

ETEC - Adolpho Berezin

TRANSFORMANDO O AMBIENTE DE TRABALHO

**Oportunidades e desafios na abertura de um coworking
com cafeteria**

**Elisabete de Lima Oliveira
Isabelly Vitoria da Silva Rosa
Maria Clara da Silva**

**MONGAGUÁ
2025**

**ELISABETE DE LIMA
ISABELLY VITÓRIA DA SILVA ROSA
MARIA CLARA DA SILVA**

TRANSFORMANDO O AMBIENTE DE TRABALHO

Oportunidades e desafios na abertura de um coworking com cafeteria

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração de empresas, no Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual Adolpho Berezin, sob orientação dos Professores Marcelo Hipólito de Moura.

MONGAGUÁ

2025

Dedicamos este trabalho às nossas famílias, que nos apoiaram e acreditaram em nosso potencial ao longo de toda a trajetória acadêmica. A cada pessoa que fez parte dessa jornada, deixamos nossa sincera gratidão.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus, por nos conceder força, saúde e sabedoria durante esta caminhada.

Agradecemos às nossas famílias, pelo apoio constante e por compreenderem nossas ausências durante o desenvolvimento do projeto.

Aos nossos professores e orientadores, pela orientação, dedicação e contribuição fundamental para a construção deste trabalho.

Aos colegas e colaboradores que, diretamente ou indiretamente, contribuíram para a realização deste estudo, deixamos nosso reconhecimento e gratidão.

A todos que participaram desta jornada, nosso muito obrigado...

“A colaboração é a nova vantagem competitiva.”

(Peter Senge)

RESUMO

O crescimento significativo de espaços colaborativos de trabalho como o coworking vem ocorrendo no Brasil desde o ano de 2006, porém, após o período da pandemia do Covid-19 houve uma grande expansão deste modelo de negócio. Com a condição de que autônomos, freelancers, estudantes e trabalhadores do estilo home office vem crescendo cada vez mais, o estudo para com a abertura de um espaço coworking com o diferencial de modelo híbrido com cafeteria, compreende em uma análise fundamentada para analisar as viabilidades e a relevância da inserção da empresa no mercado de trabalho. O objetivo principal do presente trabalho é o estudo realizado para ser empregado na região da baixada santista onde, através das análises realizadas, delimitar as principais regiões que podem ser viáveis para a instalação da empresa. O estudo vem de natureza exploratória com base em pesquisas do ramo mercadológico onde informações são coletadas, analisadas e interpretadas com intuito de realizar uma projeção das viabilidades incluídas no trabalho para inicialização operacional da entidade.

PALAVRAS-CHAVE: Coworking; Modelo híbrido; Cafeteria; Baixada santista; Mercadológico.

ABSTRACT

The significant growth of collaborative workspaces, such as coworking, has been observed in Brazil since 2006. However, following the period of the COVID-19 pandemic, this business model experienced substantial expansion. Given the increasing number of autonomous professionals, freelancers, students, and home office workers, this study on the launch of a coworking space, differentiated by a hybrid model incorporating a cafeteria, involves a substantiated analysis to evaluate the viability and relevance of the company's entry into the labor market. The primary objective of the present work is to conduct a study intended for application in the Baixada Santista region, where, through the analyses performed, the most viable areas for the establishment of the company can be delimited. The research is of an exploratory nature, based on market surveys where information is collected, analyzed, and interpreted with the purpose of projecting the viabilities included in the work for the operational commencement of the entity.

KEYWORDS: Coworking; Hybrid model; Cafeteria; Baixada santista; Market.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Planta Base- Coworking com Cafeteria18

Planta 3D - Coworking com Cafeteria18

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Tabela 1 - Total Final do Investimento Inicial.....	22
Tabela 2 – Custos Fixos (Salários + Encargos).....	Erro! Indicador não definido.
Tabela 3 – Custos Operacionais Fixos	Erro! Indicador não definido.
Tabela 4 – Insumos Fixos da Cafeteria	Erro! Indicador não definido.
Tabela 5 – Total Geral dos Custos Fixos Mensais	38
Tabela 6 – Custos Variáveis do Coworking	38
Tabela 7 – Custos Variáveis da Cafeteria.....	25
Tabela 8 – Total dos Custos Variáveis Mensais	25
Tabela 9 – DRE	26
Tabela 10 – Ponto de Equilíbrio.....	26
Tabela 11 – Custos Variáveis	27
Tabela 12 – Custos Fixos	27
Tabela 13 – Lucro Líquido	27
Tabela 14 – Payback	28
Tabela 15 – ROI.....	28
Tabela 16 – Resumo Final	29

LISTA DE SIGLAS

CRM – Customer Relationship Management (Gestão de Relacionamento com o Cliente)

EAD – Educação a Distância

ERP – Enterprise Resource Planning (Planejamento dos Recursos da Empresa)

LED – Light Emitting Diode (Diodo Emissor de Luz)

MPE – Micro e Pequena Empresa

PDV – Ponto de Venda

ROI – Return on Investment (Retorno sobre Investimento)

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	4
RESUMO.....	6
ABSTRACT.....	7
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	8
LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS	9
LISTA DE SIGLAS.....	10
INTRODUÇÃO	13
1. FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	14
2. DELIMITAÇÃO DO TEMA	15
3. OBJETIVO GERAL.....	16
3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO.....	16
4. USUÁRIO/BENEFICIÁRIO	17
5. VIABILIDADE	18
5.1 VIABILIDADE OPERACIONAL	18
5.2 VIABILIDADE ECONÔMICA	22
5.3 VIABILIDADE SOCIAL	33
5.4 VIABILIDADE AMBIENTAL.....	33
6. JUSTIFICATIVA.....	35
7. HIPÓTESES.....	36
8. METODOLOGIA	37
8.1 MÉTODOS DE ABORDAGEM.....	37
8.2 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS	37
9. ANÁLISE SWOT	38
9.1 PESQUISA DE MERCADO.....	41
10. REFERENCIAL TEÓRICO.....	43
10.1 ESPAÇOS HÍBRIDOS	43
10.2 INOVAÇÃO E NEGÓCIO	44

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
APÊNDICE A – ESTUDO DE CASO	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
APÊNDICE B- PLANO EXECUTIVO	53
APÊNDICE C - MODELO CANVAS	66

INTRODUÇÃO

Com o decorrer dos anos o mercado de trabalho tem passado por grandes mudanças significativas, principalmente por avanços tecnológicos que são impulsionados pelo crescimento do empreendedorismo e pela flexibilidade das relações profissionais no mundo atual. Negócios tradicionais vêm perdendo espaço para formas de atuação inovadoras, como o surgimento de startups e o trabalho home office. Pensando dessa maneira, a demanda por ambientes que fornecem conforto, flexibilidade, infraestrutura profissional e oportunidades de networking tem crescido cada vez mais.

É nessa situação que os espaços coworking tem ganhado cada vez mais reconhecimento. Com a proposta baseada na colaboração e no compartilhamento de recursos, esse tipo de ambiente tem sido uma alternativa viável para autônomos, empreendedores e pequenas empresas. Além de oferecerem uma estrutura completa de trabalho, os espaços coworking se destacam por oferecer uma atmosfera criativa e estimulante.

"A essência do coworking é criar um ambiente de trabalho colaborativo e flexível, onde as pessoas possam se sentir conectadas e produtivas." - Brad Neuberg, fundador do primeiro espaço de coworking, The Hat Factory, em San Francisco (Neuberg, 2005).

Simultaneamente, as cafeterias têm ganhado reconhecimento não somente por venda de café, mas também como espaços de lazer, trabalho informal ou convivência. As cafeterias se tornaram um ambiente aconchegante e de conforto onde as pessoas se reúnem para socializar, ter reuniões, estudar ou apenas dar uma pausa na rotina diária. Essa valorização do conforto e da experiência do cliente criou um ambiente propício para a fusão de conceitos.

A união entre coworking e cafeteria surge como oportunidade de investimento, portanto, como uma proposta inovadora, que visa atender às necessidades de um público que busca praticidade, bem-estar e produtividade no mesmo espaço. A integração desses dois ambientes permite que o profissional encontre, em um único local, uma infraestrutura adequada para o trabalho e um ambiente descontraído para relaxar, fazer conexões e cuidar da saúde mental.

1. FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

Um dos grandes desafios enfrentados por um coworking com uma cafeteria em Mongaguá, é a viabilidade econômica, afetando tanto os colaboradores quanto ao próprio negócio, gerando a falta de capacidade de oferecer serviços de qualidade, a sustentabilidade do negócio a longo prazo e a atração e retenção de novos talentos, assim, a imagem da empresa poderia estar prejudicada.

Segundo Data MPE Brasil, a cidade tem a dimensão de pequeno a médio porte em São Paulo, com mais de 7 mil empresas ativas, entretanto, tendo problemas na infraestrutura, como por exemplo: estradas e alagamentos; assim, com a ineficiência da viabilidade econômica, poderá trazer dificuldades na localidade geográfica ideal do projeto, já que os custos iniciais serão elevados. Sendo assim, havendo a necessidade de um estudo detalhado e correto da viabilidade econômica, já que a aplicação do projeto e o funcionamento do modelo de negócio no mercado de trabalho depende da coerência da viabilidade.

A viabilidade econômica possibilita a verificação se o investimento a ser realizado em uma atividade específica acarretará retorno ao investidor (LAMBERT e FRANZIN, 2014)

2. DELIMITAÇÃO DO TEMA

Este projeto obtém foco nas identificações de oportunidades e desafios para abertura de um espaço coworking com cafeteria, com destaque nas cidades de Santos, São Vicente e Praia Grande, no litoral de São Paulo. A cidade de Santos destaca-se por obter uma população com grande índice de escolaridade, além da quantidade considerável de profissionais autônomos, freelancers e startups. São Vicente, apresenta um perfil mais residencial e tradicional, com menos presença de espaços voltados para inovação. Já Praia Grande, possui uma população em crescimentos significativo, especialmente com empreendedores e pequenos negócios. A proposta busca atender a demanda de profissionais que buscam ambiente funcionais e ao mesmo tempo descontraídos para realizarem suas atividades. Para isso, serão realizadas análises comparativas entre as três cidades, com o intuito de identificar oportunidades regionais e avaliar a viabilidade deste modelo de negócio.

3. OBJETIVO GERAL

O objetivo geral do presente projeto é o desenvolvimento de um estudo para a análise de todas as viabilidades para a abertura de um espaço coworking na região da Baixada Santista.

3.1 OBJETIVO ESPECÍFICO

Os principais objetivos específicos que foram encontrados para o caminho e desenvolvimento do objetivo geral são:

Mapeamento das cidades: O desenvolvimento do mapeamento das cidades é de extrema importância, onde serão analisados aspectos importantes para a melhor implementação do espaço. Sendo alguns destes aspectos a demanda e infraestrutura urbana, que nortearão pelo melhor caminho de compreensão dos dados analisados.

Análise de custos: A análise de custos é essencial para encontrar a cidade com melhor viabilidade financeira, para aderir o projeto. A partir de comparações de características como preço de compra e aluguel de imóveis, luz, água, internet etc.

