

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

**Etec PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN
EXTENSÃO C.E.U. JAGUARÉ**

CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO



**SÃO PAULO
2024**

KEMILY NAOMI RIBEIRO
MARIA EDUARDA ROCHA VIANA

PLANO DE NEGÓCIO
NATURAL'S & CIA LTDA.

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado no Curso de Técnico em Administração, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - Etec Prof. André Bogasian, como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientadores: Carlos José Feitosa Santos e Abel José Mendes

SÃO PAULO
2024

PLANO DE NEGÓCIO

NATURALI'S & CIA LTDA.

Este trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado como parte dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - Escola Técnica Professor André Bogasian de Osasco – Extensão C.E.U. Jaguaré.

São Paulo, julho de 2024.

Validadores:

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

MENÇÃO FINAL _____ Professor(a) Orientador(a) _____

Coordenador do Curso

Coordenador Pedagógico

Diretor

www.etcdeosasco.edu.br ou www.centropaulasouza.sp.gov.br

Rua Manoel Rodrigues, 155 – Presidente Altino – Osasco – SP

06233-160 – Tel/Fax: (11) 3683-4309 – (11) 3685-4945

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO
Trabalho de Conclusão de Curso

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da obra Plano de Negócio: Naturai's, trabalho de conclusão de curso apresentado na ETEC Professor André Bogasian, extensão C.E.U. Jaguaré, em 28 de novembro de 2023, autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

São Paulo, 07 de julho de 2024.

Nome	RG	Assinatura
KEMILY NAOMI RIBEIRO		
MARIA EDUARDA ROCHA VIANA		

Cientes:

Nome do Orientador(a)

Professor(a) Orientador(a)

Nome do Coordenador(a)

Coordenador(a) de Curso

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

TERMO DE AUTENTICIDADE
Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração na ETEC Professor André Bogasian, extensão C.E.U. Jaguaré, declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos ainda, que o trabalho apresentado é resultado de nosso próprio esforço e que não há cópias de obras impressas ou eletrônicas, é autêntico e original.

São Paulo, 07 de julho de 2024.

Nome	RG	Assinatura
KEMILY NAOMI RIBEIRO		
MARIA EDUARDA ROCHA VIANA		

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho de conclusão de curso primeiramente a Deus que nos proporcionou esta experiência, a nossos professores, nossos familiares, amigos e companheiros por acreditar em nosso potencial, por ceder espaços físicos inúmeras vezes para estudos e com palavras sábias incentivar para conclusão e sucesso deste trabalho.

AGRADECIMENTO

Agradecemos primeiramente a Deus, por nos manter com saúde e sabedoria até a conclusão de nosso curso. Agradecemos aos familiares dos integrantes, por abdicarem de nossas presenças em momentos únicos. Agradecemos ao meu orientador pelo incentivo e dedicação do seu escasso tempo de projeto.

Aos meus colegas de curso Técnico de Administração de Empresas pelas trocas de ideias e ajuda mútua. Juntos conseguimos avançar e ultrapassar todos os obstáculos.

Deixo um agradecimento especial à Etec Professor André Bogasian e a todos os professores do meu curso pela elevada qualidade do ensino oferecido.

EPÍGRAFE

"Nutrir a alma e fortalecer o corpo através da sabedoria de uma alimentação saudável e diversificada."

NATURAI'S & CIA LTDA.

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso é um plano de negócio para desenvolver um empreendimento que vai atuar no ramo de alimentação saudável, de forma completa e contendo novas experiências, especializado no foco da saúde, atendendo diabéticos, intolerantes e hipertensos. A princípio, o restaurante entregará comida a domicílio e atenderá ao público no local estabelecido também. O nosso objetivo é voltado especificamente para a saúde de nossos clientes, aqueles que têm alguma intolerância são nosso foco principal, porém atenderemos a todos que desejarem uma alimentação balanceada e saudável, sempre com o intuito de proporcionar sabores incríveis e uma experiência única, alimentando-se saudavelmente. Fizemos uso de ferramentas de pesquisas, como o Google Forms para obter informações, como a procura por nossos serviços, a acessibilidade e aceitação do público com essa área e a satisfação com os serviços a serem prestados em nosso estabelecimento, buscando aperfeiçoar os pontos positivos e negativos.

Palavras-Chave: Plano de Negócio. Restaurante. Alimentação saudável.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. EMBASAMENTO TEÓRICO.....	13
3. DESENVOLVIMENTO.....	14
3.1. Sumário Executivo.....	14
3.2. Pesquisa de Mercado	24
3.3. Plano de Marketing	31
3.4. Plano Operacional	38
3.5. Plano Financeiro	41
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
REFERÊNCIAS.....	56

1. INTRODUÇÃO

1.1. Tema

Com a experiência em atender e suprir exigência do mercado nos tempos atuais, decidimos desenvolver um restaurante no ramo da alimentação saudável, com o objetivo de degustação de alimentos saudáveis e trazer melhor qualidade e praticidade no dia a dia dos nossos clientes.

1.2. Problema

Como atender ao público que necessita de uma alimentação orgânica voltada para a saúde e o bem-estar?

1.3. Hipótese

Alimentação saudável representa qualidade de vida e é crescente o público que busca por refeições que promovam saúde; assim, é possível supor que o empreendimento deve alcançar bons resultados.

1.4. Justificativa

Após pesquisa criteriosa, identificou-se a necessidade de pesquisa sobre o tema, dado a importância da utilização de alimentação saudável. Em resumo, a justificativa para adotar uma alimentação adaptada às intolerâncias está fundamentada na promoção da saúde, na prevenção de complicações relacionadas à intolerância alimentar e no aumento da qualidade de vida por meio de escolhas alimentares conscientes e equilibradas.

1.5. Objetivo

O objetivo de adotar uma alimentação saudável, saborosa e prática para intolerantes é promover a saúde e o bem-estar, atendendo às necessidades específicas de cada indivíduo com restrições alimentares; é proporcionar uma abordagem alimentar adaptada que não apenas atenda às restrições individuais, mas também promova a saúde geral, o bem-estar e a satisfação com a alimentação.

1.6. Metodologia

Para a realização desse plano de negócio, empreendeu-se uma pesquisa bibliográfica, para obter informações sobre o mercado, por meio de uma coleta de dados secundários, especialmente na página do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.

Para obter informações a respeito das necessidades, desejos e expectativas dos clientes potenciais, foi elaborado um questionário direcionado ao público interessado em refeições mais saudáveis, procedendo-se assim à coleta de dados primários.

2. EMBASAMENTO TEÓRICO

A história da alimentação se confunde com a história da humanidade. Alimentação é saúde, assegurando a sobrevivência, o desempenho e a conservação das espécies, além de ter um importante papel na construção da cultura, na alegria do convívio à mesa e no gosto de poder saborear nossas comidas prediletas.

Conforme Biblioteca Virtual em Saúde, há cerca de 200 mil anos, nossos ancestrais, que eram nômades, se alimentavam de frutos e raízes, consumiam carne de caça, peixe e possivelmente moluscos in natura. Como num drive-thru paleolítico, eles aproveitavam as ofertas alimentícias que encontravam pelo caminho.

Dos tempos medievais ao período moderno, os protagonistas indiscutíveis da dieta medieval eram os cereais. Pães, aveia, polenta e macarrão eram os elementos básicos desse tipo de dieta. Os cereais preparados com legumes, enquanto a carne, por ser mais cara, era prerrogativa dos nobres. Este último consumia principalmente carne de porco e de frango, enquanto a carne bovina era mais rara, pois mais terras eram necessárias para sua criação.

A culinária medieval, ou seja, durante a Idade Média, época que se estende do século V ao século XVI (de 476 a 1492), nas várias áreas da Europa, sofreu menos mudanças do que as que ocorreram na era moderna, mudanças essas que lançaram as bases da culinária europeia moderna.

Atualmente, a nossa alimentação foi gradativamente substituída por produtos alimentícios ultra processados de preparo instantâneo, tais como steaks, hambúrgueres, salsichas, massas de preparo ultrarrápido com temperos artificiais, sucos de caixa e em pó com alto nível de corantes e conservantes, refrigerantes e outros itens industrializados que têm um impacto negativo na saúde humana.

