperado.



O Grano Café irá se encaixar na forma tributária do Simples Nacional, onde os impostos cobrados são:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ)
- Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL)
- Programa de Integração Social (PIS)
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)
- Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)
- Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI)
- Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISSQN)
- Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)

1.7 Capital social

Capital Social é o valor investido que será colocado a disposição da empresa por cada um dos sócios, seja bens financeiros ou bens materiais. Abaixo apresentamos os valores e as porcentagens que cada sócio disponibilizará para a empresa.

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Ana Julia Moretto Vallim	R\$ 6.000,00	16,67%
2	Ana Paula Belloto	R\$ 6.000,00	16,67%
3	Rafael Domingues Nassar	R\$ 6.000,00	16,67%
4	Rafael Ferreira da Silva	R\$ 6.000,00	16,67%
5	Thainara Laiz Martins Gouveia	R\$ 6.000,00	16,67%
6	Thais de Carvalho	R\$ 6.000,00	16,67%
Total		R\$ 36.000,00	100%

1.8 Fonte de recursos

Os recursos utilizados para o início das atividades da cafeteria Grano Café, será do capital próprio dos sócios, vindo de economias guardadas ou bens de valor que serão vendidos. Cada sócio investirá 6 mil, tendo 16,67% de participação, totalizando 36 mil de capital social.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa

- CNPJ;
- Cópia autenticada do RG e CPF (Todos os sócios)
- Folha espelho do IRPF;
- IPTU do imóvel;
- Cópia do Contrato de Locação ou Compra e Venda;
- Alvará de funcionamento;
- Contrato Social;
- DARF/Taxa cobrada pela junta comercial;
- Inscrição Estadual
- Inscrição Municipal
- Alvará do Corpo de Bombeiros (AVCB)

1.10 Contrato Social

O Contrato Social é a certidão de nascimento da empresa. Nele que irão constar todos os dados básicos do negócio, como: quem são os sócios, qual o endereço da sede, quais os deveres de cada sócio com o empreendimento e qual o ramo de atuação, entre várias outras

coisas!

Toda empresa no Brasil necessita de um contrato social para poder operar e se registrar nos órgãos públicos. Ele será utilizado também para participar de licitações do governo e realizar a abertura da sua conta bancária

Contrato Social (LTDA)

Grano Café

Ana Julia Moretto Vallim, brasileira, solteira, nascida em quatro de fevereiro de dois mil e um na cidade de São João da Boa Vista - SP, inscrita sob o CPF de número 438.666.738-50, documento de identidade: 56.656.870-6, SSP/SP, residente na Rua Doutor Teófilo Ribeiro de Andrade, 648, Centro na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP 13870-210.

Ana Paula Belloto, brasileira, solteira, nascida em nove de novembro de mil novecentos e noventa e nove na cidade de Andradas - MG, inscrita sob o CPF de número 107.697.256-00, documento de identidade: MG - 21.104.278, SSP/MG, residente na Chácara Santa Clara - S/N, bairro Beloto, na zona rural da cidade de Andradas - MG, CEP 37795-000.

Rafael Domingues Nassar, brasileiro, solteiro, nascido em trinta de outubro de dois mil na cidade de São João da Boa Vista - SP, inscrito sob o CPF de número 474.170.828-40, documento de identidade: 53.408.295-6, SSP/SP, residente na Rua Vitório Mazeto, 03, Jardim Primeiro de Maio na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP 13872-047.

Rafael Ferreira da Silva, brasileiro, solteiro, nascido em vinte e sete de outubro de mil novecentos e noventa e quatro na cidade de São João da Boa Vista - SP, inscrito sob o CPF de número 424.517.638-50, documento de identidade: 41.591.701-3, SSP/SP, residente na Rua Octávio Andrade Ferreira, 1669, Jardim dos Ipês na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP 13876-592.

Thainara Laiz Martins Gouveia, brasileira, solteira, nascida em dois de dezembro de mil novecentos e noventa e quatro na cidade de Ariquemes - RO, inscrita sob o CPF de número 439.532.898-96, documento de identidade: 41.360.439-1, SSP/SP, residente na Rua Nilcea Maria Peres Pedrosa, 28, Jardim das Rosas na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP

13876-646.

Thais de Carvalho, brasileira, solteira, nascida em trinta e um de outubro de mil novecentos e noventa e cinco na cidade de São João da Boa Vista - SP, inscrita sob o CPF de número 440.705.068-37, documento de identidade: 41.642.377-2, SSP/SP, residente na Rua Nicolau Rehder, 300, Jardim São Paulo na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP 13875-079.

A sociedade girará sob o nome empresarial de Grano Café e terá sede e domicílio na Av. Dona Gertrudes Nº 242, Centro, na cidade de São João da Boa Vista - SP, CEP 138700-110. Iniciando suas atividades em 01 de maio de 2021 e seu prazo de duração sendo indeterminado.

O capital social será R\$ (**R\$ 36.000,00 reais**) dividido em **6 quotas** de valor nominal (**R\$ 6.000,00 reais**), subscritas e integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Ana Julia Moretto Vallim , investimento de **01 quotas** no valor de **R\$ 6.000,00** , (seis mil reais), totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais), **Ana Paula Belloto** , investimento de **01 quota** no valor de **R\$6.000,00** (seis mil reais) totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais) **Rafael Domingues Nassar** , investimento de **01 quota** no valor de **R\$ 6.000,00** , (seis mil reais) totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais), **Rafael Ferreira da Silva**, investimento de **01 quotas** no valor de **R\$ 6.000,00** , (seis mil reais), totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais), **Thainara Laiz Martins Gouveia** investimento de **01 quota** no valor de **R\$ 6.000,00** , (seis mil reais), totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais), **Thais de Carvalho** investimento de **1 quotas** no valor de **R\$ 6.000,00** , (seis mil reais), totalizando investimento de **R\$ 6.000,00** (seis mil reais).

O objeto da empresa será referente ao CNAE 5611-2/03 Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares.

A administração da sociedade caberá Ana Julia Moretto Vallim; Ana Paula Belloto; Rafael Domingues Nassar; Rafael Ferreira da Silva; Thainara Laiz Martins Gouveia e Thais de Carvalho, podendo responder isoladamente e com atribuições de gerir e administrar os negócios da sociedade, representá-la ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente, perante órgãos público, instituições financeiras , entidades privadas e terceiros em geral, bem como praticar todos os demais atos necessários à defesa dos interesses e direitos da sociedade, autorizando o uso do nome empresarial isoladamente.

Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial

O primeiro passo, para legalizar a empresa é preparar toda documentação necessária para dar entrada no registro na Junta Comercial de SP.

Como regra, a documentação exigida é:

Capa do Processo: Com o nome empresarial, atos e eventos para registro devidamente preenchida e assinada pelo administrador, sócio ou procurador ou do titular, representante legal, diretor. No caso de procurador, anexar procuração, com poderes específicos e, se por instrumento particular, com firma reconhecida.

Documentos de Identidade: de todos os sócios e sócios administradores, titular, representantes legais, diretores (cópias autenticadas em cartório).

