

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL
SÃO PAULO

“DOM PAULO EVARISTO ARNS”

LUIZ GUSTAVO FRANÇA SANTOS RA: 1370642212001

PLANO DE NEGÓCIO
VENDA DE CESTAS ORGÂNICAS

São Paulo 2024

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL
SÃO PAULO
“DOM PAULO EVARISTO ARNS”

LUIZ GUSTAVO FRANÇA SANTOS RA: 1370642212001

PLANO DE NEGÓCIO
VENDA DE CESTAS ORGÂNICAS

Trabalho de Graduação apresentado à
Faculdade de Tecnologia da Zona Sul - São
Paulo - “Dom Paulo Evaristo Arns”, como
exigência parcial para a obtenção do título de
Tecnólogo em Gestão Empresarial.
Profª. Dra. Daniela Menezes Garzaro.

AGRADECIMENTO

Em primeiro lugar agradecemos a Deus por me conceder saúde, força e sabedoria para concluir esse período acadêmico.

Meus familiares: mãe, irmão, esposa que são minha maior inspiração

Aos docentes pelo empenho e dedicação na transmissão de seus conhecimentos, pois foram seus ensinamentos que permitiram chegar até aqui.

À empresa Espaço Orgânico Morumbi por todo apoio e ajuda que contribuíram para a execução deste plano de negócio. Por fim, agradecemos a colaboração de todos envolvidos durante essa jornada de graduação do curso de Gestão Empresarial.

RESUMO

Este plano de negócio apresenta a criação do Espaço Orgânico Morumbi, uma empresa especializada na produção e comercialização de cestas de produtos orgânicos, com foco em personalização, sustentabilidade e conveniência digital. O empreendimento busca atender à crescente demanda por alimentos saudáveis e de origem sustentável, oferecendo cestas compostas por frutas, legumes, verduras, grãos e temperos frescos, todos cultivados em uma horta própria localizada em São Paulo.

A operação será inteiramente online, com vendas realizadas por meio do WhatsApp Business e da plataforma Goomer, proporcionando uma experiência de compra ágil e personalizada. O sistema de entrega domiciliar contará com rastreamento em tempo real, garantindo praticidade e segurança ao cliente. Além disso, o modelo de negócio contempla a fidelização de clientes através de assinaturas mensais, que oferecem benefícios exclusivos, como descontos, cestas personalizadas e maior conveniência, contribuindo para a recorrência de vendas e a construção de um relacionamento sólido com os consumidores.

Palavras-chave: Produtos orgânicos, Sustentabilidade, Assinaturas mensais, Alimentação saudável.

ABSTRACT

This business plan presents the creation of Espaço Orgânico Morumbi, a company specialized in the production and marketing of baskets of organic products, with a focus on personalization, sustainability and digital convenience. The venture seeks to meet the growing demand for healthy and sustainably sourced food, offering baskets made up of fresh fruits, vegetables, grains and seasonings, all grown in its own garden located in São Paulo. The operation will be entirely online, with sales made through WhatsApp Business and the Goomer platform, providing an agile and personalized shopping experience. The home delivery system will feature real-time tracking, ensuring convenience and safety for the customer. Furthermore, the business model includes customer loyalty through monthly subscriptions, which offer exclusive benefits, such as discounts, personalized baskets and greater convenience, contributing to repeat sales and building a solid relationship with consumers.

Keywords: Organic products, Sustainability, Monthly subscriptions, Healthy eating.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Dados do Empreendedor	11
Tabela 2 - Dados do Empreendedor 2	11
Tabela 3 - Capital Social	12
Tabela 4 - Fonte de Recursos	13
Tabela 5 - Pesquisa de Concorrentes.....	17
Tabela 6 - Análise dos Fornecedores	18
Tabela 7 - Itens das Cestas Orgânicas	19
Tabela 8 – Preços de Venda das Cestas Orgânicas	21
Tabela 9 - Valor da Assinatura Mensal das Cestas Orgânicas	21
Tabela 11 - Mapeamento de Processos	26
Tabela 12 - Funcionários.....	27
Tabela 13 - Máquinas e Equipamentos	27
Tabela 14 - Móveis e utensílios.....	28
Tabela 15 - veículo.....	28
Tabela 16 - Total de Investimentos Fixos	28
Tabela 17 - Total capital de giro	28
Tabela 18 - Estoque Inicial.....	29
Tabela 19 - Contas a Receber.....	29
Tabela 20 - Fornecedores Cálculo.....	29
Tabela 21 - Estoques cálculos	29
Tabela 22 - Capital de giro cálculo	30
Tabela 23 - Caixa mínimo	30
Tabela 24 - Investimentos operacionais	30
Tabela 25 - Investimentos total	31
Tabela 26 - Faturamento Mensal.....	31
Tabela 27 - Custo de comercialização.....	31
Tabela 28 - Custos com mãos de obra.....	32
Tabela 29 - Custo de Depreciação.....	32
Tabela 30 - Custos fixos operacionais mensais.....	33
Tabela 31 - Demonstrativo de resultados real	33
Tabela 32 - Demonstrativo de Resultados Negativo	34
Tabela 33 - Demonstrativo de Resultados Positivo.....	34
Tabela 34 - Análise PESTEL	36
Tabela 35 - Análise SWOT	37