3. DESENVOLVIMENTO

3.1. Sumário executivo

3.1.1. Passos para elaboração do plano de negócios

Análise de Mercado:

Realizamos uma análise de mercado para identificar as tendências e demandas específicas dos consumidores intolerantes. Avaliamos a concorrência e buscamos identificar oportunidades de diferenciação.

Identificação das Restrições Alimentares:

Buscamos compreender as principais restrições alimentares, como intolerâncias ao glúten, lactose, entre outras, que são relevantes para o nosso público-alvo.

Pesquisa de Ingredientes Alternativos:

Pesquisamos, para identificar ingredientes alternativos e inovadores que atendam às restrições alimentares e mantenham a qualidade e o sabor desejados.

Desenvolvimento de Produtos:

Com base na pesquisa, iniciamos o desenvolvimento de produtos adaptados, garantindo que sejam atraentes para o paladar e atendam aos critérios nutricionais necessários.

Testes de Produto:

Realizamos testes de sabor e aceitação do produto, envolvendo grupos de consumidores intolerantes para obter feedback valioso.

Colaboração com Nutricionista:

Pensando na praticidade, nossa empresa resolveu recorrer aos serviços de uma nutricionista, para garantir que os produtos desenvolvidos se alinhem às necessidades nutricionais específicas do público intolerante.

Desenvolvimento de Cardápio:

Criamos um cardápio diversificado que incorpore os produtos desenvolvidos, oferecendo opções saborosas e práticas para refeições e lanches.

Treinamento da Equipe:

Planejamos fazer o treinamento de equipe de culinária e atendimento para garantir o entendimento das necessidades dos intolerantes e garantir uma abordagem consciente e inclusiva.

Estratégias de Marketing:

As sócias irão desenvolver estratégias que destaquem os produtos adaptados, enfatizando os benefícios à saúde, o sabor e à praticidade.

Lançamento Gradual:

Temos a ideia de fazer lançamentos graduais dos novos produtos e cardápios, permitindo ajustes com base no feedback inicial dos clientes.

Feedback Contínuo:

Vamos estabelecer canais para coletar feedback contínuo dos clientes sobre os produtos e serviços, permitindo ajustes conforme necessário.

Avaliação de Desempenho:

Iremos regularmente avaliar o desempenho dos novos produtos, analisando os percentuais de aceitação como vendas, satisfação do cliente e participação de mercado.

Aprimoramento Contínuo:

Com base nos resultados e feedback, continuaremos aprimorando os produtos e serviços para atender às expectativas dos intolerantes.

Ao seguir essas etapas de desenvolvimento, nossa empresa pode criar uma oferta robusta, atender às necessidades específicas do público intolerante e estabelecer uma reputação de compromisso com a saúde e a satisfação do cliente.

3.1.2. Dados dos empreendedores

Kemily Naomi da Silva Ribeiro

- 21 anos
- Atualmente cursando ensino técnico em Administração pela ETEC Professor André Bogasian. Sócia responsável por administrar o estabelecimento.
- Sócia responsável por administrar o estabelecimento.

Maria Eduarda Rocha Viana

- 23 anos
- Atualmente cursando ensino Técnico em Administração pela ETEC Professor André Bogasian.
- Sócia responsável por administrar o estabelecimento.

3.1.3. Resumo do Empreendimento

É uma empresa que atua no segmento de alimentação saudável, produzindo marmitas de acordo com a necessidade de cada cliente, oferecendo almoço, jantar, sobremesa, entre outras refeições para um público que necessita de uma alimentação restrita ou para um público que apenas deseja consumir refeições mais saudáveis, sem alimentos ultra processados. Temos poucos concorrentes no mercado e, trazendo essa inovação, vamos conseguir alcançar um ótimo público.

Entre os cardápios planejados com ajuda de nutricionista, teremos opções para diabéticos, hipertensos e intolerantes à lactose, trazendo para o mercado praticidade em alimentação. Quem optar por adquirir nosso produto não vai precisar se preocupar com os ingredientes, pois nossas marmitas já estarão preparadas de acordo com a necessidade e restrição do cliente. Oferecemos marmitas para o dia a dia e oferecemos kits de marmitas mensais, entregues a domicílio. Nossa empresa vai personalizar os produtos de acordo com os pedidos dos clientes, pois eles vão ter um tipo de cardápio com suas necessidades, podendo escolher pacotes semanais ou mensais.

Com o nosso trabalho vamos trazer qualidade de vida para aquelas pessoas que têm o dia a dia muito corrido e muitas vezes não têm o tempo necessário para cuidar de sua alimentação. Fizemos uma pesquisa e podemos perceber que há uma grande

procura por alimentação saudável, pois há muitas pessoas que demandam por isso, mas não têm tempo de preparar sua alimentação diária.

3.1.4. Dados do empreendimento

Razão social: Natura´s & Cia LTDA

Nome da fantasia: Natura´s & Cia

Endereço: O Dr. Ovídio Pires de Campos, 225 – Cerqueira César, São Paulo – SP

3.1.5. Declarações Institucionais

Missão

A missão da NATURAL'S & CIA é promover a saúde e o bem-estar, proporcionando opções alimentares conscientes e deliciosas para aqueles que buscam uma vida mais saudável.

Comprometemo-nos a oferecer produtos inovadores, nutritivos e adaptados às diversas restrições alimentares, contribuindo assim para a melhoria da qualidade de vida de nossos clientes. Nosso compromisso com a excelência, a integridade e a sustentabilidade orientam cada aspecto de nossa operação, desde a seleção cuidadosa de ingredientes até a promoção de práticas comerciais éticas. Na NATURAL'S & CIA, acreditamos que a alimentação saudável pode ser acessível, saborosa e transformadora, e trabalhamos incansavelmente para criar um impacto positivo na comunidade e no meio ambiente.

Visão

A NATURAL'S & CIA aspira a ser líder no setor de alimentação saudável, reconhecida por sua inovação contínua, compromisso com a excelência nutricional e impacto positivo na saúde de seus clientes.

Visualizamos um futuro em que nossa marca seja sinônimo de escolhas alimentares conscientes, oferecendo uma variedade diversificada de produtos que atendam às necessidades individuais, promovendo um estilo de vida saudável e sustentável. Buscamos ser uma fonte inspiradora de informação nutricional. A NATURAL'S & CIA

almeja ser reconhecida não apenas pelos alimentos que produz, mas também pelo papel vital que desempenha na transformação das escolhas alimentares para um mundo mais saudável e equilibrado.

Valores

Nossos valores estão atrelados à:

- **Saúde e Bem-estar:** Comprometemo-nos a promover a saúde e o bem-estar através de produtos que contribuam para uma vida saudável.
- **Inovação Nutricional:** Buscamos constantemente inovações na formulação de nossos produtos, mantendo-os alinhados às necessidades nutricionais e restrições alimentares dos nossos clientes.
- **Integridade:** Operamos com transparência e integridade em todas as nossas atividades comerciais, desde a escolha de ingredientes até as práticas de marketing.
- **Sustentabilidade:** Priorizamos práticas sustentáveis em todas as fases da nossa cadeia de produção, minimizando nosso impacto ambiental.
- **Diversidade e Inclusão:** Valorizamos a diversidade e promovemos um ambiente inclusivo, respeitando as diferenças culturais e individuais.
- **Compromisso com a Qualidade:** Buscamos a excelência em todos os aspectos do nosso negócio, garantindo a qualidade superior dos nossos produtos.
- **Educação Nutricional:** Comprometemo-nos a fornecer recursos educacionais para capacitar nossos clientes a fazerem escolhas alimentares informadas e saudáveis.
- **Trabalho em equipe:** Permitir o desenvolvimento dos nossos colaboradores, realizando um bom atendimento ao cliente.

Objetivos

O objetivo da nossa empresa é trazer qualidade de vida em forma de uma alimentação saudável e com praticidade de acordo com a necessidade de cada um. O objetivo principal é garantir a disponibilidade do produto, sempre com a qualidade e com frescor nos alimentos para os clientes.