Instrumento de inscrição: (Ato constitutivo, Contrato Social ou Requerimento de empresário), em única via, com as firmas de todos os sócios reconhecidas em cartório.

DARF / Taxa cobrada pela Junta Comercial: original, com código de barras, gerado pelo *Sicalcweb* (siteRFB), quitado, com autenticação mecânica do banco ou com o comprovante de pagamento, original, do valor pago correspondente ao ato.

DBE: (Documento básico de entrada do CNPJ) devidamente assinado, conforme instrumento apresentado.

Protocolar na Junta Comercial de São Paulo

Com toda documentação em mãos o próximo passo será dar entrada na Junta Comercial. Com tudo em ordem, a empresa será registrada, as inscrições no CNPJ (da Receita Federal), Inscrição Estadual (da Secretaria de Fazenda) e o NIRE (da junta comercial) e a Inscrição Municipal (da prefeitura) serão gerados

1.12 Receita Federal – CNPJ

CNPJ, Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas. Trata-se de um documento básico de identificação que toda empresa precisa ter antes mesmo de iniciar suas atividades.

O registro é emitido pela Receita Federal, que é o órgão do Ministério da Fazenda responsável por administrar os cadastros de Pessoa Física (CPF) e Pessoa Jurídica (CNPJ) no

Brasil. Ele é composto por 14 números e tem o seguinte formato: XX.XXX.XXX/0001-XX.

No documento constam os dados de cadastro da empresa, como número de inscrição, data de abertura, nome empresarial, nome fantasia (se houver), descrição das atividades econômicas, natureza jurídica, endereço e contato. Mesmo que aconteçam mudanças nessas informações, o CNPJ continua sendo o mesmo durante toda a trajetória da empresa.

O número de registro no CNPJ é a “identidade” da empresa. Ele serve para comprovar sua existência e situação legal em qualquer atividade junto ao governo, clientes, parceiros e fornecedores.

Além disso, com ele, todas as informações registradas de compras, vendas, transações e impostos são vinculadas ao negócio.

O cnpj proporciona:

- Emitir notas fiscais dos produtos e serviços comercializados;
- Contratar fornecedores;
- Fazer o pagamento de impostos e enviar as declarações devidas;
- Abrir uma conta corrente jurídica;
- Solicitar crédito ou financiamento a instituições financeiras;
- Preencher contratos (como contratante ou contratada);
- Participar de licitações do governo;
- Contratar funcionários de acordo com a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho);

Para a sua segurança, também é recomendado que você saiba o que é CNPJ e consulte o dos seus clientes, parceiros e fornecedores antes de estabelecer uma relação comercial, para garantir que está fazendo negócio com empresas existentes e ativas.

1.13 Receita Estadual – IE

Inscrição Estadual (IE) é realizada a partir do cadastro de contribuinte no Cadesp (Cadastro de Contribuintes de ICMS do Estado de São Paulo), permitidos contribuintes paulistas de ICMS a emitir Notas Fiscais.

O ICMS incide sobre as empresas que exercem atividades de comércio, indústria e transportes intermunicipais, interestaduais e internacionais de mercadorias.

Inscrição Estadual corresponde, a um número de registro da empresa junto à Receita Estadual do estado onde ela está sediada. Para o cadastro de uma Sociedade Limitada é necessários o Contrato Social da empresa e os documentos pessoais dos sócios. Também será

solicitada a certidão de débito de tributos estaduais negativa, da unidade da Federação onde se localiza o estabelecimento solicitante, relativamente à pessoa jurídica.

1.14 Prefeitura Municipal

Após a realização das etapas anteriores, cadastro na Junta Comercial e na Receita Federal, é necessário se dirigir a Prefeitura Municipal da cidade onde se encontra a sede da empresa, para a realização de todas as adequações de acessibilidade; Realizando o pagando das taxas para adquirir o alvará de funcionamento.

1.15 Alvarás

A licença sanitária é específica para estabelecimentos com atividades que possam oferecer riscos à saúde, como os setores alimentício e farmacêutico. É por meio desta licença que a vigilância sanitária atesta que a empresa está apta para exercer suas atividades. Os critérios de avaliação para liberação deste documento variam de acordo com o tipo de empresa. A falta deste documento pode acarretar em multas e interdição do estabelecimento.

Alvará dos bombeiros

Este alvará é entregue após a vistorias feitas pelo corpo de bombeiros estadual. Ele também é obrigatório para todas as empresas. Para retirar este alvará, é necessário cumprir com todas as exigências de segurança contra incêndios.

O AVCB (Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros) é a garantia de segurança, e indício de que os equipamentos estão recebendo as manutenções necessárias. Esse documento é emitido pelo Corpo de Bombeiro do estado.

Nas áreas de riscos, o AVCB exige os equipamentos: Hidrante; Extintor; SPK; Detector de fumaça, Espuma anti chama; Luz de emergência; Sinalização e rota de fuga. Assim garantindo aos usuários a segurança e uma possibilidade de se defender contra possíveis acidentes no interior do estabelecimento.

Alvará de funcionamento

O alvará deve ser retirado junto a prefeitura municipal. É ele que permite que o estabelecimento comece a funcionar efetivamente, sendo obrigatório para todas as empresas. Para obter o Alvará é preciso apresentar a planta do imóvel onde você pretende abrir seu negócio; a cópia do recibo do IPTU pago; CPF e RG, originais ou cópias, dos responsável pelo

negócio; Cadastro do Contribuinte Mobiliário, ou CCM, obtido na Secretaria das Finanças; O Setor, Quadra e Lote – também chamado de SQL – do imóvel; A declaração de atividade: para quê você usará o imóvel e qual área será destinada aos consumidores e o certificado de conclusão de imóvel recém-construído

1.16 Licenças

A Grano Café não contará com o licenciamento ambiental, pois as atividades não causaram danos ambientais .

2 Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Identificamos que na cidade de São João da Boa Vista e cidades da região possuem cafeicultores de qualidade, e consumidores assíduos.

Público-alvo;

Consumidores apaixonados por café e seus derivados, que irão apreciar um bom café e atendimento em um ambiente agradável. Além do ambiente comum, oferecemos um espaço executivo para encontros de negócios, e suporte para isso (internet wifi). O perfil de clientes que pretendemos atingir é a classe executiva e classes médias acima ou igual classe média C.

Comportamento dos clientes

Observa-se que o local referido que será a instalação da futura cafeteria possui um grande fluxo de pessoas, principalmente aos finais de semana. Na cidade em questão São João da Boa Vista, em segmento de cafés esse tipo de comércio encontra-se bem escasso até o presente momento, a forma com que pretendemos trabalhar e comercializar trará a valorização de produtores de produtos regionais, fortalecendo o comércio e produção regional. Levamos em consideração que o café trata-se de uma questão cultural.

Acreditamos que um o mix de ambiente agradável, bom atendimento com produtos de qualidade com foco no café produzido regionalmente, valorizará e fortalecerá o comércio regional.

Área de abrangência

Observando nossos concorrentes locais notamos que o hábito de consumir café está presente em uma grande parte da população, principalmente o tradicional café filtrado ao menos

uma vez no dia.

