

**INSTITUTO FEDERAL DE  
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA  
SÃO PAULO**

CAROLINE DOS SANTOS BARBOSA

ELIEVERSON DA SILVA SOUZA

HULLY POLO DE OLIVEIRA

VIRGINIA CAMARGO DOS SANTOS

VIVIANE RIBEIRO LANNES



---

Presidente Epitácio

2016

CAROLINE DOS SANTOS BARBOSA  
ELIEVERSON DA SILVA SOUZA  
HULLY POLO DE OLIVEIRA  
VIRGINIA CAMARGO DOS SANTOS  
VIVIANE RIBEIRO LANNES



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à coordenadoria do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientadora: Fernanda Neves Iadocicco

CAROLINE DOS SANTOS BARBOSA  
ELIEVERSON DA SILVA SOUZA  
HULLY POLO DE OLIVEIRA  
VIRGINIA CAMARGO DOS SANTOS  
VIVIANE RIBEIRO LANNES



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à coordenadoria do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA

---

Fernanda Neves Iadocicco

---

Ricardo José Machado

---

Rosana Abbud

Presidente Epitácio, 22 de junho de 2016.

Dedicamos nosso trabalho as nossas famílias, que nos apoiaram durante todo percurso e nos incentivaram a alcançar nossos objetivos.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradecemos a Deus, o centro e o fundamento de tudo em nossas vidas, por renovar a cada momento as nossas forças e disposições, e pelo discernimento concedido ao longo dessa jornada.

Agradecemos ao IFSP - Instituto federal de Presidente Epitácio pela oportunidade de concluir o curso Técnico em Administração. E também aos docentes do curso que nos auxiliaram no decorrer da nossa jornada acadêmica.

Agradecemos a todos os cursistas que deram uma parcela maior de colaboração para a realização deste curso.

Ao Professor Douglas Fernando dos Santos Godoy, pela disponibilidade em auxiliar a todos os discentes em suas dificuldades.

Nossos agradecimentos ao Professor Antônio Marcos Tomé por nos auxiliar em todos os módulos do curso, e principalmente por colaborar na conclusão desse projeto.

Com muito carinho, respeito e admiração registramos a nossa gratidão especialmente à professora Fernanda Neves Iadocicco, nossa orientadora, que se mostrou interessada em nosso trabalho, nos auxiliando com sugestões, pela paciência, e mesmo distante soube nos orientar e incentivar, tornando possível à conclusão deste projeto integrador.

E, finalmente, agradecemos a nossa equipe do projeto Empório dos Sucos, pelo papel fundamental que cada um teve nesse projeto, motivando uns aos outros, dispondo de tempo, dedicação, e com muito esforço concluímos essa etapa.

*“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.” (José de Alencar)*

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Cardápio 1.....	43
Figura 2 – Cardápio 2.....	43
Figura 3 – Fachada.....	49
Figura 4 – Área externa.....	50
Figura 5 – Área interna 1.....	50
Figura 6 – Área interna 2.....	51
Figura 7 – Área interna 3.....	51
Figura 8 – Cozinha .....	52
Figura 9 – Banheiro 1.....	52
Figura 10 – Banheiro 2.....	53
Figura 11 – Planta baixa.....	53
Figura 12 – Fluxograma Operacional.....	55

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Gênero.....	19
Gráfico 02 – Renda Familiar.....	19
Gráfico 03 – Faixa Etária.....	20
Gráfico 04 – Com quem você costuma frequentar estes estabelecimentos.....	21
Gráfico 05 – O que costuma comer fora de casa.....	21
Gráfico 06 – Dias por semana que frequenta locais como lanchonetes ou restaurantes.....	22
Gráfico 07 – Opção de frequência para o estabelecimento.....	22
Gráfico 08 – Troca de uma refeição por um sanduíche natural.....	23
Gráfico 09 – Média de valor pago em um lanche.....	23
Gráfico 10 – Média de valor pago em um copo de 500 ml de suco natural.....	24
Gráfico 11 – O que influencia na hora de comprar e consumir.....	24
Gráfico 12 – Frequência aos finais de semana.....	25
Gráfico 13 – Melhor localização na cidade de Presidente Epitácio para uma casa de sucos.....	26
Gráfico 14 – Meios de comunicação mais usado para conhecer novos comércios na cidade.....	26
Gráfico 15 – Avaliação do nome Empório dos Sucos.....	27
Gráfico 16 – Sabores de sucos de frutas preferidos.....	40
Gráfico 17 – Serviço Delivery.....	47
Gráfico 18 – Atendimento após as 22:00 horas.....	47



## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 – Pães, Carnes, Acompanhamentos.....41.

Quadro 2 – Queijo, Saladas.....41

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
1.1 RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGOCIO .....	12
1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.....	14
1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	15
1.4 MISSÃO DA EMPRESA.....	15
1.5 VISÃO DA EMPRESA .....	15
1.6 VALORES DA EMPRESA .....	16
1.7 SETORES DE ATIVIDADE.....	16
1.8 FORMA JURÍDICA .....	16
1.9 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	16
1.10 CAPITAL SOCIAL .....	16
<b>2. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>17</b>
2.2 ESTUDO DOS CLIENTES .....	17
2.2.1 RESULTADO DA PESQUISA: .....	18
2.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	27
2.4 ESTUDOS DOS CONCORRENTES .....	27
2.5 ESTUDO DOS FORNECEDORES .....	29
<b>3 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>38</b>
3.1 MATRIZ S.W.O.T.....	38
<b>4. PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>40</b>
4.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS .....	40
4.2 PREÇO.....	42
4.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	45
4.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	46
4.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	48
<b>5 PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>49</b>
5.1 LAYOUT E ARRANJO FÍSICO .....	49
5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS .....	55
5.4 NECESSIDADE DE PESSOAL.....	56
<b>6 PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>57</b>
6.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS .....	57
6.2 CAPITAL DE GIRO.....	58
6.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAL .....	62

6.4 INVESTIMENTO TOTAL .....	62
6.5 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA .....	63
6.6 ESTIMATIVA DE CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	65
6.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DE MERCADORIAS VENDIDAS .....	66
6.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA .....	69
6.9 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO .....	69
6.10 ESTIMATIVAS DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS .....	70
6.11 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS .....	71
6.12 INDICADORES DE VIABILIDADE .....	72
6.12.2 LUCRATIVIDADE .....	72
<b>7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS .....</b>	<b>74</b>
<b>8 DEMONSTRATIVO DE DESENVOLVIMENTO FUTURO .....</b>	<b>76</b>
<b>9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....</b>	<b>78</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>79</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>80</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho de conclusão de curso é um estudo sobre abertura de uma casa de sucos denominada Empório dos Sucos, bem como a avaliação da viabilidade comercial e financeira. Para realização desta, foram utilizados pesquisas mercadológicas e posicionamento da empresa, avaliação estratégica, planejamento de marketing, plano operacional, dentre outros. Ao decorrer do plano de negócio as informações e dados levantados por meio da pesquisa serão expostos.

O interesse pelo negócio, bem como a precisão de dados totalmente reais sobre o mercado, impulsionaram nossa equipe a elaborar pesquisas fundamentadas referente ao setor, aos concorrentes, aos fornecedores e aos clientes, além do planejamento e de todas as áreas de atividades a serem efetuadas no decorrer do período estipulado.

Após os dados serem consolidados, foram projetados os possíveis resultados financeiros, considerando o prazo de 1 ano, percorrido pela fase de introdução, maturidade até a expansão do empreendimento.

### 1.1 RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGOCIO

Apesar do momento conturbado vivido pela economia nacional, o mercado de alimentação experimenta um período bastante próspero. As pessoas estão passando cada vez mais tempo fora de casa, as mulheres estão mais atuantes no mercado de trabalho, contribuindo com o aumento da renda familiar. Segundo o IBGE (2014) a população idosa no Brasil mais que dobrou nos últimos 50 anos e isso influencia na busca pela qualidade de vida.

No Brasil, a alimentação fora do lar representa 33% dos gastos com alimentos e bebidas e deve levar todo setor de *food service* a movimentar por volta de R\$ 300 bilhões ao final de 2015. E esse número pode crescer. Enquanto um americano compromete cerca de 40% de sua renda disponível com alimentos e bebidas, no Brasil ainda há espaço para crescer. (FORBES, 2015).

A pesquisa da Associação Paulista de Supermercados (APAS), realizada em parceria com as empresas Nielsen e Kantar Worldpanel, revelou que a preocupação dos consumidores brasileiros com a saúde vem crescendo, motivando uma queda nas vendas de produtos como refrigerantes e

margarinas, ao mesmo tempo em que itens como água de coco e *cream cheese* cresceram. (PORTAL G1 NOTÍCIAS, 2016).

O mercado de saúde e bem estar vem ganhando força nos últimos 10 anos no Brasil e na maioria dos países em desenvolvimento, isto se deve à preocupação em ter e manter uma vida saudável. Devido ao envelhecimento populacional, valorização da qualidade de vida, o consumo precoce, e o aumento do poder de consumo das classes de baixa renda, há uma parcela crescente da população disposta a investir grande parte do seu tempo e de seus recursos para viver mais e melhor. Essas pessoas estão mais preocupadas com sua alimentação e consumo consciente, procurando alterar hábitos alimentares, consumindo produtos menos industrializados. (VENTURA, 2010, p.01)

As vendas de itens naturais, com apelo à saúde, dispararam nos últimos cinco anos. “O segmento aumentou suas vendas em 98% no período, enquanto as de produtos tradicionais cresceram 67%. Os números já fazem do Brasil o quarto maior mercado consumidor de produtos saudáveis do planeta. No ano passado, esse mercado movimentou US\$ 35 bilhões”. (REDE AGROSERVICE, 2015, s.p)

O aumento da procura por produtos naturais é devido às pessoas que optam ter um estilo de vida mais saudável, que se preocupam com a saúde e o consumo consciente.

As frutas possuem não só um grande valor nutritivo, mas também efeito medicinal: desintoxicam o organismo, além de repor as vitaminas necessárias e os sais indispensáveis. Por causa disso, as casas de suco têm sido encontradas mais facilmente pelas ruas. Para o Sebrae, as lojas que inovam têm se tornado ponto de encontro de jovens, atletas ou pessoas que simplesmente desejam encontrar os amigos, além de ser parada obrigatória para muitos turistas, apreciadores das frutas brasileiras e aqueles que querem algo refrescante contra o calor.

“Há uma demanda por bebidas naturais, feitas com polpas frescas, sem processamento ou conservantes. O extrativismo certificado de frutas silvestres promove a conservação da natureza, a permanência do homem no campo e sua subsistência. O uso de produtos produzidos localmente, muitas vezes no próprio estabelecimento, é uma das tendências mais fortes”, (FOOD SERVICE NEWS, 2014).

De certo modo, esta demanda também se reflete em Presidente Epitácio, cidade localizada no Oeste Paulista, com 43 348 habitantes, as margens do Rio Paraná, tornando a cidade muito atrativa para turistas que vem em busca de lazer, deparando-se com uma variedade de pontos turísticos como o Parque Figueiral, a Orla Fluvial, a Casa do Artesão, etc. Também possui muitas pousadas, que são frequentadas o ano todo por visitantes que vem até a cidade

para pescar. A cidade tem um clima tropical com sua temperatura elevada o ano todo, com isso há uma grande demanda por alimentos refrescantes.

Existem algumas casas de sucos localizadas em Presidente Prudente e Santo Anastácio. Embora Presidente Epitácio seja uma cidade turística, existe uma carência de variedades em empreendimentos no ramo alimentício. Observando o seu centro comercial, não encontramos estabelecimentos com o foco na venda de sucos naturais. Em conformidade com o CLICK FOODS (2016), cujo o site informa sobre estabelecimentos alimentícios da cidade, verificou-se também que não existe nenhuma casa de sucos.

Com essas informações, enxergamos uma lacuna e concluímos que esse segmento é um ótimo empreendimento para a cidade de Presidente Epitácio.

O Empório dos Sucos tem como carro chefe os sucos naturais, nosso diferencial é variedade de frutas, garantindo para nossos clientes frutas de qualidade, além disso iremos comercializar sanduiches naturais no qual o cliente monta de acordo com sua preferência entre os recheios disponíveis, assim o lanche é customizado de acordo com o paladar do cliente.

## 1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.

Sócio 01

<b>Nome</b>	Viviane Ribeiro Lannes
<b>Endereço</b>	Rua José Ramos Junior, 23-05
<b>Cidade</b>	Presidente Epitácio, São Paulo
<b>Telefone</b>	(18) 3281-6479

Perfil: Estudante do Curso Técnico em Administração no Instituto Federal de São Paulo.

Experiências Profissionais

Sua última atuação profissional foi como operadora de loja na empresa Drogarias Pacheco.

Atribuição: Gerente

Sócio 02

<b>Nome</b>	Elieverson da Silva Souza
<b>Endereço</b>	Rua Cuiabá, 13-10
<b>Cidade</b>	Presidente Epitácio, São Paulo
<b>Telefone</b>	(18) 99826-5515

Perfil: Estudante do Curso Técnico em Administração no Instituto Federal de São Paulo.

Experiências profissionais:

Sua última atuação profissional foi como gerente administrativo na empresa Auto Posto Dom Alípio em 2016.

Atribuição: Pela experiência com atendimento e informática, ficará responsável pelo mesmo, cuidará do financeiro da empresa e caixa.

### 1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

<b>Nome</b>	Empório dos Sucos
<b>Razão Social</b>	Lannes e Souza Ltda.
<b>CNPJ</b>	08.480.970/0001-25

### 1.4 MISSÃO DA EMPRESA

Empório dos Sucos busca oferecer uma alimentação saudável com sucos de frutas selecionadas e sanduíches naturais. Priorizando o sabor e qualidade dos produtos para a satisfação de nossos clientes.

### 1.5 VISÃO DA EMPRESA

Ser referência de qualidade na comercialização de sucos naturais, com alta competitividade no ramo, almejando a liderança no Oeste Paulista.

## 1.6 VALORES DA EMPRESA

Qualidade;

Bom atendimento;

Satisfação de nossos clientes;

Respeito ao meio ambiente, aos nossos colaboradores e aos nossos clientes.

## 1.7 SETORES DE ATIVIDADE

Comércio

## 1.8 FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada

## 1.9 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Visto que a empresa terá seus tributos simplificados e reduzidos, o Empório dos Sucos enquadra-se no Regime Simples Nacional.

## 1.10 CAPITAL SOCIAL

	Nome do sócio	Valor (R\$)	% Participação
Sócio 1	Viviane Lannes	R\$ 25.200,00	70%
Sócio 2	Elieverson Souza	R\$ 10.800,00	30%
<b>Total</b>		<b>R\$ 36.000,00</b>	<b>100%</b>

## Origem dos Recursos

A empresa será constituída por dois sócios, no qual o sócio 01 (Viviane Ribeiro Lannes) contribuirá com o equivalente a 18% da venda do terreno de 176 m<sup>2</sup>, localizado na Rua: Vitória 19-71, Jardim América no valor de R\$140.000,00 (cento e quarenta mil reais); o sócio02



(Elieverson da Silva Souza) investirá R\$10.800,00 (dez mil e oitocentos reais) originário de sua conta poupança.

## 2. ANÁLISE DE MERCADO

A partir dos dados desta pesquisa, podemos adquirir conhecimento sobre os possíveis clientes e seus hábitos de consumo, assim poderemos identificar oportunidades para a viabilização do empreendimento e a inserção do nosso produto no mercado, calculando a viabilidade e o potencial.

Nossa pesquisa baseia-se no conceito de análise de dados primários (pesquisa de campo realizada pelo grupo) e secundários (pesquisa nos principais meios de comunicação) e com isso podemos delinear quais os melhores produtos que deverão ser oferecido ao nosso consumidor.

### 2.2 ESTUDO DOS CLIENTES

Segundo o IBGE (2014) a população de Presidente Epitácio era estimada em 43 348 habitantes. No ano de 2015, o IBGE divulgou o crescimento populacional para 43.535 habitantes, ou seja, seu aumento foi de 0,43%. Presidente Epitácio além de sua população total, por ser uma estância turística, tem sua população dobrada devido ao número considerável de turistas em decorrência de festas tradicionais como réveillon, epifolia e carnaval, o que proporciona mais chances de clientes potenciais.

Em nossa pesquisa de campo foram realizadas 270 entrevistas, pois esse número representa 0,5% da população da cidade. Baseado no site cálculo amostral, podemos afirmar que a pesquisa tem 90% de confiabilidade.

A pesquisa foi aplicada de maneira aleatória em lugares estratégicos como: principais academias, bancos, cartórios, centro comercial, escolas, igrejas e a orla fluvial. Optamos por esses locais devido ao maior fluxo de pessoas.