Em um cenário onde a maioria da população opta por alimentos industrializados, lanches, fast-food etc., a empresa Naturai's & Cia vem com uma proposta totalmente saudável, com alimentos naturais e/ou orgânicos, preocupando-se com uma possível mudança nos hábitos de uma parcela da população. Assim sendo, a empresa deixa de ser um simples “negócio” que tem apenas objetivos lucrativos para ser uma mudança cultural real, influenciando as escolhas alimentares de seus clientes. Assumindo que a ideia é inovadora, é preciso garantir que os clientes potenciais tomem conhecimento da empresa e convencê-los que essa comodidade vai melhorar sua vida, diminuindo muito sua preocupação com algo vital, que é sua alimentação.

3.1.6. Setor de Atividade e forma jurídica

É uma empresa comercial, atuando no ramo de refeições prontas, entregues a domicílio. A empresa Naturai's & Cia, em sua forma jurídica, caracteriza-se como sociedade limitada, com porte econômico de empresa de pequeno porte - EPP, composta por dois sócios com coparticipação que respondem solidariamente pela integralização do capital social de 50% (cinquenta por cento) cada.

3.1.7. Enquadramento tributário

A atividade principal dessa empresa é representada pelo CNAE nº 5611-2/01, que se refere a uma restaurante por comida a quilo, que prevê também entregas a domicílio. Essa modalidade de empresa pode aderir ao regime de tributação do Simples Nacional.

3.1.8. Capital Social

Investimento Total	
Descrição dos Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 32.904,35
Capital de Giro	R\$ 46.002,96
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 9.700,00
Total	R\$ 88.607,31

3.1.9. Aspectos Jurídicos

Procedimentos de abertura do negócio

Além dos impostos, taxas e contribuições, as obrigações legais de um restaurante também devem atender à legislação sanitária, de segurança e ao Código de Defesa do Consumidor, sem se esquecer das normas do Corpo de Bombeiros com relação a incêndios e das normas da prefeitura com relação ao atendimento a deficientes.

1º passo

- Contratação do contador
- Contador tem que ser um profissional habilitado pelo conselho regional de contabilidade (CRC)

2º Passo: Separação dos documentos

- Documentos de identidade e CPF dos sócios, bem como certidões de casamento, se for o caso.
- Comprovantes de residência dos sócios
- Título de Eleitor dos sócios
- Comprovante do ponto comercial
- Última declaração do imposto de renda de cada sócio
- Nome fantasia da empresa
- Atividades que serão exercidas pela empresa.

3º passo: Junta comercial ou cartório de registro de pessoas jurídica

- Registro legal da empresa no Estado. Esse registro é a certidão de nascimento da empresa. Para esse registro tem que apresentar alguns documentos: contrato social e os documentos pessoais de cada sócio (no caso de uma sociedade)

4º Passo: Documentos necessários para a inscrição na Receita Federal são:

- Três vias do contrato social
- Cópias do RG e do CPF dos sócios, e testemunhas (não podem ser parentes)
- Comprovante de residência dos sócios
- Cópia do contrato de locação de imóveis (quando alugado), ou escritura
- Duas capas de acompanhamento da junta comercial com os formulários

- Ficha de cadastro nacional de empresa - modelo 1 (FCN 1) e modelo 2 (FCN2) ficha cadastral (FAC)cadastro nacional de pessoas jurídica (CNPJ)
- Requerimento de enquadramento do simples (RES), e autorização para impressão de documentos fiscais
- Pagamentos de taxa através de DARF

Registrada a empresa, será entregue ao seu proprietário o NIRE (número de identificação do registro de empresa) que é uma etiqueta ou um carimbo, feito pela junta comercial ou cartório, contendo um número que é fixado nos atos constitutivos.)

5º Passo: Inscrição e registro

Tem que registrar na secretaria estadual da fazenda a chamada inscrição estadual. Esse registro no ICMS (imposto sobre circulação de mercadoria e serviço) é uma solicitação que pode ser pela internet e para isso é necessário ter um contador.

- Cópia do CNPJ;
- Três vias do DUC (documento único de cadastro);
- Comprovantes de residência dos sócios (originais ou cópias autenticadas);
- DCC (documento complementar de cadastro);
- Cópia do alvará de funcionamento;
- Cópia autenticada do documento que prove direito de uso do imóvel no qual o empreendimento estará localizado, como escritura pública ou contrato de locação do imóvel;
- Certidão simplificada da junta;
- RG e CPF dos sócios.

Emissão de notas fiscais

Os donos de restaurantes têm à sua disposição pelo menos três tipos de notas fiscais, que são obrigações legais diferenciadas para cada Estado brasileiro: o ECF – Emissor de Cupom Fiscal; o SAT – Sistema Autenticador e Transmissor e a NFC-e – Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica. Contudo, embora haja três tipos de notas, é necessário atender a legislação estadual para lidar com as obrigações fiscais, devendo o contribuinte utilizar aquele exigido pelo seu Estado de localização.

Vigilância Sanitária

A Anvisa – Agência de Vigilância Sanitária tem suas resoluções sobre o Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação. A Resolução que atende esse segmento do mercado é a de número 216, que estabelece pontos a serem seguidos desde o tipo de edificação e instalações até a higienização, os equipamentos, móveis e utensílios, não deixando de lado questões básicas, como controle integrado de vetores e pragas urbanas. Algumas especificações dessa resolução em relação:

- Ao ambiente: pisos e paredes laváveis; telas de proteção contra insetos em portas, janelas e outras aberturas; espaço adequado para circulação de funcionários; inspeção constante para evitar bolor, mofo, insetos vetores de doenças etc.
- Aos funcionários que manipulam os alimentos: uso de aventais, toucas de cabelo, luvas e outros itens de proteção; higienização constante das mãos; afastamento temporário do trabalho, caso esteja doente ou apresentando sintomas de enfermidades como gripes e outras; manipulação correta dos alimentos, evitando contaminação cruzada etc.
- Aos móveis e utensílios: uso de superfícies adequadas para cortar alimentos, como pedra fria ou aço; higienização adequada de pratos, talheres, panelas e outros utensílios etc.
- Ao armazenamento de alimentos: prateleiras e locais adequados para armazenagem de alimentos secos; alimentos não podem ser armazenados em contato direto com o chão; temperaturas adequadas para refrigeração e conservação de alimentos frescos etc.

Zoneamento urbano

Uma das obrigações legais a serem seguidas pelo segmento de restaurantes é com relação ao código de postura de cada município, que estabelece zoneamentos específicos, onde são permitidas as instalações de bares e restaurantes.

Como cada município estabelece a própria legislação, é necessário entrar em contato com a prefeitura para ter as orientações corretas.

Corpo de Bombeiros

O Corpo de Bombeiros possui regulamentação própria para bares e restaurantes. Entre as obrigações legais de um restaurante, devem ser atendidas também as condições ambientais determinadas pelo Corpo de Bombeiros para a prevenção de incêndio e pânico, como número, sinalização e localização corretas dos extintores de incêndio; sinalização das saídas de emergência; armazenagem correta de botijões de gás etc.

O restaurante deve ter saídas apropriadas, como estabelecido pelo Corpo de Bombeiros, que fará a fiscalização e orientação em cada estabelecimento, antes de expedir o alvará apropriado, permitindo o seu funcionamento.

Obrigações fiscais gerais

Atualmente, todos os Estados, com exceção de Santa Catarina, adotaram a NFC para substituir a ECF, passando pelas diferentes fases de implementação, como a divulgação, a legislação apropriada, a homologação voluntária e a homologação obrigatória.

Para manter a regularidade das obrigações legais do restaurante é necessário conhecer a legislação do Estado, além de fazer o acompanhamento de suas alterações ao longo do tempo. A legislação sobre restaurantes pode ser acompanhada através do site da SEFAZ - Secretaria da Fazenda de cada Estado, devendo ainda o empresário contar com o apoio de uma assessoria contábil especializada em contabilidade para restaurantes, pois estes profissionais são realmente capacitados para lidar com todos os trâmites legais referente à um restaurante. Contar com este apoio é fundamental, uma vez que o não cumprimento das determinações legais pode acarretar multas, ou até mesmo a interdição do estabelecimento.