2.2 Estudo dos concorrentes

Os concorrentes que mais se assemelham ao produto e serviço que pretendemos fornecer são:

Nome: CAFÉ DO CANTO GOURMET
 Local: Avenida Dona Gertrudes, 126 - Centro
 Atendimento: Segunda á Sábado das 08:00 ás 17:00.
 Público atendido : moradores da região.
 Serviços/Produtos oferecidos:
 • Bebidas à base de café
 • Doces
 Forma de Pagamento: todos os cartões de crédito e dinheiro.

Nome: Cafeteria Torrini
 Local: Avenida Dona Gertrudes, 252 - Centro
 Atendimento: Segunda á Sábado das 06:30 ás 18:00.
 Público atendido: moradores da região e trabalhadores da região.
 Serviços/Produtos oferecidos:
 • Bebidas em geral
 • Pães, roscas
 Forma de Pagamento: todos os cartões de crédito e dinheiro.

Nome: Inverno D'Italia
 Local: Prudente de Moraes, 52 - Centro
 Atendimento: Segunda á Sábado das 08:00 ás 17:00, Domingo das 08:00 ás 14:00
 Público atendido: moradores da região e trabalhadores da região.
 Serviços/Produtos oferecidos:
 • Bebidas em geral
 • Pães, roscas, salgados e tortas
 Forma de Pagamento: todos os cartões de crédito e dinheiro.

2.3 Estudo dos fornecedores

De acordo com nosso perfil de comércio, nossos fornecedores serão;

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
----	---	--------------------	-------	------------------------	------------------	-------------------------------------

01	Eletrodomésticos e Eletroeletrônicos.	ELETRO BRASIL	R\$ 42.392,00	Parcelado Boleto 10x	30 dias.	SÃO PAULO-SP
02	Móveis e utensílios domésticos.	ACONCH EGO	R\$ 6.450,00	Parcelado boleto 10x	30 dias	SÃO PAULO-SP
03	Alimentícios	Interior atacadista	R\$ 10.141,95	Parcelado 50% boleto. À vista 50%	15 dias.	SÃO JOÃO DA BOA VISTA-SP

+

3 Plano de marketing

3.1 Produtos e serviços

A Cafeteria Grano Café, terá um cardápio com produtos derivados do café, tais como: cafés especiais com blends diferenciados, que consiste em misturar as melhores características de cada café para criar bebidas equilibradas, salgados e pães. A cafeteria contará com a presença de baristas, ou seja, profissionais com conhecimento sobre processo de extração de café. Estes profissionais além de saberem operar as máquinas de café e moinho serão simpáticos e corteses no tratamento com os clientes. As máquinas utilizadas para produzir o café serão modernas para garantir um produto de melhor qualidade. Será disponibilizada para os clientes a tecnologia Wi-Fi, para uso da internet sem fio, enquanto estão na cafeteria.

3.2 Preço

Os preços de nossos cafés serão definidos através dos fatores:

- Horário de Funcionamento;
- Rateio dos custos fixos;
- Mão de Obra;
- Os preços dos concorrentes.
- Variações da Matéria prima

3.3 Estratégias promocionais

Uma parte do cardápio da empresa será inovado a cada mês, com planejamento, introduzindo novidades, aos poucos, como forma de atrair os clientes. Será uma forma de atender os clientes para ganhar em qualidade e rapidez no atendimento. Serão oferecidos, além

dos cafés quentes, os cafés com blends diferenciados. A empresa terá a devida atenção em preparar uma boa carta de cafés e apresentação bem cuidada das bebidas. Além de sempre zelar pela qualidade dos produtos, e constância em sempre ter disponível os produtos que estarão no cardápio.

O cliente terá um espaço para participar das inovações que será “O que você deseja encontrar na Grano Café?”, onde o mesmo será incentivado a dar suas ideias sobre novos produtos que podem entrar no cardápio.

3.4 Estrutura de comercialização

Por não possuir uma logística de distribuição bem definida como uma empresa de produtos. A “distribuição” dos produtos, ou seja, a venda de cafés e demais produtos ocorrem no próprio estabelecimento, sendo que os clientes se dirigem até o local onde estipulamos uma meta diária de venda.

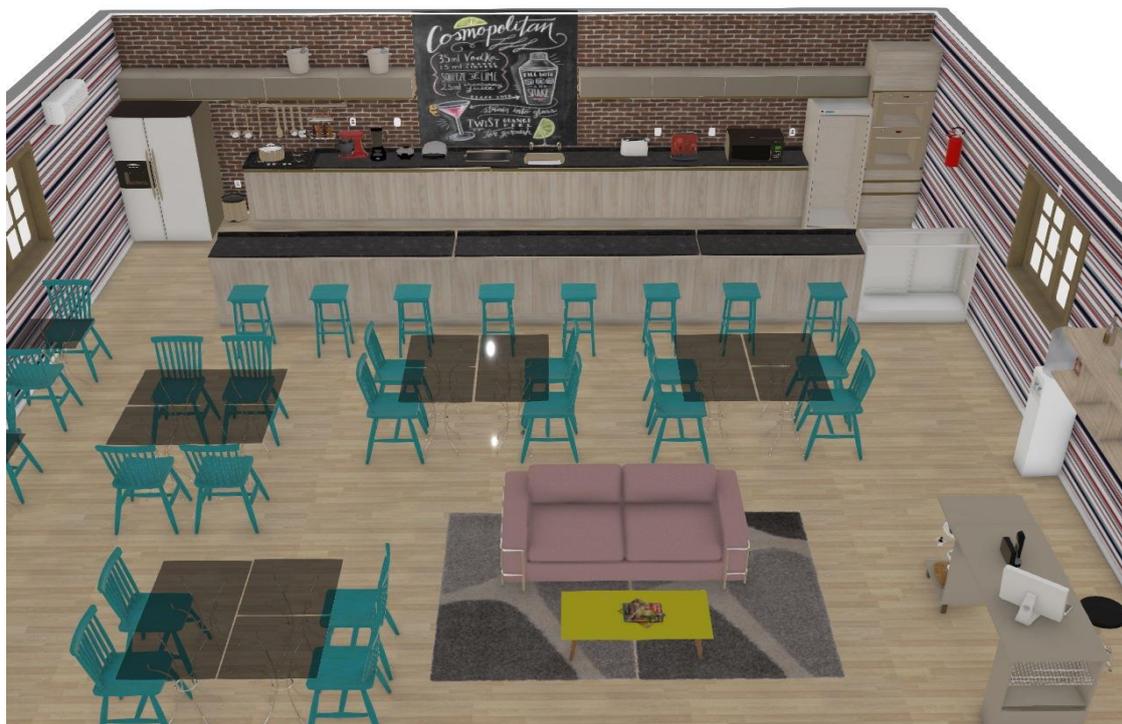
3.5 Localização do negócio

O Grano Café, será inaugurado na Avenida Dona Gertrudes, nº 242 - Centro, na cidade de São João da Boa Vista - SP. A região central da cidade, foi escolhida para implantação da empresa, pois está em constante expansão, com diversos estabelecimentos comerciais circundados por milhares de imóveis residenciais, além de inúmeros empreendimentos em desenvolvimento e grande movimentação de pessoas.