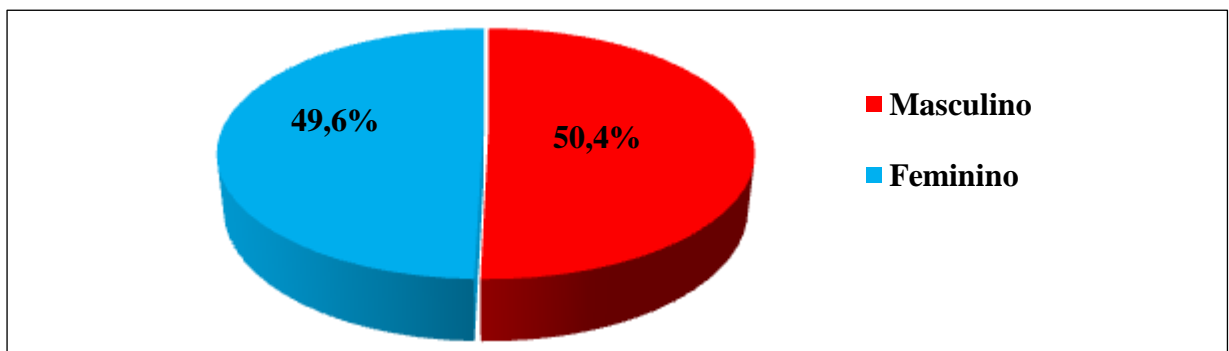
Nosso questionário é composto por vinte questões objetivas, sendo quatro delas voltadas para a caracterização do entrevistado e as demais delas para a contribuição e desenvolvimento do plano de negócio.

Primeiramente indicaremos os resultados da pesquisa, logo após iremos analisar esses dados e cruzar alguns pontos que consideramos importantes para o entendimento do perfil do consumidor e do impacto que gera para o empreendimento.

Sendo assim, após a análise e tabulação dos questionários, seguem abaixo alguns gráficos e tabelas da referente pesquisa.

### 2.2.1 RESULTADO DA PESQUISA:

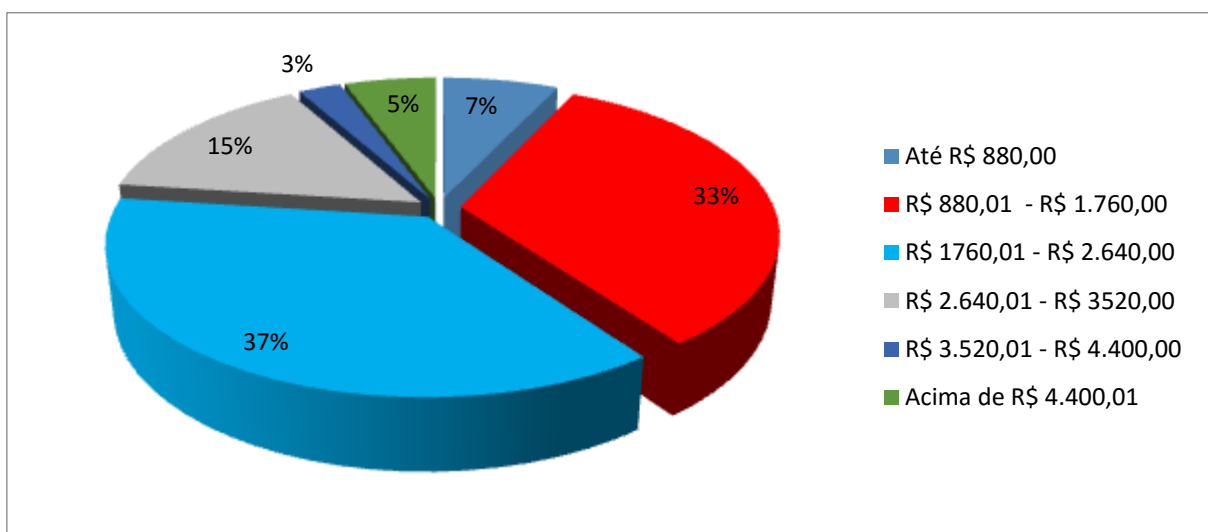
Gráfico 1 – Gênero



**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 1 mostra que não teve distinção de gênero na aplicação da entrevista, sendo assim, a Empório dos Sucos vai atender tanto homens como mulheres, ou seja, não tem relevância o gênero dos nossos clientes.

Gráfico 2 – Renda familiar

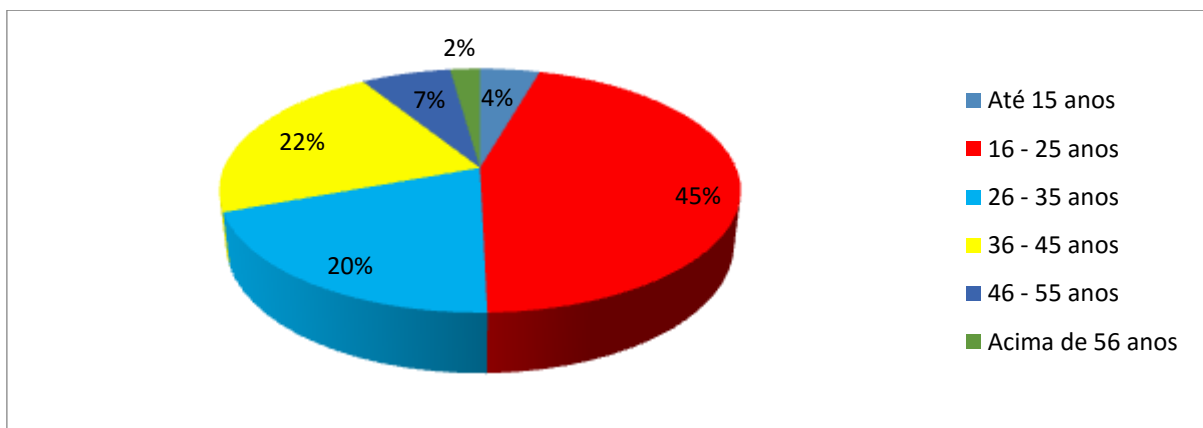


**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 2 representa a renda familiar, 7% recebem até R\$ 880,00, 33% de R\$880,01 – R\$ 1.760,00, R\$1.760,01 – R\$2.640,00 representa 37%, 15% R\$ 2.640,01 – R\$ 3520,00, 3% recebem entre R\$ 3.520,01 a R\$ 4.400,00, e apenas 5% recebem acima de R\$ 4.400,01.

Em concordância com a pesquisa, os resultados apresentados mostram que vamos atender pessoas que estão na classe econômica B que representa a baixa classe média, com sua renda de até R\$ 2.674,00 conforme o site de notícias G1 (2013). Essa informação nos ajuda a definir os valores de nossos produtos.

Gráfico 3 – Faixa Etária

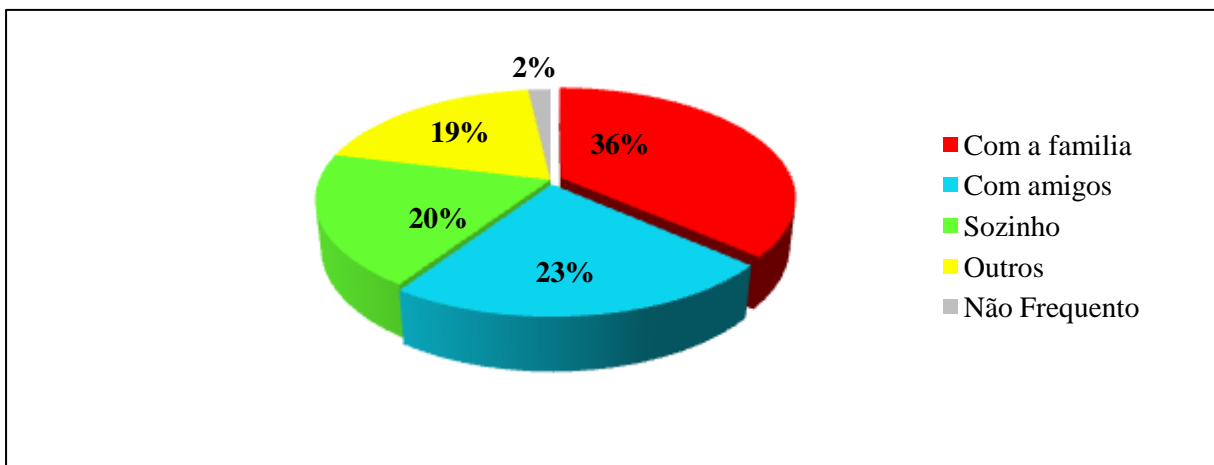


**Fonte:** Os próprios autores

O Gráfico 3 é referente a faixa etária dos nossos entrevistados no qual 2% representam as acima de 56 anos, 4% até 15 anos, 7% entre 46 – 55 anos, 20%, entre 26 – 35 anos, 22%, entre 36 – 45 anos, e 45 % entre 16 – 25 anos.

Devido ao maior fluxo de pessoas entre 16 e 25 anos podemos definir que nosso estabelecimento terá um ambiente mais descontraído, entretanto, não desconsideremos os 22% do público que estão entre as idades de 36 à 45 anos. Em harmonia com as faixas etárias tornaremos o Empório dos Sucos um ambiente agradável aos nossos clientes. Analisando os resultados podemos ver que nossos produtos têm uma maior aceitação nos públicos adolescente e adulto.

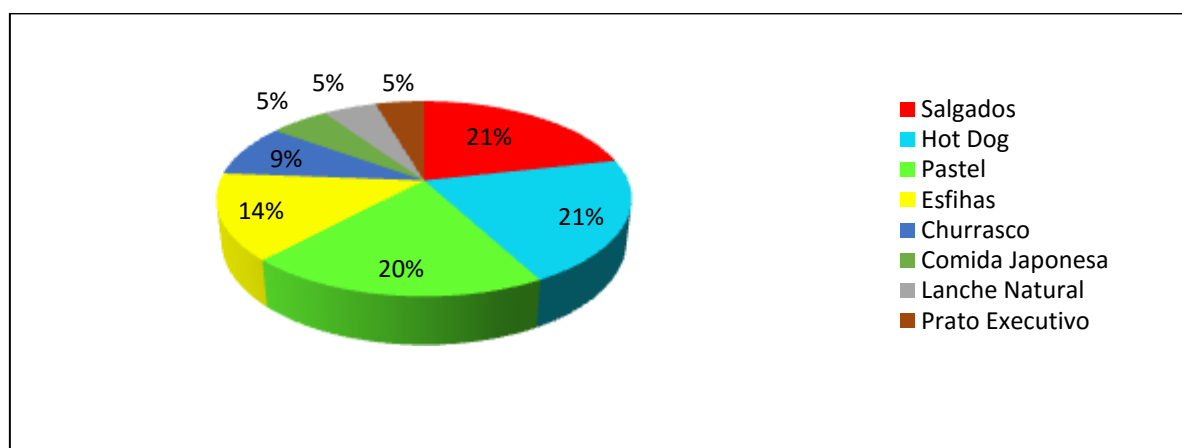
Gráfico 04 - Companhia que frequentam aos estabelecimentos



**Fonte:** Os próprios autores

Em conformidade com os resultados estabelecidos pelo gráfico 4, nosso estabelecimento será frequentado por pessoas na companhia de seus familiares e amigos. Esse resultado demonstra que o ambiente do estabelecimento tem que ser descontraído, para poder atender tanto a parcela do público jovem, que vão com amigos, como as pessoas que vão com familiares e assim, nosso estabelecimento terá um bom fluxo de clientes.

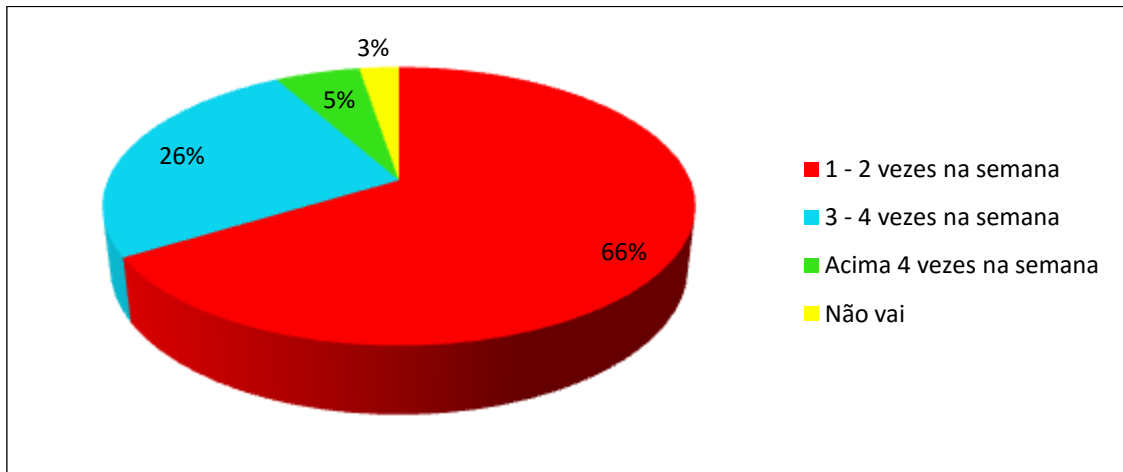
Gráfico 05 - O que costumam comer fora de casa.



**Fonte:** Os próprios autores

Podemos ver no gráfico 5 que a maior parte de nossos entrevistados preferem comer salgados, hot-dogs e pastéis. Com base nesses resultados concluímos que empresas no segmento de lanches são nossos concorrentes diretos.

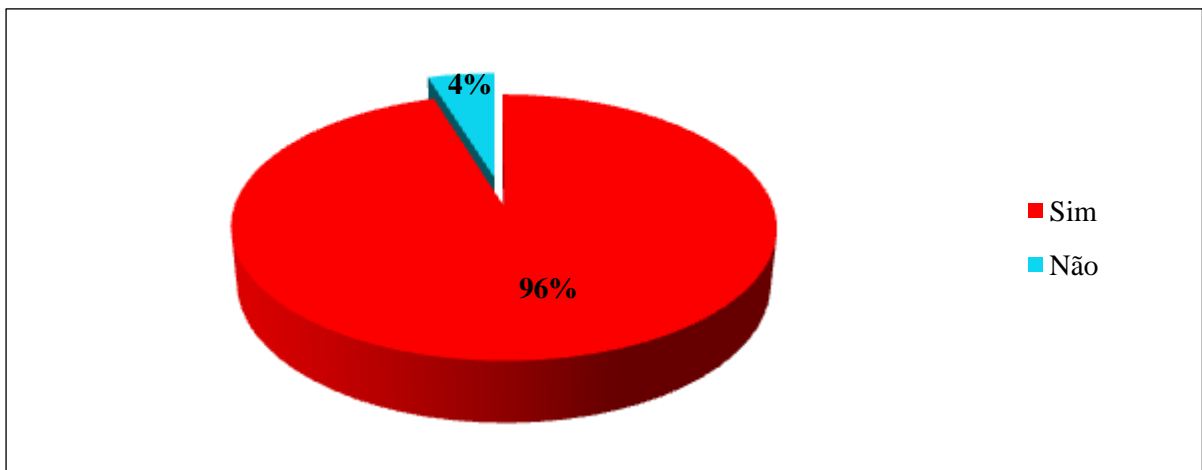
Gráfico 06 - Dias por semana que frequenta locais como lanchonetes ou restaurantes.



**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 6 mostra a frequência que os entrevistados comem em restaurantes ou lanchonetes no período semanal. Por conta do resultado concluímos que teremos uma alternância no fluxo de pessoas, que frequentarão eventualmente nosso estabelecimento.

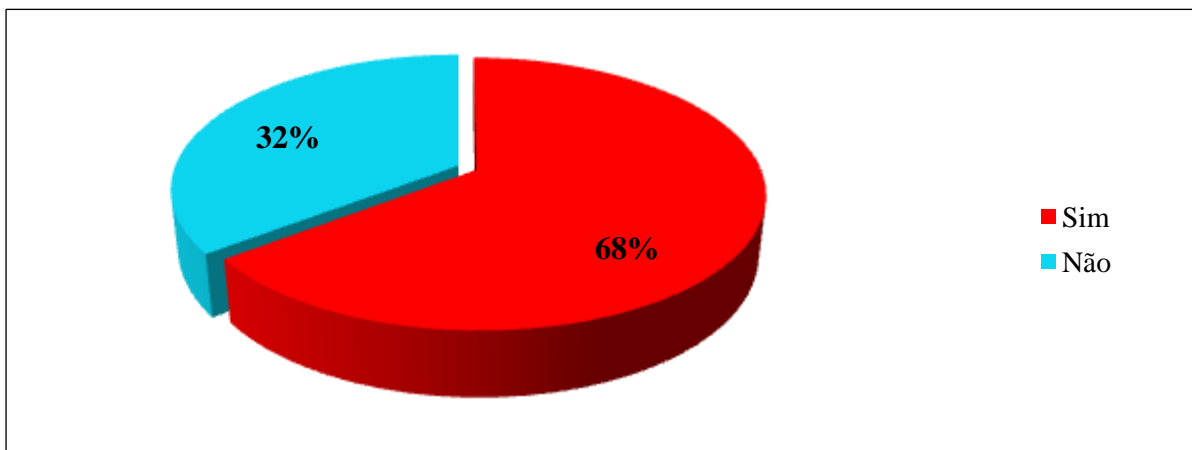
Gráfico 07 – Pesquisa de avaliação de demanda.