Além da legislação federal, generalizada para todo o segmento, o empresário de restaurante deve acompanhar a legislação estadual e a municipal. Cada Estado tem sua própria legislação e cada Município pode determinar algumas condições, que não estejam em desacordo com a legislação estadual e federal.

Um contador deve fazer o acompanhamento da legislação e de suas alterações, proporcionando a segurança de se trabalhar dentro da legalidade. Enquanto isso, você cuida do crescimento e do sucesso total do seu restaurante!

3.2. PESQUISA DE MERCADO

3.2.1. Clientes

Questionário

O objetivo deste questionário é levantar informações referentes às necessidades e desejos dos clientes. Este instrumento de pesquisa foi respondido por 95 pessoas, entre os dias 16 e 31 do mês de outubro de 2023.

1 Em qual faixa etária você se encaixa?

- a) 15 aos 25 anos
- b) 25 aos 40 anos
- c) 40 aos 55 anos
- d) 55 ou mais

2 Você tem alguma dessas restrições alimentares? *

- a) Intolerância à Lactose
- b) Intolerância a Glúten
- c) Diabetes
- d) Hipertensão
- e) Colesterol

3 Você convive com pessoas que têm alguma dessas restrições? *

- a) Intolerância à Lactose
- b) Intolerância a Glúten
- c) Diabetes
- d) Hipertensão
- e) Colesterol

4 Você tem costume de realizar refeições fora de casa? *

- a) Sim
- b) Não

5 Você tem facilidade em encontrar estabelecimentos que atendam suas restrições alimentares? *

- a) Sim
- b) Não

6 Você que procura praticidade, costuma optar por:*

- a) Refeições no local
- b) Delivery

7 Qual opção de refeição você costuma consumir? *

- a) Café da manhã
- b) Almoço
- c) Lanches
- d) Jantar

8 Em média quantos estabelecimentos que você conhece ou frequenta atende às suas necessidades? *

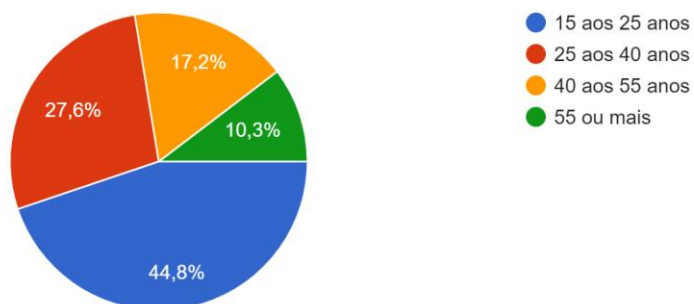
- a) Entre 1 e 2
- b) De 3 a 5

Resultados

Gráfico 1 - Idade

Em qual faixa etária você se encaixa ?

29 respostas

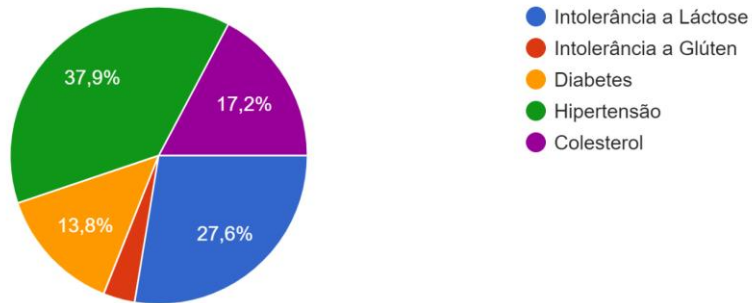


Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 2 – Restrições alimentares dos respondentes

Você tem alguma dessas restrições alimentares ?

29 respostas

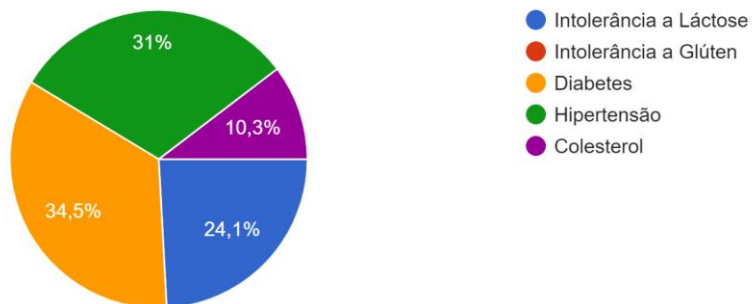


Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 3 – Restrições alimentares de parentes/amigos

Você convive com pessoas que tenham alguma dessas restrições ?

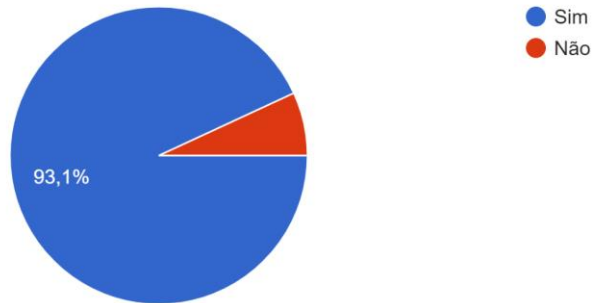
29 respostas



Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 4 – Hábitos alimentares

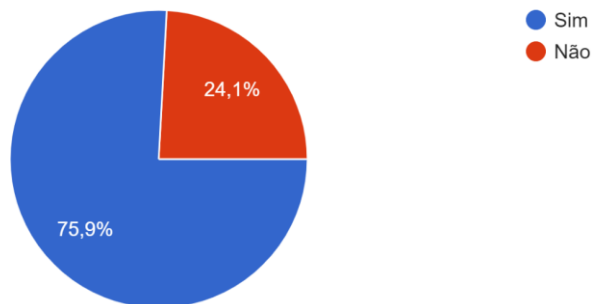
Você tem costume em realizar refeições fora de casa ?
29 respostas



Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 5 – Facilidade em encontrar restaurantes

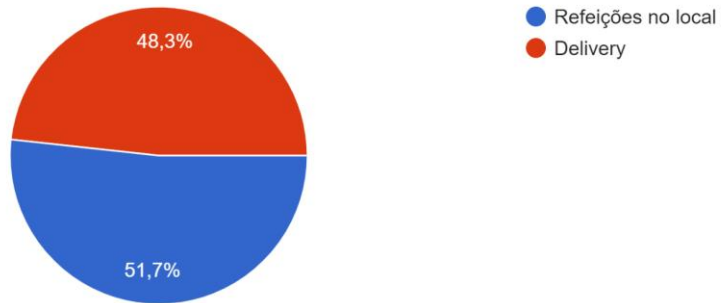
Você tem facilidade em encontrar estabelecimentos que atendam suas restrições alimentares ?
29 respostas



Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 6 – Preferências de atendimento

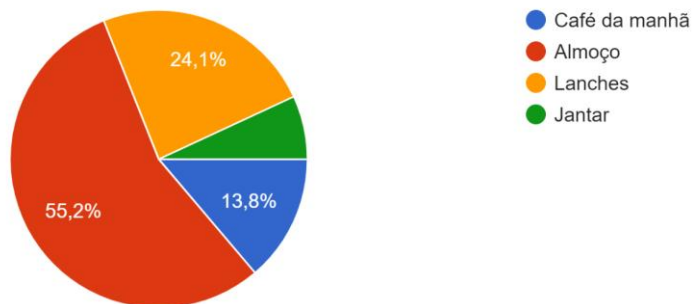
Você que procura praticidade, costuma optar por:
29 respostas



Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 7 – Refeição mais comum fora de casa

Qual opção de refeição você costuma consumir ?
29 respostas

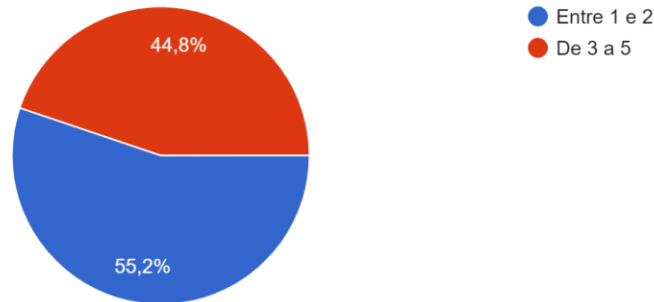


Fonte: dos autores, 2024

Gráfico 8 – Quantidade de estabelecimentos conhecidos

Em média quantos estabelecimentos que você conheça ou frequente atende as suas necessidades ?