Pesquisa com o público-alvo: O desenvolvimento de uma pesquisa para entender o público-alvo onde será analisada a demanda, compreender os gostos dos possíveis clientes, ajudar na definição de preço, serviços a ser oferecidos etc.

4. USUÁRIO/BENEFICIÁRIO

Os usuários beneficiários do presente projeto são freelancers, autônomos, empreendedores e microempreendedores, profissionais de home office, nômades digitais e estudantes.

5. VIABILIDADE

O estudo de viabilidade de um projeto é definido como uma análise e avaliação do projeto proposto, com a finalidade de determinar se: (i) o projeto é viável tecnicamente; (ii) o projeto é viável dentro do orçamento previsto; e (iii) o projeto será rentável, isto é, trará lucros (BUSINESS, 2018).

5.1 VIABILIDADE OPERACIONAL

Segundo Chiavenato (2014), a viabilidade operacional deve garantir que “as atividades da empresa possam ser realizadas com eficácia, utilizando os recursos disponíveis da forma mais racional possível”.

Localização Estratégica

A escolha do local representa um dos fatores mais fundamentais para o sucesso do empreendimento, sendo localizada na cidade de Praia Grande.

O coworking com cafeteria se localizará em uma área de fácil acesso e com bom fluxo de pessoas, atendendo tanto profissionais que utilizam o espaço de trabalho quanto os visitantes da cafeteria. O espaço disponibilizará um estacionamento e segurança, além de boa visibilidade, o que contribui para atrair novos clientes e fortalecer a marca.

Infraestrutura Física

A infraestrutura do coworking com cafeteria é planejada para oferecer conforto, conectividade e integração entre os ambientes. O espaço apresenta ambientes climatizados e bem iluminados, mobiliário ergonômico, com estações de trabalho, salas privativas, salas de reunião e um auditório para eventos. Além disso, conta com uma área de convivência e uma cafeteria integrada, equipada com mesas e balcão de atendimento. A estrutura dispõe de internet de alta velocidade, acessibilidade garantida por banheiros adaptados, sistema de som ambiente e isolamento acústico nas salas de reunião. A disposição dos ambientes é modular, o que permite a ampliação tanto da área de coworking quanto da cafeteria conforme o aumento da demanda.

Planta Base- Coworking com Cafeteria**FONTE:** Autoria própria**Planta 3d- Coworking com Cafeteria****FONTE:** Autoria própria

Recursos Humanos

A operação do coworking com cafeteria depende de uma equipe capacitada, que atua de forma eficaz para garantir eficiência e qualidade no atendimento. Com isso, haverá um gerente interno responsável pela administração geral da empresa, além de um auxiliar de cozinha encarregado da preparação dos alimentos. Também haverá um recepcionista incumbido de acolher e orientar os clientes, realizar atendimentos e efetuar agendamentos. Por fim, um profissional de serviços gerais será responsável pela higienização e manutenção da organização do espaço. Sendo assim, seus respectivos salários são de:

1 Barista: R\$ 1.851,26.

1 Gerente interno (gerente administrativo): R\$ 5.066,91.

1 Auxiliar de Cozinha: R\$ 1.767,52.

1 Recepcionista: R\$ 1.795,06.

1 Serviços Gerais (Aux. De Limpeza): R\$ 1.682,99.

Total da folha (salários, mensal): R\$ 12.163,74

Custo total mensal (salários + encargos): R\$ 20.435,08 (12.163,74 + 8.271,34)

Sistemas e Processos

O negócio utiliza um sistema de agendamento online de salas e estações de trabalho, que facilita o controle de reservas e o uso dos espaços. A cafeteria opera com um software de ponto de venda (PDV) integrado ao controle de estoque, enquanto o sistema ERP gerencia contratos, faturamento e relatórios financeiros. Além disso, um sistema de CRM é utilizado para o relacionamento com clientes e para o envio de promoções e informações sobre eventos.

Licenças Necessárias

• Alvará de Funcionamento

Autoriza o funcionamento do coworking com a cafeteria no endereço escolhido.

• Licença da Vigilância Sanitária

Ela é obrigatória para estabelecimentos que manipulam ou vendem alimentos.

Assim, garante que a cafeteria segue normas sanitárias e de higiene.

• Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB)

Certifica que o local cumpre as normas de segurança contra incêndio. Inclui sinalização adequada, extintores, saídas de emergência e demais equipamentos obrigatórios.

- **Licença Ambiental (quando exigida)**

Geralmente exigida apenas como declaração ambiental para empreendimentos de baixo impacto.

- **Registro na Junta Comercial**

Necessário para formalizar a abertura da empresa. Permitindo a emissão do CNPJ e enquadramento jurídico.

- **Inscrição Estadual (quando aplicável)**

Exigida quando há comercialização de produtos tributáveis, como itens de cafeteria. Permitindo o recolhimento do ICMS.

- **Licença de Publicidade**

Obrigatória para instalação de letreiros, placas e comunicação visual externa.

Fornecedores e Parcerias

A operação do coworking com cafeteria depende de fornecedores confiáveis e de parcerias estratégicas. Entre os principais fornecedores, destacam-se os serviços de internet, o fornecimento de café, lanches e produtos de alimentação, o mobiliário e os equipamentos de escritório, além de produtos de limpeza e manutenção e serviços de segurança e monitoramento.

O modelo de negócio estabelece parcerias com empresas locais, startups, e produtores de café. Além disso, promove eventos em colaboração com profissionais autônomos que oferecem palestras, workshops e atividades de networking, fortalecendo a comunidade empreendedora e agregando valor à experiência dos usuários.

Capacidade e Fluxo Operacional

O espaço é planejado para atender de forma simultânea os usuários do coworking e os clientes da cafeteria. Assim, a empresa contará com:

Entrada / Recepção

Cafeteria

Área Aberta (Externa)

Estações Compartilhadas

Salas Privativas (2)

Sala de Reunião (1) - 10 pessoas

Espaço para Eventos (1) - 30 pessoas

Área de Descanso / Lazer (Interna)

Banheiros (2)

O fluxo médio diário é de aproximadamente 50/60 usuários no coworking com a cafeteria. O fluxo operacional envolve o processo de recepção e cadastro de clientes, o agendamento e uso dos espaços, o suporte técnico, o atendimento e serviço da cafeteria, os procedimentos de pagamento, emissão das notas fiscais, a limpeza e preparação para o próximo turno.

Sustentabilidade Operacional

O coworking com cafeteria adota práticas sustentáveis. O uso de iluminação em LED e sensores de presença reduz o consumo de energia, a separação e reciclagem de resíduos sólidos e a utilização de copos e utensílios biodegradáveis.

Além disso, o negócio prioriza parcerias com fornecedores locais e sustentáveis, incentivando o consumo responsável. O espaço também conta com bicicletário e estimula o uso de transporte coletivo, contribuindo para a mobilidade urbana e a redução da emissão de poluentes.

5.2 VIABILIDADE ECONÔMICA

De acordo com Gitman (2010), a viabilidade financeira corresponde ao processo de avaliar se um projeto, investimento ou empreendimento apresenta condições suficientes para gerar retornos capazes de compensar os recursos aplicados, considerando o risco envolvido e a capacidade de geração de fluxo de caixa ao longo do tempo.

A análise de viabilidade econômica tem como objetivo verificar se a implantação do coworking com cafeteria apresenta capacidade financeira de se sustentar e gerar retorno ao empreendedor. Para isso, foram avaliados o investimento inicial, os custos operacionais, a estimativa de receita, a lucratividade e os principais indicadores financeiros utilizados em estudos de viabilidade.

O investimento total necessário para a implantação do empreendimento corresponde a R\$ 201.327,00, contemplando:

Reforma e adequações estruturais do espaço;
 Equipamentos da cafeteria;
 Mobiliário do coworking;
 Softwares, sistemas e equipamentos de gestão;
 Licenças, registros e documentação;
 Treinamentos obrigatórios;
 Despesas pré-operacionais em geral.

Esse montante representa os recursos essenciais para abertura e operação inicial do negócio, garantindo que o espaço funcione de forma adequada, segura e conforme exigências legais.

Tabela 1- Total Final do Investimento Final

TOTAL FINAL DO INVESTIMENTO INICIAL	
Categoria	Total (R\$)
Reforma	R\$ 40.000,00
Equipamentos	R\$ 60.120,00
Mobiliário	R\$ 24.750,00
Utensílios	R\$ 860,00
Licenças	R\$ 3.080,00
Treinamento	R\$ 2.700,00
Marketing inicial	R\$ 1.800,00
Capital de giro (2 meses)	R\$ 68.017,00
Total:	R\$ 201.327,00

FONTE: Autoria própria

Custos Operacionais

Os custos operacionais foram divididos em custos fixos e custos variáveis.

Custos Fixos Mensais

Os custos fixos do negócio totalizam R\$ 34.035,08 mensais, incluindo:

Folha de pagamento e encargos trabalhistas (barista, auxiliar de cozinha, recepcionista e serviços gerais); - Aluguel reduzido (R\$ 4.000,00);

Contas de consumo (água, energia, internet); - Limpeza e manutenção geral.

Esses custos permanecem relativamente constantes, independentemente do número de clientes atendidos.

Tabela 2- Custos Fixos (Salários+ Encargos)

CUSTOS FIXOS (SALÁRIOS + ENCARGOS)	
Cargo	Custo total mensal (R\$)
Barista	R\$ 3.110,00
Gerente	R\$ 8.512,41
Auxiliar de cozinha	R\$ 2.969,43
Recepcionista	R\$ 3.015,70
Serviços gerais	R\$ 2.827,42
Total:	R\$ 20.435,08

FONTE: Autoria própria

Tabela 3 - Custos Operacionais Fixos

CUSTOS OPERACIONAIS FIXOS (COWORKING + CAFETERIA)	
Item	Valor mensal
Aluguel	R\$ 4.000,00
Água	R\$ 350,00
Luz	R\$ 1.100,00
Internet (2 links)	R\$ 550,00
Sistemas + Softwares	R\$ 250,00
Contabilidade	R\$ 600,00
Limpeza (materiais)	R\$ 400,00
Manutenção	R\$ 300,00
Seguro	R\$ 250,00
Imposto (Simples nacional estimado)	R\$ 2.800,00
Subtotal operacional :	R\$ 10.600,00

FONTE: Autoria própria

Tabela 4 – Insumos Fixos da Cafeteria

INSUMOS FIXOS DA CAFETERIA	
Item	Valor mensal (R\$)
Insumos básicos (café, leite, doces, descartáveis e salgados)	R\$ 3.000,00

FONTE: Autoria própria

Tabela 5 – Total Geral dos Custos Fixos Mensais

TOTAL GERAL DOS CUSTOS FIXOS MENSAIS	
Categoria	Valor (R\$)
Folha de pagamento	R\$ 20.435,08
Operação fixa	R\$ 10.600,00
Insumos fixos cafeteria	R\$ 3.000,00
Total mensal:	R\$ 34.035,08

FONTE: Autoria própria

Custos Variáveis

Os custos variáveis totalizam R\$ 18.068,40 mensais, abrangendo:

- Insumos de cafeteria (café, leite, produtos perecíveis, embalagens);
- Consumo adicional de energia;
- Taxas de adquirentes e meios de pagamento;

Materiais de escritório e reposições ocasionais.