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Faixa Etária	13
Figura 2 - Interesse dos Consumidores	14
Figura 3 - Renda do Consumidores	14
Figura 4 - Mapa de Abrangência	16
Figura 5 - Certificação Samba + Rural.....	20
Figura 6 - Página Espaço Orgânico Morumbi	22
Figura 7 - Canteiros de hortaliças.....	23
Figura 8 - Layout Espaço Orgânico Morumbi.....	25

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	9
1.2	OBJETIVOS	9
1.2.1	OBJETIVO GERAL	9
1.2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.2.3	METODOLOGIA	10
2	SUMÁRIO EXECUTIVO.....	10
2.1	Principais Pontos do Plano de Negócio.....	10
2.2	Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	11
2.3	Dados do Empreendimento	11
2.4	Missão	11
2.5	Visão	12
2.6	Valores	12
2.7	Setores de Atividade.....	12
2.8	Forma Jurídica.....	12
2.9	Enquadramento Tributário	12
2.10	Capital Social	12
2.11	Fonte de Recursos	13
3	ANÁLISE DE MERCADO.....	13
3.1	Pesquisa de Campo	13
3.2	Estudo de Cliente	15
3.2.1	Estudo de Concorrentes.....	16
3.2.2	Análise da Concorrência	17
3.2.3	Estudos dos Fornecedores	18
4	PLANO DE MARKETING.....	19
4.1	Descrição dos Principais Produtos e Serviços.....	19
4.2	Regulamentações.....	20
4.3	Preços	21
4.3.1	Preços de Venda.....	21
4.3.2	Condições de Pagamento	21
4.3.3	Concessões	22
4.4	Estratégias Promocionais	22
4.4.1	Todas as Estratégias de Comunicação.....	22
4.5	Estrutura de Comercialização.....	23
4.5.1	Canais de Distribuição	23
4.5.2	Produtos e Serviços – Cliente Final	24
4.6	Localização do Negócio	24

4.6.1	Endereço da Empresa	24
4.6.2	Ponto Comercial.....	24
4.6.3	Vendas Online.....	25
5	PLANO OPERACIONAL.....	25
5.1	Layout	25
5.2	Capacidade Produtiva.....	26
5.3	Mapeamento de Processos	26
5.3.1	5W2H	27
5.4	Necessidade de Pessoal	27
6	PLANO FINANCEIRO.....	27
6.1	Investimentos Fixos	27
6.1.1	Máquinas e equipamentos	27
6.1.2	CAPITAL DE GIRO	28
6.1.3	Estoque Inicial.....	29
6.1.4	Cálculo Prazo Médio de Vendas	29
6.1.5	Fornecedores - Cálculo do Prazo Médio de Compras	29
6.1.6	Estoques - Cálculo da Necessidade Média de Estoques.....	29
6.1.7	Cálculo da Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias	30
6.1.8	Caixa Mínimo.....	30
6.1.9	Investimentos Pré-Operacionais.....	30
6.1.10	Investimento Total.....	31
6.1.11	Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	31
6.1.12	Estimativa dos Custos de Comercialização.....	31
6.1.13	Estimativa dos Custos com Mão de Obra	32
6.1.14	Estimativa do Custo com Depreciação.....	32
6.1.15	Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais	33
7	ANÁLISE DE CENÁRIO	33
7.1	Demonstrativo de Resultados atual	33
7.1.2	Demonstrativo de Resultados Negativo	34
7.1.3	Demonstrativo de Resultados Positivo.....	34
8	Análise PESTEL.....	36
9	Análise Estratégica (SWOT)	37
10	Análise de Plano de Negócio	37

1 INTRODUÇÃO

O crescimento do mercado de produtos orgânicos reflete uma tendência global impulsionada pela conscientização sobre saúde e sustentabilidade. No Brasil, essa expansão se alinha ao aumento da demanda por alimentos livres de agrotóxicos, com maior valor nutricional e menor impacto ambiental. Nesse cenário, o Espaço Orgânico Morumbi surge com a proposta de oferecer cestas orgânicas personalizadas, compostas por frutas, legumes, verduras, grãos e temperos cultivados em uma horta própria, garantindo qualidade e segurança alimentar. A comercialização será realizada exclusivamente por canais digitais, com entrega domiciliar e rastreamento em tempo real, proporcionando praticidade e fidelização por meio de assinaturas mensais.