**Fonte:** Os próprios autores

No gráfico 7; 96% dos entrevistados frequentariam uma casa de sucos e lanches naturais. Devido a pouca variedade de empreendimento no ramo de sucos naturais, há uma demanda pelos nossos produtos.

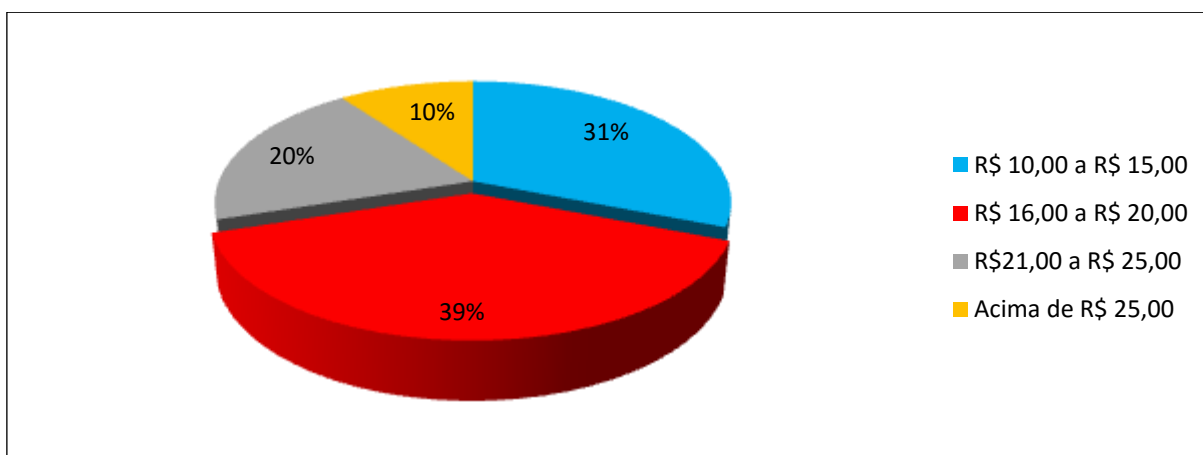
Gráfico 08 - Troca de uma refeição por um sanduíche natural



**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 8 mostra que 68% dos entrevistados trocariam uma refeição por um sanduíche natural. Nos tempos de hoje com a correria do dia a dia, as pessoas tem menos tempo. Um sanduíche natural tem a sua praticidade como um fast food, mas é um alimento mais saudável, por essa praticidade o cliente pode comer no trabalho, na escola, na hora do almoço.

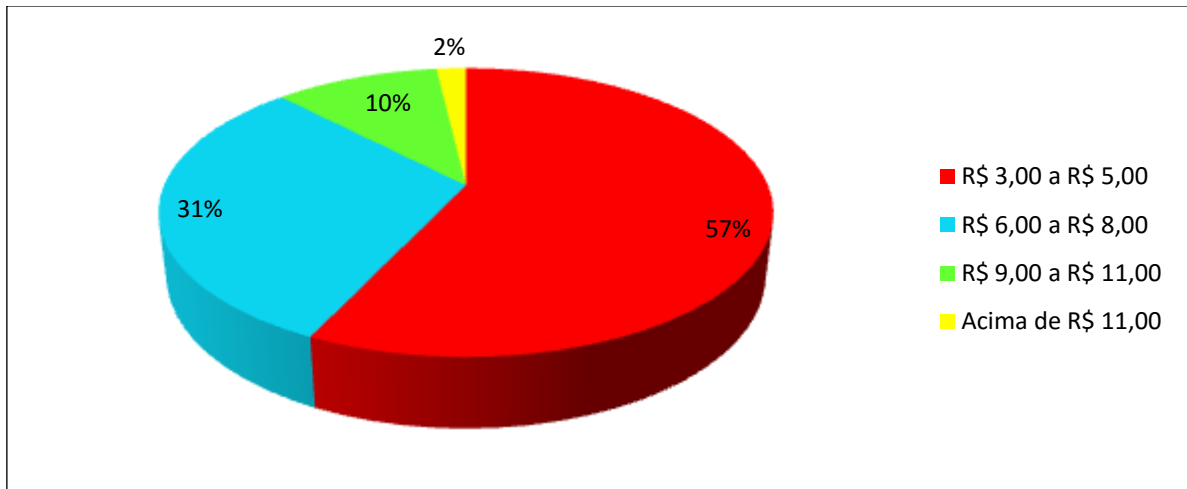
Gráfico 09 – Média de valor pago em um lanche



**Fonte:** Os próprios autores

Analisando os valores mais selecionados pelos entrevistados, temos uma maioria que gastam em lanches entre R\$ 10,00 à R\$ 20,00 reais. Baseando-se nesses resultados será possível uma análise para elaboração dos preços a serem inseridos em nossos combos de sanduíches e sucos.

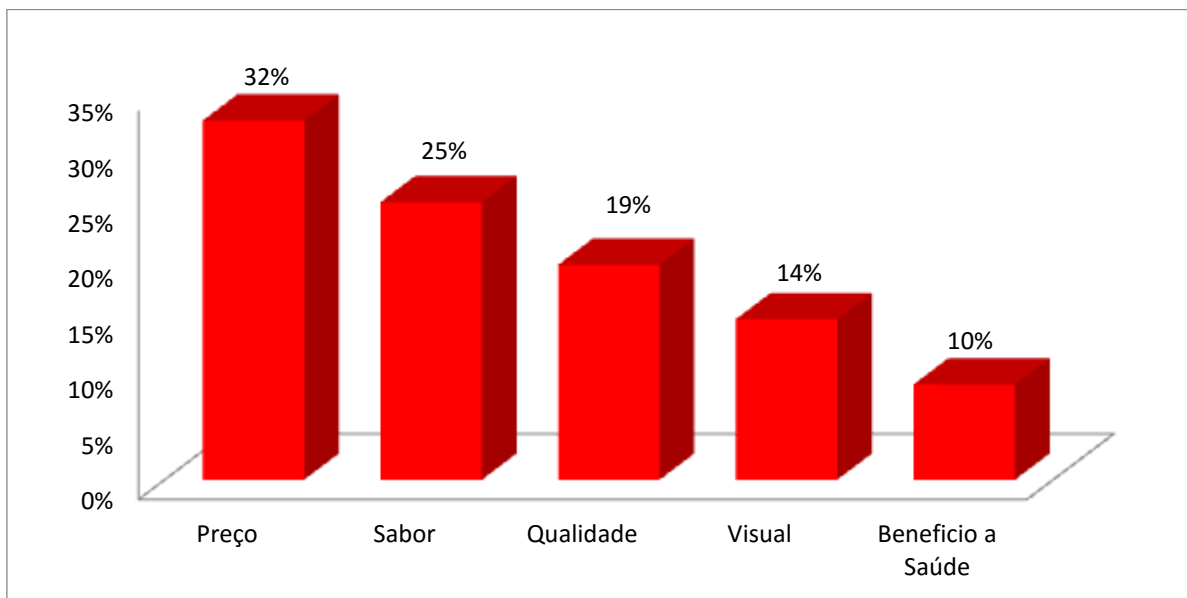
Gráfico 10 – Média de valor pago em um copo de 500 ml de suco natural



**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 10 analisou o valor que os entrevistados pagam no copo de 500 ml de suco natural, cuja maioria pagam entre R\$ 3,00 a R\$ 5,00. Estes valores contribuirão para a elaboração dos valores de nossos copos de sucos.

Gráfico 11 - O que influencia na hora de comprar e consumir



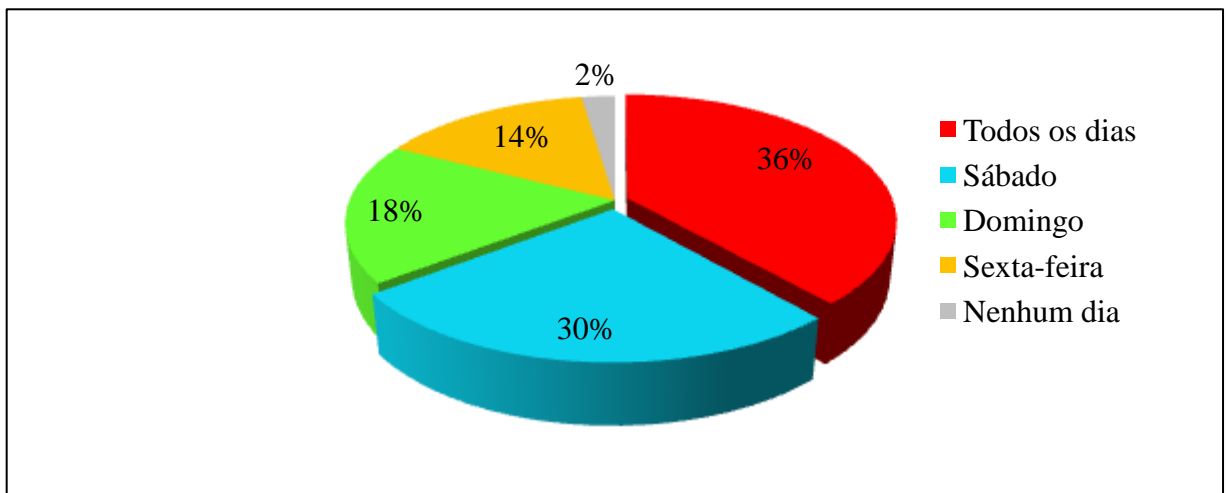
**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 11 é importante para conhecer os aspectos priorizados pelo consumidor na hora de escolher o estabelecimento. Devido grande parte dos entrevistados estarem na baixa classe média “B”, 32% deles levam em consideração o preço no momento de consumir, seguido por 25% sabor, e qualidade com 19%. O visual e benefícios a saúde, apesar de não te-

rem grande porcentagem na escolha, entendemos que também são importantes para tornar o conjunto de produtos.

Com esses resultados podemos considerar que o preço tem grande influencia na escolha, por isso devemos dar atenção especial ao valor de nossos itens, não deixando de lado sabor e a qualidade, pois fazem parte de nossos valores/missão e serão “carro chefe” do Empório dos Sucos.

Gráfico 12 - Frequência aos finais de semana

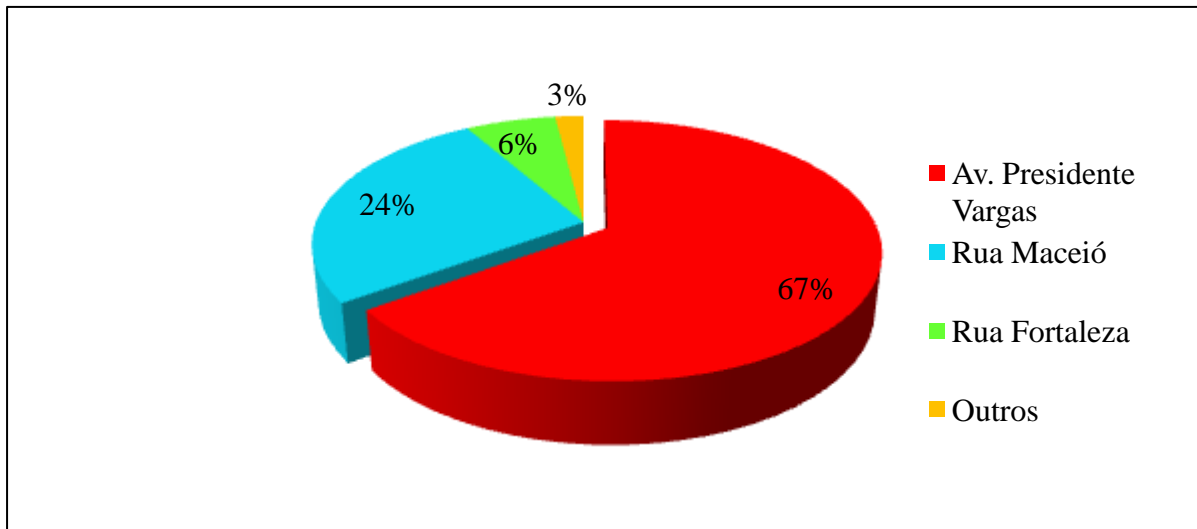


**Fonte:** Os próprios autores

Podemos ver no gráfico 12 que os entrevistados frequentariam a casa de sucos aos finais de semana, e grande parte (36%) frequentariam todos os dias, levando em consideração que 30% optaram pelo sábado, assim temos o sábado como o dia movimentado.



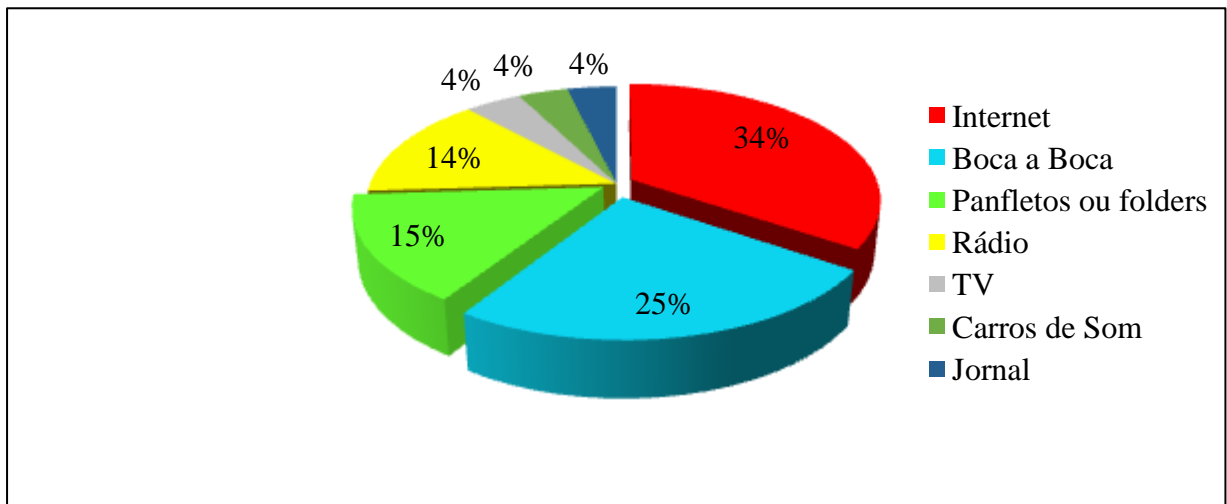
Gráfico 13 - Melhor localização na cidade de Presidente Epitácio para uma casa de sucos



**Fonte:** Os próprios autores

Analisando o gráfico vemos que os entrevistados tem preferência em comércios com a localização na Avenida Presidente Vargas, afirmando a escolha da localização do nosso empreendimento.

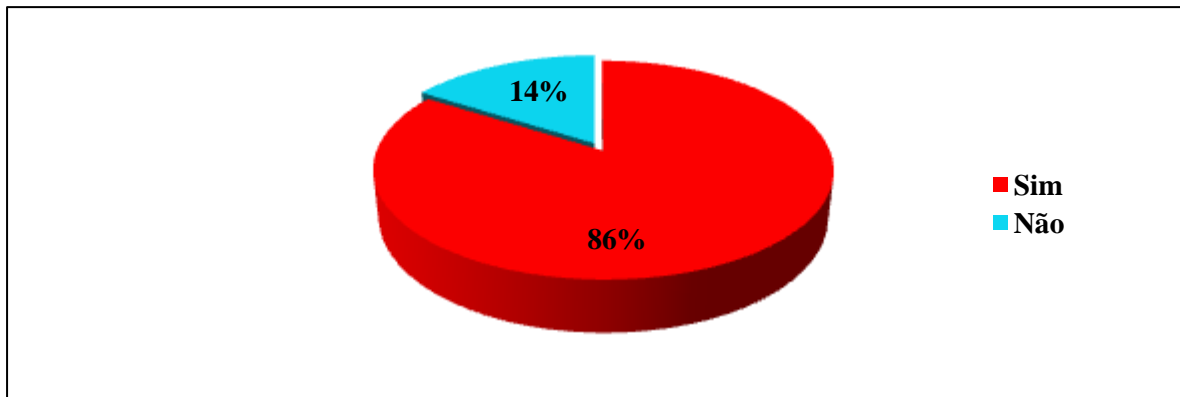
Gráfico 14 - O meio de comunicação mais usado para conhecer novos comércios na cidade



**Fonte:** Os próprios autores

A maioria dos entrevistados optaram por receber notícia de novos empreendimentos pela internet, comunicação informal, panfletos e folders e rádio. Com base nesses resultados a Empório dos Sucos irá investir em sua propaganda na internet, panfletos e folders.

Gráfico 15 – Avaliação do nome Empório dos Sucos



**Fonte:** Os próprios autores

Em conformidade com os resultados do gráfico 15, há uma grande aceitação do nome de nossa empresa.