Esses custos variam conforme o fluxo de clientes e o volume de serviços prestados.

Tabela 6 – Custos Variáveis do Coworking

CUSTOS VÁRIÁVEIS DO COWORKING	
Café/Água/Descartáveis 55 usuários estimados	
55 usuários estimados	
Custo médio por usuários/mês: R\$ 12,00	
55 x 12 = R\$ 660,00	
Energia adicional por ocupação	
Iluminação/ Ar-condicionado/Equipamentos dos clientes	
Consumo variável estimado: R\$ 0,60 POR HORA POR USUÁRIOS	
Ocupação: 55 usuários x 20h/mês médios	
55 x 20 x 0,60 = R\$ 660,00	
Taxas de meios de pagamento (maquininhas/pix)	
Média: 3% sobre faturamento variável da cafeteria e day use	
Cafeteria faturamento: R\$ 43.680	
Day use, reuniões etc (variável): R\$ 5.000 estimados	
Base R\$ 48.680 x 3% = 1.460,40	

FONTE: Autoria própria

Tabela 7– Custos Variáveis da Cafeteria

CUSTOS VÁRIÁVEIS DA CAFETERIA	
Ticket médio cafeteria: R\$ 28,00	
Custo de insumos por cliente (CMV): 35%	
Cálculo: R\$ 28,00 x 0.35= R\$ 9,80 por cliente	
Movimento mensal estimado: 60 clientes/dia x 26 dias = 1.560 clientes/mês	
Custo variável total da cafeteria: 1.560 x 9,80 = R\$ 15.288,00	

FONTE: Autoria própria

Tabela 8 – Total dos Custos Variáveis Mensais

TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS MENSAIS	
Categoria	Valor (R\$)
CMV (insumos por cliente)	R\$ 15.288,00
Café/água coworking	R\$ 660,00
Energia variável	R\$ 660,00
Taxas de meios de pagamento	R\$ 1.460,40
Total geral:	18.068,40

FONTE: Autoria própria

Receita Mensal Estimada

Com base na capacidade operacional do espaço, o empreendimento possui uma receita média mensal projetada de R\$ 64.445,00, composta por:

Estações rotativas (1 5 unidades);

Estações fixas/dedicadas (2 unidades);

Salas privativas (2 salas);

Sala de reuniões (6 reservas mensais);

Day-use e passantes (40 usuários mensais);

Faturamento da cafeteria (60 clientes/dia x ticket médio de R\$ 28).

Essa receita considera um cenário realista para a cidade de Praia Grande e está alinhada ao potencial de demanda regional pelo serviço.

Tabela 9 - DRE

DRE- Demonstrativo de Resultados do Exercício (Mensal)	
1. Receita bruta	
Categoria	Valor (R\$)
Receita Coworking	R\$ 20.765,00
Receita Cafeteria	R\$ 43.680,00
Receita bruta total:	R\$ 64.445,00

FONTE: Autoria própria

Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio indica o volume mínimo de receita necessário para que o empreendimento cubra todos os seus custos. O valor calculado foi:

Ponto de equilíbrio mensal: R\$ 47.945,17

Isso significa que, a partir dessa receita mensal, a operação passa a gerar lucro líquido. A receita projetada (R\$ 64.445,00) está acima do ponto de equilíbrio, demonstrando que o negócio possui margem de segurança financeira.

Tabela 10 - Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO
Fórmula: Ponto de equilíbrio = Custos fixos ÷ Margem de contribuição (%)
Margem de contribuição já calculada: 71%
$PE = 34.035,08 \div 0.71 = 47.945,17$

FONTE: Autoria própria

Lucratividade e Resultado Operacional

Com base nas receitas e despesas mensais, o empreendimento apresenta:

Lucro líquido mensal: R\$ 9.341,52

Lucro líquido anual: R\$ 112.098,24

Isso evidencia capacidade de geração contínua de caixa, contribuindo para a sustentabilidade econômica do negócio.

Tabela 11 - Custos Variáveis

2. (-) CUSTOS VARIÁVEIS	
Categoria	Valor (R\$)
CMV (insumos por cliente)	R\$ 15.288,00
Café/água coworking	R\$ 660,00
Energia variável	R\$ 660,00
Taxas de meios de pagamento	R\$ 1.460,40
Total geral:	18.068,40
3. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	
R\$ 64.445,00 - 18.068,40 = R\$ 46.376,60	

FONTE: Autoria própria

Tabela 12 – Custos Fixos

4. (-) CUSTOS FIXOS	
Categoria	Valor (R\$)
Folha de pagamento	R\$ 20.435,08
Operação fixa	R\$ 10.600,00
Insumos fixos cafeteria	R\$ 3.000,00
Total mensal:	R\$ 34.035,08

FONTE: Autoria própria

Tabela 13 – Lucro Líquido

LUCRO LÍQUIDO	
Mensal	Anual
Cálculo: Receita bruta - Custos - Despesas = R\$ 9.341,52	(R\$ 9.341,52 X 12) = R\$ 112.098,24

FONTE: Autoria própria**Payback**

O payback representa o tempo necessário para que o investimento inicial seja recuperado pelo lucro das operações.

Payback: 22 meses

Para empreendimentos físicos e de serviços, um payback de 22 meses é considerado muito favorável, indicando retorno rápido e baixa exposição à risco financeiro.

Tabela 14 - Payback

PAYBACK INVESTIMENTO (R\$ 201.327,00)
Fórmula: Payback = Investimento inicial ÷ Lucro líquido anual
R\$ 201.327,00 ÷ 112.098,24
Payback aprox. 22 meses (1 ano e 10 meses)

FONTE: Autoria própria**Retorno sobre Investimento (ROI)**

O ROI demonstra o quanto o investimento inicial retorna em forma de lucro.

ROI: 55,6%

Esse percentual indica que, ao final de um ciclo anual, o negócio devolve 55,6% do valor investido, configurando excelente rentabilidade para o setor.

Tabela 15 - ROI

ROI (Retorno sobre Investimento)
Fórmula: $\text{ROI} = (\text{Lucro líquido} \div \text{Investimento inicial}) \times 100$
Lucro anual = $112.098,24 \div 201.327,00 \times 100$
ROI = $(112.098,24 \div 201.327,00 \times 100) = 55,6\%$

FONTE: Autoria própria

Conclusão da Viabilidade

Com base em todas as análises realizadas, conclui-se que o coworking com cafeteria apresenta viabilidade econômica positiva, sustentada pelos seguintes fatores:

- Receita prevista superior ao ponto de equilíbrio;
- Geração estável de lucro líquido mensal;
- Payback inferior a 24 meses;
- ROI acima da média para pequenos negócios;
- Estrutura de custos coerente com o porte do empreendimento;
- Adequação realista ao mercado potencial de Praia Grande.

Tabela 16 – Resumo Final

RESUMO FINAL	
Indicador	Resultado
Payback	22 meses
ROI anual	55,60%
Ponto de equilíbrio	R\$ 47.945,17/ mês
Lucro mensal	R\$ 9.341,52
Receita mensal	R\$ 64.445,00

FONTE: Autoria própria

Assim, o projeto demonstra capacidade de retorno, sustentabilidade financeira e atratividade para investimento.

5.3 VIABILIDADE SOCIAL

A abertura de um espaço coworking com cafeteria na Baixada Santista apresenta uma forte viabilidade social, pois atende tanto a demanda de profissionais locais quanto ao perfil dinâmico da região, marcada pelo turismo, comércio e pelo crescimento populacional.

Esse tipo de empreendimento contribui diretamente para a geração de empregos, como baristas, atendentes, equipe de manutenção e limpeza. Dessa maneira, incentiva-se o fortalecimento da economia local, além da valorização de pequenos negócios.

O coworking com cafeteria se torna um espaço de integração social e profissional, possibilitando que os usuários beneficiários do projeto tenham acesso a um ambiente estruturado para suas atividades necessárias. Isso favorece a troca de experiências, o networking e o desenvolvimento de ideias, incentivando a cultura empreendedora e inovadora da região.

Outro impacto positivo está na qualidade de vida dos usuários, que terão um ambiente confortável, planejado para a produtividade e também para momentos de convivência. Para moradores e turistas, a cafeteria integrada representa um local acolhedor e moderno, que une trabalho, lazer e socialização em um único espaço.

Por fim, ao adotar práticas sustentáveis como incentivo ao uso de copos reutilizáveis e separação de resíduos recicláveis, o projeto também atua na conscientização ambiental, tema relevante para uma região costeira que depende do equilíbrio entre turismo, economia e preservação natural.

Sendo assim, a criação de um coworking com cafeteria na Baixada Santista demonstra ampla viabilidade social, ao gerar emprego, estimular a economia local, valorizar a educação, promover o empreendedorismo e proporcionar benefícios à comunidade como um todo.

5.4 VIABILIDADE AMBIENTAL

A implementação de um espaço coworking com cafeteria na Baixada Santista também demonstra viabilidade ambiental, uma vez que o projeto pode ser estruturado com práticas sustentáveis, alinhados à preocupação da sociedade com a preservação do meio ambiente.

Em primeiro lugar, a utilização de copos reutilizáveis reduz a geração de resíduos sólidos, minimizando o impacto ambiental em uma região que enfrenta grandes desafios relacionados à poluição. Além disso, a implementação de coleta seletiva e reciclagem dentro do espaço contribui para conscientização ambiental dos usuários.

O coworking também se apresenta uma alternativa sustentável ao home office suspenso, já que a utilização compartilhada de recursos (Internet, impressoras, energia elétrica) diminui o consumo individual de cada usuário, otimizando a infraestrutura e reduzindo a pegada ecológica.

Na parte estrutural, o espaço pode adotar algumas medidas como:

- Iluminação em Led e aproveitamento da luz natural, já que segundo a empresa Enel X Brasil “Uma luminária de LED pode reduzir o consumo de energia em mais de 50% e pode durar até 25% a mais que as luminárias convencionais. Além disso, os LEDs são mais sustentáveis, porque produzem menos calor e, ao contrário das luminárias convencionais, não emitem vapor de gases como mercúrio e sódio”.
- Uso de equipamentos mais eficientes como máquinas de café, climatizadores e computadores de baixo consumo.

6. JUSTIFICATIVA

Nessas últimas décadas a tecnologia vem crescendo continuamente, sendo assim, os serviços e estilos de trabalho também vem se moldando. Os espaços de coworking é exemplo dessas mudanças, um espaço interativo onde se pode trabalhar, estudar ou navegar sendo um local acessível, confortável e tecnológico. Após a pandemia do Covid-19 muitas pessoas tiveram que se reinventar um desses modos foi o estilo de trabalho em home office que vem se expandindo cada vez mais no litoral paulista.

O presente projeto se justifica pela necessidade das oportunidades que podem ocorrer no mercado com a abertura de um empreendimento como o coworking, trazendo um espaço de interação, inovação e melhores qualidades que serão oferecidas para trabalhadores de home office, freelances, estudantes EAD, empreendedores, nômades digitais etc.