O desenvolvimento do plano de negócios conduz e obriga o empreendedor ou empresário a concentrar-se na análise do ambiente de negócios nos objetivos, nas estratégias, nas competências, na estrutura, na organização, nos investimentos e nos recursos necessários, bem como no estudo da viabilidade do modelo de negócios (BERNARDI, 2008, p.4).

“O plano de negócio é uma ferramenta dinâmica, que deve ser utilizada constantemente, pois o ato de planejar é dinâmico e correspondente a um processo cíclico.” (DORNELAS, 2008, p. 83)

Nesse sentido, o Espaço Orgânico Morumbi busca não apenas comercializar alimentos orgânicos, mas também promover um estilo de vida saudável e consciente, alinhado às tendências globais de sustentabilidade, com base em um planejamento estratégico contínuo que assegure a viabilidade e o crescimento sustentável do negócio.

1.1 JUSTIFICATIVA

Com esse estudo é possível verificar a viabilidade do negócio, assim permitindo que os objetivos e metas sejam definidos. Com isso, podemos identificar quais são os passos necessários para alcançá-lo

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral deste trabalho é o desenvolvimento e verificação da viabilidade de um plano de negócio da empresa Espaço Orgânico Morumbi na zona sul de São Paulo, SP.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Construção do sumário executivo;
- Apresentação da empresa;
- Desenvolvimento do plano de marketing da empresa;
- Desenvolvimento do plano operacional;
- Desenvolvimento do plano financeiro

1.2.3 METODOLOGIA

Segundo Oliveira, com a pesquisa qualitativa (2007, p.17) “buscou-se descrever a complexidade de uma hipótese ou problema, analisar de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos experimentados por grupos sociais, apresentar contribuições no processo de mudança, criação ou formação de opiniões de determinado grupo permitir, em maior grau de profundidade, a interpretação das particularidades dos comprometimentos ou atitudes dos indivíduos”.

Para o desenvolvimento e criação deste plano de negócio, as estratégias utilizadas foram:

- Natureza da pesquisa: Básica e aplicada;
- Forma de abordagem do problema: Qualitativa;
- Fins da pesquisa: Exploratória e Descritiva;
- Procedimentos: Bibliográfica documental e levantamento.

O início dos estudos foi realizado com a parte teórica fundamentada no plano de negócios do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Após isso, fomos a campo realizar pesquisas dentro da empresa, através de uma análise de mercado e entendendo como sua gestão funciona, para assim criar estratégias de expansão.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

O negócio propõe a venda de cestas orgânicas com entrega em domicílio, oferecendo conveniência e qualidade aos clientes. O foco é atender indivíduos e famílias preocupados com saúde e sustentabilidade.

2.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

Tabela 1 - Dados do Empreendedor

Nome	Alexandre Lemos da Silva
Endereço	Rua João Baptista Marzotto, Nº 11
Cidade	São Paulo
Estado	São Paulo
Perfil	Arquiteto e Paisagista com mais de 30 anos de experiência, especializado em projetos de paisagismo sustentável e hortas urbanas. É proprietário do Espaço Orgânico Morumbi, onde cultiva e comercializa produtos orgânicos.
Atribuições	Responsável pela produção dos produtos orgânicos oferecidos nas cestas, gerenciamento da qualidade dos itens cultivados e supervisão da logística de fornecimento direto da horta para o cliente final.

Fonte: o autor (2024)

Tabela 2 - Dados do Empreendedor 2

Nome	Luiz Gustavo França Santos
Endereço	Rua Carum, Nº 85
Cidade	São Paulo
Estado	São Paulo
Perfil	Aluno da Fatec Zona Sul no curso de Gestão Empresarial e Analista de Segurança Patrimonial, com experiência em administração de operações e logística.
Atribuições	Responsável pela administração geral do negócio, gestão do marketing digital, atendimento ao cliente e organização logística para entrega das cestas orgânicas.

Fonte: o autor (2024)

2.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome Empresarial Espaço Orgânico Morumbi LTDA
Nome Fantasia Espaço Orgânico Morumbi
CNPJ A constituir

2.4 MISSÃO

Promover saúde e sustentabilidade por meio da oferta de produtos orgânicos e frescos, conectando os consumidores locais.