### 2.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Analisando os dados da pesquisa de mercado, podemos afirmar que o Empório dos sucos possui uma grande aceitação por parte da população epitaiana.

#### Público-alvo

Segundo a pesquisa de mercado, 189 entrevistados recebem entre 1 até 3 salários, representando 70% do gráfico 2, página 19, sendo esse o nosso público alvo.

Esse cliente está inserido na classe média, sua faixa etária está entre 16 a 25, mas também temos um grande percentual nas idades de 26 a 45 anos, isso justifica que ao frequentarem restaurantes e lanchonetes, vão à companhia de familiares, amigos e namorados.

Do público alvo, 66% pagam no combo entre R\$ 10,00 a R\$ 20,00 e 47% de R\$ 3,00 a R\$ 5,00 no copo de suco de 500 ml. Visto que suas rendas salariais são médias, e que sua maioria saem acompanhados, o preço do produto acaba exercendo uma influência maior na escolha final desses clientes. Isso demonstra que os nossos concorrentes indiretos estão no segmento de: hot-dog, pastéis e salgados. Esses empreendimentos possuem maior fluxo de pessoas devido à praticidade, menor valor agregado em seus produtos e a pouca variedade no ramo alimentício que a cidade oferece.

Para estipular os preços dos sucos e sanduíches, usaremos de base os resultados fornecidos nessa pesquisa de mercado.

### 2.4 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Para desenvolver melhor as estratégias de marketing, é importante conhecer os concorrentes que já atuam no mercado como uma forma de evitar erros e aperfeiçoar ideias. Assim uma pesquisa foi feita e encontraram-se os seguintes concorrentes, sendo eles divididos em diretos e indiretos.

Os critérios utilizados foram o custo, a logística e a qualidade do produto, sendo avaliados em 3 para ótimo, 2 para bom e 1 para razoável.

## Concorrentes Diretos

Concorren-tes Diretos	Qualidade dos Produtos	Preços Cobrados	Atendimento	Localização do Negócio	Variedades no Cardápio	Horário de Atendimento
Concorrente 1	2	3	3	1	1	2
Concorrente 2	2	3	2	3	1	2

Identificamos dois concorrentes diretos, um desses concorrentes tem como seu produto principal lanches naturais, o outro foco na venda de sucos.

O concorrente direto 1 comercializa sanduíches naturais, tem seu diferencial em relação às demais por ser a única empresa em Presidente Epitácio a oferecer esse tipo de alimentação no mercado, e também vale destacar o seu bom atendimento e a atenção dada aos clientes. Já seu ponto fraco é devido a pouca variedade de ingredientes em seus sanduíches, sendo apenas 10 tipos prontos. O estabelecimento é recente, não possui nem um ano de atuação no mercado, a sua localização não é favorável por ter pouca visibilidade, contribuindo ao fato no qual grande parte da população não tem ciência de sua existência. O Empório dos Sucos diferencia-se por ter vários ingredientes disponíveis em seus sanduíches e a opção do cliente montar de acordo com sua preferência. Outro ponto a ser acrescentado é que nossa localização foi estabelecida em conformidade com nosso questionário, cujo nossos entrevistados preferem pela Avenida Presidente Vargas.

O concorrente 2 vende sucos e foi inaugurado recentemente, tendo menos três meses de atuação no mercado, seu ponto é na Avenida Presidente Vargas, sendo um ótimo local e com uma boa visibilidade. Os sucos que oferecem são industrializados, tendo pouca variedade de sabores, e os únicos sucos naturais são os funcionais e de laranja. A nossa organização vai oferecer ao público sucos frescos, havendo uma grande variedade de opções.

### Concorrentes Indiretos

Concorrentes Indiretos	Qualidade dos Produtos	Preços Cobrados	Atendimento	Localização do Negócio	Variedades no cardápio	Horário de Atendimento
Concorrente 1	2	3	2	3	1	3
Concorrente 2	3	3	2	3	3	2
Concorrente 3	3	3	2	3	3	2

Os concorrentes indiretos são aqueles que não atuam no mesmo segmento que o empreendimento proposto, mas que podem substituir os produtos do Empório dos Sucos de alguma forma. Esses concorrentes são os restaurantes e lanchonetes que vendem salgados, pastéis e hot-dogs:

Observando esse cenário podemos concluir que existem vários empreendimentos havendo muita competição entre si, embora os produtos oferecidos por essas empresas não se diferencie. O concorrente indireto 1 (ramo de hot-dogs), o atende após o horário comercial e aos finais de semana durante a madrugada, possuindo uma grande circulação do público jovem, no qual gostam de sair durante a noite para se divertir. Boa parte desses estabelecimentos não são bem estruturados por serem ao ar livre e não proporcionam conforto aos seus clientes. O concorrente indireto 2, principal estabelecimento que vende salgados possui uma grande variedade com preços acessíveis, mas o estabelecimento falha na questão do espaço para seus clientes se acomodarem, resultando na falta de higiene devido ao grande fluxo de pessoas que vão ao local diariamente. Já o concorrente 3, o empreendimento de pastéis, há uma empresa onde sua localização é privilegiada, resultando em um maior fluxo de pessoas. Os preços dos seus produtos estão dentro do mercado, possuindo uma variedade de ingredientes incluindo em seu cardápio a opção de pastéis doces e panquecas. Entretanto seu espaço não é bem climatizado, e não comporta a sua demanda.

### 2.5 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Foi feita uma análise nas empresas de Presidente Epitácio, Presidente Prudente e demais regiões próximas, juntamente com as empresas que atendem através de web sites, para que fosse possível chegar à conclusão de qual seria mais favorável para nosso negócio. Realizamos os orçamentos por telefone, pessoalmente ou pelo site da empresa, pesquisamos mais de um fornecedor por produto para que não aja a dependência de uma única empresa e o risco da falta do item.

Após esta análise optamos pelas empresas que irão nos fornecer os produtos com custo, benéfico e flexibilidade na capacidade de fornecimento.

A seguir estarão apresentada a avaliação de todos os pesquisados, e os dados dos principais fornecedores.

AVALIAÇÃO					
Fornecedores	Categoria	Descrição	Custo	Logística	Qualidade
Ceagesp	Alimentos	Frutas e Legumes	3	1	3
Central Max	Alimentos	Frutas, Pães, Legumes, Verduras, Frios e Mercearia.	2	3	3
Muffato Max	Alimentos	Frutas, Legumes, Produtos de Limpeza, Produtos frigoríficos, Frios e Laticínios	1	3	3
Flor do Trigo	Alimentos	Pães	3	3	3
Massa Pura	Alimentos	Pães	2	3	3
Walmart	Alimentos e Utensílios	Embalagens, Talheres e Descartáveis.	2	3	3
Makro	Alimentos e Utensílios	Produtos de Limpeza, Produtos frigoríficos Frios e Laticínios	3	3	3

Walmart	Alimentos e Utensílios	Embalagens, Talheres e Descartáveis.	2	3	3
Mercado Livre	Diversos	Móveis, Utensílios e Máquinas e Equipamentos	3	2	3
E-FÁCIL	Alimentos	Alimentos	3	1	3
Lojas Americanas	Utensílios	Embalagens, Talheres, Descartáveis, Máquinas e Equipamentos, Moveis.	2	3	3

AVALIAÇÃO					
Fornecedores	Categoria	Descrição	Custo	Logística	Qualidade
Equipando Loja	Móvel	Balcão	3	2	3
Central do Sabor	Utensílios	Embalagens	3	2	3
Zé do Plástico	Utensílios	Embalagens	2	2	3
Installo Móveis	Móvel	Balcão	1	2	3
Conexão Móveis	Móvel	Balcão	2	2	3
M&B Embalagens	Utensílios	Embalagens e Descartáveis	3	2	3
Alimentos Wilson	Alimentos	Molhos	3	3	3

Semaza	Utensílios	Bandejas	3	2	3
Ekenox	Utensílios	Bandejas	2	2	3
Displal	Utensílios	Bandejas	1	2	3
Ricex	Alimentos	Conservas	3	3	3
Pag Seguro	-	Máquina de cartão crédito/debito	3	3	3
Magazine Luiza	Máquinas e Móveis	Máquinas, Equipamentos, Móveis, Utensílios	2	3	3

AVALIAÇÃO					
Fornecedores	Categoria	Descrição	Custo	Logística	Qualidade
Utilifest	Marketing	Copos personalizados	3	2	3
Ricardo Eletro	Móveis	Móveis e Utensílios	3	2	3
360imprimir	Marketing	Panfletos, folders e cartão fidelidade	3	2	3
Moveis e Arte	Móveis	Móveis	3	3	3
Madeira Madeira	Móveis	Móveis	3	2	3



Fornecedor 1:	
Empresa:	Cia Entrepasto e Armazéns Gerais de São Paulo
Endereço:	Rodovia Raposo Tavares - s/n Km 562
Cidade:	Presidente Prudente -SP
CEP:	19570-000
Telefone:	(18)3223-5602

Fornecedor 2:	
Empresa:	Queiroz e Sousa Alimentos Ltda (Central Max)
Endereço:	Avenida Tibiriçá 15-16 - Centro
Cidade:	Presidente Epitácio -SP
CEP:	19470-000
Telefone:	(18)3251-8282

Fornecedor 3:	
Empresa:	Makro Atacadista
Endereço:	Av. Joaquim Constantino 7204 - Parque Cedral
Cidade:	Presidente Prudente
CEP:	19067-550
Telefone:	(18) 3907-9100

Fornecedor 4:	
Empresa:	Extra Supermercados
Endereço:	Avenida da Liberdade 455
Cidade:	São Paulo
CEP:	01514-000
Telefone:	(11)32087153

Fornecedor 5:	
Empresa:	M&B Embalagens Descatáveis
Endereço:	Rua da Paz 13-80
Cidade:	São Paulo
CEP:	04713-001
Telefone:	(11)51826905

Fornecedor 6:	
Empresa:	Alimentos Wilson I.com Ltda
Endereço:	Raposo Tavares km555 SP-270
Cidade:	Presidente Bernardes -SP
CEP:	19570-000
Telefone:	(18)3941-9000

Fornecedor 7:	
Empresa:	Semaza Soluções em Food Service
Endereço:	Boa vista 145
Cidade:	Santa de Parnaíba -SP
CEP:	06529-175
Telefone:	(11)4156-9580

Fornecedor 8:	
Empresa:	Ricex Importação e Exportação LTDA
Endereço:	Avenida Tamboré 1287
Cidade:	Barueri -SP
CEP:	06460-000
Telefone:	(11)2181-0252

Fornecedor 9:	
Empresa:	Lojas Americanas
Endereço:	Siqueira Campos 15-45 - Vila São Jorge
Cidade:	Presidente Prudente
CEP:	19013-030
Telefone:	(18)33469006

Fornecedor 10:	
Empresa:	Pag Seguro Uol
Endereço:	Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.384
Cidade:	São Paulo - SP
CEP:	01452-002
Telefone:	0800 882 1100

Fornecedor 11:	
Empresa:	Moveis e Arte
Endereço:	Rua São Luiz, N° 378
Cidade:	Presidente Epitácio - SP
CEP:	19470-000
Telefone:	(18)3281-9146

Fornecedor 12	
Empresa:	Magazine Luiza
Endereço:	Avenida Presidente Vargas, 1.161
Cidade:	Presidente Epitácio - SP
CEP:	19470-000
Telefone:	(18) 3281-9500

Fornecedor 13	
Empresa:	Mercado Livre
Endereço:	Web site
Cidade:	Santana de Parnaíba-SP
CEP:	06541-005
Telefone:	0800-776-7246

Fornecedor 14	
Empresa:	360imprimir
Endereço:	Web site
Cidade:	-
CEP:	-
Telefone:	(11) 3230-2054

Fornecedor 15	
Empresa:	UTILIFEST
Endereço:	Web site
Cidade:	São Caetano do Sul, SP
CEP:	-
Telefone:	(11) 3230-2054

Fornecedor 16	
Empresa:	Madeira Madeira
Endereço:	Web Site
Cidade:	São Paulo - SP
CEP:	-
Telefone:	(11) 4062-0737

Fornecedor 17	
Empresa:	E-fácil
Endereço:	Rua Jataí, 1.150 - Bairro Aparecida
Cidade:	Uberlândia - MG
CEP:	38400-632
Telefone:	4004-5999

Fornecedor 18	
Empresa:	Ricardo Eletro (Web site)
Endereço:	Rua Luigi Galvani, n° 70 - 4° andar /
Cidade:	São Paulo - SP
CEP:	04575-020
Telefone:	4002-2343

Fornecedor 19	
Empresa:	Rosa Verhalen
Endereço:	Rua Dona Venturosa de Arcadia Rocha 19-175
Cidade:	Presidente Epitácio - SP
CEP:	19470-000
Telefone:	(18)3281-8764

### 3 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

#### 3.1 MATRIZ S.W.O.T.

		FORÇAS	FRAQUEZAS	
		<b>AMBIENTE INTERNO</b>	Fatores controláveis	Sermos a única empresa especializada na venda de sucos naturais, oferecendo produtos com qualidade.
O diferencial do cliente de poder ver e escolher os diversos ingredientes que vão compor seu sanduíche.	Por ter concorrentes com uma proposta similar podemos perder um pouco de público.			
O ambiente do estabelecimento ser limpo e confortável, ter um atendimento eficiente, visando sempre o bem estar do cliente, para ele sentir-se a vontade e familiarizada com a empresa.				
As promoções serem um diferencial, algo que não é visto em nenhum comercio na cidade.				
<b>AMBIENTE EXTERNO</b>		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
		Fatores incontroláveis	Pelo fato de ter uma crescente busca pela qualidade de vida e uma alimentação saudável, podemos crescer nesse ramo e futuramente oferecer produtos inovadores para o mercado local e regional.	Com as variáveis políticas que o país passa, vivemos uma realidade que gera uma insegurança para novos investimentos, podendo não ser o melhor momento para abertura de novos negócios.
			Por ser uma empresa com uma ideia inovadora, crescer no mercado e tornar-se uma rede de franquias.	A possibilidade do surgimento de novos concorrentes no mercado.
			Poder trazer novas oportunidades de investimentos na cidade.	Os concorrentes atuais adaptarem seu negócio para o mesmo segmento.
			Estarmos localizados em uma cidade turística, trazendo novos clientes para nosso estabelecimento.	

Em momentos de instabilidade do clima, nossa equipe vai ter uma reserva de frutas congeladas, para auxiliar quando os fornecedores não poderem nos fornecer a matéria prima.

Caso surja algum concorrente com a mesma proposta que nosso negócio, vamos investir em marketing, rever nossos preços e fazer promoções.

Precisaremos ser muito consistentes em nossas ofertas, trabalhar muito em nosso marketing, preços, ter várias estratégias para atrair os clientes, constantemente trazer inovação para dentro de nossa empresa, para assim continuarmos no mercado com uma proposta diferente dos nossos atuais e futuros concorrentes.

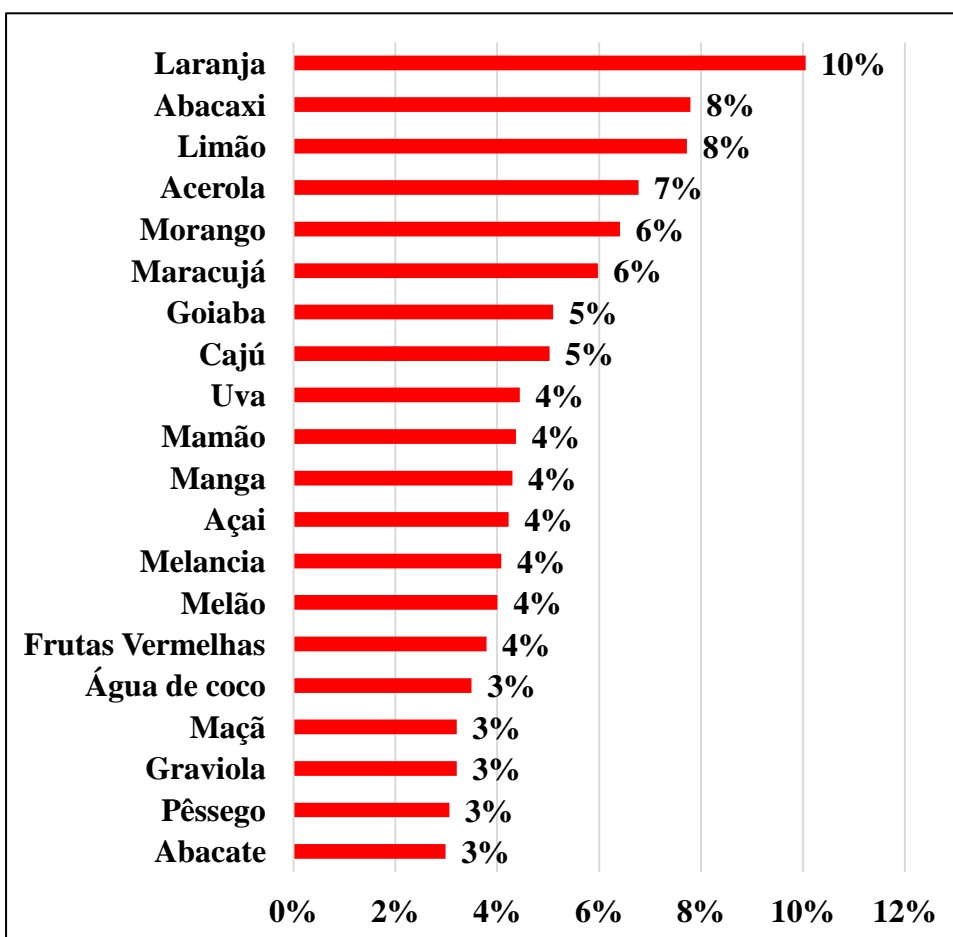
#### 4. PLANO DE MARKETING

A nossa empresa vai oferecer a população de Presidente Epitácio alimentos de qualidade. Conforme a pesquisa de mercado nossos produtos são sucos de frutas e sanduíches naturais.