29 respostas



Fonte: dos autores, 2024

3.2.2. Concorrentes

Concorrente Indireto 1.

A Nação Verde, trate-se de um restaurante com variedades de comidas fitness com uma boa localização e com clientela fixa, localizado na cidade de São Paulo na Zona Oeste.

Concorrente Indireto 2

A Mr. Detox é uma rede de franquias do segmento de alimentação saudável, na qual os franqueados podem trabalhar em home office, com custos baixos e boa lucratividade, localizado na cidade de São Paulo na Zona Oeste.

3.2.3. Fornecedores

Ceasa

Verduras, legumes e frutas

Endereço: Av. Dr. Gastão Vidigal, 1946

Prazo: á vista

Preços: a partir de 60 reais a caixa das verduras legumes e frutas

Açougue Friboi

Carnes, frango

Endereço: Av. Marginal Direita do Tietê, 500

Prazo: de 5 a 10 dia úteis para o pagamento

Preços: a partir de 100 reais

Makro atacadista

Arroz, feijão, macarrão, óleo e o outros itens

Endereço: R. Hassib Mofarrej, 753.

Prazo: á vista

Preços: a partir de 20 reais

Retirada na hora

3.3. PLANO DE MARKETING

3.3.1. Análise de ambiente

3.3.1.1. Ambiente econômico

O ano de 2023 se destacou pelo expressivo número de 71.779 novas oportunidades de trabalho geradas em restaurantes e bares em todo o Brasil, marcando o terceiro ano consecutivo de geração líquida de empregos no setor. Este resultado positivo está alinhado com o aumento de 3,9% nas receitas desse setor, observado entre janeiro e novembro de 2023, conforme dados de Associação Nacional de Restaurante publicado no ano de (2023).

3.3.1.2. Ambiente sociocultural

Muitos consumidores estão optando por uma dieta mais saudável, porque têm restrições alimentares ou porque querem aderir a um estilo de vida mais benéfico à saúde. Também é crescente o número de pessoas que dispõem de cada vez menos tempo para o preparo de suas refeições, com a qualidade necessária. Para não consumirem comida processada e industrializada, optam por restaurantes que fornecem refeições com preparo mais caseiro, utilizando vegetais frescos.

3.3.1.3. Ambiente tecnológico

Para um restaurante é fundamental o uso de um software de gestão, incluindo funcionalidades como cadastro de clientes, controle de emissão de notas fiscais, controle de estoques, monitoramento das receitas e despesas, entre outros itens.

Outro fator importante são as redes sociais e outros recursos disponíveis na internet, como ferramentas do Google, que juntos fornecessem recursos para a divulgação da empresa, de seu cardápio e de seus diferenciais; para manter um relacionamento próximo com os clientes, oferecendo canais de interlocução; e para monitorar e responder prontamente dúvidas, sugestões e reclamações.

3.3.1.4. Ambiente legal

O ambiente legal refere-se ao conjunto de leis e regulamentações que podem impactar as operações do restaurante. Isso inclui leis de proteção ao consumidor, leis trabalhistas, regulamentações de comércio e normas sanitárias e de segurança de produtos. É importante garantir que o negócio esteja em conformidade com todas as leis e regulamentações relevantes para evitar problemas legais e proteger a reputação da marca.

3.3.2. Análise S.W.O.T.

3.3.2.1. Forças

- Seleção criteriosa de ingredientes frescos e preparo cuidadoso dos pratos
- Opções de cardápios planejados por nutricionista, em conformidade com diversas restrições alimentares
- Pesquisa constante de novos ingredientes
- Diversidade de opções de pratos
- Entregas a domicílio

3.3.2.2. Fraquezas

- Possíveis dificuldades na gestão dos estoques pode levar ao desperdício de alimentos.
- Pouca experiência das sócias com fluxos financeiros e gestão do caixa.

3.3.2.3. Oportunidades

- Aumento de 3,9% nas receitas do setor de restaurantes, entre janeiro e novembro de 2023, no Brasil
- É crescente o número de consumidores que substituem alimentos industrializados por refeições mais saudáveis
- Público que possui restrições alimentares tem poucas opções de restaurantes e de refeições entregues a domicílio

3.3.2.4. Ameaças

- Concorrência
- Inflação, sazonalidade e eventos climáticos severos podem elevar o preço dos alimentos, impactando os custos da empresa

3.3.3. Perfil do cliente

O público-alvo são pessoas que buscam uma alimentação saudável, preocupadas com os impactos da comida industrializada na saúde; pessoas que sofrem com restrições alimentares provocadas por fatores como diabetes, colesterol, hipertensão, intolerância à lactose, intolerância ao glúten, entre outros; pessoas que dispõem que pouco tempo para o preparo de refeições saudáveis.

3.3.4. Identidade da empresa

Logotipo



Laranja: opção para dar ao ambiente um clima mais alegre, comunicativo e agradável. Desperta o lado compulsivo do cliente, é comum que os restaurantes que apostem nessa cor tenham pedidos mais expressivos. Público-alvo: geral, pois essa cor é utilizada para estimular o apetite.

Verde: usada nos segmentos fitness, bastante ligada à saúde, ao crescimento e à natureza. Promove a sensação de tranquilidade, estimula o conforto e o relaxamento. O nome “naturais” remete à ideia de alimentos frescos, naturais, próprios de uma alimentação balanceada.

A expressão “comida e saúde”, logo abaixo do nome, reforça a ideia que move a empresa: fornece uma alimentação que contribua com a saúde e o bem-estar dos clientes.

3.3.5. Mix de Marketing

O mix de marketing, é um conjunto de estratégias que uma empresa utiliza para promover seus produtos ou serviços no mercado.

3.3.5.1. Produto

A implementação de uma alimentação saudável, saborosa e prática para intolerantes deve seguir várias etapas, para não prejudicar a saúde dos clientes. Nossa proposta se baseia em:

- Seleção de fornecedores confiáveis e busca constante pela qualidade dos ingredientes
- Avaliação das restrições alimentares que a empresa pode atender ou não
- Elaboração do cardápio com apoio de nutricionista
- Pesquisa de ingredientes que substituam itens que determinados clientes não podem consumir, com ajuda de nutricionista
- Treinamento constante dos funcionários
- Informações completas sobre o cardápio e sobre os pratos, contendo ingredientes, validade da refeição e avisos sobre as restrições
- Receitas adaptadas
- Atenção ao feedback dado pelos clientes e ajustes necessários

Buscamos criar uma abordagem holística que vá além da simples adaptação de receitas, considerando as necessidades individuais, promovendo a autonomia, a

educação e a sustentabilidade a longo prazo da alimentação saudável para pessoas com intolerâncias alimentares.

Prato sem lactose

Foto 1 – Picadinho com arroz



Foto 2 – Frango com legumes e arroz



Foto 3 – Omelete



Foto 4 – Pão integral com patê de frango



3.3.5.2. Praça

Ficamos localizado ali próximos ao hospital das Clínicas, onde tem um alto fluxo de pessoas, é perto de metrô e pontos de ônibus. Tem um alto fluxo de carros, e é perto do centro de São Paulo. Trabalharemos com entregas pelo Ifood.

Endereço: Rua Cerqueira Cezar



3.3.5.3. Promoção

Nossa estratégia de promoção inclui o Instagram e o TikTok. Nessas redes sociais serão publicadas fotos dos pratos, dicas de alimentação saudável, atualizações no cardápio da empresa, pequenos vídeos mostrando etapas do preparo das refeições, entre outros conteúdos. O WhatsApp será utilizado para receber os pedidos dos clientes e para esclarecer suas dúvidas.