2.5 VISÃO

Ser referência no mercado de cestas orgânicas na zona sul de são paulo, promovendo impacto positivo no meio ambiente e na saúde dos clientes.

2.6 VALORES

Sustentabilidade, qualidade, ética, responsabilidade social e transparência.

2.7 SETORES DE ATIVIDADE

Comércio varejista de alimentos orgânicos e serviços de entrega domiciliar.

2.8 FORMA JURÍDICA

Microempreendedor Individual (MEI)

CNAE:

4729-6/99 Cestas de produtos alimentares; comércio varejista

4729-6/99 Produtos naturais; comércio varejista

2.9 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante pelo Simples Nacional, com tributação no setor de comércio.

2.10 CAPITAL SOCIAL

O Capital Social é o valor inicial investido pelos sócios para viabilizar o início das atividades do Espaço Orgânico Morumbi, garantindo recursos para a produção, logística e comercialização das cestas orgânicas até que o negócio alcance autossuficiência financeira. A Tabela 3 apresenta a divisão do capital entre os sócios, proporcional às suas participações na empresa.

Tabela 3 - Capital Social

Nº	Sócio	Valor (R\$)	Participação (%)
1	Alexandre Lemos Da Silva	R\$ 5.000,00	50%
2	Luiz Gustavo França Santos	R\$ 5.000,00	50%
Total		R\$ 10.000,00	100%

Fonte: o autor (2024)

2.11 FONTE DE RECURSOS

Recursos serão 100% aplicados pelos sócios, sendo assim recursos próprios.

Tabela 4 - Fonte de Recursos

Nº	Sócio	Valor (R\$)	Participação (%)
1	Alexandre Lemos Da Silva	R\$ 5.000,00	50%
2	Luiz Gustavo França Santos	R\$ 5.000,00	50%
Total		R\$ 10.000,00	100%

Fontes: o autor (2024)

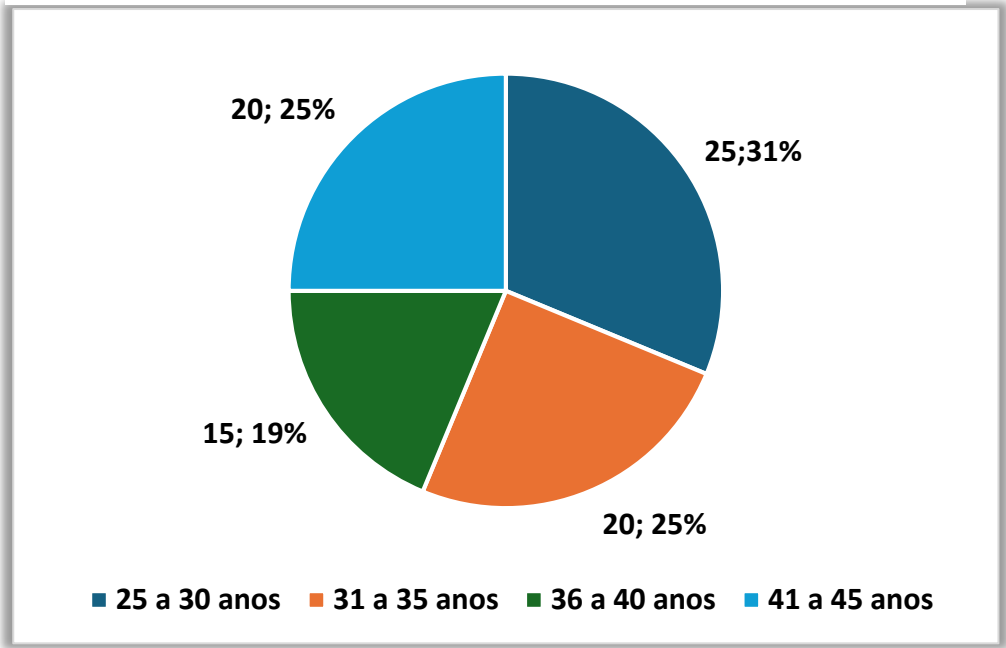
3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 PESQUISA DE CAMPO

Uma pesquisa foi realizada com 80 clientes que já consomem produtos do Espaço Orgânico Morumbi, entre os dias 15 e 19 de fevereiro de 2024, com o objetivo de compreender o perfil, as necessidades e os interesses desse público em relação à aquisição.