4 Plano operacional

4.1 Leiaute





4.2 Capacidade instalada

A capacidade máxima de produção da empresa, por ser uma cafeteria, os clientes serão atendidos no local, com capacidade máxima de 50 pessoas. Tendo em vista que os produtos serão de rápido preparo, o tempo média de espera dos clientes, será por volta de 15 minutos, variando conforme a ordem de chegada e o grau de complexidade do pedido. Observando o público alvo, os meses que terão baixo consumo, serão os meses de janeiro e fevereiro, por ser um período de férias. Nos meses com consumo regular, a demanda será estável. Na época fria do ano, nos meses de maio, junho, julho e agosto, espera-se um consumo alto do café.

4.3 Processos operacionais

A cafeteria Grano Café, não trabalhará com fornecedores fixos, visto que a empresa não terá um estoque alto de produtos. Os produtos serão comprados em quantidades pequenas e com o menor preço. O que será levado em conta no momento da compra, será feito uma avaliação de preços com no mínimo três fornecedores, pois na aquisição de produtos com menor valor, a empresa ganhará uma margem maior na lucratividade.

Além disso, a maioria dos fornecedores, fazem a negociação de valores, cobrindo

ofertas de concorrentes e oferecem maior prazo para pagamento, isso será de grande importância na diminuição dos custos. Salientando que os produtos que serão adquiridos, serão de qualidade, pois a empresa preza pela qualidade nos produtos oferecidos.

Em relação ao controle de estoque, inicialmente será feito através de um software que permitirá organizar as compras de materiais e insumos de forma mais eficiente, evitando tanto os atrasos quanto os excessos de itens, dois fatores que impactam diretamente no orçamento financeiro da empresa.

Usaremos também a curva ABC, uma metodologia que permite a ordenação dos produtos e o grau de importância de cada um e estabelece prioridades nos produtos que agregam mais valor para a empresa.

Para Martins (2005), a classificação dos materiais é de suma importância, é indispensável analisar os percentuais dos produtos dentro do estoque. E essa classificação é feita de forma decrescente. Os materiais de maiores demandas são considerados itens classe A. Os níveis intermediários de consumo são considerados de itens classe B. Os de baixo valor de consumo são considerados itens de classe C. Intercala-se esse contexto da seguinte maneira: Classe A – Grupo de produtos mais importantes à demanda de consumo e venda, tratados com atenção específica pelos gestores. Classe B – Grupo de produtos intermediários entre as classes A e C, importantes equiparados à médio nível de aquisição de consumo e venda. Classe C – Grupo de produtos menos relevante ao consumo e venda.

4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrador	Poder de decisão, espírito de liderança e planejamento estratégico.
2	Operador de caixa	Atenção, agilidade, educação e relacionamento interpessoal.
3	Auxiliar de cozinha	Agilidade, assiduidade e espírito de equipe.
4	Barista	Conhecimento sobre o produto, agilidade, carisma e atenção.
5	Atendente	Educação, proatividade, atenção e carisma.

5 Plano financeiro

5.1 Investimentos fixos

A – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T o t a l
1	Forno Para Produção de Pães e Salgados	1	R\$ 8.354,00	R\$ 8.354,00
2	Máquina Moer Grãos de Café	3	R\$ 3.167,00	R\$ 9.501,00
3	Cafeteira Multibebidas IperAutomatica	1	R\$ 12.647,00	R\$ 12.647,00
4	Máquina Registradora	2	R\$1.000,00	R\$ 2.000
SUB-TOTAL (B)				R\$ 32.502,00

B – Equipamentos

Nº	Descr ição	Qtde	Valor Unitário	T o t a l
1	Estufa	4	R\$390,00	R\$ 1.560,00
2	Ar condicionado	3	R\$ 1.300,00	R\$ 3.900
SUB-TOTAL (C)				R\$ 5.640,00

C – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Tot al
1	Conjunto Mesa e Cadeira para Reuniões	4	R\$ 400,0	R\$ 1.600,00

			0	
2	Conjunto Mesa e Cadeira Bistrô	5	R\$ 500,0 0	R\$ 2.500,00
3	Conjunto Cadeira Bistrô 4 Cadeira	1	R\$ 100,0 0	R\$ 100,00
4	Máquinas de Cartões Crédito e Débitos	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
5	Conjunto de Talheres para Restaurantes 48 unidades	4	R\$ 300,0 0	R\$ 1.200,00
6	Conjunto Copos Biodegradáveis 100 unidades	3	R\$ 100,0 0	R\$ 300,00
7	Jogo de Xícaras Café Espresso 12 unidades	5	R\$ 50,0 0	R\$ 250,00
8	Jogo de Panelas	2	R\$ 200,0 0	R\$ 400,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 6.450,00

D – Computadores

N o	D e s c r i ç ã o	Qtde	Valor Unitário	T o t a l
1	Notebook	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000
2	Câmeras de Segurança	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
3	Impressora	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
4	Roteador	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 4.250,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

(R\$ 32.502,00+R\$ 5.640,00+R\$ 6.450,00+R\$ 4.250,00= **R\$ 48.482,00**)

5.2 Estoque inicial

N^o	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T o t a l
1	Saco de Grãos de Café	20	R\$ 400,0 0	R \$ 8. 00 0
2	Cápsula de Café Espresso	150	R\$ 2,80	R \$ 42 0, 00
3	Sacos De Farinha Triga 50kg	5	R\$ 130,0 0	R \$ 65 0, 00
4	Óleo de Soja	20	R\$ 5,99	R \$ 11 9, 80
5	Peças de Frios	6	R\$ 80,00	R \$ 48 0, 00
6	Sal 1 kg	5	R\$ 2,99	R \$ 13 ,9 5
7	Açúcar Refinado 1 kg	10	R\$ 2,99	R \$2 9, 90
8	Caixa de Sachê de Açúcar 1000 unidades	1	R\$ 16,50	R \$1 6,

				50
9	Caixa de Leite 12 unidades	4	R\$ 55,00	R\$ 220,00
10	Caixas de Ovos 30 unidades	3	R\$ 12,00	R\$ 36,00
11	Chocolate em pó 1 KG	3	R\$ 22,00	R\$ 66,00
12	Conjuntos de Guardanapos	5	R\$ 2,00	R\$ 10,00
13	Canela 1Kg	1	R\$ 79,80	R\$ 79,80
TOTAL (A)				R\$ 10.141,95

5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A Vista	100,00%	0	0
TOTAL	100,00%	Prazo médio (dias)	0

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A Prazo(1)	50,00%	30	15

A Prazo(2)	50,00%	60	30
TOTAL	100,00%	Prazo médio (dias)	45

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	20

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	0
2. Estoques – necessidade média de estoques	20
Subtotal Recursos fora do caixa	20
Recursos de terceiros no caixa da empresa	0
3. Fornecedores – prazo médio de compras	45
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	25

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 34.087,93
2. Custo variável mensal	R\$ 417,00
3. Custo total da empresa	R\$ 34.504,93
4. Custo total diário	R\$ 1.150,16
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-25

Total de B – Caixa Mínimo

Capital de giro (Resumo)