##### 4.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Nossos principais produtos serão o copo de suco de 300 ml e o copo de 500 ml, feito diretamente das frutas. Em nosso cardápio vamos dispor de dezenove tipos de frutas. A seguir o gráfico com as frutas mais escolhidas.

Gráfico 16 – Sabores de sucos de frutas preferidos



Fonte: Os próprios autores.



Para complementar nosso cardápio acrescentaremos os sanduíches naturais. De acordo com a pesquisa de mercado, os itens mais selecionados pelos entrevistados irão entrar no cardápio. O cliente irá dispor de quatro tipos de pães, seis tipos de carne, sete tipos de queijo, saladas, acompanhamentos, molhos e temperos.

A seguir as tabelas com os itens mais selecionados.

Quadro 1 – Pães, Carnes, Acompanhamentos

Pão	%	Carnes	%	Acompanhamentos	%
Baguete	35%	Frango	23%	Milho	25%
Sírio	26%	Peito de Peru	20%	Palmito	21%
Italiano Branco	12%	Presunto	17%	Azeitona	20%
9 Grãos	11%	Salmão	15%	Ervilha	17%
Parmesão com Orégano	8%	Atum	9%	Champignon	11%
Três Queijos	7%	Salame	8%	Berinjela	6%
		Rosbife	7%		
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fonte: Os próprios autores

Quadro 2 – Queijos, Saladas

Queijos	%	Saladas	%
Mozarela	24%	Alface	23%
Requeijão	17%	Tomate	21%
Cheddar	12%	Cenoura	12%
Catupiry	10%	Pepino	10%
Cream Cheese	10%	Rúcula	8%
Minas	9%	Beterraba	7%
Ricota	7%	Couve	6%
Provolone	7%	Acelga	5%
Gorgonzola	3%	Brócolis	4%
		Agrião	3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fonte: Os próprios autores

Os sucos e sanduíches terão uma grande variedade de sabores e combinações.

Com base na pesquisa e no nosso estudo de fornecedores, os itens selecionados para os sanduíches serão:

Acompanhamentos: Azeitona, berinjela, champignon, ervilha, milho, palmito.

Pães: baguete, italiano branco, sírio e 9 grãos.

Carnes: atum, frango, peito de peru, presunto e salame.

Queijos: catupiry, cheddar, minas, provolone, requeijão, ricota.

Saladas: acelga, agrião, alface, beterraba, brócolis, cenoura, couve, pepino, rúcula, tomate.

#### 4.2 PREÇO

A maioria dos entrevistados quando vão comprar e consumir escolhem o produto pelo preço, e nossos produtos estão dentro do valor de mercado de Presidente Epitácio.

Nosso diferencial é servir sucos feitos diretamente de frutas de qualidade, muito bem escolhidas.

Nossos sanduíches também terão muita qualidade, com uma variedade de montagens e sabores.

A seguir o cardápio com os preços dos produtos:

Figura 1 – Cardápio 1



Fonte: Os próprios autores

Figura 2 – Cardápio 2



Fonte: Os próprios autores

Os valores dos sanduiches serão baseados no sabores das carnes.

Carne	Valor
Atum	R\$ 10,00
Frango	R\$ 7,00
Peito de peru	R\$ 10,00
Presunto	R\$ 8,00
Salame	R\$ 10,00

#### Questionário Pós-venda

Entendemos que a satisfação do cliente é importante para processo de melhoria contínua e aperfeiçoamento de nossos serviços e produtos, Com intuito de aprimorar o atendimento ao cliente e a qualidade dos produtos, será feito um questionário de satisfação do cliente, no qual não será obrigatório seu preenchimento.

Respondendo esse questionário você estará contribuindo com o Empório dos Sucos!				
ITEM	CLASSIFICAÇÃO			
	Ruim	Regular	Bom	Excelente
Localização				
Ambiente do estabelecimento				
Atendimento dos funcionários				
Preço do Suco				
Preço do Sanduíche				
Preços dos Combos				
Atrativos (TV, Música, etc.)				
Limpeza				
Organização				
Confiança despertada pela empresa				
Crítica ou sugestão para contribuir com a qualidade de nossos serviços:				

Fonte: Os próprios autores

### 4.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Já foi apontado na pesquisa de mercado, que os entrevistados conhecem novos comércios em Presidente Epitácio através da internet, panfleto, folders e rádios. A nossa empresa vai focar no marketing pela internet, panfletos e folders, também tendo várias promoções ao longo do ano.

Google adwords:

O Google adwords é uma ferramenta do google que permite o gerenciamento de uma campanha através de palavras chaves escolhidas pelo usuário, assim como o valor do clique. Desta maneira, quando uma pessoa buscar a palavra chave escolhida por nós, o Empório dos Sucos aparecerá como no topo da página como anúncio.

Palavras escolhidas:

- sucos Presidente Epitácio
- lanche natural Presidente Epitácio

Promoções de Lançamento:

Na semana de abertura do estabelecimento serão distribuídos pelo comércio panfletos com o cardápio, e em alguns poderão ser encontrados o verso premiado com um suco de limão gratuito. Com intuito de haver um grande fluxo de pessoas no nosso estabelecimento, a pessoa leva o panfleto premiado e ganha o suco contendo 180ml.

No primeiro mês, a cada semana terão três tipos de sucos e um combo em promoção.

Promoções nas redes sociais:

Facebook

Dentro do facebook, iremos criar uma fanpage , que é uma página específica dentro do facebook direcionada para empresa.

Nela colocaremos todas as informações da empresa, assim como fotos, vídeos, promoções e campanhas especiais para usuários desta rede social

Campanhas no facebook

O cliente tira foto com o copo de suco e/ou sanduíche no estabelecimento postando no instagram e facebook com a nossa hashtag #emporiodossucos e concorre ao combo ‘suco de laranja mais sanduíche de frango’. O monitoramento será feito por um hiperlink hashtag.

Datas comemorativas:

Em datas comemorativas como: dia dos namorados, dia das mães, dia dos pais, etc, tirando uma foto criativa consumindo nossos produtos, a foto que tiver mais curtidas irá ganhar combos para 2 pessoas (ela e o acompanhante homenageado). O monitoramento será feito por um hiperlink hashtag.

Promoção do dia das crianças: No mês de setembro terá um concurso no qual as crianças criam um personagem e os melhores desenhos selecionados vão se tornar o copo do mês das crianças na nossa empresa. O copo personalizado será comercializado no mês de outubro. Os vencedores do concurso terão direito a um combo mensal no período de um ano.

Responsabilidade social: copos colecionáveis com a arte criada por crianças nos projetos sociais da cidade, com 5% do valor das vendas revertidos para Entidades.

Outras promoções:

Cartão fidelidade, na compra de um suco o cliente ganha o cartão e após completar o cartão com 10 carimbos, ganha um suco de 500 ml.

Promoção mensal: O cliente compra um combo + R\$ 3,99 e ganha um copo colecionável.

Promoção semanal: de segunda à sexta haverão promoções alternadas tais como, segunda o suco, na terça o sanduba, na quarta vitamina, na quinta o combo.

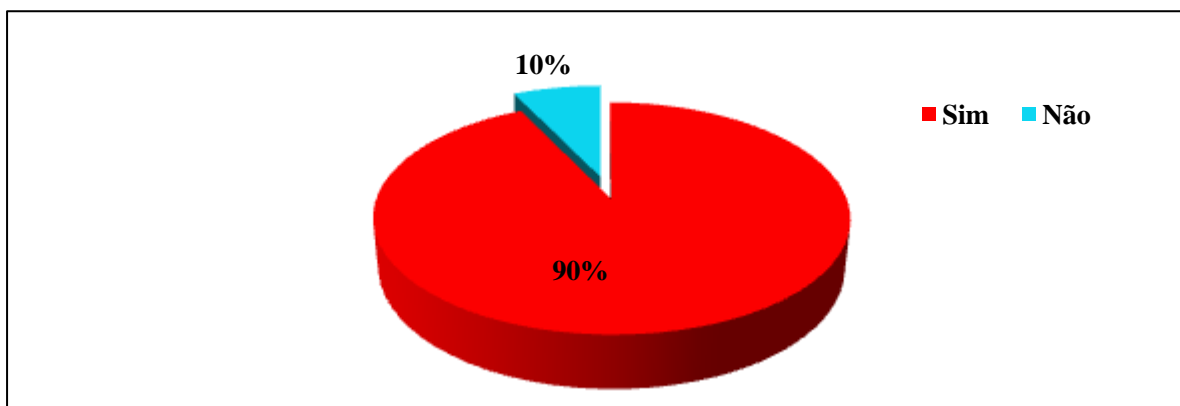
#### 4.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

O estabelecimento atenderá de domingo a quinta-feira das 10:00 horas até 22:00 horas, e sexta-feira e sábado das 10:00 horas até as 00:00 horas.

Além do estabelecimento comercial, no centro da cidade, a empresa Empório dos Sucos também irá propiciar o serviço de entrega a domicílio, pois de acordo com os dados cole-

tados na pesquisa de mercado, encontramos uma grande demanda do público alvo por esses serviços.

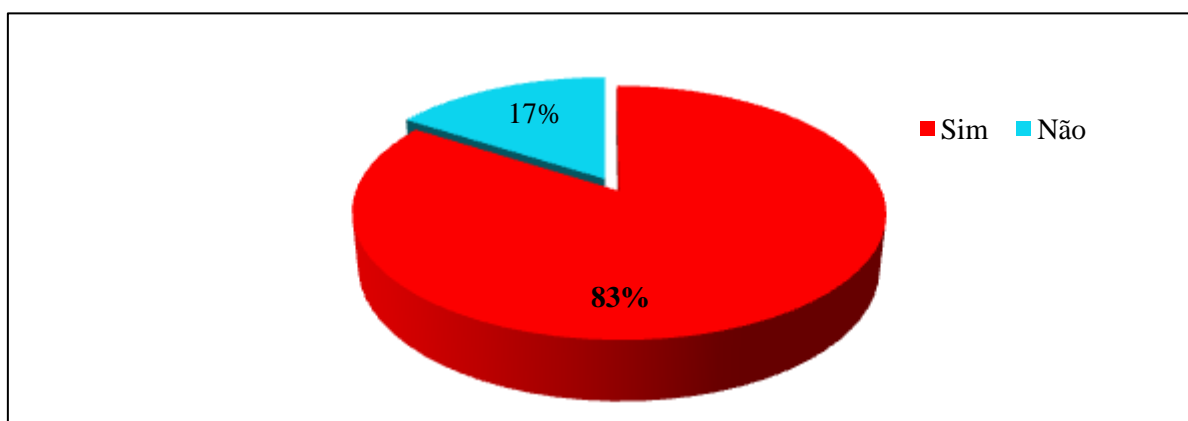
Gráfico 17 - Serviço Delivery (Entrega a domicílio)



**Fonte:** Os próprios autores

Como 90% do nosso público gostaria do serviço delivery, o gráfico 17 justifica esse tipo de serviço no estabelecimento, pois alcança o público que tem seu horário de almoço restrito, atendendo as necessidades do nosso cliente em seu ambiente de trabalho e também atende as pessoas que querem comer no conforto de sua casa.

Gráfico 18 – Atendimento após as 22:00 horas



**Fonte:** Os próprios autores

O gráfico 18 mostra uma demanda pelo atendimento após as 22:00 horas, então vamos atender de sexta-feira e sábado até 00:00 horas. Como vemos no gráfico 3, página 20, grande parte dos entrevistados é um público jovem. Esse tipo de cliente normalmente sai mais no período noturno, e quando procura um local para se alimentar acaba encontrando uma escassez de estabelecimento.

#### 4.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

O Empório dos Sucos estará localizado no centro comercial de Presidente Epitácio, na Av. Presidente Vargas 887. A escolha do local foi estratégica devido a um grande fluxo de pessoas. O estabelecimento fica ao lado do posto de combustível Dom Alipio de um lado e de outro ao lado da loja Casas Bahia, e próximo a agências bancárias, como Bradesco, Itaú, e Banco do Brasil. Aos fins de semana há uma boa movimentação no local, por estar próximo a locais frequentados pelos jovens, como o bar restaurante Bellenus, as comunidades religiosas, está próximo também a uma das sorveterias mais frequentadas da cidade, a sorveteria Du Porto.

Endereço	Av. Presidente Vargas, 8-87
Bairro	Centro
Cidade	Presidente Epitácio, São Paulo
Telefone	(18) 3281-5584



## 5 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional encontra-se organizado da seguinte maneira: no primeiro momento é apresentado o layout do empreendimento, seguido da capacidade produtiva - processos operacionais e a necessidade de pessoal, desta forma será possível que haja o melhor entendimento, do funcionamento da empresa.

### 5.1 LAYOUT E ARRANJO FÍSICO

Figura 3 – Fachada



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 4 – Área externa



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 5 – Área interna 1



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 6 – Área interna 2



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 7 – Área interna 3



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 8 – Cozinha



**Fonte:** Os próprios autores

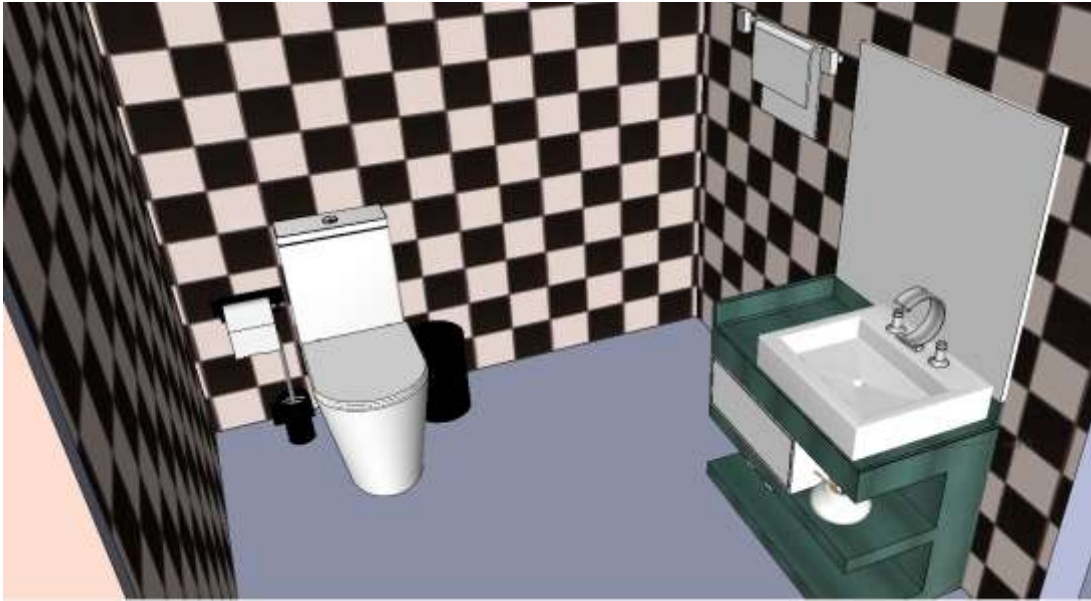
Figura 8 – Banheiro 1



**Fonte:** Os próprios autores

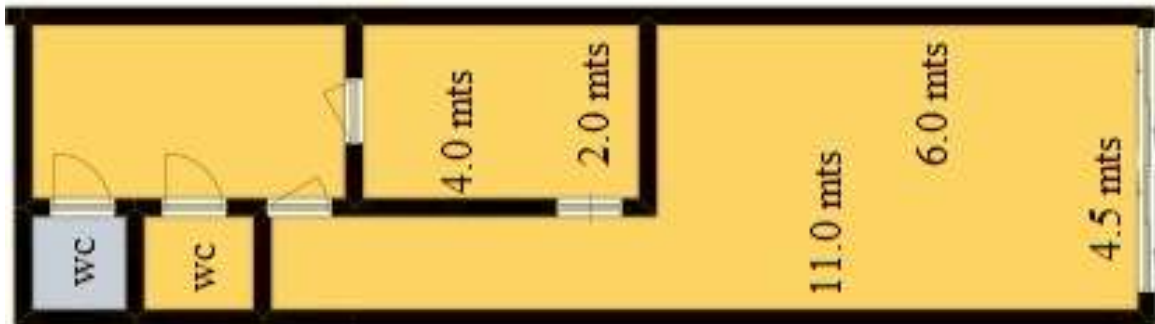


Figura 10 – Banheiro 2



**Fonte:** Os próprios autores

Figura 11 – Planta



**Fonte:** Os próprios autores

## 5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA

O Estabelecimento contará com 15 mesas, cada uma contendo 4 cadeiras, com um total de 60 lugares. O índice de rotatividade de pessoas fica estimado de 40 a 45 minutos em horário de pico, que é turno das 11:30 até as 14:00 e depois das 18:00 as 20:30. Estima-se que a rotatividade desses lugares fiquem em torno de 3 vezes hora/pico.