7. HIPÓTESES

Viabilidade de Mercado- A abertura de uma cafeteria com espaço de coworking é viável economicamente na região analisada, considerando a demanda crescente por locais alternativos de trabalho.

Segundo o relatório Global Coworking Growth Study 2023 (Coworking Resources), o número de espaços de co-working cresce em média 21% ao ano em regiões urbanas, especialmente entre profissionais liberais e empreendedores.

Alinhamento entre perfil do público e proposta do negócio- Profissionais autônomos, freelancers e estudantes demonstram preferência por ambientes que unam consumo de cafeteria e espaço para trabalho, indicando potencial adesão ao modelo híbrido.

Uma pesquisa da WeWork (2021) mostrou que 64% dos usuários preferem locais alternativos ao home office, desde que ofereçam estrutura e acesso à alimentação e café. Isso demonstra um potencial significativo de adesão ao conceito.

Relação entre oferta de produtos e permanência do cliente- Segundo Kotler e Armstrong (2018), a oferta de produtos deve ser ajustada ao estilo de vida e aos hábitos do público-alvo. Profissionais autônomos e estudantes, por exemplo, tendem a buscar opções rápidas, energéticas e saudáveis durante o expediente, como cafés especiais, snacks funcionais, refeições leves e bebidas naturais.

Segundo estudos sobre comportamento em food service (SEBRAE, 2020), ambientes que estimulam a permanência no ambiente por meio de conforto, conectividade e oferta alimentar adequada tendem a gerar um ticket médio mais alto por cliente.

Estratégia de fidelização por meio de benefícios exclusivos- A fidelização de clientes é uma das estratégias mais relevantes para a sustentabilidade de negócios no setor de serviços, especialmente em modelos híbridos como cafeterias com espaços de coworking.

Um estudo da Harvard Business Review (2014) mostrou que clientes fidelizados gastam até 67% mais do que novos clientes em negócios recorrentes, além de indicarem o serviço com maior frequência. Em cafeterias que oferecem co-working, esse comportamento é ainda mais visível, já que o consumidor pode transformando o local em seu “escritório de rotina”, retornando várias vezes por semana.

8. METODOLOGIA

A metodologia é o estudo dos métodos e processos para chegar em um determinado objetivo, sendo assim os métodos de abordagem são caminhos que serão utilizados para realizar o objetivo geral de uma pesquisa específica.

8.1 MÉTODOS DE ABORDAGEM

No presente projeto foram utilizados dois métodos de abordagem, sendo eles: **Método dedutivo:** onde foram utilizados teorias e conceitos da área da administração, empreendedorismo, comportamento dos consumidores e gestão de espaços colaborativos. A partir dessas bases teóricas, foi possível analisar situações relacionadas a proposta da abertura de um espaço coworking integrado com uma cafeteria, adaptando os conhecimentos gerais à realidade do mercado.

8.2 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

Os métodos científicos são abordagens metódicas utilizadas para coletar e analisar dados, com o objetivo de responder a questionamentos ou investigar um problema de pesquisa, possibilitando que os pesquisadores obtenham informações mais confiáveis e objetivas. Sendo eles:

Pesquisa descritiva: é uma abordagem de pesquisa que visa descrever características, comportamentos ou fenômenos; utilizando dados numéricos ou qualitativos.

Estudo de caso: é uma investigação aprofundada de um fenômeno específico.

Já os procedimentos são as ferramentas utilizadas para análise e coleta de dados. Sendo eles:

Pesquisa bibliográfica: é realizado uma coleta de dados a partir de artigos, livros e revistas científicas.

9. ANÁLISE SWOT

Tabela 1 - Análise SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
• Ambiente inovador; • Pacote e planos flexíveis; • Adaptabilidade de espaço; • Networking; • Oferecimento de serviços auxiliares.	• Baixo conhecimento para o modelo de empreendimento; • Dificuldades de fidelização; • Custos operacionais elevados.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
• Crescimento do trabalho remoto; • Iniciativa para o empreendedorismo local; • Disponibilidade de imóveis desocupados; • Promoção de cursos e oficinas.	• Possível chegada de novos concorrentes; • Instabilidade econômica; • Necessidade de inovação constante.

FONTE: Autoria própria

Forças (strenghts)

- Ambiente inovador e confortável: Com o crescimento constante dos espaços de coworking, um local inovador abrangendo conceitos como a tecnologia juntamente com um ambiente de conforto como a cafeteria, é um ponto essencial para o projeto.
- Pacotes e planos flexíveis: O oferecimento de planos e pacotes que chamam a atenção e atraem o público, é um fator positivo para a empresa alcançando mais pessoas e fidelizando os clientes.
- Adaptabilidade de espaço: Para a abertura de um espaço coworking pode ser utilizado de espaços já existentes, e elaborar uma adaptação para a estrutura do negócio, criando então um projeto mais viável financeiramente.
- Networking: O termo networking é utilizado para designar as interações e relacionamentos que podem ser criados através de uma rede de contatos. Em um ambiente de diversos tipos de indivíduos e trabalhos, essa rede de contatos pode ocorrer de uma forma positiva.
- Oferecimento de serviços auxiliares: O oferecimento dos serviços como rede de internet de qualidade, o espaço da cafeteria, tomadas, impressoras etc. Transforma o ambiente em um local confortável e atrativo.

Fraquezas (Weaknesses)

- Baixo conhecimento para o modelo de empreendimento: O coworking está passando por inovações e descobertas, sendo assim, muitos locais ainda não possuem muita das vezes o conhecimento e a proximidade. Causando maiores dificuldades para a adoção desses espaços.
- Dificuldade de fidelização: Sem a criação de um projeto elaborado e criativo, pode ocorrer um déficit em atrair e reter os clientes. Onde serão necessários investimentos para a divulgação e apresentação do espaço para o público.
- Custos operacionais elevados: Para a iniciação de um ambiente coworking com cafeteria terá um custo inicial consideravelmente alto, com os equipamentos tanto da cafeteria e coworking em si.

Oportunidades (Opportunities)

- Crescimento do trabalho remoto: O trabalho remoto conhecido como home Office vem crescendo significativamente nessa última década, sendo uma importante oportunidade onde o projeto visa à inovação em um empreendimento atual.
- Iniciativas para o empreendedorismo local: O projeto oferece a possibilidade de um modelo de negócio em expansão no mercado atual, gerando oportunidades e ambiente tecnológico para a região.
- Disponibilidade de imóveis desocupados: No litoral existem espaços onde não estão sendo mais utilizados ou estão desocupados, que antes pode ter sido um estilo de modelo de negócio, mas que pode ser utilizado sendo mais viável financeiramente e sustentável.
- Promoção de cursos e oficinas: com apoio de parcerias com instituições educacionais, por exemplo, pode ser oferecido em determinados períodos cursos e oficinas de temas variados. Criando então um diferencial e atratividade para a população para com a empresa.

Ameaças (Threats)

- Chegada de novos concorrentes: O coworking vem crescendo cada vez mais, sendo assim a possibilidade deste mesmo tipo de empresa começar a surgir na região.
- Instabilidade econômica: A instabilidade econômica pode ser sim um fator que gera ameaça para o projeto, causando os aumentos dos custos operacionais, e reduzir o poder de compra dos clientes por exemplo.

- Necessidade de inovação constante: Com o avanço da tecnologia constante, podem ocorrer mudanças e evoluções a todo tempo, onde essas constantes modificações que acabam gerando custos, devem ser realizadas também no espaço para continuar oferecendo um local atrativo.

Tabela 2 - Análise TOWS

FORÇAS + OPORTUNIDADES (SO)	FORÇAS + AMEAÇAS (ST)
• Utilizar o modelo híbrido atrativo para promoção de eventos, workshops, cursos, etc; • Fazer o uso da receita dupla para gerar pacotes promocionais, criando laços e parcerias com o comércio local.	• O ambiente multifuncional e agradável pode ser uma forma de minimizar a sazonalidade do público; • O modelo inovador e funcional pode ser essencial para se destacar da concorrência.
FRAQUEZAS + OPORTUNIDADES (WO)	FRAQUEZAS + AMEAÇAS (WT)
• A busca por parcerias estratégicas podem ajudar a reduzir os custos operacionais iniciais do projeto; • A crescente demanda pelo ramo de negócio, elaborado e divulgado da forma correta ajuda a minimizar impactos gerados pela gestão simultânea dos dois negócios.	• Criar um sistema de reservas para evitar problemas que o fluxo inadequado pode ocasionar; • Realizar uma divisão de áreas para evitar problemas com o desfoque por barulho, divisão como interação, silêncio, etc.

FONTE: Autoria própria

9.1 PESQUISA DE MERCADO

Para avaliar a abertura de um espaço coworking com cafeteria integrada foi realizado um estudo com base em dados secundários confiáveis, como o Sebrae, IBGE além da observação do cenário local. O objetivo foi entender as tendências do mercado, o comportamento dos consumidores e as concorrências do setor.

Nos últimos anos, observou-se uma alta demanda por ambientes alternativos de trabalho e esse comportamento foi impulsionado principalmente pela pandemia de COVID-19. Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNAD Contínua/IBGE), em 2023 mais de 9 milhões de brasileiros trabalhavam remotamente, consolidando o modelo de trabalho híbrido. E esse modelo fortaleceu os coworkings, que passou a atender desde profissionais autônomos á pequenas empresas que estavam em busca de infraestrutura e flexibilidade.

"Em 2022, cerca de 9,5 milhões de pessoas exerciam trabalho remoto no Brasil, o que representa 9,8% dos ocupados não afastados" (IBGE, 2023, p. 7).

Além disso, pesquisas divulgadas pela revista Deskmag indicam que cerca de 45% de espaços coworking implementam ambientes que oferecem comodidades como café, salas de descanso e áreas de convivência. Nesse contexto, a integração entre coworking e cafeteria surge como oportunidade de negócio, que une produtividade e lazer num único espaço.

Most of new coworking spaces mainly install open working areas in their rooms (45%). Together with lounge and coffee space, more than half of the areas are open to all members" (DESKMAG, 2019, p. 2).

O setor de cafeterias tem crescido cerca de 13% ao ano no Brasil segundo o Sebrae, impulsionado pela tendência de transformar cafeterias em pontos de socialização e encontros. A junção de ambos os negócios tem potencial em chamar atenção de um público jovem e conectado, além de ser algo inovador.

"Segundo o Sebrae, o setor de cafeterias no Brasil tem apresentado um crescimento médio anual de 13%, o que demonstra o potencial de mercado para novos empreendimentos na área" (SEBRAE, 2023).

O público-alvo para esse tipo de negócio consiste em freelancers, autônomos, startups, e estudantes com faixa etária entre 25 e 45 anos. Esse público valoriza ambientes com boa localização, disponibilidade de internet e uma boa alimentação.

"Freelancers, startups, profissionais autônomos e estudantes têm sido apontados como principais usuários de espaços de coworking, atraídos pela flexibilidade e pelo ambiente colaborativo" (SEBRAE, 2023).

Observa-se que embora haja concorrência pois existem espaços que possuem esse tipo de integração em cidades grandes, ainda são raros empreendimentos que conseguem equilibrar os dois serviços de maneira estruturada. Essa lacuna no mercado atual representa uma boa oportunidade estratégica de diferenciação.