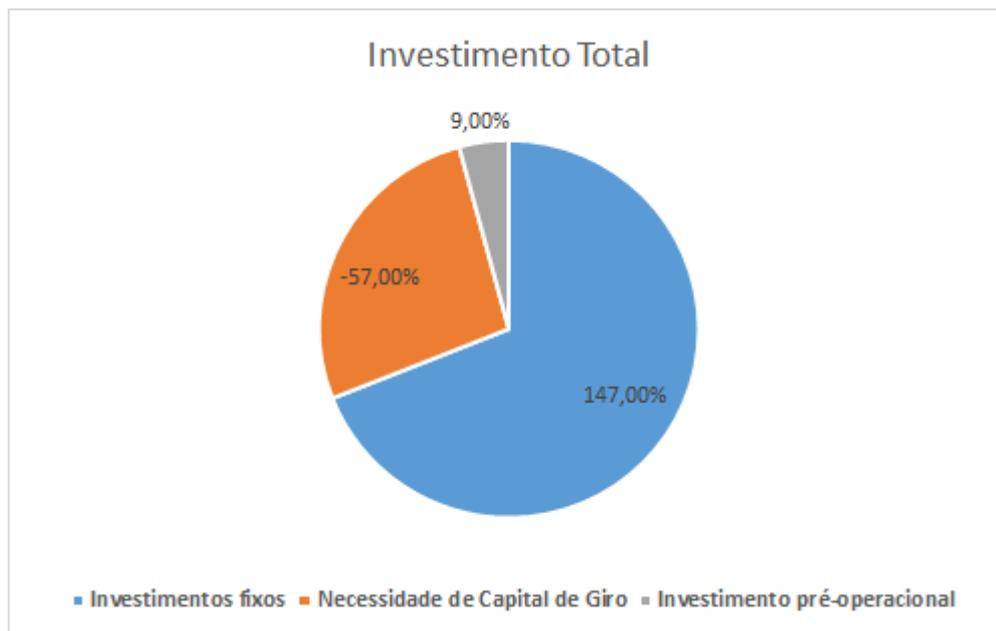
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 10.141,95
B – Caixa Mínimo	R\$ -28.754,11
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ -18.612,16

5.4 Investimentos pré-operacionais

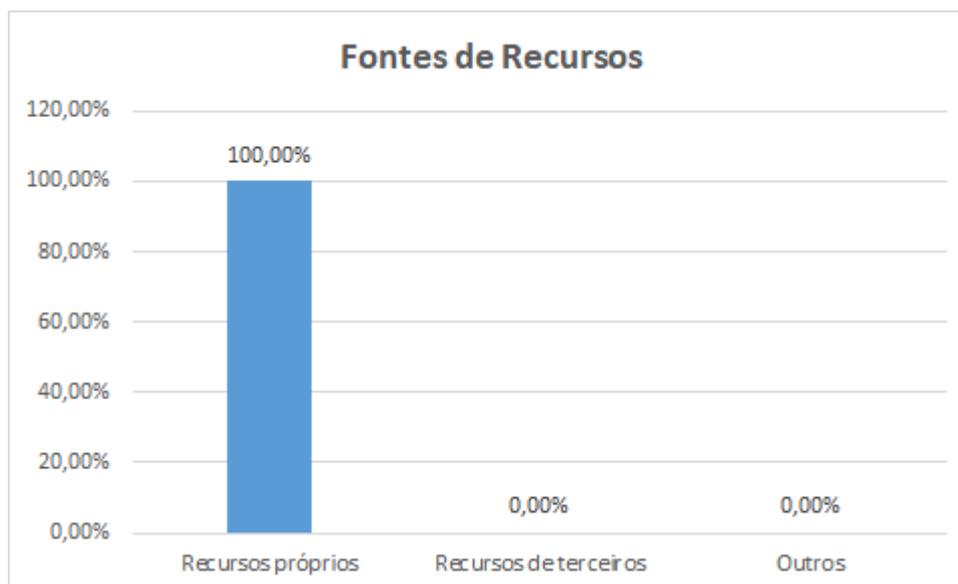
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.500,00
Divulgação	R\$ 500,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.000
TOTAL	R\$ 3.000

5.5 Investimento total

Descrição dos investimentos	V a l o r	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 48.482,00	147,00%
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ -18.612,16	-57,00%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 3.000	9,00%
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 32.869,84	99,00%



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 36.000,00	100%
Recursos de terceiros	-	-
Outros	-	-
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 36.000,00	100,00%

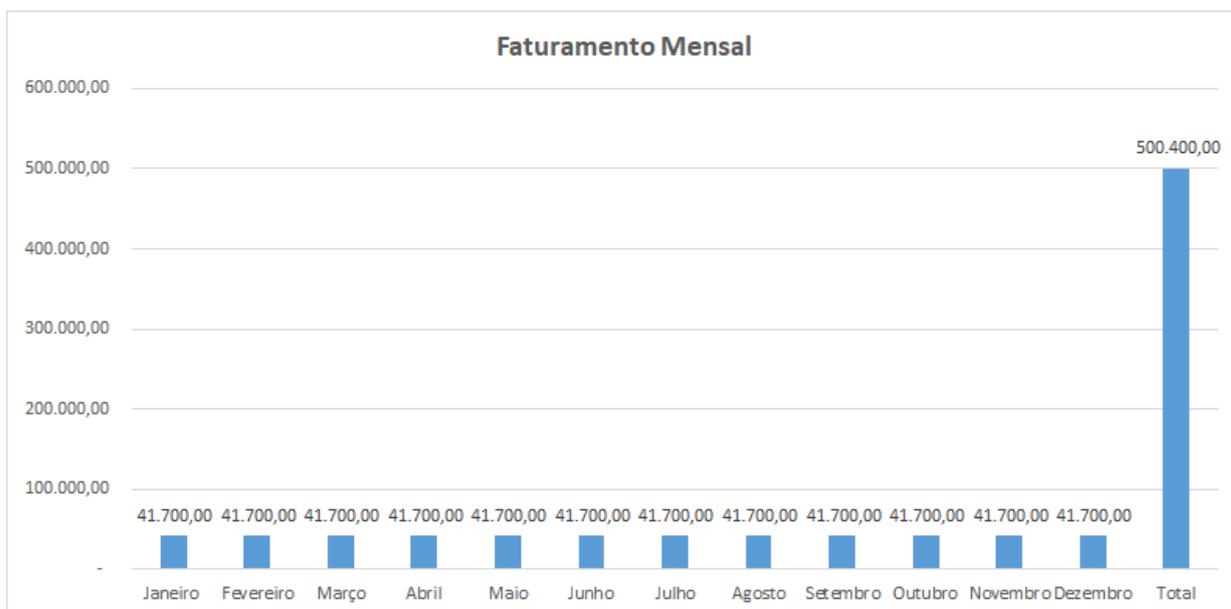


5.6 Faturamento mensal

N ^o	Produto /Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Café Espresso Tradicional 45ml	400	R\$ 5,50	R\$ 2.200,00
2	Café Espresso Macchiato 200 ml	300	R\$ 6,00	R\$ 1.800,00
3	Café Espresso Macchiato 300ml	300	R\$ 7,00	R\$ 2.100,00
4	Café Espresso Com Chantilly 200ml	300	R\$ 7,50	R\$ 2.250,00
5	Café Espresso Com Chantilly 200ml	300	R\$ 8,00	R\$ 2.400,00
6	Cappuccino Tradicional 200 ml	300	R\$ 9,00	R\$ 2.700,00
7	Cappuccino Tradicional 300 ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
8	Cappuccino Canela 200 ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
9	Cappuccino Canela 300ml	300	R\$ 10,00	R\$ 3.000,00
10	Cappuccino Chocolate 200ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
11	Cappuccino Chocolate 300ml	300	R\$ 10,50	R\$ 3.150,00
12	Café Latte 200ml	300	R\$ 8,50	R\$ 2.550,00
13	Café Latte 300ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00