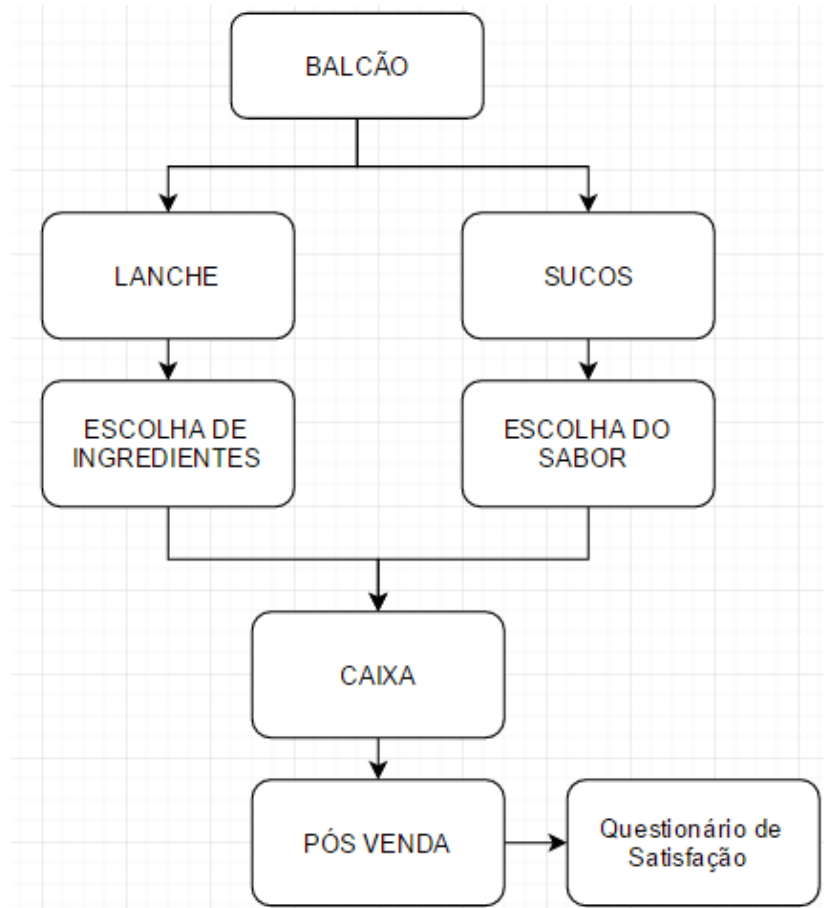
Na fabricação dos sucos utilizamos processadores de alimentos indústrias. Em média a produção de um copo de 500ml de suco leva em torno de três à dois minutos e meio. Também utilizamos liquidificador industrial para produção de sucos em maior quantidade e que requer maior potência no processo de produção, em média a capacidade de produção será de 48 sucos hora/pico.

O suco é composto por 75% de fruta e 25% de água. No processo de produção do suco também é utilizado se o cliente preferir a adição de gelo e açúcar, sem custo adicional.

Na produção do sanduíche, o cliente poderá optar por seus ingredientes pré-definidos, ou montá-lo desde o início, escolhendo um tipo de pão, um tipo de carne, dois tipos de queijos, três tipos de saladas, um acompanhamento e molho à vontade. Em média cada lanche tem um tempo estimado de produção de 5:00 minutos, sendo 3:30 para montagem do lanche e um minuto e meio para que o lanche seja esquentado. Em média a capacidade de produção será de 24 lanches hora/pico.

### 5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Figura 12 - Fluxograma operacional



**Fonte:** os próprios autores.

#### 5.3.1 – Processo Comercial.

##### Sucos

O cliente pega o cardápio e faz a escolha do suco de sua preferência, aproxima-se do caixa, informa seu pedido, efetua o pagamento, recebe a senha. O pedido vai para a cozinha, após estar pronto vai para o balcão. O cliente vai até a mesa de sua escolha e aguarda até que seu pedido esteja pronto. A senha é mostrada no monitor, então ele se dirige até o balcão e faz a retirada do suco.

## Sanduíche

O cliente pega o cardápio e/ou vai até o balcão onde estão os ingredientes do sanduíche e escolhe os de sua preferência, ou pede o sanduíche do dia, aproxima-se do caixa, efetua o pagamento, recebe a senha. O pedido vai para a cozinha ser preparado no forno, após estar pronto retorna ao balcão para a pessoa retirar. O cliente vai até a mesa escolhida e aguarda até que seu pedido esteja pronto. A senha é mostrada no monitor, então ele se dirige até o balcão e faz a retirada do sanduíche.

### 5.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

Qtd	Cargo/Função	Qualificação Necessária
1	Gerente Administrativo	Formação na área e experiência
1	Caixa	Experiência no ramo
1	Balconista	Experiência no ramo
1	Auxiliar de cozinha	Experiência no ramo



## 6 PLANO FINANCEIRO

A seguir serão apresentados todos os dados financeiros da empresa, como investimentos fixos, estimativa de vendas, preços, custos, demonstração do resultado do exercício e ao final do capítulo será possível uma análise do ponto de equilíbrio, lucratividade e rentabilidade, prazo de retorno do investimento.

### 6.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

#### A – Máquinas e Equipamentos

<b>Máquinas e Equipamentos</b>				
<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Liquidificador	1	R\$ 400,71	R\$ 400,71
2	Centrifuga	1	R\$ 199,40	R\$ 199,40
3	Extrator de suco	1	R\$ 152,37	R\$ 152,37
4	Fatiador de frios	1	R\$ 231,07	R\$ 231,07
5	Forno elétrico	1	R\$ 335,51	R\$ 335,51
6	Mesa buffet fria	1	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00
7	Freezer vertical	1	R\$ 1.086,16	R\$ 1.086,16
8	Geladeira duplex	1	R\$ 1.742,93	R\$ 1.742,93
9	Ar-condicionado	1	R\$ 3.414,00	R\$ 3.414,00
10	Smart TV	1	R\$ 1.394,69	R\$ 1.394,69
11	Roteador wifi	1	R\$ 145,99	R\$ 145,99
12	Aparelho telefone	1	R\$ 69,82	R\$ 69,82
13	Máquina de cartão	1	R\$ 718,80	R\$ 718,80
<b>Total</b>			<b>R\$ 10.911,45</b>	

## B – Moveis e Utensílios

Móveis e Utensílios				
Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Notebook	1	R\$ 1.895,23	R\$ 1.895,23
2	Balcão	1	R\$ 382,00	R\$ 382,00
3	Banqueta	2	R\$ 229,99	R\$ 459,98
4	Conjunto de mesa c/ 4 cadeiras	15	R\$ 259,90	R\$ 3.898,50
5	Pia	1	R\$ 538,14	R\$ 538,14
6	Balcão para pia	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
7	Panela de pressão	1	R\$ 119,22	R\$ 119,22
8	Caçarola com tampa	2	R\$ 54,00	R\$ 108,00
9	Conjunto Tupperware	1	R\$ 62,20	R\$ 62,20
<b>Total</b>			<b>R\$ 9.263,27</b>	

Total de Investimentos Fixos		
Item	Descrição	Valor
1	Máquinas e Equipamentos	R\$ 10.911,45
2	Móveis e utensílios	R\$ 9.263,27
3	Investimentos Pré-operacional	R\$ 7.100,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 27.274,72</b>

## 6.2 CAPITAL DE GIRO

## A – ESTIMATIVA DE ESTOQUE INICIAL

Estoque Inicial ou Receita Total de Vendas				
Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Abacaxi uni.	30	R\$ 1,87	R\$ 56,10
2	Abacate kg	12	R\$ 1,44	R\$ 17,28
3	Amora kg	9	R\$ 6,99	R\$ 62,91
4	Acerola kg	30	R\$ 3,99	R\$ 119,70
5	Banana kg	10	R\$ 1,33	R\$ 13,30
6	Caju kg	5	R\$ 22,67	R\$ 113,35
7	Cupuaçu kg	6	R\$ 16,00	R\$ 96,00
8	Graviola kg	5	R\$ 19,95	R\$ 99,75
9	Goiaba kg	10	R\$ 1,89	R\$ 18,90
10	Laranja kg	30	R\$ 1,08	R\$ 64,80

<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
11	Limão kg	20	R\$ 1,33	R\$ 26,60
12	Maçã kg	8	R\$ 4,26	R\$ 34,08
13	Mamão kg	20	R\$ 2,46	R\$ 49,20
14	Manga kg	26	R\$ 2,57	R\$ 66,82
15	Melancia kg	30	R\$ 1,10	R\$ 33,00
16	Melão kg	16	R\$ 5,00	R\$ 80,00
17	Morango kg	12	R\$ 13,89	R\$ 166,68
18	Maracujá kg	30	R\$ 3,42	R\$ 102,60
19	Pêssego kg	6	R\$ 14,39	R\$ 86,34
20	Uva kg	14	R\$ 6,98	R\$ 97,72
21	Baguete kg	15	R\$ 10,90	R\$ 163,50
22	Sírio kg	15	R\$ 14,83	R\$ 222,45
23	Italiano Branco kg	15	R\$ 15,17	R\$ 227,55
24	9 Grãos kg	15	R\$ 15,63	R\$ 234,45
25	Frango kg	20	R\$ 7,29	R\$ 145,80
26	Peito de Peru kg	10	R\$ 28,90	R\$ 289,00
27	Presunto kg	10	R\$ 12,69	R\$ 126,90
28	Atum kg	8	R\$ 21,90	R\$ 175,20
29	Salame kg	8	R\$ 39,00	R\$ 312,00
30	Mozarela kg	25	R\$ 14,90	R\$ 372,50
31	Requeijão kg	15	R\$ 9,95	R\$ 149,25
32	Cheddar kg	12	R\$ 18,75	R\$ 225,00
33	Catupiry kg	11	R\$ 21,00	R\$ 231,00
34	Minas kg	6	R\$ 25,79	R\$ 154,74
35	Ricota kg	5	R\$ 7,19	R\$ 35,95
36	Provolone kg	5	R\$ 24,90	R\$ 124,50
37	Alface MC	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
38	Tomate kg	15	R\$ 1,80	R\$ 27,00
39	Cenoura kg	12	R\$ 2,77	R\$ 33,24
40	Pepino kg	8	R\$ 0,66	R\$ 5,28
41	Rúcula MC	6	R\$ 5,00	R\$ 30,00
42	Beterraba kg	7	R\$ 1,93	R\$ 13,51
43	Couve MC	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
44	Agrião MC	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
45	Cebola KG	6	R\$ 2,46	R\$ 14,76
46	Pimentão KG	7	R\$ 2,44	R\$ 17,08
47	Milho KG	8	R\$ 6,99	R\$ 55,92
48	Palmito kg	5	R\$ 28,99	R\$ 144,95
49	Azeitona kg	6	R\$ 14,50	R\$ 87,00

Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
50	Ervilha kg	5	R\$ 3,99	R\$ 19,95
51	Champignon kg	7	R\$ 9,50	R\$ 66,50
52	Berinjela kg	6	R\$ 2,15	R\$ 12,90
53	Azeite kg	3	R\$ 16,99	R\$ 50,97
54	Orégano g	30	R\$ 1,36	R\$ 40,80
55	Sal kg	3	R\$ 1,69	R\$ 5,07
56	Leite L	25	R\$ 2,65	R\$ 66,25
57	Água Mineral 500 ml	30	R\$ 0,99	R\$ 29,70
58	Açúcar 5 kg	5	R\$ 8,79	R\$ 43,95
59	Copos Descartáveis 500 ml	2205	R\$ 0,51	R\$ 1.124,55
60	Copos Descartáveis 300 ml	1102	R\$ 0,61	R\$ 672,22
61	Tampa 500 ml	2205	R\$ 0,06	R\$ 132,30
62	Tampa 300 ml	1102	R\$ 0,06	R\$ 66,12
<b>Total</b>		7382	R\$ 553,29	<b>R\$ 7.454,94</b>

## B – CAIXA MÍNIMO

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de dias	Média Ponderada
Á VISTA	80	0	0
Á PRAZO	20	30	6
<b>Prazo Médio Total (dias)</b>			<b>6</b>

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	50	0	0
Á PRAZO	50	23	11,5
<b>Prazo Médio Total Compras (dias)</b>			<b>11,5</b>

Necessidade Média de Estoques	Número de dias	
	7	Dias

Recursos da empresa fora de seu caixa		Número de Dias
Contas a Receber - prazo média de vendas		6
Estoques - necessidade média de estoques		7
<b>Subtotal 1</b>		<b>13</b>
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa		
Fornecedores - prazo médio de compras		12
<b>Subtotal 2</b>		<b>12</b>
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>		<b>2</b>

Caixa Mínimo		
6.10	R\$ 10.358,43	R\$ 1.197,30
6.11	R\$ 11.555,73	R\$ 385,19
Custo Total da Empresa		2
Custo Total Diário		R\$ 10.358,43
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias		R\$ 11.555,73
<b>Caixa Mínimo</b>		<b>R\$ 577,79</b>

Capital de Giro	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 7.454,94
Caixa mínimo	R\$ 577,79
<b>Total do Capital de Giro</b>	<b>R\$ 8.032,73</b>

## 6.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAL

Investimentos Pré-Operacionais			
Item		Valor R\$	
Despesas de legalização	Abertura de Firma		R\$ 700,00
	Bombeiro		R\$ 80,00
	Vigilância Sanitária		R\$ 40,00
	Alvará de Funcionamento		R\$ 150,00
	Junta Comercial	DARE	R\$ 120,00
DARF		R\$ 100,00	
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$ 5.500,00	
	Divulgação	R\$ 500,00	
<b>Total</b>		<b>R\$ 7.190,00</b>	

## 6.4 INVESTIMENTO TOTAL

Investimento Total			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
6.1	Investimento Fixo	R\$ 27.364,72	64%
6.2	Capital de Giro	R\$ 8.032,73	19%
6.3	Investimento pré-operacional	R\$ 7.190,00	17%
<b>Total de investimento</b>		<b>R\$ 42.587,45</b>	<b>100%</b>

## 6.5 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

<b>Estimativa do Faturamento Mensal com Sucos</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Estimativa de Vendas</b>	<b>Preço de Venda (Un)</b>	<b>Faturamento</b>
Faturamento de Sucos	3000	R\$ 159,50	R\$ 12.527,50
Faturamento de Sanduíches	950	R\$ 184,00	R\$ 8.600,00
<b>Total Estimativa Mensal de Vendas</b>	<b>3950</b>	<b>R\$ 343,50</b>	<b>R\$ 21.127,50</b>

## 6.5.1 Estimativa de Faturamento Mensal com Sucos

<b>Estimativa do Faturamento Mensal com Sucos</b>				
<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Estimativa de Vendas</b>	<b>Preço de Venda (Un)</b>	<b>Faturamento</b>
1	Suco de Abacaxi 500 ml	200	R\$ 5,00	R\$ 1.000,00
2	Suco de Abacate 500 ml	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
3	Suco de Amora 500 ml	30	R\$ 5,00	R\$ 150,00
4	Suco de Acerola 500 ml	150	R\$ 4,50	R\$ 675,00
5	Suco de Banana 500 ml	60	R\$ 4,00	R\$ 240,00
6	Suco de Caju 500 ml	120	R\$ 5,00	R\$ 600,00
7	Suco de Cupuaçu 500 ml	60	R\$ 4,50	R\$ 270,00
8	Suco de Graviola 500 ml	60	R\$ 5,00	R\$ 300,00
9	Suco de Goiaba 500 ml	60	R\$ 4,00	R\$ 240,00
10	Suco de Laranja 500 ml	300	R\$ 4,50	R\$ 1.350,00
11	Suco de Limão 500 ml	120	R\$ 4,00	R\$ 480,00
12	Suco de Maça 500 ml	60	R\$ 4,00	R\$ 240,00
13	Suco de Mamão 500 ml	80	R\$ 4,50	R\$ 360,00
14	Suco de Manga 500 ml	80	R\$ 4,50	R\$ 360,00
15	Suco de Melancia 500 ml	80	R\$ 4,00	R\$ 320,00
16	Suco de Melão 500 ml	120	R\$ 4,50	R\$ 540,00
17	Suco de Morango 500 ml	150	R\$ 5,00	R\$ 750,00
18	Suco de Maracujá 500 ml	120	R\$ 4,50	R\$ 540,00
19	Suco de Pêssego 500ml	60	R\$ 5,00	R\$ 300,00
20	Suco de Uva 500ml	60	R\$ 5,00	R\$ 300,00