10. REFERENCIAL TEÓRICO

História e conceito de coworking

Os espaços integrados de trabalho vem se expandindo ao longo das ultimas duas décadas, mas houve todo um percurso para se chegar aos modelos de trabalho que se conhece atualmente. O termo foi então criado no ano de 1999 pelo escritor e design de jogos Bernie De Koven, ele utilizou do termo para se referir ao trabalho colaborativo. No ano de 2005 Brad Neuberg criou o primeiro espaço colaborativo em São Francisco nos EUA sendo o San Francisco Coworking Space, onde se tem como o primeiro espaço colaborativo denominado de coworking onde Neuberg oferecia um espaço com internet, e mesas de trabalho iniciando então o conceito de trabalho colaborativo. Deste modo após o ano de 2005 este tipo de modelo de negócio vem crescendo cada vez mais, principalmente após o período da pandemia do Covid-19. “Eu queria unir o melhor do trabalho independente (liberdade e flexibilidade) com o melhor de trabalhar em uma empresa (comunidade e estrutura).” (Brad Neuberg, 2005.)

Como já foi referenciada no parágrafo anterior a palavra coworking conceito criado por Koven, faz alusão ao trabalho colaborativo Co- (Colaborativo na língua inglesa.) Working (Referente a trabalho na língua inglesa.). Autores como Spinuzzi, Moriset B etc. O coworking é uma “atividade colaborativa emergente” onde o valor repousa sobre “quem mais está no coworking”, e não apenas na infraestrutura. (Spinuzzi, C. 2012). “nova atmosfera de trabalho conjunto que promove um “inovador individualismo” em um espaço criativo e difuso”. (Moriset, B. 2014.)

10.1 ESPAÇOS HÍBRIDOS

Os espaços híbridos são muito mais conhecidos nos dias atuais, deste modo é uma alternativa atrativa e dinâmica para diversos modelos de negócios. A proposta deste trabalho engloba a abertura de um espaço coworking juntamente com uma cafeteria. Assim como apresenta uma pesquisa de 2025 da Forbes Brasil as cafeterias vem se tornando espaços que recebem trabalhadores remotos cada vez mais, assim como um crescimento de 16,1% nos espaços de coworking onde a junção de cafeteria e coworking se torna algo atraente, atual e lucrativo.

Cafeterias estão se transformando em espaços de trabalho essenciais para freelancers, empreendedores e pequenos negócios. Essa tendência acompanha o crescimento mais amplo dos espaços de trabalho flexíveis, conforme documentado na pesquisa da Egfjord, empresa de consultoria estratégica e inovação da Dinamarca, que projeta um aumento anual de 16,1% nos espaços de coworking e um crescimento de 24,2% no número de usuários. (Forbes, 2025.)

A importância de atrair e reter clientes são essenciais para um bom resultado em qualquer negócio. Um espaço atrativo, inovador e confortável possui a capacidade de manter os consumidores no ambiente assim como afirma Kotler é de extrema importância à criação de um local onde desperte prazer para que sintam a vontade de aquisição de determinado produto. “A atmosfera é um termo usado para descrever o design planejado de um ambiente que produz um efeito específico sobre os compradores. O objetivo é criar um ambiente de compra que produza prazer nas pessoas para que se sintam à vontade e, conseqüentemente, comprem alguma coisa.” (KOTLER, Artigo: Atmosfera como ferramenta de marketing, 1973.)

10.2 INOVAÇÃO E NEGÓCIO

Segundo o SEBRAE o coworking é considerado o “espaço do futuro” sendo um local de inovação e trabalho compartilhado. Deste modo, a realização de um estudo para a abertura de inicialmente um espaço coworking com cafeteria pode receber este modelo de negócio nas cidades de Santos, Praia grande e São Vicente já que foram realizadas análises de pesquisas referente ao mercado de trabalho, para assim então encontrar as principais regiões que o projeto pode ser alocado. Segundo a Forbes Brasil há uma previsão que até o ano de 2029 cerca de 157 mil pessoas trabalhem em espaços coworking, onde esta fala só reforça a declaração do SEBRAE de que o coworking é considera um “espaço do futuro”. A junção de um espaço inovador que vem crescendo ao longo dos ultimos anos com uma localidade atrativa, trará uma empresa que reflete aspectos da atualidade e amplo no mercado de trabalho. “O coworking é considerado o “espaço do futuro” e que traz uma forma inovadora de trabalhar compartilhando espaços com outras empresas.” (SEBRAE, 2022)

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DESKMAG; Coworking Statistics 2019- Global Coworking Survey [Online] // Deskmag. - 5 de fevereiro de 2019. - <https://www.deskmag.com/en/2019-coworking-forecast-global-survey-statistics>.

Estatística) IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas do trabalho: trabalho remoto 2022 [Online] // Biblioteca IBGE. - 15 de março de 2023. - <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102076.pdf>.

Estatística) IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas do trabalho; [Online] // Biblioteca IBGE. - 15 de Março de 2023.

KOTHER; Phillip e Keller Kevin L. Administração de marketing [Livro]. - São Paulo : Pearson Education, 2012.

LAMBERT; Alexandre e Frankin Ricardo Viabilidade econômica e análise financeira para investimentos [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2014.

NEUBERG; Brad The Birth of Coworking [Online] // Coding of Paradise. - 9 de agosto de 2005. - <http://codinginparadise.org/weblog/2005/08/birth-of-coworking.html>.

SEBRAE; Cafeterias- tendências e oportunidades [Online] // Sebrae. - 10 de Abril de 2023. - <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/cafeterias-tendencias-e-oportunidades>.

SEBRAE; Coworking- oportunidades para pequenas negócios [Online] // Sebrae. - 18 de maio de 2023. - <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/coworking-oportunidades-para-pequenos-negocios>.

APÊNDICE A – ESTUDO DE CASO

INTRODUÇÃO

Com o decorrer dos anos o mercado de trabalho tem passado por grandes mudanças significativas, principalmente por avanços tecnológicos que são impulsionados pelo crescimento do empreendedorismo e pela flexibilidade das relações profissionais no mundo atual. Negócios tradicionais vêm perdendo espaço para formas de atuação inovadoras, como o surgimento de startups e o trabalho home office. Pensando dessa maneira, a demanda por ambientes que fornecem conforto, flexibilidade, infraestrutura profissional e oportunidades de networking tem crescido cada vez mais.

É nessa situação que os espaços coworking tem ganhado cada vez mais reconhecimento. Com a proposta baseada na colaboração e no compartilhamento de recursos, esse tipo de ambiente tem sido uma alternativa viável para autônomos, empreendedores e pequenas empresas. Além de oferecerem uma estrutura completa de trabalho, os espaços coworking se destacam por oferecer uma atmosfera criativa e estimulante.

“A essência do coworking é criar um ambiente de trabalho colaborativo e flexível, onde as pessoas possam se sentir conectadas e produtivas.” – Brad Neuberg, fundador do primeiro espaço de coworking, The Hat Factory, em San Francisco” (Neuberg, 2005).

Simultaneamente, as cafeterias têm ganhado reconhecimento não somente por venda de café, mas também como espaços de lazer, trabalho informal ou convivência. As cafeterias se tornaram um ambiente aconchegante e de conforto onde as pessoas se reúnem para socializar, ter reuniões, estudar ou apenas dar uma pausa na rotina diária. Essa valorização do conforto e da experiência do cliente criou um ambiente propício para a fusão de conceitos.

A união entre coworking e cafeteria surge como oportunidade de investimento, portanto, como uma proposta inovadora, que visa atender às necessidades de um público que busca praticidade, bem-estar e produtividade no mesmo espaço. A integração desses dois ambientes permite que o profissional encontre, em um único local, uma infraestrutura adequada para o trabalho e um ambiente descontraído para relaxar, fazer conexões e cuidar da saúde mental.

PROBLEMA

Um dos grandes desafios enfrentados por um coworking com uma cafeteria em Mongaguá, é a localização geográfica, afetando tanto os indivíduos quanto ao próprio negócio, gerando a falta de acesso fácil, a distância de clientes e fornecedores, além da imagem da empresa que poderia estar prejudicada. Em vista disso, a cidade tem a dimensão de pequeno a médio porte em São Paulo, com mais de 7 mil empresas ativas, entretanto, tendo problemas na infraestrutura, como por exemplo: estradas e alargamentos.

Sendo assim, havendo a necessidade de aplicar o plano de negócio em outras regiões, já que por ser uma cidade com muitos comércios e dificuldades na questão de condições de estrutura, poderá dificultar na escolha de um território ideal, e assim, com a solução da mesma, o projeto poderá se destacar no mercado de trabalho.

A localização geográfica de um ponto comercial em qualquer setor constitui um recurso físico que, somado aos recursos financeiros, de capital humano, organizacional, reputação e tecnológico podem levar a organização a uma condição ímpar em relação aos concorrentes (CARNASCIALI, 2011).

HIPÓTESES

Viabilidade de Mercado- A abertura de uma cafeteria com espaço de coworking é viável economicamente na região analisada, considerando a demanda crescente por locais alternativos de trabalho.

Segundo o relatório Global Coworking Growth Study 2023 (Coworking Resources), o número de espaços de co-working cresce em média 21% ao ano em regiões urbanas, especialmente entre profissionais liberais e empreendedores.

Alinhamento entre perfil do público e proposta do negócio- Profissionais autônomos, freelancers e estudantes demonstram preferência por ambientes que unam consumo de cafeteria e espaço para trabalho, indicando potencial adesão ao modelo híbrido.

Uma pesquisa da WeWork (2021) mostrou que 64% dos usuários preferem locais alternativos ao home office, desde que ofereçam estrutura e acesso à alimentação e café. Isso demonstra um potencial significativo de adesão ao conceito.

Relação entre oferta de produtos e permanência do cliente- Segundo Kotler e Armstrong (2018), a oferta de produtos deve ser ajustada ao estilo de vida e aos hábitos do público-alvo. Profissionais autônomos e estudantes, por exemplo, tendem a buscar opções rápidas, energéticas e saudáveis durante o expediente, como cafés especiais, snacks funcionais, refeições leves e bebidas naturais. Segundo estudos sobre comportamento em food service (SEBRAE, 2020), ambientes que estimulam a permanência no ambiente por meio de conforto, conectividade e oferta alimentar adequada tendem a gerar um ticket médio mais alto por cliente.

Estratégia de fidelização por meio de benefícios exclusivos- A fidelização de clientes é uma das estratégias mais relevantes para a sustentabilidade de negócios no setor de serviços, especialmente em modelos híbridos como cafeterias com espaços de co-working.

Um estudo da Harvard Business Review (2014) mostrou que clientes fidelizados gastam até 67% mais do que novos clientes em negócios recorrentes, além de indicarem o serviço com maior frequência. Em cafeterias que oferecem co-working, esse comportamento é ainda mais visível, já que o consumidor pode transformar o local em seu “escritório de rotina”, retornando várias vezes por semana.