14	Café Mocha 200ml	300	R\$ 10,50	R\$ 3.150,00
15	Café Mocha 300ml	300	R\$ 11,50	R\$ 3.450,00
16	Pães	500	R\$ 0,50	R\$ 250,00
17	Salgados Fritos	100	R\$ 4,00	R\$ 400,00
18	Salgados Assados	200	R\$ 4,50	R\$ 900,00
TOTAL				R\$ 41.700,00

Mês	Faturamento Mensal
Janeiro	R\$ 41.700,00
Fevereiro	R\$ 41.700,00
Março	R\$ 41.700,00
Abril	R\$ 41.700,00
Maiο	R\$ 41.700,00
Junho	R\$ 41.700,00
Julho	R\$ 41.700,00
Agosto	R\$ 41.700,00
Setembro	R\$ 41.700,00
Outubro	R\$ 41.700,00
Novembro	R\$ 41.700,00
Dezembro	R\$ 41.700,00
Total	R\$ 500.400,00



5.7 Custo unitário

Nº	Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
1	Saco de Grãos de Café	20	R\$ 400,00	R\$ 8.000,00
2	Cápsula de Café Espresso	150	R\$ 2,80	R\$ 420,00
3	Sacos De Farinha Triga 50kg	5	R\$ 130,00	R\$ 650,00
4	Óleo de Soja	20	R\$ 5,99	R\$ 119,80
5	Peças de Frios	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00

				48 0, 00
6	Sal 1 kg	5	R\$ 2,99	R \$ 13 ,9 5
7	Açúcar Refinado 1 kg	10	R\$ 2,99	R \$2 9, 90
8	Caixa de Sachê de Açúcar 1000 unidades	1	R\$ 16,50	R \$1 6, 50
9	Caixa de Leite 12 unidades	4	R\$ 55,00	R \$2 20 ,0 0
1 0	Caixas de Ovos 30 unidades	3	R\$ 12,00	R \$3 6, 00
1 1	Chocolate em pó 1 KG	3	R\$ 22,00	R \$ 66 ,0 0
1 2	Conjuntos de Guardanapos	5	R\$ 2,00	R \$ 10 ,0 0
1 3	Canela 1Kg	1	R\$ 79,80	R \$7 9, 80
TOTAL (A)				R\$ 10.141,95

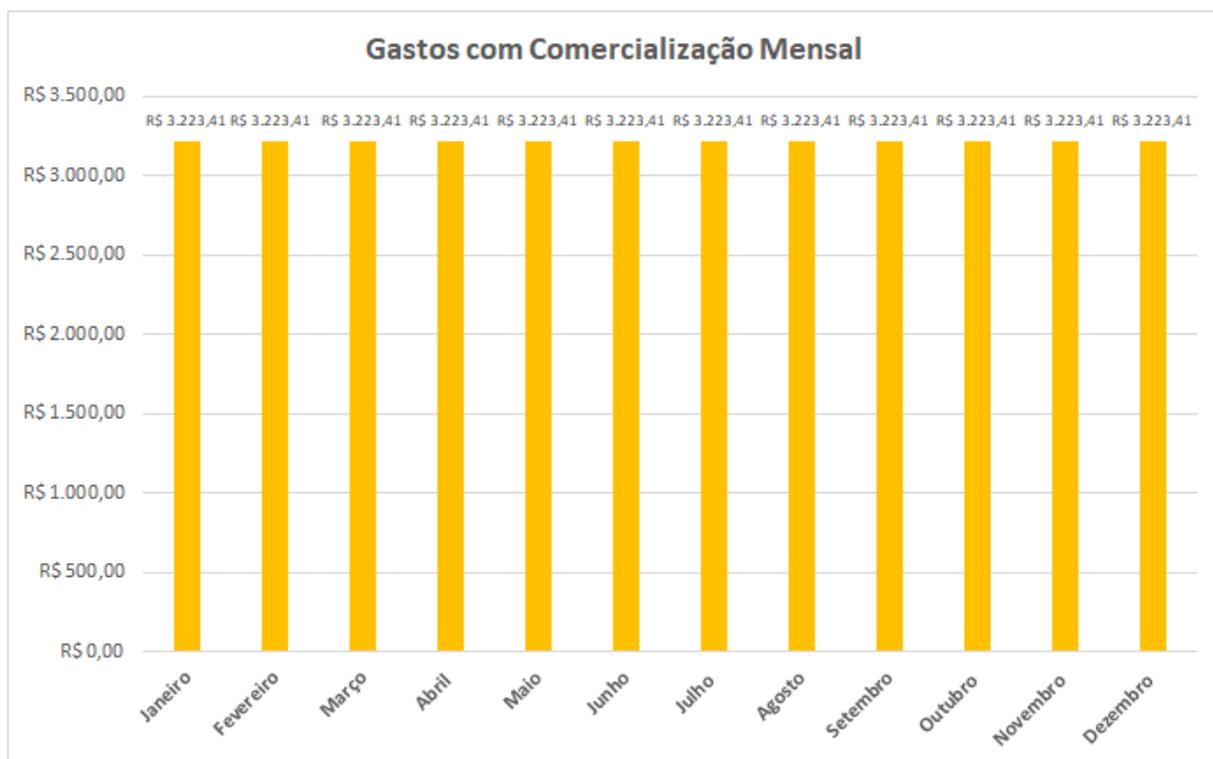
5.8 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
-----------	-----	----------------------	-------------

SIMPLES (Imposto Federal)	6,73%	R\$ 41.700,00	R\$ 2.806,41
Propaganda (Gastos com Vendas)	1,00%	R\$ 41.700,00	R\$ 417,00

Total Impostos	R\$ 2.806,41
Total Gastos com Vendas	R\$ 417,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 3.223,41