21	Suco de Abacaxi 300ml	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
22	Suco de Abacate 300ml	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
23	Suco de Amora 300ml	15	R\$ 4,00	R\$ 60,00
24	Suco de Acerola 300ml	75	R\$ 3,50	R\$ 262,50
25	Suco de Banana 300ml	30	R\$ 3,00	R\$ 90,00
26	Suco de Caju 300ml	60	R\$ 4,00	R\$ 240,00
27	Suco de Cupuaçu 300ml	30	R\$ 3,50	R\$ 105,00
28	Suco de Graviola 300ml	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
29	Suco de Goiaba 300ml	30	R\$ 3,00	R\$ 90,00
30	Suco de Laranja 300ml	150	R\$ 3,00	R\$ 450,00
31	Suco de Limão 300ml	60	R\$ 3,00	R\$ 180,00
32	Suco de Maça 300ml	30	R\$ 3,00	R\$ 90,00
33	Suco de Mamão 300ml	40	R\$ 3,50	R\$ 140,00
34	Suco de Manga 300ml	40	R\$ 3,50	R\$ 140,00
35	Suco de Melancia 300ml	40	R\$ 3,00	R\$ 120,00
36	Suco de Melão 300ml	60	R\$ 3,50	R\$ 210,00
37	Suco de Morango 300ml	75	R\$ 4,00	R\$ 300,00
38	Suco de Maracujá 300ml	60	R\$ 3,50	R\$ 210,00
39	Suco de Pêssego 300ml	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
40	Suco de Uva 300ml	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
<b>Total do Faturamento Sucos</b>				
		<b>3000</b>	<b>R\$ 159,50</b>	<b>R\$ 12.527,50</b>

## 6.5.2 Estimativa de Faturamento Mensal com Sanduiches

Estimativa do Faturamento Mensal com Lanches				
Item	Descrição	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Faturamento
1	Baguete com Frango	70	R\$ 7,00	R\$ 490,00
2	Italiano Branco com Frango	50	R\$ 7,00	R\$ 350,00
3	9 Grãos com Frango	40	R\$ 7,00	R\$ 280,00
4	Sírio com Frango	40	R\$ 7,00	R\$ 280,00
5	Baguete com Atum	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00
6	Italiano Branco com Atum	20	R\$ 10,00	R\$ 200,00
7	9 Grãos com Atum	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
8	Sírio com Atum	60	R\$ 10,00	R\$ 600,00
9	Baguete com Presunto	70	R\$ 8,00	R\$ 560,00
10	Italiano Branco com Presunto	40	R\$ 8,00	R\$ 320,00
11	9 Grãos com Presunto	60	R\$ 8,00	R\$ 480,00



12	Sírio com Presunto	60	R\$ 8,00	R\$ 480,00
13	Baguete com Peito de Peru	70	R\$ 10,00	R\$ 700,00
14	Italiano Branco com Peito de Peru	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
15	9 Grãos com Peito de Peru	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00
16	Sírio com Peito de Peru	30	R\$ 10,00	R\$ 300,00
17	Baguete com Salame	50	R\$ 11,00	R\$ 550,00
18	Italiano Branco com Salame	30	R\$ 11,00	R\$ 330,00
19	9 Grãos com Salame	50	R\$ 11,00	R\$ 550,00
20	Sírio com Salame	30	R\$ 11,00	R\$ 330,00
<b>Total do Faturamento Sanduíches</b>		<b>950</b>	<b>R\$ 184,00</b>	<b>R\$ 8.600,00</b>

#### 6.6 ESTIMATIVA DE CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Impostos (Custos de Comercialização)				
Descrição	Item	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
SIMPLES NACIONAL	Sucos	4,5%	R 12.527,50	R\$ 563,74
	Sanduíches	4,5%	R\$ 8.600,00	R\$ 387,00
Total Impostos Sobre Vendas				R\$ 950,74
Gastos com Vendas				
Descrição		%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1	Propaganda	5,0%	R\$ 21.127,50	R\$ 1.056,38
2	Máquina de cartão	0,1%	R\$ 21.127,50	R\$ 21,13
Total Gastos com Vendas				R\$ 1.077,50
<b>Total dos Custos de Comercialização</b>				<b>R\$ 2.028,24</b>

## 6.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DE MERCADORIAS VENDIDAS

Apuração dos Custos de Mercadorias Vendidas			
Descrição	Estimativa de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
Total CMV Sucos	3000	R\$ 57,32	R\$ 4.148,65
Total CMV Sanduíches	950	R\$ 69,10	R\$ 3.208,60
<b>Total dos Custos de Mercadorias Vendidas</b>	<b>3950</b>	<b>R\$ 126,42</b>	<b>R\$ 7.357,25</b>

## 6.7.1 Apuração dos Custos de Mercadoria Vendida Sucos

Apuração dos Custos de Mercadoria Vendida Sucos				
Item	Produto	Estimativa de Vendas	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
1	Suco de Abacaxi 500 ml	200	R\$ 0,78	R\$ 156,00
2	Suco de Abacate 500 ml	30	R\$ 0,60	R\$ 18,00
3	Suco de Amora 500 ml	30	R\$ 3,66	R\$ 109,80
4	Suco de Acerola 500 ml	150	R\$ 1,36	R\$ 204,00
5	Suco de Banana 500 ml	60	R\$ 0,36	R\$ 21,60
6	Suco de Caju 500 ml	120	R\$ 2,43	R\$ 291,60
7	Suco de Cupuaçu 500 ml	60	R\$ 1,77	R\$ 106,20
8	Suco de Graviola 500 ml	60	R\$ 4,16	R\$ 249,60
9	Suco de Goiaba 500 ml	60	R\$ 0,54	R\$ 32,40
10	Suco de Laranja 500 ml	300	R\$ 0,64	R\$ 192,00
11	Suco de Limão 500 ml	120	R\$ 0,77	R\$ 92,40
12	Suco de Maça 500 ml	60	R\$ 0,89	R\$ 53,40
13	Suco de Mamão 500 ml	80	R\$ 0,96	R\$ 76,80
14	Suco de Manga 500 ml	80	R\$ 1,06	R\$ 84,80
15	Suco de Melancia 500 ml	80	R\$ 0,57	R\$ 45,60

<b>Item</b>	<b>Produto</b>	<b>Estimativa de Vendas</b>	<b>Custo Unitário de Aquisição</b>	<b>Custo de Mercado-ria Vendida</b>
16	Suco de Melão 500 ml	120	R\$ 1,17	R\$ 140,40
17	Suco de Morango 500 ml	150	R\$ 4,33	R\$ 649,50
18	Suco de Maracujá 500 ml	120	R\$ 1,59	R\$ 190,80
19	Suco de Pêssego 500ml	60	R\$ 3,76	R\$ 225,60
20	Suco de Uva 500ml	60	R\$ 3,86	R\$ 231,60
21	Suco de Abacaxi 300ml	100	R\$ 0,46	R\$ 46,00
22	Suco de Abacate 300ml	15	R\$ 0,36	R\$ 5,40
23	Suco de Amora 300ml	15	R\$ 2,19	R\$ 32,85
24	Suco de Acerola 300ml	75	R\$ 0,81	R\$ 60,75
25	Suco de Banana 300ml	30	R\$ 0,21	R\$ 6,30
26	Suco de Caju 300ml	60	R\$ 1,45	R\$ 87,00
27	Suco de Cupuaçu 300ml	30	R\$ 1,06	R\$ 31,80
28	Suco de Graviola 300ml	30	R\$ 2,49	R\$ 74,70
29	Suco de Goiaba 300ml	30	R\$ 0,32	R\$ 9,60
30	Suco de Laranja 300ml	150	R\$ 0,38	R\$ 57,00
31	Suco de Limão 300ml	60	R\$ 0,46	R\$ 27,60
32	Suco de Maça 300ml	30	R\$ 0,53	R\$ 15,90
33	Suco de Mamão 300ml	40	R\$ 0,57	R\$ 22,80
34	Suco de Manga 300ml	40	R\$ 0,63	R\$ 25,20
35	Suco de Melancia 300ml	40	R\$ 0,34	R\$ 13,60
36	Suco de Melão 300ml	60	R\$ 0,70	R\$ 42,00
37	Suco de Morango 300ml	75	R\$ 2,59	R\$ 194,25
38	Suco de Maracujá 300ml	60	R\$ 0,95	R\$ 57,00
39	Suco de Pêssego 300ml	30	R\$ 2,25	R\$ 67,50
40	Suco de Uva 300ml	30	R\$ 3,31	R\$ 99,30
<b>Total</b>				
		<b>3000</b>	<b>R\$ 57,32</b>	<b>R\$ 4.148,65</b>

## 6.7.2 Apuração dos Custos de Mercadoria Vendida Sanduíches

Apuração dos Custos de Mercadoria Vendida Sanduíches				
Item	Produto	Estimativa de Vendas de Sanduíche	Custo Unitário de Aquisição	Custo de Mercadoria Vendida
1	Baguete com Frango	70	R\$ 2,73	R\$ 191,10
2	Italiano Branco com Frango	50	R\$ 3,08	R\$ 154,00
3	9 Grãos com Frango	40	R\$ 3,12	R\$ 124,80
4	Sírio com Frango	40	R\$ 3,93	R\$ 157,20
5	Baguete com Atum	40	R\$ 2,88	R\$ 115,20
6	Italiano Branco com Atum	20	R\$ 3,23	R\$ 64,60
7	9 Grãos com Atum	50	R\$ 3,27	R\$ 163,50
8	Sírio com Atum	60	R\$ 4,08	R\$ 244,80
9	Baguete com Presunto	70	R\$ 2,51	R\$ 175,70
10	Italiano Branco com Presunto	40	R\$ 2,86	R\$ 114,40
11	9 Grãos com Presunto	60	R\$ 2,90	R\$ 174,00
12	Sírio com Presunto	60	R\$ 3,71	R\$ 222,60
13	Baguete com Peito de Peru	70	R\$ 3,16	R\$ 221,20
14	Italiano Branco com Peito de Peru	50	R\$ 3,51	R\$ 175,50
15	9 Grãos com Peito de Peru	40	R\$ 3,55	R\$ 142,00
16	Sírio com Peito de Peru	30	R\$ 4,36	R\$ 130,80
17	Baguete com Salame	50	R\$ 3,57	R\$ 178,50
18	Italiano Branco com Salame	30	R\$ 3,92	R\$ 117,60
19	9 Grãos com Salame	50	R\$ 3,96	R\$ 198,00
20	Sírio com Salame	30	R\$ 4,77	R\$ 143,10
<b>Total</b>		<b>950</b>	<b>R\$ 69,10</b>	<b>R\$ 3.208,60</b>

## 6.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo do Funcionário	Salário	FGTS	Aviso Prévio	13º	Férias	1/3 de Férias	FGTS sem Verbas Rescisórias	INSS	Participação nos Lucros
Balconista	R\$ 1.108,34	R\$ 88,67	R\$ 25,16	R\$ 92,32	R\$ 30,81	R\$ 20,50	R\$ 57,30	R\$ 88,67	R\$ 92,36
Auxiliar de cozinha	R\$ 939,02	R\$ 75,12	R\$ 21,32	R\$ 78,22	R\$ 26,10	R\$ 17,37	R\$ 48,55	R\$ 75,12	R\$ 78,25
<b>Total do Custo de Mão de Obra Mensal</b>					<b>R\$ 2.963,21</b>				

## 6.9 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Depreciação do Maquinário				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 10.911,45	10	R\$ 1.091,15	R\$ 90,93
Móveis	R\$ 9.263,27	10	R\$ 926,33	R\$ 77,19
<b>Total de Depreciação</b>			<b>R\$ 2.017,47</b>	<b>R\$ 168,12</b>

## 6.10 ESTIMATIVAS DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS

<b>Custos Fixos Operacionais</b>	
<b>Conta</b>	<b>Valor</b>
Aluguel	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 252,67
Energia Elétrica	R\$ 200,00
Telefone + Internet	R\$ 150,00
Honorários do Contador	R\$ 163,00
Pro- labore	R\$ 2.000,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 2.963,21
Material de Limpeza	R\$ 454,36
Material de Escritório	R\$ 48,00
Depreciação	R\$ 168,12
<b>Total</b>	<b>R\$ 7.999,36</b>

## 6.11 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

<b>Demonstrativo do Resultado de Exercício</b>		
<b>Item</b>	<b>Descrição da Conta</b>	<b>Valor R\$</b>
6.5	<b>Faturamento Total</b>	R\$ 21.127,50
	Vendas de Sucos	R\$ 12.527,50
	Vendas de Sanduíche	R\$ 8.600,00
6.6	<b>Imposto e Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 2.028,24</b>
	( - ) Imposto sobre Vendas	R\$ 950,74
	( - ) Gastos com Vendas	R\$ 1.077,50
	<b>= Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 19.099,26</b>
6.7	( - ) Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 7.357,25
	<b>= Margem de Contribuição</b>	<b>R\$ 11.742,01</b>
6.10	( - ) Custos Fixos Totais	R\$ 7.999,36
	<b>Resultado do Exercício Lucro</b>	<b>R\$ 3.742,65</b>

## 6.12 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade estão apresentados da seguinte forma: apresenta o ponto de equilíbrio, a lucratividade e a rentabilidade do negócio e o prazo de retorno do investimento.

### 6.12.1 Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo	R\$ 7.999,36
Índice de Margem de Contribuição	0,56
<b>Total do Ponto de Equilíbrio</b>	
	<b>R\$ 14.393,31</b>

Índice de Margem de Contribuição	
Receita Total	R\$ 21.127,50
Custos Variáveis	R\$ 9.385,49
<b>Índice de Margem</b>	
	<b>0,56</b>

Margem de Contribuição	
Receita Total	R\$ 21.127,50
Custos Variáveis	R\$ 9.385,49
<b>Margem de Contribuição</b>	
	<b>R\$ 11.742,01</b>

No momento em que o Empório dos Sucos atingir a receita de R\$ 19.652,93 chegará ao Ponto de Equilíbrio e conseguirá pagar os custos totais da empresa.

### 6.12.2 Lucratividade

Lucratividade	
Lucro Líquido	R\$ 44.911,82
Receita Total	R\$ 253.530,00
<b>Total</b>	
	<b>17,71 % ao ano</b>

Após a quitação de todas as dívidas e despesas, nossa organização vai ter um lucro de 17,71 % ao ano.



### 6.12.3 Rentabilidade

<b>Rentabilidade</b>	
Lucro Líquido	R\$ 44.911,82
Investimento total	R\$ 35.321,04
<b>Total</b>	<b>127,15 % ao ano</b>

Em um ano os investidores atingirão 127,15 % ao ano de rentabilidade.

### 6.12.4 Prazo de Retorno do Investimento

<b>Prazo de Retorno de investimento</b>	
Investimento total	R\$ 35.321,04
Lucro Líquido	R\$ 44.911,82
<b>Total</b>	<b>9 meses</b>

Em menos de um ano de funcionamento do Empório dos Sucos, os sócios terão recuperado todo o capital investido na organização.

## 7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS							
Item	Descrição	Cenário Pessimista		Cenário Provável		Cenário Otimista	
		Valor (R\$)		Valor (R\$)		Valor (R\$)	
6.5	1. Faturamento Total	-R\$ 2.112,75		R\$ 21.127,50		R\$ 5.281,88	
	2. Custos Variáveis Totais (2.1+2.2+2.3)	-R\$ 938,55		R\$ 9.385,49		R\$ 2.346,37	
6.6	2.1 (-) Impostos Sobre Vendas	-R\$ 95,07	- 10 %	R\$ 950,74	% Atual	R\$ 237,69	25 %
	2.2 (-) Gatos com Vendas	-R\$ 107,75		R\$ 1.077,50		R\$ 269,38	
6.7	2.3 (-) Custos de Mercadoria Vendida	-R\$ 735,73		R\$ 7.357,25		R\$ 1.839,31	
	3. Margem de Contribuição (1 – 2)	-R\$ 1.174,20		R\$ 11.742,01		R\$ 2.935,50	
6.10	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 7.999,36		R\$ 7.999,36		R\$ 7.999,36	
6.11	5. Lucro Operacional (3-4)	R\$ 374,27	R\$ 3.742,65	R\$ 935,66			

Analisando o cenário otimista, podemos considerar que a população de Presidente Epitácio gosta de novidades no comércio e por ser uma cidade que recebe muitos visitantes durante o período de 1 ano a nossa empresa terá uma boa visibilidade, visto que no comércio local os nossos produtos são diferenciados, isso fará com que a empresa aumente seus lucros.