PESQUISA DE MERCADO

Para avaliar a abertura de um espaço coworking com cafeteria integrada foi realizado um estudo com base em dados secundários confiáveis, como o Sebrae, IBGE além da observação do cenário local. O objetivo foi entender as tendências do mercado, o comportamento dos consumidores e as concorrências do setor.

Nos últimos anos, observou-se uma alta demanda por ambientes alternativos de trabalho e esse comportamento foi impulsionado principalmente pela pandemia de COVID-19. Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNAD Contínua/IBGE), em 2023 mais de 9 milhões de brasileiros trabalhavam remotamente, consolidando o modelo de trabalho híbrido. E esse modelo fortaleceu os coworkings, que passou a atender desde profissionais autônomos á pequenas empresas que estavam em busca de infraestrutura e flexibilidade.

Em 2022, cerca de 9,5 milhões de pessoas exerciam trabalho remoto no Brasil, o que representa 9,8% dos ocupados não afastados. (IBGE, 2023, p. 7).

Além disso, pesquisas divulgadas pela revista Deskmag indicam que cerca de 45% de espaços coworking implementam ambientes que oferecem comodidades como café, salas de descanso e áreas de convivência. Nesse contexto, a integração entre

Coworking e cafeteria surge como oportunidade de negócio, que une produtividade e lazer num único espaço.

A maioria dos novos espaços de coworking instalam principalmente áreas de trabalho abertas em seus quartos (45%). Juntamente com o lounge e o espaço para café, mais da metade das áreas são abertas a todos os membros. (DESKMAG, 2019, p. 2).

O setor de cafeterias tem crescido cerca de 13% ao ano no Brasil segundo o Sebrae, impulsionado pela tendência de transformar cafeterias em pontos de socialização e encontros. A junção de ambos os negócios tem potencial em chamar atenção de um público jovem e conectado, além de ser algo inovador.

Segundo o Sebrae, o setor de cafeterias no Brasil tem apresentado um crescimento médio anual de 13%, o que demonstra o potencial de mercado para novos empreendimentos na área. (SEBRAE, 2023).

O público-alvo para esse tipo de negócio consiste em freelancers, autônomos, startups, e estudantes com faixa etária entre 25 e 45 anos. Esse público valoriza ambientes com boa localização, disponibilidade de internet e uma boa alimentação.

Freelancers, startups, profissionais autônomos e estudantes têm sido apontados como principais usuários de espaços de coworking, atraídos pela flexibilidade e pelo ambiente colaborativo. (SEBRAE, 2023).

Observa-se que embora haja concorrência pois existem espaços que possuem esse tipo de integração em cidades grandes, ainda são raros empreendimentos que conseguem equilibrar os dois serviços de maneira estruturada. Essa lacuna no mercado atual representa uma boa oportunidade estratégica de diferenciação.

PROPOSTA

Este projeto tem como foco a elaboração de um espaço multifuncional que possa fundir coworking e cafeteria, voltado para profissionais autônomos, estudantes e pequenas empresas. O objetivo central é oferecer um ambiente funcional, confortável e inspirador, que estimule a produtividade e a interação social. A proposta será desenvolvida com base em estudos sobre design de interiores, ergonomia, comportamento de usuários e viabilidade econômica para pequenos centros.

OBJETIVO

O objetivo geral do presente projeto é o desenvolvimento de uma análise minuciosa onde visa a partir do estudo, a procura da melhor localidade onde o projeto poderá ser alocado. Onde deve ser considerado determinados aspectos para a realização e interpretação presentes na análise como demanda, infraestrutura urbana, etc.

OBJETIVO ESPECÍFICO

Os principais objetivos específicos que foram encontrados para o caminho e desenvolvimento do objetivo geral são:

- **Mapeamento das cidades:** O desenvolvimento do mapeamento das cidades é de extrema importância, onde serão analisados aspectos importantes para a melhor implementação do espaço. Sendo alguns destes aspectos a demanda e infraestrutura urbana, que nortearão pelo melhor caminho de compreensão dos dados analisados.
- **Análise de custos:** A análise de custos é essencial para encontrar a cidade com melhor viabilidade financeira, para aderir o projeto. A partir de comparações de características como preço de compra e aluguel de imóveis, luz, água, internet, etc.
- **Pesquisa com o público-alvo:** O desenvolvimento de uma pesquisa para entender o público-alvo onde será analisada a demanda, compreender os gostos dos possíveis clientes, ajudar na definição de preço, serviços a ser oferecidos, etc.

DIFICULDADES

Com a análise realizada com base no presente projeto foram encontradas as possíveis dificuldades:

- **Alto custo inicial:** Os espaços coworking necessitam de um custo inicial consideravelmente alto no início, já que são necessários equipamentos para os trabalhos que serão realizados como computadores, por exemplo, além das despesas da cafeteria.
- **Baixo conhecimento sobre o modelo de negócio:** Por mais que o ambiente coworking vem crescendo cada vez mais, muitas pessoas ainda estão relacionadas nos métodos tidos como tradicionais como escritórios e cafeterias por exemplo. Onde muitas regiões ainda não possuem esse conhecimento e cultura em relação a esse estilo de trabalho ou até mesmo estudos.

SOLUÇÃO

As possíveis soluções encontradas para as dificuldades do projeto são:

- **Alto custo inicial:** A criação de parcerias com empresas tanto de equipamentos no geral assim como corporações educacionais podem ajudar na questão do alto custo inicial, assim como a procura por instituições e órgãos que apoiam e oferecem financiamentos com juros baixos por exemplo.
- **Baixo conhecimento sobre o modelo de negócio:** O desenvolvimento de campanhas e parcerias com instituições de ensino podem contribuir para maximizar o conhecimento e instigar o conhecimento pelo modelo de negócio.

CONCLUSÃO

Concluindo-se, essas novas modalidades propostas proporcionaram novas oportunidades de mercado, sendo uma escolha apropriada para os trabalhadores e estudantes que buscam um espaço com flexibilidade e colaboração para produzir, sendo um local com o foco de expandir as novas ideias e criatividade, com conforto e interação social, além de ter um custo operacional baixo para os seus consumidores.

A união entre esses dois conceitos se tornou algo inovador e interativo, prestando serviços às demandas dos clientes, e os atraindo com o diferencial da cafeteria, que a mesma traz um ambiente descontraído. Sendo assim, com o desenvolvimento desse modelo de negócio, o projeto estabelecerá impactos positivos para as cidades.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

KOTLER, Philip.; **KELLER**, Kevin L. Administração de marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

LISBOA CALVACANTE, Beatriz. Como o ambiente pode influenciar o comportamento? centralpsicologia.com.br. 2024. Disponível em:
<https://centralpsicologia.com.br/artigo/como-o-ambiente-pode-influenciar-o-comportamento#:~:text=O%20ambiente%20familiar%20pode%20influenciar,valores%20e%20cren%C3%A7as%20da%20pessoa.>

SEBRAE. Como montar uma cafeteria. Sebrae-sc.com.br. 2025. Disponível em:
<https://search.app/xWwHNLe29misG4VV6>

SUMUP. Como abrir uma cafeteria: quanto custa, como administrar e mais. www.sumup.com . 2024. Disponível em:
<https://search.app/Ky3wKJKzUtZ5kvYs7>.

SEBRAE. 10 passos para abrir a sua cafeteria. sebraemg.com.br. Disponível em:
<https://sebraemg.com.br/passos-abrir-cafeateria/>

APÊNDICE B- PLANO EXECUTIVO

COMPONENTES DO PLANO EXECUTIVO:

Descrição da empresa

A ideia surgiu no início de 2025, quando foi identificada uma necessidade de espaços que combinassem flexibilidade e bem-estar na Baixada Santista. Após realizar pesquisas aprofundadas e compreender que os profissionais do mercado moderno buscam esse tipo de ambiente, foi resolvido dar início ao projeto do espaço WorkWave.

Missão e Valor

Missão: Oferecer um ambiente colaborativo, acolhedor e funcional, que proporcione produtividade e bem-estar, proporcionando aos profissionais um espaço de trabalho moderno, aliado a uma cafeteria de qualidade, capaz de estimular conexões, criatividade e desenvolvimento pessoal e profissional.

Visão: Ser reconhecido como referência regional em coworking com cafeteria, tornando-se o ponto de encontro preferido para profissionais, empreendedores e estudantes que buscam um ambiente inovador, acolhedor e inspirador para crescer e compartilhar experiências.

PLANO DE NEGÓCIOS:

Descrição da empresa

A ideia surgiu no início de 2025, quando foi identificada uma necessidade de espaços que combinassem flexibilidade e bem-estar na Baixada Santista. Após realizar pesquisas aprofundadas e compreender que os profissionais do mercado moderno buscam esse tipo de ambiente, foi resolvido dar início ao projeto do espaço WorkWave.

Estrutura Jurídica: Sociedade limitada (LTDA).

Localização: Está sendo realizado um estudo levando em consideração diversos fatores para identificar em qual cidade da região a implementação do projeto será realizada, sendo elas: Santos, São Vicente e Praia Grande- SP.

ANÁLISE DE MERCADO

O setor de coworking tem se consolidado como uma alternativa relevante ao modelo tradicional de escritórios no Brasil. Nos últimos anos, esse mercado apresentou taxa média de crescimento em torno de 22% ao ano, impulsionado pela expansão do trabalho remoto, pelo fortalecimento do empreendedorismo e pela necessidade de espaços flexíveis e colaborativos.

“O mercado brasileiro de coworkings cresceu 22% em 2023, registrando a abertura de 543 novos espaços no país.” (MUNDO DO MARKETING, 2023).

Na Baixada Santista, observa-se um contexto favorável ao desenvolvimento desse tipo de negócio. A região conta com um público diversificado, composto por profissionais autônomos, pequenas empresas, estudantes e turistas que demandam ambientes estruturados para trabalhar, estudar ou realizar reuniões. Além disso, a combinação entre coworking e cafeteria amplia a atratividade do empreendimento, pois atende tanto usuários fixos quanto consumidores ocasionais.

As principais tendências do setor incluem a valorização de ambientes multifuncionais, que reúnem trabalho e lazer; o crescimento do consumo de cafés especiais; a preferência por espaços modernos e aconchegantes; e a consolidação do modelo híbrido de trabalho. Nesse cenário, o empreendimento proposto busca atender a essas demandas por meio de um espaço diferenciado, que ofereça estrutura profissional, conforto e experiência de convívio.

A segmentação de mercado evidencia quatro perfis de clientes: profissionais autônomos e freelancers, pequenas empresas e startups, estudantes que necessitam de locais adequados para estudo, além de consumidores da cafeteria. O foco principal recai sobre profissionais independentes e pequenos grupos empresariais, sem desconsiderar os demais públicos, que podem contribuir para a diversificação da clientela e para a visibilidade do negócio.

Quanto à concorrência, identificam-se espaços de coworking já existentes na região e cafeterias que funcionam como ambientes de estudo ou encontro. Também podem ser considerados concorrentes indiretos as bibliotecas, os shoppings e o home office mantido por empresas. Entre os pontos fortes dos concorrentes estão a localização e a base de clientes consolidada; contudo, muitos oferecem serviços limitados e não dispõem da integração entre coworking e cafeteria, o que constitui um diferencial estratégico para o presente projeto.