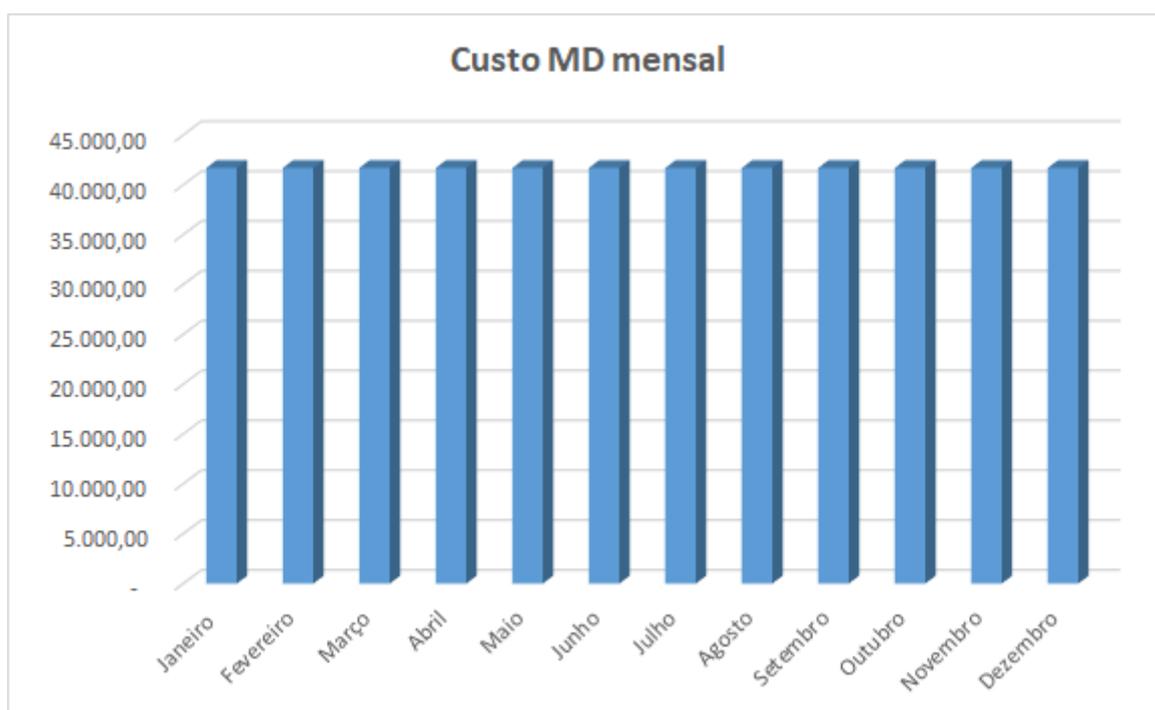
Mês	Gastos com Comercialização em R\$
Janeiro	R\$ 3.223,41
Fevereiro	R\$ 3.223,41
Março	R\$ 3.223,41
Abril	R\$ 3.223,41
Maiο	R\$ 3.223,41
Junho	R\$ 3.223,41
Julho	R\$ 3.223,41
Agosto	R\$ 3.223,41
Setembro	R\$ 3.223,41
Outubro	R\$ 3.223,41
Novembro	R\$ 3.223,41
Dezembro	R\$ 3.223,41
Total	R\$ 36.680,92



5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Café Espresso Tradicional 45ml	400	R\$ 5,50	R\$ 2.200,00
2	Café Espresso Macchiato 200 ml	300	R\$ 6,00	R\$ 1.800,00
3	Café Espresso Macchiato 300ml	300	R\$ 7,00	R\$ 2.100,00
4	Café Espresso Com Chantilly 200ml	300	R\$ 7,50	R\$ 2.250,00
5	Café Espresso Com Chantilly 200ml	300	R\$ 8,00	R\$ 2.400,00
6	Cappuccino Tradicional 200 ml	300	R\$ 9,00	R\$ 2.700,00
7	Cappuccino Tradicional 300 ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
8	Cappuccino Canela 200 ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
9	Cappuccino Canela 300ml	300	R\$ 10,00	R\$ 3.000,00
10	Cappuccino Chocolate 200ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00

11	Cappuccino Chocolate 300ml	300	R\$ 10,50	R\$ 3.150,00
12	Café Latte 200ml	300	R\$ 8,50	R\$ 2.550,00
13	Café Latte 300ml	300	R\$ 9,50	R\$ 2.850,00
14	Café Mocha 200ml	300	R\$ 10,50	R\$ 3.150,00
15	Café Mocha 300ml	300	R\$ 11,50	R\$ 3.450,00
16	Pães	500	R\$ 0,50	R\$ 250,00
17	Salgados Fritos	100	R\$ 4,00	R\$ 400,00
18	Salgados Assados	200	R\$ 4,50	R\$ 900,00
TOTAL				R\$ 41.700,00



5.10 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
--------	------------------	----------------	-------------------------	------------------	-------

Barista	1	R\$ 1.500,00	33,77%	R\$ 506,55	R\$ 2.066,55
Total	1	R\$ 1.500,00	-	R\$ 506,55	R\$ 2.066,55

5.11 Custos com depreciação

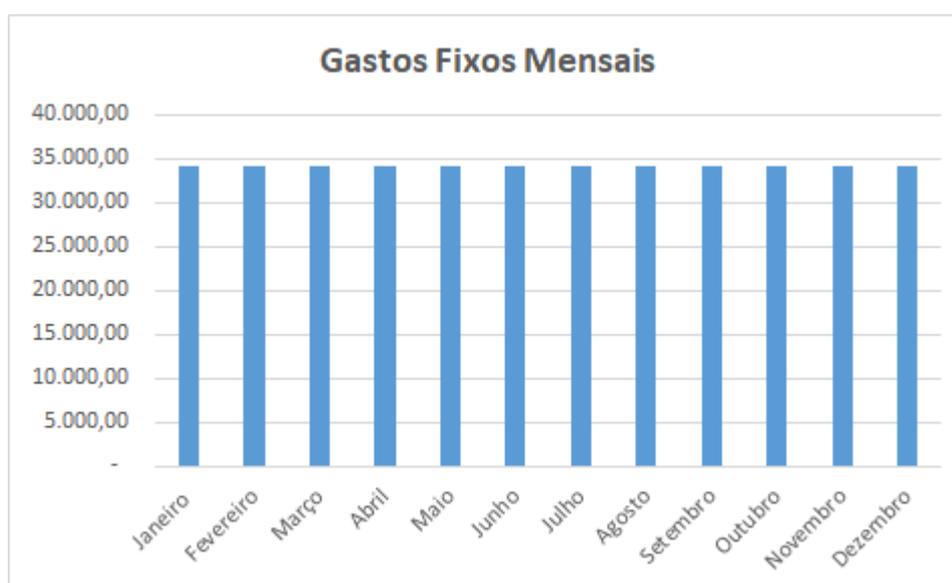
Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	R\$ 37.782,00	10	R\$ 3.778,20	R\$ 314,85
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 6.450,50	10	R\$ 645,00	R\$ 53,75
EQUIPAMENTOS DE PROCESSOS DE DADOS(INFORMÁTICA)	R\$ 4.250,00	5	R\$ 850,00	R\$ 70,83
TOTAL	R\$ 48.482,00		R\$ 5.273,20	R\$ 439,43

5.12 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Compras	R\$ 10.141,95
Aluguel	R\$ 4.000,00
IPTU	R\$ 150,00
Água	R\$ 900,00
Energia elétrica	R\$ 900,00
Internet	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 1.500,00
Pró-labore	R\$ 12.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.500,00
Salários + Encargos	R\$ 2.066,55
Material de limpeza	R\$ 150,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 50,00
Depreciação	R\$ 439,43
Outras Despesas	R\$ 50,00