A empresa também vai operar pelo aplicativo Ifood. Assim o cliente poderá localizar o anúncio da Naturai's no aplicativo, além de conhecer as opções do cardápio.



Naturai's&Cia



@Naturai's&Cia



@Naturai's&Ciaoficial

3.3.5.4. Preço

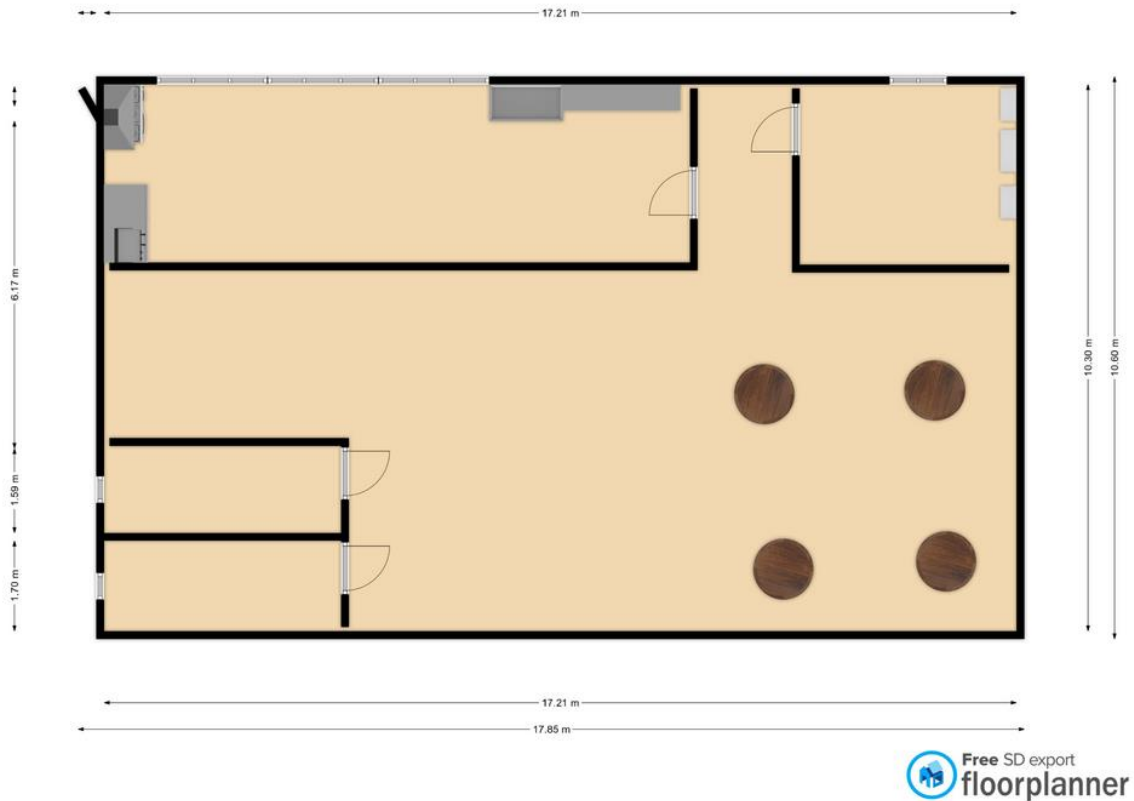
Nossas formas de pagamentos serão: dinheiro, pix, cartões de crédito e de débito.

Iremos oferecer para os aniversariantes do dia uma sobremesa grátis.

Para definir nossos preços, iremos fazer uma pesquisa de mercado, observando os preços dos concorrentes e o que os clientes estão dispostos a pagar por uma alimentação mais saudável.

3.4. PLANO OPERACIONAL

3.4.1. Layout



3.4.2. Capacidade de atendimento

A empresa projeta oferecer cerca de 1920 refeições por mês no início de suas operações, o que é uma projeção modesta, mas já permite um resultado positivo. Esse número é compatível com o espaço físico e com a quantidade de funcionários. A capacidade de atendimento pode chegar a 2600 refeições por mês. Acima desse valor, será necessário ampliar os investimentos em equipamentos e contratar mais funcionários.

3.4.3. Operação

A empresa

No sábado, a empresa vai funcionar das 8:00 as 15:00

O primeiro contato do cliente com a empresa poderá ser pelo aplicativo de entrega de refeições ou pelo Instagram. As pessoas que moram, trabalham ou estudam pela região poderão conhecer o espaço, enquanto circulam pelas proximidades. As etapas de preparo e distribuição das refeições são:

- Nutricionista elabora diferentes cardápios, para quem procura uma alimentação saudável e para as necessidades de quem sofre com alguma restrição alimentar
- Com base nos cardápios, as compras de verduras, legumes, ovos e outros itens são programadas, com entregas duas ou três vezes por semana, conforme contrato
- Alimentos secos como arroz e macarrão são comprados quinzenalmente e mantidos em estoque
- Fornecedores entregam os itens conforme as encomendas
- Itens são armazenados em locais adequados, conforme as especificações de cada produto e as exigências da Vigilância Sanitária
- Clientes que compram por aplicativo encomendam suas refeições
- Pessoas que circulam pela região podem escolher o restaurante para uma refeição eventual ou podem se tornar clientes habituais
- Cozinha recebe um cronograma de preparo das refeições, com os pratos do dia, conforme histórico de encomendas dos clientes frequentes e conforme histórico de refeições eventuais
- Frutas, verduras, legumes e hortaliças são higienizados
- Cozinha prepara os pratos conforme instruções da nutricionista e seguindo as normas de higiene e segurança na manipulação de alimentos definidas pela Vigilância Sanitária
- Refeições encomendadas são armazenadas em recipiente próprio para entrega por motoboy
- Pratos servidos no local são mantidos aquecidos pelo sistema de serpentina

3.4.4. Necessidade de pessoal

Nutricionista elabora o cardápio conforme as restrições.

Cozinheiros serão responsáveis pelo preparo das refeições, seguindo as orientações da nutricionista.

Auxiliares de cozinha ficam responsáveis por auxiliar o cozinheiro, cortando legumes, preparando molhos e saladas, higienizando verduras, entre outras tarefas.

Atendente fica responsável por recepcionar e atender os nossos clientes.

Auxiliar de higienização fica responsável por higienizar todo o nosso espaço.

3.5 PLANO FINANCEIRO

Tabela 1

Máquinas, Equipamentos e Ferramentas						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Mesas	4	R\$ 150,00	R\$ 200,00	R\$ 180,00	R\$ 150,00	R\$ 600,00
Freezer	1	R\$ 1.729,00	R\$ 1.879,00	R\$ 2.279,99	R\$ 1.729,00	R\$ 1.729,00
Geladeira	1	R\$ 2.255,00	R\$ 2.637,43	R\$ 6.264,90	R\$ 2.255,00	R\$ 2.255,00
Fogão	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.280,40	R\$ 2.007,90	R\$ 1.280,40	R\$ 1.280,40
Fritadeira	1	R\$ 465,00	R\$ 706,57	R\$ 618,00	R\$ 465,00	R\$ 465,00
Chapa	1	R\$ 1.366,29	R\$ 1.420,84	R\$ 905,21	R\$ 905,21	R\$ 905,21
Liquidificador	2	R\$ 200,00	R\$ 99,90	R\$ 150,00	R\$ 99,90	R\$ 199,80
Batedeira	1	R\$ 267,84	R\$ 258,90	R\$ 474,05	R\$ 258,90	R\$ 258,90
Exaustor	1	R\$ 1.561,07	R\$ 3.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 1.561,07	R\$ 1.561,07
Subtotal						R\$ 9.254,38