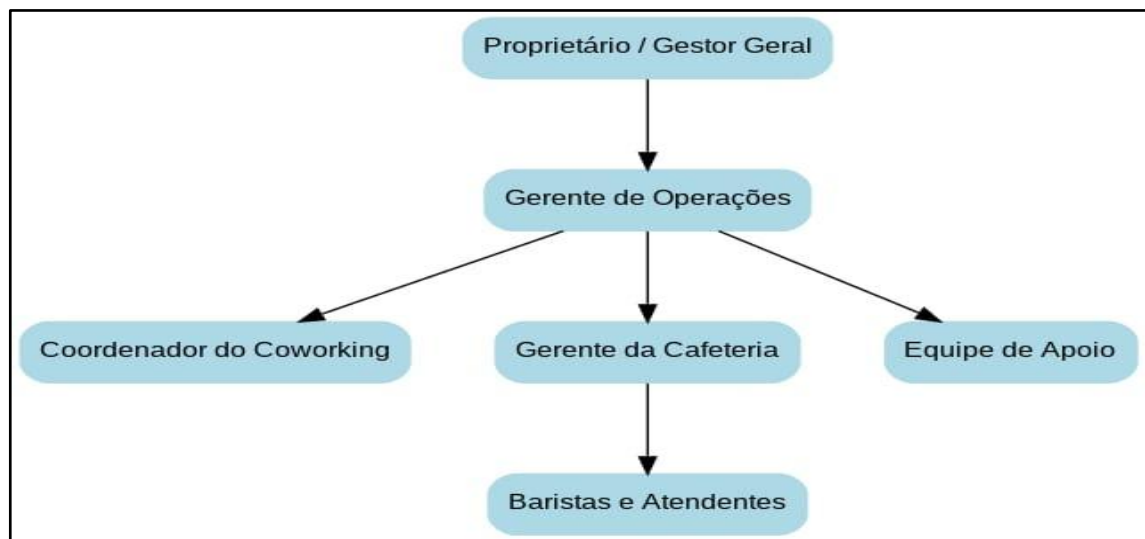
ORGANIZAÇÃO E GESTÃO:

A estrutura organizacional foi planejada para garantir o funcionamento integrado entre coworking e cafeteria, de forma a oferecer qualidade e eficiência. No nível estratégico, o Proprietário/Gestor Geral é o responsável pela administração do negócio, pelo controle financeiro e pelas principais decisões. Logo abaixo, encontra-se o Gerente de Operações, que coordena as atividades do espaço e assegura o alinhamento entre os diferentes setores.

A gestão conta ainda com o Coordenador do Coworking, que administra os contratos, reservas e suporte aos clientes, e com o Gerente da Cafeteria, responsável pelo cardápio, abastecimento e liderança da equipe de baristas e atendentes. O quadro é complementado pela equipe de apoio, encarregada da limpeza e da manutenção do ambiente.

Esse modelo organizacional busca garantir clareza na definição de funções e responsabilidades, promovendo eficiência operacional e atendimento de qualidade.

Organograma



Fonte: Autoria própria

A equipe de gestão é formada por profissionais com competências específicas para cada área. O Proprietário/Gestor Geral é responsável pela visão estratégica e sustentabilidade financeira. O Gerente de Operações assegura o bom funcionamento do espaço, integrando os setores. O Coordenador do Coworking atua diretamente com os clientes e no uso dos ambientes de trabalho. Já o Gerente da Cafeteria, com experiência em serviços de alimentação e atendimento, conduz a operação gastronômica e a equipe de baristas. Dessa forma, a estrutura proposta garante profissionalismo, eficiência e qualidade nos serviços oferecidos.

LINHA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Descrição detalhada

O empreendimento proposto oferece uma combinação de espaço coworking com cafeteria, estruturada para atender diferentes perfis de clientes de forma eficiente.

Espaço coworking: O local contará com mesas individuais, destinada aos autônomos, freelancers e estudantes que buscam um ambiente silencioso e adequado para trabalho e estudo. Serão disponibilizadas também salas privativas para pequenas startups e equipes, oferecendo privacidade e recursos tecnológicos, como projetor ou quadro branco. Além disso, haverá áreas de convivência com sofás, propícias para reuniões informais, networking e troca de ideias, promovendo mais interação dentro do espaço.

Cafeteria: A cafeteria funcionará como complemento ao coworking, oferece bebidas, como cafés, sucos, chás, lanches e salgados. O serviço abrangerá atendimento no local e pedidos para levar, permitindo tanto que clientes do coworking quanto o público externo usufruam do espaço. Essa integração busca proporcionar conforto, praticidade e acolhimento, priorizando sempre a experiência do usuário.

Ciclo de vida dos produtos

O ciclo de vida dos produtos seguirá 4 etapas principais, sendo elas: a fase de introdução, onde ocorrerá o lançamento do espaço, com ações de comunicação, promoções iniciais para atração de clientes. Durante a fase de crescimento, espera-se um aumento da base de usuários, fidelização e expansão dos serviços oferecidos, incluindo workshops. Na fase de maturidade, o foco principal será a consolidação da marca e a manutenção da clientela, com ajustes pontuais nos serviços e no cardápio oferecido. Por fim, na fase de declínio, será realizada constante avaliação de tendências e adaptações do espaço e do portfólio de produtos, garantindo atualização e evitando redução progressiva.

Pesquisa e desenvolvimento

O planejamento estratégico inclui iniciativas de pesquisa e desenvolvimento com o objetivo de inovar e agregar valor ao espaço. Entre ações previstas estão:

- Implementação de sistemas erp ou serviços digitais, como para reservas de mesas, salas e pedidos na cafeteria.
- Criação de programas de fidelidade e assinaturas, oferecendo exclusividade a clientes frequentes.
- Realização de eventos, palestras e workshops promovendo networking e aprendizagem.
- Atualização periódica do cardápio, incluindo novas bebidas e opções saudáveis, acompanhando as tendências do mercado atual.
- Adoção de práticas sustentáveis, como uso de embalagens eco-friendly e otimização de recursos, reforçando a responsabilidade ambiental do empreendimento.

Sendo assim, o empreendimento busca oferecer soluções modernas, alinhando funcionalidade e inovação.

PLANO DE MARKETING

O marketing da empresa tem como objetivo criar uma relação verdadeira com o público. A ideia não é apenas vender, mas mostrar quem é a empresa e como a mesma pode facilitar a vida dos clientes. A intenção é que cada pessoa que tenha contato com a marca sinta confiança, veja valor no que oferecemos e perceba que está lidando com algo feito com cuidado e dedicação.

Para alcançar isso, o projeto busca apostar em redes sociais como Instagram, Facebook e TikTok, que são os canais mais usados pelo público. As redes sociais serão usadas não só para divulgar novidades, mas também para abrir espaço de diálogo e interação. Além disso, campanhas digitais segmentadas, parcerias com influenciadores e participação em eventos vão ajudar a fortalecer a presença no mercado.

No acesso aos produtos e serviços, a proposta é oferecer praticidade, e agilidade, o cuidado com a logística será essencial para garantir rapidez, segurança e praticidade para os clientes. Com isso, cada colaborador tem uma experiência completa, que começa no primeiro contato com a marca e continua mesmo após sua visita ao local.

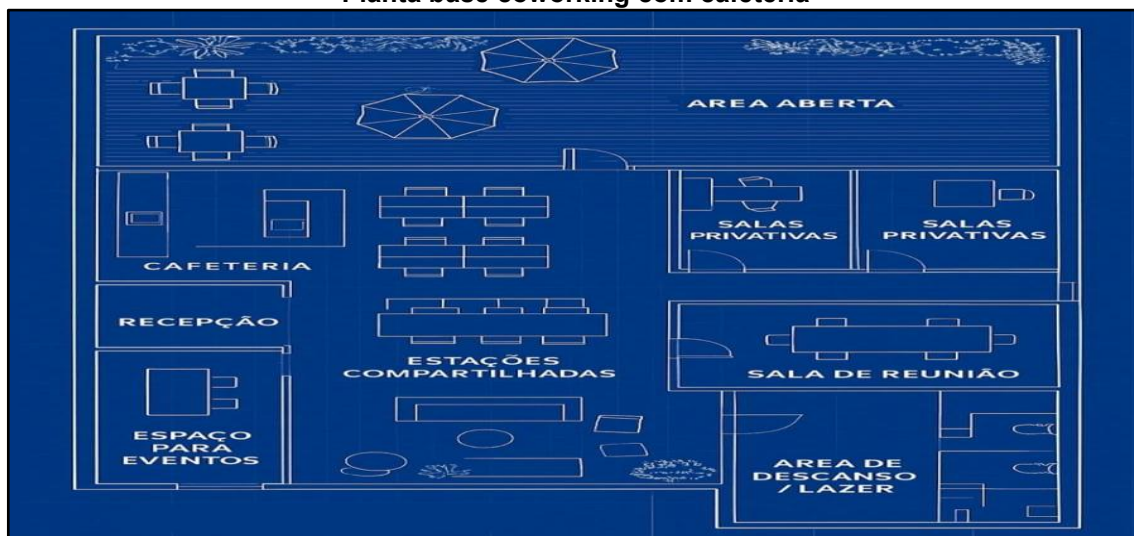
PLANO OPERACIONAL

De acordo com HISRICH (2009), o plano operacional “vai além do processo de produção (quando o novo empreendimento abrange a produção) e descreve o fluxo de produtos e serviços da produção para o cliente.” Sendo assim, foi produzido o plano operacional do coworking com a cafeteria:

Layout

Segundo Petrônio (2006), layout é o esboço que visa alocar os equipamentos de forma organizada na estrutura física de um empreendimento. A empresa será um espaço com dois modelos de negócio contendo salas do coworking, área interna, cafeteria, e entre outros. Sendo assim, foi elaborado a planta da empresa a seguir:

Planta base coworking com cafeteria



Fonte: Autoria própria

Coworking

Processos operacionais diários:

Atendimento ao cliente: recepção de visitantes, suporte aos colegas, gerenciamento de reservas e contratos.

Gestão de espaços: organização de salas privativas, espaços para eventos, salas de reunião.

Serviços de apoio: cafeteria, internet de alta velocidade, impressão, limpeza e manutenção de equipamentos.

Eventos e networking: organização de palestras, workshops e atividades de integração.

Segurança: controle de acesso, monitoramento por câmeras, registro de entrada e saída.

Gestão da Cadeia de Suprimentos

Fornecedores principais: internet, mobiliário, materiais de escritório, café e insumos de cozinha, limpeza.

Gestão de contratos: fornecedores de tecnologia, segurança e manutenção preventiva.

Controle de estoque: materiais de escritório e itens de consumo monitorados semanalmente.

Produção: Capacidade, Tecnologias e Processos

Capacidade operacional:

Salas privativas: X unidades com capacidade para Y pessoas.

Estações de trabalho compartilhadas: Z unidades.

Salas de reunião: X unidades com suporte audiovisual.

Espaço de eventos: até N pessoas.

Tecnologias utilizadas:

Sistema de gestão de reservas (plataforma online).