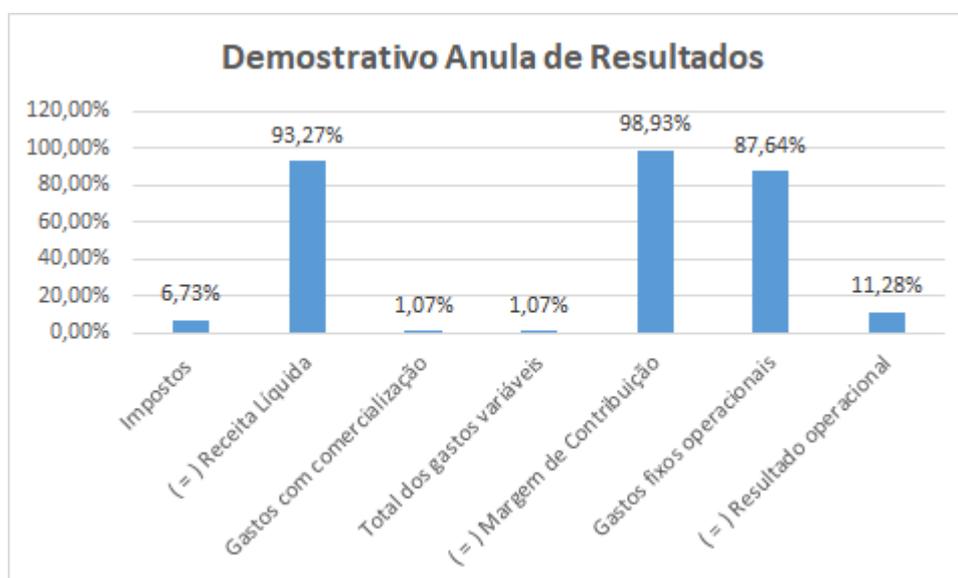
TOTAL	R\$ 34.087,93
--------------	----------------------

Mês	Gastos Fixos em R\$
Janeiro	R\$ 34.087,93
Fevereiro	R\$ 34.087,93
Março	R\$ 34.087,93
Abril	R\$ 34.087,93
Maio	R\$ 34.087,93
Junho	R\$ 34.087,93
Julho	R\$ 34.087,93
Agosto	R\$ 34.087,93
Setembro	R\$ 34.087,93
Outubro	R\$ 34.087,93
Novembro	R\$ 34.087,93
Dezembro	R\$ 34.087,93
TOTAL	R\$ 409.055,16



5.13 Demonstrativo de resultados

Demonstrativo Anual de Resultado		
Descrição	Valor Anual	%
Receita Total com Vendas	R\$ 500.400,00	100%
(-) Impostos	R\$ 33.676,92	6,73%
(=) Receita Líquida	R\$ 466.723,08	93,27%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com Comercialização	R\$ 5.004,00	1,07%
(=) Margem de Contribuição	R\$ 461.719,08	98,93%
(-) Gastos Fixos		
Gastos Fixos Operacionais	R\$ 409.055,16	87,64%
(=) Resultado Operacional	R\$ 52.663,92	11,28%



5.14 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
	R\$ 443.324,11

Ponto de Equilíbrio	
Lucratividade	10,52%
Rentabilidade	160,22%
Prazo de retorno do investimento	225 Dias

6 Construção de cenário

6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 % **Receita (otimista)** 30,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 500.400,00	107,22%	R\$ 350.280,00	107,22%	R\$ 650.520,00	107,22%
2. Simples nacional	R\$ 33.676,92	7,22%	R\$ 23.573,84	7,22%	R\$ 43.780,00	7,22%
2.1 (=) Receita líquida	R\$ 466.723,08	100,00%	R\$ 326.706,16	100,00%	R\$ 606.740,00	100,00%
2.2 (-) Gastos variáveis						
2.3 (-) Gastos com comercialização	R\$ 5.004,00	1,07%	R\$ 3.502,80	1,07%	R\$ 6.505,20	1,07%
Total de Custos Variáveis	R\$ 5.004,00	1,07%	R\$ 3.502,80	1,07 %	R\$ 6.505,20	1,07%
3. Margem de contribuição	R\$ 461.719,08	98,93%	R\$ 323.203,36	98,93%	R\$ 600.234,80	98,93%
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 409.055,16	87,64%	R\$ 409.055,16	125,21%	R\$ 409.055,16	67,42%
Resultado Operacional	R\$ 52.663,92	11,28%	R\$ 85.851,80	-26,28%	R\$ 191.179,64	31,51%

Ações corretivas: Analisando a tabela, nos primeiros meses, a tendência é que as vendas sejam um pouco menor que o previsto, visto que no início exista uma necessidade de obter mais recursos financeiros que o planejado e, dentre outros, que os concorrentes podem reagir se adaptando ao novo concorrente. O cenário otimista, conseqüentemente aumentará a produção, não havendo medidas preventivas ou corretivas, mas sim observa-se a necessidade de reestruturar o empreendimento

7 Avaliação estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Comercialização de produtos produzidos regionais, sabemos a procedência e qualidade. Atendimento humanizado Apoiando produtores regionais, esperamos que consequentemente haja retribuição de conhecimento de nosso trabalho, gerando marketing boca a boca.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Crescimento e reconhecimento da nossa marca através de produtos e serviços oferecidos. E, como consequência reconhecimento de nossos fornecedores de café, o qual será nosso principal produto.</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Não conseguirmos alcançar a classe social esperada. Pois para as condições de plantio e produção voltado para a sustentabilidade, apresentam bastante gastos, afetando diretamente no valor final.</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Por ser se tratar de algo inovador na região, pode não alcançar as expectativas dos clientes. Concorrentes indiretos, como por exemplos, padarias que já oferecem espaços executivos.</p>

Ações: Aproveitar Oportunidades, Enaltecer as forças. Diminuir as Fraquezas, Prevenir as ameaças

Forças e Oportunidades:

Ter um bom relacionamento com os fornecedores, principalmente os locais gerando inicialmente o reconhecimento de nossa marca, e quais produtos e serviços oferecemos o que ajudará em nosso plano de marketing para conhecimento do local e futuramente como fixação de marca.

Fraquezas e ameaças:

Termos um lucro razoável de início não encarecendo muito os produtos, criamos um método de atendimento único onde proporcione uma experiência única para cada cliente, onde ele queira estar pelo conjunto todo (ambiente, atendimento, alimentos).

8 Avaliação do plano

8.1 Análise do plano

Diante dos estudos realizados no desenvolvimento deste trabalho, chegou-se à conclusão que, se considerados rigidamente todos os dados, e seguidas todas as orientações estabelecidas neste plano de negócio, a abertura da empresa tornar-se viável, sendo incentivador realizar o investimento. Baseado nas planilhas e nos índices pôde-se chegar à conclusão que a empresa é viável, pois ela apresenta uma lucratividade de 10,52% e uma rentabilidade de 160,22% logo no seu primeiro ano, fazendo com que o prazo de retorno do investimento inicial seja de 225 dias, ou seja, logo no primeiro ano já teríamos retorno do que foi investido, e passaríamos a obter lucro.

REFERÊNCIAS

MARTINS, P. G.; ALT. P. R. C. Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais. São Paulo: Saraiva, 2005.