Tabela 2

Móveis e Utensílios						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Cesto de lixo	4	R\$ 39,60	R\$ 25,00	R\$ 35,00	R\$ 25,00	R\$ 100,00
Extintor de incêndio	2	R\$ 190,00	R\$ 150,00	R\$ 194,80	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Bancada	1	R\$ 250,00	R\$ 150,00	R\$ 300,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Caçarola	2	R\$ 214,90	R\$ 159,90	R\$ 305,28	R\$ 159,90	R\$ 319,80
Panelas	12	R\$ 569,99	R\$ 837,00	R\$ 700,00	R\$ 569,99	R\$ 6.839,88
Conchas	10	R\$ 115,00	R\$ 218,16	R\$ 99,00	R\$ 99,00	R\$ 990,00
Espumadeiras	5	R\$ 51,86	R\$ 45,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 150,00
Jogo de talheres	15	R\$ 99,90	R\$ 129,00	R\$ 119,90	R\$ 99,90	R\$ 1.498,50
Raladores	3	R\$ 15,00	R\$ 24,00	R\$ 27,00	R\$ 15,00	R\$ 45,00
Panos de secar pratos	10	R\$ 15,00	R\$ 20,00	R\$ 17,00	R\$ 15,00	R\$ 150,00
Jogo de pratos	10	R\$ 49,00	R\$ 69,90	R\$ 67,46	R\$ 49,00	R\$ 490,00
Armário para armazenagem	1	R\$ 1.297,99	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00	R\$ 1.297,99	R\$ 1.297,99
Jogo de copos	10	R\$ 49,90	R\$ 79,90	R\$ 168,50	R\$ 49,90	R\$ 499,00
Subtotal						R\$ 12.830,17

Tabela 3

Computadores e Periféricos, Áudio e Vídeo						
Computador	2	R\$ 2.999,90	R\$ 2.519,10	R\$ 4.472,10	R\$ 2.519,10	R\$ 5.038,20
Maquininha de cartão	2	R\$ 190,80	R\$ 226,80	R\$ 286,80	R\$ 190,80	R\$ 381,60
Som	1	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 950,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Tv	2	R\$ 2.500,00	R\$ 2.600,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00	R\$ 4.600,00
Subtotal						R\$ 10.819,80
Valor Total dos Investimentos Fixos						R\$ 32.904,35

Tabela 4

Caixa Mínimo			
Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Nº de dias	Média
À vista	40%	R\$ -	0
A prazo (1)	30%	R\$ 30,00	9
A prazo (2)	30%	R\$ 60,00	18
Prazo Médio Total			27
Fornecedores			
Prazo Médio de Compras	%	Nº de dias	Média
À vista	60%	R\$ -	0
A prazo (1)	40%	R\$ 30,00	12
Prazo Médio Total			12

Tabela 5

Capital de Giro						
Estoque Inicial						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Arroz integral 5KG	10	R\$ 25,50	R\$ 30,00	R\$ 27,00	R\$ 25,50	R\$ 255,00
Arroz branco 5KG	10	R\$ 24,50	R\$ 26,80	R\$ 22,90	R\$ 22,90	R\$ 229,00
macarrão integral 500G	10	R\$ 7,19	R\$ 6,99	R\$ 6,99	R\$ 6,99	R\$ 69,90
feijão cariquinha 1KG	20	R\$ 9,60	R\$ 9,10	R\$ 11,99	R\$ 9,10	R\$ 182,00
feijão preto 1KG	20	R\$ 8,99	R\$ 9,79	R\$ 6,99	R\$ 6,99	R\$ 139,80
feijão branco 1KG	20	R\$ 10,99	R\$ 13,18	R\$ 9,19	R\$ 9,19	R\$ 183,80
carne bovina 1KG	20	R\$ 45,00	R\$ 39,90	R\$ 40,00	R\$ 39,90	R\$ 798,00
carne de charque 1KG	20	R\$ 78,00	R\$ 75,00	R\$ 80,00	R\$ 75,00	R\$ 1.500,00
cartela de ovos (30 unid)	20	R\$ 20,90	R\$ 22,00	R\$ 21,00	R\$ 20,90	R\$ 418,00
frango	20	R\$ 20,00	R\$ 18,00	R\$ 21,00	R\$ 18,00	R\$ 360,00
peito de frango	15	R\$ 20,00	R\$ 21,00	R\$ 18,99	R\$ 18,99	R\$ 284,85
peixe	20	R\$ 25,00	R\$ 23,90	R\$ 27,00	R\$ 23,90	R\$ 478,00
carne moída	15	R\$ 22,00	R\$ 25,00	R\$ 23,00	R\$ 22,00	R\$ 330,00
verduras caixa	15	R\$ 18,00	R\$ 25,00	R\$ 17,99	R\$ 17,99	R\$ 269,85
saladas caixa	15	R\$ 22,00	R\$ 21,00	R\$ 17,99	R\$ 17,99	R\$ 269,85
temperos	15	R\$ 20,00	R\$ 21,00	R\$ 19,00	R\$ 19,00	R\$ 285,00
pães	25	R\$ 19,00	R\$ 20,00	R\$ 16,00	R\$ 16,00	R\$ 400,00
cafés	15	R\$ 15,99	R\$ 17,99	R\$ 16,00	R\$ 15,99	R\$ 239,85
sucos	25	R\$ 16,00	R\$ 20,00	R\$ 21,00	R\$ 16,00	R\$ 400,00
Subtotal						R\$ 7.092,90

Tabela 6

Estoques	
Necessidade Média de Estoques	Nº de dias
	7

Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	
Recursos da Empresa Fora do seu Caixa	Nº de dias
Contas a Receber (Prazo Médio de Vendas)	27
Estoques (Necessidade Média de Estoques)	7
Sub-Total	34
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	Nº de dias
Fornecedores (Prazo Médio de Compras)	12
Sub-Total	12
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	22

Tabela 7

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal (Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 27.770,30
Custo Variável Mensal (Sub-Total - Demonstrativo de Resultados)	R\$ 25.288,87
Custo Total da Empresa (item 1+ 2)	R\$ 53.059,18
Custo Total Diário (item 3/30)	R\$ 1.768,64
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	22
Total do Caixa Mínimo (item 4*5)	R\$ 38.910,06

Tabela 8

Capital de Giro	
Descrição	R\$
Estoque Inicial	R\$ 7.092,90
Caixa Mínimo	R\$ 38.910,06
Total de Capital de Giro	R\$ 46.002,96

Tabela 9

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de Legalização	R\$ 3.700,00
Obras Civas e/ou Reformas	R\$ 3.500,00
Fachada	R\$ 2.500,00
Total	R\$ 9.700,00

Tabela 10

Investimento Total	
Descrição dos Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 32.904,35
Capital de Giro	R\$ 46.002,96
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 9.700,00
Total	R\$ 88.607,31

Tabela 11

Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa			
Produto/Serviço	Quantidade	Preço de Venda Unitário (R\$)	Faturamento Total (R\$)
arroz integral, legumes e filé de frango	250	R\$ 39,90	R\$ 9.975,00
macarronada integral	250	R\$ 21,90	R\$ 5.475,00
feijão, arroz, filé de carne e salada	210	R\$ 39,90	R\$ 8.379,00
filé de frango e salada	250	R\$ 30,00	R\$ 7.500,00
pão integral, pate de frango e suco	150	R\$ 15,00	R\$ 2.250,00
filé de peixe com purê de batata	200	R\$ 40,00	R\$ 8.000,00
picadinho com acompanhamento	150	R\$ 29,90	R\$ 4.485,00
omelete com acompanhamento	180	R\$ 24,90	R\$ 4.482,00
suco verde	100	R\$ 17,00	R\$ 1.700,00
strogonoff	180	R\$ 29,90	R\$ 5.382,00
Total			R\$ 57.628,00

Tabela 12

Estimativa do Custo Unitário de Matéria Prima, Materiais Diretos e Terceirizações			
Produto 1 - Arroz integral, legumes e filé de frango			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Arroz Integral	0,150	R\$ 25,50	R\$ 3,83
Legumes	0,150	R\$ 17,99	R\$ 2,70
Filé de frango	0,200	R\$ 18,99	R\$ 3,80
Total			R\$ 10,32
Produto 2 - Macarronada integral			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (100 gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
macarrão integral	0,350	R\$ 13,98	R\$ 4,89
Total			R\$ 4,89
Produto 3 - Filé de frango e salada			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Filé de frango	0,200	R\$ 18,99	R\$ 3,80
Salada	0,350	R\$ 17,99	R\$ 6,30
Total			R\$ 10,09
Produto 4 - Filé de peixe com purê de patata			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Filé de peixe	0,300	R\$ 23,90	R\$ 7,17
Batata	0,350	R\$ 12,86	R\$ 4,50
Total			R\$ 11,67