O segundo cenário a ser analisado é o pessimista, visto que nosso país passa por uma crise econômica e política e pode ocorrer uma demissão em massa das empresas multinacionais que estão localizadas na cidade e região. Esse investimento pode decair, visto que as pessoas estão consumindo menos, os impostos estão aumentando e as pessoas receosas de perde-

rem seus empregos. Para driblar esse cenário temos que oferecer produtos com o preço de mercado acessível e buscar sempre inovar os produtos e no marketing.

## 8 DEMONSTRATIVO DE DESENVOLVIMENTO FUTURO

Demonstrativo de Resultado de Exercício Anual					
	ANO I	ANOII	ANO III	ANO IV	ANO V
Descrição da Conta	%	8%	10%	12%	14%
Receita Total	R\$ 21.127,50	R\$ 22.817,70	R\$ 23.240,25	R\$ 23.662,80	R\$ 24.085,35
( - ) Imposto sobre Vendas	R\$ 950,74	R\$ 1.026,80	R\$ 1.045,81	R\$ 1.064,83	R\$ 1.083,84
( - ) Gastos com Vendas	R\$ 1.077,50	R\$ 1.163,70	R\$ 1.185,25	R\$ 1.206,80	R\$ 1.228,35
Custo de Mercado-ria Vendida (CMV)	R\$ 7.357,25	R\$ 7.945,83	R\$ 8.092,98	R\$ 8.240,12	R\$ 8.387,27
Margem de Contribuição	R\$ 11.742,01	R\$ 12.681,37	R\$ 12.916,21	R\$ 13.151,05	R\$ 13.385,89
Custos Fixos Totais	R\$ 7.999,36	R\$ 7.999,36	R\$ 7.999,36	R\$ 7.999,36	R\$ 7.999,36
<b>Resultado do Exercício</b>	<b>R\$ 3.742,65</b>	<b>R\$ 4.682,01</b>	<b>R\$ 4.916,85</b>	<b>R\$ 5.151,69</b>	<b>R\$ 5.386,53</b>

Ano II: com o propósito de aumentar nossos lucros, vamos investir em nosso cardápio, trazer novos sabores de sucos, oferecer saladas de frutas, tigela de açaí, sorvetes de frutas, e aumentar as opções de sabores dos sanduíches naturais. Esse investimento terá aproximadamente o aumento de 8% de lucratividade ao ano.

Ano III: vamos investir no setor de comunicação com a implementação de softwares, criando um web site para a empresa ganhar mais visibilidade no mercado local e um aplicativo, nos quais os clientes possam efetuar seus pedidos, conseguindo visualizar nossos produtos de uma maneira lúdica, com vídeos apresentando nossa organização e o processo de produção.

Ano IV: com a visibilidade que o Empório dos Sucos alcançar, além de oferecer sucos, sanduíches naturais, saladas de frutas, dentre outros produtos, vamos introduzís em nosso es-

tabelecimento o empreendimento de crepes, esse novo diferencial fará com que a organização consiga atingir um aumento de 12% de seu faturamento anual.

Ano V: com o aumento da visibilidade que a empresa terá, vamos estudar a possibilidade de transformar o Empório dos Sucos em uma rede de franquias, implementando novos estabelecimentos em cidades com o comércio similar ao de Presidente Epitácio e região. Esse novo investimento renderá aproximadamente 14% nos lucros da empresa.

## 9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Analisando o plano de negócio é correto afirmar que a abertura de uma casa de sucos como o Empório dos Sucos é viável para Presidente Epitácio, sendo seu investimento aproximado ao total de R\$ 35.321,04. A estimativa de faturamento mensal equivale a R\$ 2.157,50, sendo seu ponto de equilíbrio equivalente a R\$ 14.393,31, prazo de retorno do capital investido necessário para o negócio é similar a 9 meses, com sua lucratividade alcançando 17,71 % ao ano. A sua rentabilidade é aproximadamente 127,15% ao ano, a porcentagem da rentabilidade desse negocio é devido ao seu baixo custo de investimento. Essas informações em união com bases teóricas foram fundamentais para a validação de nosso plano de negócio. Todavia, devido o atual momento frágil da política e economia nacional, está acontecendo desligamentos de um número grande de funcionários de empresas multinacionais, esse investimento pode se tornar muito arriscado.

A casa de sucos é apresentada como uma renovação no comércio alimentício da cidade de Presidente Epitácio e um ótimo investimento para aqueles que buscam novas oportunidades de empreender.

Mais do que a criação de um Plano de Negócio para concluir o curso, este trabalho nos proporcionou o conhecimento embasado na rotina de um empreendedor da área, o estudo de conceitos e recursos expostos durante o curso técnico em administração, o contato com empresas atuantes no mercado. Além disso, este trabalho de conclusão de curso pode ser utilizado como guia para abertura de um empreendimento similar no futuro, tanto para os seus autores como para os demais interessados em agregar os saberes aqui expostos.

## REFERÊNCIAS

G1 Notícias, 05/05/2016 – Disponível em

<<http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/05/alta-procura-salva-mercado-de-alimentos-saudaveis-da-crise.html>>. Acesso em 06/05/2016 às 16:06 horas.

Rede Agroservices, 28/08/2015 - Disponível em:

<<https://www.redeagroservices.com.br/Noticias/2015/08/Sucos-naturais-ganham-espaco-no-Brasil.aspx>>. Acesso em: 06/05/2016 às 17:10.

VENTURA, Rodrigo, Agosto de 2010 - **Mudanças no Perfil do Consumo no Brasil: Principais Tendências nos Próximos 20 Anos**. Disponível em:

<<http://macroplan.com.br/documentos/artigomacroplan201817182941.pdf>>. Acesso em 06/05/2016 às 16:30.

Food Service News, 03/10/2014 - Disponível em:

<<http://www.foodservicenews.com.br/sucos-naturais-estao-em-alta/>> Acesso em : 08/05/2016 as 21:53.

SEBRAE, 2014 - **Sua ideia de negócios é uma casa de sucos?** – Disponível em:

<<http://www.sebraemercados.com.br/sua-ideia-de-negocios-e-uma-casa-de-sucos/>>. Acesso em: 08/05/16 as 21:56.

FORBS, 2015 - **Mesmo com crise, setor de alimentação continua a crescer no Brasil** -

Disponível em: <<http://www.forbes.com.br/negocios/2015/06/mesmo-com-crise-setor-de-alimentacao-continua-a-crescer-no-brasil/>> . Acesso em: 31/05/2016 as 15:00.

## APÊNDICES

### Apêndice A – Fornecedores Carnes.

<b>Fornecedores Carnes:</b>	<b>Makro</b>	<b>Central Max</b>	<b>Muffato</b>	<b>E-FÁCIL</b>	<b>EXTRA</b>
<b>PREÇO- KG</b>					
Filé de peito de frango	R\$ 7,29	R\$ 9,85	R\$ 8,89	*	*
Peito de peru	R\$ 28,90	R\$ 34,69	R\$ 38,90	*	*
Presunto	R\$ 12,69	R\$ 21,19	R\$ 17,90	*	*
Atum	*	*	R\$ 7,29	R\$ 21,90	R\$ 35,34
Salame	R\$ 39,00	R\$ 66,25	R\$ 49,90	*	*

**Fonte:** Os próprios autores

### Apêndice B – Fornecedores Frutas.

<b>Fornecedores Frutas</b>	<b>Ceagesp</b>	<b>Central Max</b>	<b>Muffato</b>
<b>PREÇO KG</b>			
Abacaxi - Und	R\$ 1,87	R\$ 6,99	R\$ 4,99
Abacate - kg	R\$ 1,44	R\$ 3,58	R\$ 3,89
Amora - kg	*	R\$ 6,99	*
Acerola - kg	*	R\$ 3,99	*
Banana - kg	R\$ 1,33	R\$ 2,29	R\$ 2,99
Caju - kg	R\$ 22,67	R\$ 19,90	*
Cupuaçu - kg	R\$ 38,20	*	*
Graviola - kg	*	R\$ 19,95	*
Goiaba - kg	R\$ 1,89	R\$ 5,49	R\$ 5,99
Laranja - kg	R\$ 1,08	R\$ 5,69	R\$ 1,89
Limão - kg	R\$ 1,33	R\$ 4,99	R\$ 5,89
Maça - kg	R\$ 4,26	R\$ 6,59	R\$ 6,99
Mamão - kg	R\$ 2,46	R\$ 5,49	R\$ 6,98
Manga - kg	R\$ 2,57	R\$ 9,95	R\$ 7,99
Melancia - kg	R\$ 1,10	R\$ 1,99	R\$ 1,99
Melão - kg	R\$ 5,00	R\$ 3,99	R\$ 3,99
Morango - kg	R\$ 13,89	R\$ 39,60	R\$ 31,96
Maracujá - kg	R\$ 3,42	R\$ 9,94	R\$ 10,99
Pêssego - kg	*	R\$ 17,99	R\$ 14,39
Uva - kg	R\$ 7,38	R\$ 8,89	R\$ 6,98

**Fonte:** Os próprios autores



## Apêndice C – Fornecedores Pães.

<b>Fornecedores Pães</b>	<b>Central Max</b>	<b>Flor do Trigo</b>	<b>Massa Pura</b>
<b>PREÇO KG</b>			
Baguete	R\$ 10,90	R\$ 9,99	R\$ 12,00
Italiano Branco	R\$ 15,17	R\$ 18,99	R\$ 18,50
Sírio	R\$ 14,83	R\$ 19,00	R\$ 25,00
Integral	R\$ 15,63	R\$ 10,99	R\$ 12,00

**Fonte:** Os próprios autores

## Apêndice D – Fornecedores Limpeza/Higiene

<b>Fornecedores Limpeza/Higiene</b>	<b>Makro</b>	<b>Central</b>	<b>Muffato</b>
<b>UNIDADE</b>			
Papel Higiênico 1v16pg15	R\$ 8,29	R\$ 15,64	R\$ 15,79
Sabonete Liquido 1LT	R\$ 11,99	R\$ 13,90	R\$ 13,99
Água Sanitária 5lt	R\$ 8,49	R\$ 11,49	R\$ 12,36
Limpador Multi uso 500ml	R\$ 2,99	R\$ 4,98	R\$ 4,59
Saco Para Lixo C/30un p/50lt	R\$ 15,99	R\$ 22,99	R\$ 24,87
Saco Para Lixo C/15un p/100lt	R\$ 15,99	*	R\$ 23,99
Álcool Coperalcool 1lt	R\$ 4,29	R\$ 7,49	R\$ 6,59
Sabão em Barra 5un 200gr	R\$ 4,69	R\$ 6,99	R\$ 5,39
Detergente Liquido5lt	R\$ 12,49	R\$ 15,99	R\$ 16,99
Vassoura	R\$ 9,39	R\$ 15,69	R\$ 13,99
Rodo 40cm	R\$ 17,49	R\$ 17,99	R\$ 18,59
Espanja Multi uso	R\$ 1,50	R\$ 2,79	R\$ 2,89

**Fonte:** Os próprios autores

## Apêndice E – Fornecedores Legumes.

<b>Fornecedores Legumes</b>	<b>Ceagesp</b>	<b>Central Max</b>	<b>Muffato</b>
<b>PREÇOS - KG</b>			
Berinjela	R\$ 2,15	R\$ 2,99	*
Beterraba	R\$ 1,93	R\$ 4,39	R\$ 5,89
Cebola	R\$ 2,46	R\$ 5,49	R\$ 4,89
Cenoura	R\$ 2,77	R\$ 3,29	R\$ 5,99
Pepino	R\$ 0,66	R\$ 2,59	R\$ 1,99
Pimentão Verde	R\$ 2,44	R\$ 5,49	R\$ 7,90
Tomate	R\$ 1,80	R\$ 4,99	R\$ 2,98

## Apêndice F – Fornecedores Queijos.

<b>Fornecedores Queijos</b>	<b>Makro</b>	<b>Central Max</b>	<b>Muffato</b>
	<b>PREÇO KG</b>		
Catupiry 1kg	R\$ 21,00	R\$ 29,00	*
Cheddar	R\$ 18,75	R\$ 22,50	*
Mozarela	R\$ 14,90	R\$ 23,90	R\$ 19,39
Queijo Minas	R\$ 25,79	R\$ 29,29	R\$ 31,39
Provolone	R\$ 24,90	R\$ 29,95	R\$ 35,89
Requeijão	R\$ 9,95	R\$ 9,90	R\$ 7,09
Ricota	R\$ 17,97	R\$ 19,95	*

**Fonte:** Os próprios autores

## Apêndice G – Fornecedores Utensílios.

<b>Fornecedores Utensílios</b>	<b>Extra.com</b>	<b>Walmart</b>	<b>Lojas Americanas</b>
	<b>PREÇOS</b>		
Pegador de Salada	R\$ 15,90	R\$ 26,90	R\$ 15,29
Pegador de Frios	R\$ 18,90	R\$ 20,90	R\$ 25,87
Colher (Concha)	R\$ 38,25	R\$ 45,00	R\$ 62,40
Colher de Pau	R\$ 22,90	R\$ 22,20	R\$ 23,00
Copo de Vidro (Conjunto 6 Peças)	R\$ 35,99	R\$ 39,90	R\$ 29,90
Conjunto Talheres em Inox 48 Peças	R\$ 110,00	R\$ 105,00	R\$ 105,90
Porta Guardanapo em Acrílico	R\$ 8,99	R\$ 16,99	R\$ 14,99
Porta Canudo	R\$ 32,90	R\$ 29,90	R\$ 26,10
Paliteiro	R\$ 19,90	R\$ 20,90	R\$ 25,99
Avental	R\$ 50,90	R\$ 58,50	R\$ 69,90
Bandeja Self Service	R\$ 380,00	R\$ 411,40	R\$ 589,50

## Apêndice H – Fornecedores Descartáveis.

<b>Fornecedor Descartáveis</b>	<b>M&amp;B Embalagens</b>
	<b>PREÇO</b>
Saco de Talher 8x23 c/1.000unidades	R\$ 11,20
Colher Sobremesa Cristal Elite c/1.000unidades	R\$ 31,68
Guardanapo 24x22 Santapel c/ 4.000unidades	R\$ 110,40
Canudo Dobrável Bicão Preto c/2.000unidades	R\$ 96,90
Palito de Dente Theoto c/5.000 unidades	R\$ 12,50
Placa Sinalizadora Piso Molhado	R\$ 31,50
Pano Alvejado 42x63 branco	R\$ 2,80
Balde 8Lts simples	R\$ 3,50
Máscara Retangular c/elástico 10unidades	R\$ 2,50
Luva Plástica Transparente 10.000unidades	R\$ 192,00
Luva para Limpeza pvc amarela	R\$ 3,00
Touca Descartável tnt sanfonada 100unidades	R\$ 7,50
Pá Lixo Plástica cabo longo	R\$ 3,80
Cesto 26lts Branco com tampa vai e vem	R\$ 29,92
Cesto 100ltsbranco redondo c/tampa	R\$ 55,00

Fonte: Os próprios autores

## Apêndice I – Fornecedor Molhos

<b>Fornecedor Molhos</b>	<b>Alimentos Wilson</b>	<b>Central</b>
	<b>PREÇO</b>	
Catchup 3,4kg	R\$ 13,01	R\$ 18,49
Maionese 3kg	R\$ 13,82	R\$ 21,49
Mostarda 3,2kg	R\$ 8,20	R\$ 14,95
Pimenta Caseira 250gr	R\$ 3,08	R\$ 4,98
Barbecue 190gr	R\$ 2,08	R\$ 3,59

Fonte: Os próprios autores

## Apêndice J – Fornecedor Conserva

<b>Fornecedor Conserva</b>	<b>Ricex</b>	<b>Central</b>
	<b>PREÇO</b>	
<b>Azeitona kg</b>	R\$ 14,50	R\$ 31,80
<b>Champignon kg</b>	R\$ 9,50	R\$ 39,90

## Apêndice K – Fornecedor Verdura

Fornecedor Verdura	ROSA VERHALEN	CENTRAL MAX
	PREÇOS kg	
ALFACE	R\$ 5,00	R\$ 6,99
AGRIÃO	R\$ 5,00	R\$ 6,71
COUVE	R\$ 5,00	R\$ 8,99
RUCULA	R\$ 5,00	R\$ 6,59

**Fonte:** Os próprios autores

## Apêndice L – Fornecedor Merceria

Fornecedores Merceria	MAKRO	Central Max	Muffato Max
	PREÇO KG		
ERVILHA	R\$ 3,99	R\$ 5,99	R\$ 6,59
MILHO	R\$ 6,99	R\$ 8,46	R\$ 8,99
PALMITO	R\$ 28,99	R\$ 37,99	R\$ 39,99
AZEITE	R\$ 16,99	R\$ 19,90	R\$ 21,90
OREGANO	R\$ 136,00	R\$ 159,00	R\$ 138,00
SAL	R\$ 1,69	R\$ 1,99	R\$ 2,09

**Fonte:** Os próprios autores

## Apêndice M – Logo atribuído ao plano de negocio



**Fonte:** Os próprios autores