ERP simplificado para controle de contratos, faturamento e gestão de clientes.

Internet de alta velocidade.

Processos

Reserva e agendamento online.

Onboarding de novos usuários (cadastro, tour pelo espaço, entrega de credenciais)

Suporte técnico (internet, impressoras, equipamentos multimídia).

Rotina de limpeza e manutenção preventiva.

Cafeteria**Processos operacionais diários:**

Abertura da cafeteria: Verificação de estoque, higienização do estabelecimento e equipamentos, preparo inicial de insumos (ex. Preparo de bolos ou lanches).

Produção: Preparo de cafés especiais, bolos, cappuccinos, sucos, e entre outros.

Serviço de mesas e balcão: organização de pedidos, agilidade nos atendimentos, feedback dos clientes.

Controle de caixa: registro de vendas, recebimento dos pagamentos, emissão de notas fiscais.

Fechamento da cafeteria: Limpeza geral, verificação do caixa, descarte adequado de resíduos e armazenamento dos alimentos.

Gestão de Cadeia de Suprimentos:

Fornecedores: seleção de parceiros de confiança para os produtos da cafeteria.

Compras: programação semanal/mensal para insumos perecíveis e não perecíveis.

Estoque: controle diário digitalmente, com monitoramento de validade e giro dos produtos.

Logística: recebimento, verificação e armazenamento correto de mercadorias.

Produção: Capacidade, Tecnologias e Processos

Capacidade produtiva: estimativa de atendimento de 40 a 60 clientes/dia.

Equipamentos essenciais: máquina de café, moedor de café, estufa fria e quente, balcão refrigerado, liquidificadores, fornos, geladeiras, micro-ondas, filtro de água, espremedor de frutas, utensílios para servir, equipamentos de escritório.

Tecnologias de gestão: software de PDV integrado a estoque e fluxo de caixa.

Padrões de qualidade: treinamento contínuo da equipe para padronizar receitas, garantir sabor e apresentação dos produtos.

Processos produtivos: fluxos bem definidos para o preparo rápido e higiênico das bebidas e alimentos.

PLANO FINANCEIRO

Premissas Utilizadas para as Projeções Financeiras

Serviços e Preços

Coworking

Diária: R\$ 60

Plano semanal: R\$ 250

Plano mensal: R\$ 700

Estação fixa mensal: R\$ 1.000

Sala de reunião: R\$ 80/hora

Sala privativa pequena (2 unidades): R\$ 2.500 cada

Eventos e workshops: R\$ 5.000 por evento

Cafeteria

Café expresso: R\$ 6

Cappuccino: R\$ 10

Sanduíche natural: R\$ 15

Bolo (fatia): R\$ 12

Suco: R\$ 8

Ticket médio estimado: R\$ 20

Estimativa de Clientes por Mês

Coworking

220 diárias

5 planos semanais

20 planos mensais

estações fixas

50 horas de sala de reunião

2 salas privativas alugadas (mensalmente)

2 eventos/workshops

Cafeteria

clientes por mês

Base de cálculo: aproximadamente 100 clientes/dia × 26 dias úteis/mês

Estrutura de Custos Fixos

Aluguel: R\$ 8.000

Salários + encargos (6 funcionários): R\$ 27.710

Contas (água, luz, internet): R\$ 3.000

Marketing mensal: R\$ 2.000

Manutenção/limpeza: R\$ 1.500

Contabilidade: R\$ 1.500

Total de custos fixos mensais: R\$ 43.710

Custos Variáveis

Insumos da cafeteria: 35% do faturamento da cafeteria

Estimativa: aproximadamente R\$ 18.200/mês

Custos Variáveis

Insumos da cafeteria: 35% do faturamento da cafeteria ($\approx$ R\$ 18.200/mês)

Materiais de escritório: 5% das receitas de coworking/salas ($\approx$ R\$ 2.800/mês)

Taxas de meios de pagamento: 3% da receita total ($\approx$ R\$ 3.283/mês)

Total de custos variáveis mensais: $\approx$ R\$ 24.283

Investimento Inicial

Reforma: R\$ 50.000

Móveis coworking: R\$ 30.000

Equipamentos cafeteria: R\$ 40.000

Licenças e registros: R\$ 5.000

Marketing inicial: R\$ 10.000

Capital de giro (2 meses de operação): R\$ 136.000

Investimento total inicial: R\$ 271.000

Tabela 1- Investimento Inicial

INVESTIMENTO INICIAL	
CATEGORIA	CUSTOS
Reforma do espaço	R\$ 50.000
Mobiliário	R\$ 30.000
Equipamentos de info.	R\$ 30.000
Equipamentos de cafeteria	R\$ 40.000
Marketing inicial	R\$ 10.000
Licenças e burocracias	R\$ 5.000
Capital de giro	R\$ 106.00
TOTAL	R\$ 271.000

FONTE: Autoria própria

Tabela 2- DRE

DRE (DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO)	
DESCRIÇÃO	VALOR
Receita Bruta	R\$ 109.450
Custos variáveis	R\$ 24.283
Margem de Contribuição	R\$ 85.167
Custos Fixos	R\$ 43.710
Lucro Operacional	R\$ 41.457
Despesas Financeiras (financiamento)	R\$ 4.660
Lucro Líquido	R\$ 36.797

FONTE: Autoria Própria

Tabela 3 - Fluxo de caixa

FLUXO DE CAIXA - 1 ANO				
MÊS	ENTRADAS	SAÍDAS	SALDO DO MÊS	SALDO ACUMULADO
1	R\$ 109.450	R\$67.993	R\$ 41.457	R\$ 41.457
2	R\$ 109.450	R\$ 67.993	R\$ 41.457	R\$ 82.914
3	R\$ 109.450	R\$ 67.993	R\$ 41.457	R\$ 124.371
...	...	...	...	...
12	R\$ 109.450	R\$ 67.993	R\$ 41.457	R\$ 497.484

FONTE: Autoria Própria

Tabela 4 - Ponto de equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO	
DESCRIÇÃO	VALOR
Custos Fixos	R\$ 43.710
Margem de Contribuição	77,8%
Ponto de Equilíbrio	R\$ 56.205 mês

FONTE: Autoria Própria

Tabela 5 - Fontes de financiamento

FONTES DE FINANCIAMENTO	
FONTE	VALOR
Capital Próprio (Sócios)	R\$ 135.500
Financiamento Bancário (36x)	R\$ 135.500
Total Investimento Inicial	R\$ 271.000

FONTE: Autoria Própria

APÊNDICE C - MODELO CANVAS

INTRODUÇÃO

O projeto “Abertura de um espaço coworking com cafeteria” foi idealizado com o objetivo de oferecer, futuramente, um espaço que combine conforto e flexibilidade em um só local, promovendo produtividade, o bem-estar e conexões entre profissionais. A proposta busca atender a demanda crescente por ambientes de trabalho flexíveis, oferecendo uma alternativa ao home office e aos cafés convencionais.

O espaço coworking, ainda em fase de elaboração, pretende reunir infraestrutura profissional adequada com uma cafeteria de qualidade, criando um ambiente propício para a colaboração, concentração e ao networking.

O público-alvo do projeto inclui profissionais autônomos, freelancers, microempreendedores e estudantes, com idade entre 20 e 45 anos, que valorizam ambientes modernos, confortáveis e funcionais para trabalhar ou estudar.

A proposta de valor do projeto é criar um ambiente que proporcione qualidade e conforto em um ambiente pensado para seu público-alvo, assim atendendo a necessidade de seus clientes e consumidores.

Além de oferecer um espaço confortável para os consumidores, a área da cafeteria busca proporcionar uma experiência gastronômica única e acessível aos seus frequentadores, com uma variedade de opções para todos os tipos de paladares.

Os clientes terão acesso ao um site institucional com sistemas de reserva, podendo agendar horários e alugar um dos espaços coworking. A divulgação do projeto será realizada por meio de redes sociais, como Instagram e Tik Tok, além dos aplicativos de localização, como o Google Maps, assim, terão consentimento da localização exata.

O relacionamento com o cliente será fundamentado em um atendimento acolhedor e personalizado, com suporte presencial e online, pesquisa de satisfação contínua, programas de fidelidade e descontos. Assim, trazendo um ambiente mais confortável para todos os clientes.

As receitas virão a partir dos aluguéis de estações de trabalho e as salas de reuniões que serão oferecidas, assim como a venda de produtos por parte da cafeteria que também está implementada no projeto, os planos de assinatura (mensal, trimestral e anual) e as parcerias com marcas e patrocinadores para promover a empresa e gerar patrocínio.

Entre recursos-chaves necessárias para abertura de coworking com uma cafeteria pode-se citar que um espaço adaptado e sujeito a mudanças recorrentes seja um fator de extrema importância, para que possa atender aos seus consumidores e suas necessidades na busca de um espaço alternativo de trabalho.

O sistema de gestão e reservas é um tópico que deve ser frequentemente discutido, para que não haja superlotação no espaço coworking com a cafeteria, podendo assim proporcionar um atendimento de qualidade a todos. Dentre estes fatores, a busca de uma equipe qualificada é algo relevante, para que o atendimento e a experiência gastronômica sejam de qualidade assim como o espaço.

Uma cafeteria capacitada em um espaço coworking é importante para que os seus alimentos sejam preparados e insumos armazenados na mesma. A gestão de espaço em um ambiente como esse é necessária pelo fato da superlotação e também do conforto entre seus clientes frequentadores do espaço, e essa gestão ocorreria por meio do sistema de gestão de reservas também implementado no espaço.

Para viabilizar o funcionamento da abertura de um espaço coworking com cafeteria, o projeto prevê futuras parcerias estratégicas, sendo elas:

- Instituições de ensino, com o intuito de promover convênios para utilização do espaço por estudantes e realização de eventos ou atividades acadêmicas;
- Empresas de tecnologia, que possam fornecer soluções de conectividade, sistemas de gestão e automação do ambiente, contribuindo para a eficiência operacional e a qualidade da experiência do usuário.

Os principais custos do presente projeto incluem aluguel ou aquisição do imóvel, folhas de pagamento e encargos trabalhistas, compras de insumos e equipamentos, manutenção e marketing e publicidade.

CRONOGRAMA

PERÍODO	2025						2025					
Etapa da Pesquisa	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
INTRODUÇÃO												
FORMULAÇÃO DO PROBLEMA												
DELIMITAÇÃO DO TEMA												
OBJETIVO GERAL												
OBJETIVO ESPECÍFICO												
USUÁRIO BENEFICIÁRIO												
Entrega Parcial do PDTCC (Prévia)												
VIABILIDADE												
VIABILIDADE OPERACIONAL												
VIABILIDADE ECONÔMICA												
VIABILIDADE SOCIAL												
VIABILIDADE AMBIENTAL												
JUSTIFICATIVA												
Apresentação do DTCC												
HIPÓTESES												
METODOLOGIA												
MÉTODOS DE ABORDAGEM												
MÉTODOS E PROCEDIMENTOS												
ANÁLISE SWOT												
PESQUISA DE CAMPO												
REFERENCIAL TEÓRICO												
Coleta de dados												

FONTE: Autores (2025/2025)