Produto 5 - Pão integral com pate de frango e suco			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Pão integral	0,072	R\$ 19,90	R\$ 1,43
Pate de frango	0,150	R\$ 18,99	R\$ 2,85
Suco	0,400	R\$ 13,39	R\$ 5,36
Total			R\$ 9,64

Produtos 6 - suco verde			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
suco	0,400	R\$ 16,00	R\$ 6,40
Total			R\$ 6,40

Produto 7 - Picadinho			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (gramas)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Picadinho	0,300	R\$ 39,90	R\$ 11,97
Legumes	0,150	R\$ 17,99	R\$ 2,70
Arroz	0,150	R\$ 25,50	R\$ 3,83
Total			R\$ 18,49

Produto 8 - Omelete			
Materiais/Insumos Usados	Quantidade (unidade)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Ovos	3	R\$ 0,69	R\$ 2,07
Total			R\$ 2,07

Tabela 14

Estimativa dos Custos de Comercialização			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	9,50%	R\$ 57.628,00	R\$ 5.474,66
Subtotal			R\$ 4.258,39
Gastos com Vendas			
Taxa do Cartão de Crédito	3,00%	R\$ 34.576,80	R\$ 1.037,30
Subtotal			R\$ 1.037,30
Total			R\$ 5.295,69

Tabela 15

Estimativa do Custo com Depreciação				
Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida Útil (Em anos)	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Máquina, Equipamentos e ferramentas	R\$ 9.254,38	10	R\$ 925,44	R\$ 77,12
Móveis e Utensílios	R\$ 12.830,17	10	R\$ 1.283,02	R\$ 106,92
Computadores e periféricos	R\$ 10.819,80	5	R\$ 2.163,96	R\$ 180,33
Total	R\$ 32.904,35		R\$ 4.372,42	R\$ 364,37

Tabela 16

Custos Variáveis				
Produto/Serviço	Estimativa de Vendas	Custo Unitário		Custo total
arroz integral, legumes e filé de frango	250	R\$	10,32	R\$ 2.580,38
macarronada integral	250	R\$	4,89	R\$ 1.223,25
feijão, arroz, filé de carne e salada	210	R\$	16,77	R\$ 3.521,28
filé de frango e salada	250	R\$	10,09	R\$ 2.523,63
pão integral, pate de frango e suco	150	R\$	9,64	R\$ 1.445,60
filé de peixe com purê de batata	200	R\$	11,67	R\$ 2.334,20
picadinho com acompanhamento	150	R\$	18,49	R\$ 2.774,03
omelete com acompanhamento	180	R\$	2,07	R\$ 372,60
suco verde	100	R\$	6,40	R\$ 640,00
strogonoff	180	R\$	14,32	R\$ 2.578,23
Total				R\$ 19.993,18

Tabela 17

Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais	
Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 3.000,00
Água	R\$ 350,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00
Telefone	R\$ 100,00
Honorários do Contador	R\$ 1.500,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 658,09
Salários + Encargos	R\$ 17.783,85
Material de Limpeza	R\$ 250,00
Material de Escritório	R\$ 130,00
Taxas Diversas	R\$ 799,00
Depreciação	R\$ 364,37
Licença de software de gestão	R\$ 335,00
Total	R\$ 27.770,30

Tabela 18

Estimativa do Demonstrativo do Resultado do Exercício				
Descrição	Mensal		Anual	
Receita Total com Vendas	R\$	57.628,00	R\$	691.536,00
Custos Variáveis Totais				
(-) Custos variáveis	R\$	19.993,18	R\$	239.918,16
(-) Impostos sobre Vendas	R\$	4.258,39	R\$	51.100,68
(-) Gastos com Vendas	R\$	1.037,30	R\$	12.447,65
Subtotal de Custos e Tributos	R\$	25.288,87	R\$	303.466,49
Margem de Contribuição	R\$	32.339,13	R\$	388.069,51
(-) Custos Fixos Totais	R\$	27.770,30	R\$	333.243,66
Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)	R\$	4.568,82	R\$	54.825,86

Tabela 19

Indicadores de Viabilidade			
Ponto de Equilíbrio			
Custo Fixo Total		Índice da Margem de Contribuição	Total
R\$ 333.243,66		R\$ 0,56	R\$ 593.836,87
Índice da Margem de Contribuição			
Receita Total - Custo Variável Total		Receita Total	Total
R\$ 388.069,51		R\$ 691.536,00	0,56
Lucratividade			
Lucro Líquido (Por ano)		Receita Total (Por ano)	Total (%)
R\$ 54.825,86		R\$ 691.536,00	7,93%
Rentabilidade			
Lucro Líquido (Por ano)		Investimento Total	Total (%)
R\$ 54.825,86		R\$ 88.607,31	61,88%
Prazo do Retorno do Investimento			
Lucro Líquido (Por ano)		Investimento Total	Total (anos)
R\$ 54.825,86		R\$ 88.607,31	1,62

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com as pesquisas do IBGE, no ano da pandemia, doenças como diabetes, colesterol, hipertensão, entre outras, tiveram um crescimento na população brasileira. Com isso, pensando no bem-estar de todos, abrimos essa empresa, com a proposta de fornecer refeições saudáveis para quem possui restrições alimentares ou para as pessoas interessadas em uma dieta mais equilibrada. Os cardápios serão elaborados por nutricionista, que também fará a supervisão do preparo dos pratos, a fim de garantir que os alimentos sejam preparados de acordo com as necessidades de cada público atendido, com suas respectivas restrições. Isso inclui cuidados como ter panelas e utensílios de cozinha exclusivos só para o preparo de refeições para quem tem intolerância ao glúten.

Pessoas com restrições alimentares são uma parte do público. Há clientes que, embora não tenham restrições, procuram por uma alimentação mais equilibrada, e esse público é crescente.

Com todas as pesquisas de mercado realizadas, é possível concluir que o projeto é viável e pertinente, desde que a empresa ouça constantemente seus clientes, faça uma seleção rigorosa de fornecedores, invista na diversificação do cardápio, siga as orientações da Vigilância Sanitária e da nutricionista, adote uma gestão responsável de seu caixa, busque a melhoria contínua de seus processos, monitore a satisfação dos clientes com o atendimento e com a entrega a domicílio e mobilize estratégias de marketing adequadas para ampliar sua base de clientes.

Neste TCC, aprendemos a colocar em prática tudo que aprendemos durante o curso, e que se trabalharmos em dupla ou em grupo, tudo poderá dar certo.

REFERÊNCIAS

ALVES, Magda. **Como escrever teses e monografias**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003. Disponível em: <<http://www.qualuqersite.com>>. Acesso em: 02 dez 2023.

BRASIL. **Decreto-Lei nº 986, de 21 de outubro de 1969**. Institui Normas Básicas sobre Alimentos.

BRASIL. **Lei nº 6437, de 20 de agosto de 1977**, e suas alterações. Configura infrações à legislação sanitária federal, estabelece as sanções respectivas e dá outras providências.

BRASIL. **Lei 8.078, de 11 setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm>. Acesso em 04 abr. 2018.

BRASIL, Ministério da Saúde. Secretaria de Vigilância Sanitária. **Portaria nº 1.428, de 26 de novembro de 1993**. Regulamentos Técnicos sobre Inspeção Sanitária, Boas Práticas de Produção/ Prestação de Serviços e Padrão de Identidade e Qualidade na Área de Alimentos.

BRASIL, Ministério da Saúde. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Resolução nº 105 de 19 de maio de 1999**. Aprova os Regulamentos Técnicos: Disposições Gerais para Embalagens e Equipamentos Plásticos em contato com Alimentos

BRASIL, Ministério da saúde: Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Resolução nº 216, de 15 de setembro de 2004**. Dispõe sobre o regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação. Disponível em: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2004/res0216_15_09_2004.html. Acesso em: 10 mar. 2024.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. Disponível em : <<http://www8.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 06 abr. 2024.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: Sebrae, 2007. 120 p.