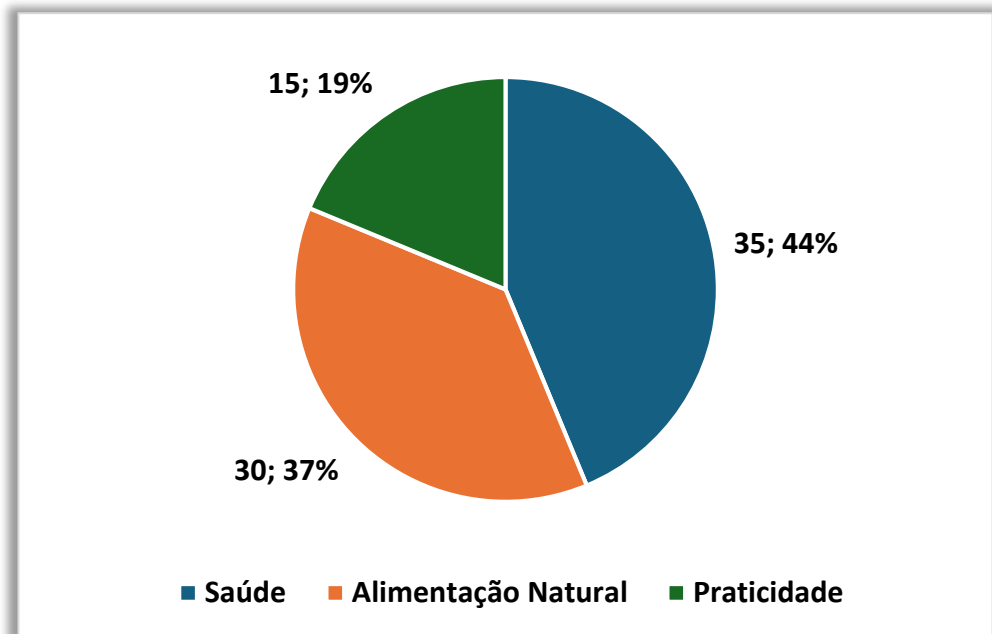
Perfil do consumidor:

Figura 1 - Faixa Etária



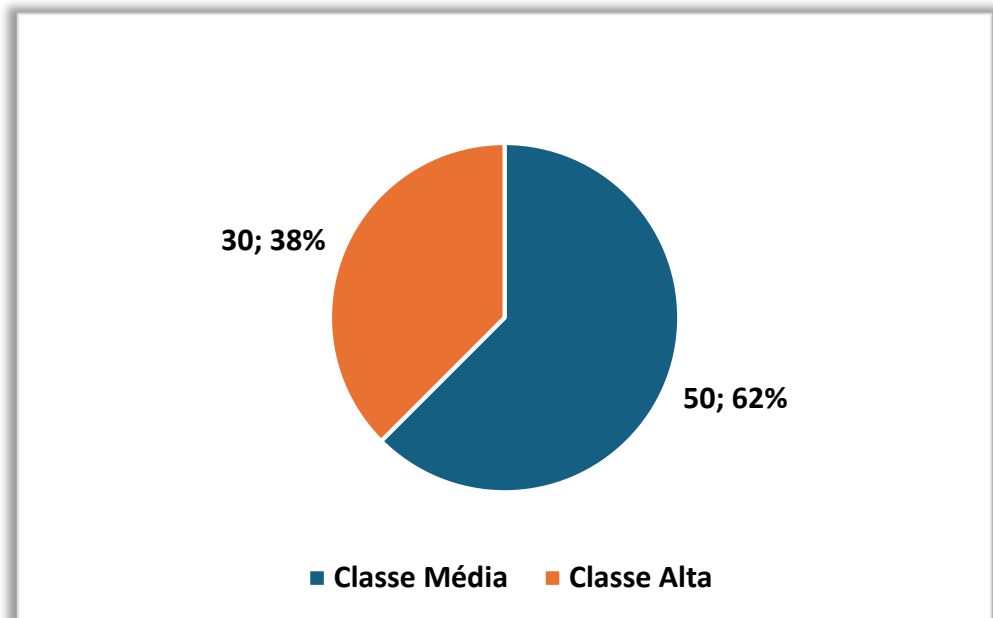
Fonte: Google Forms (2024)

Figura 2 - Interesse dos Consumidores



Fonte: Google Forms (2024)

Figura 3 - Renda do Consumidores



Fonte: Google Forms (2024)

3.2 ESTUDO DE CLIENTE

- **Público-Alvo**

O público-alvo para a comercialização de cestas orgânicas pelo Espaço Orgânico Morumbi é formado por consumidores com idades entre 25 e 45 anos, pertencentes às classes média e alta. Esse grupo é composto por pessoas que valorizam uma alimentação saudável, orgânica e sustentável, buscando produtos frescos e de qualidade que contribuam para o seu bem-estar físico e mental.

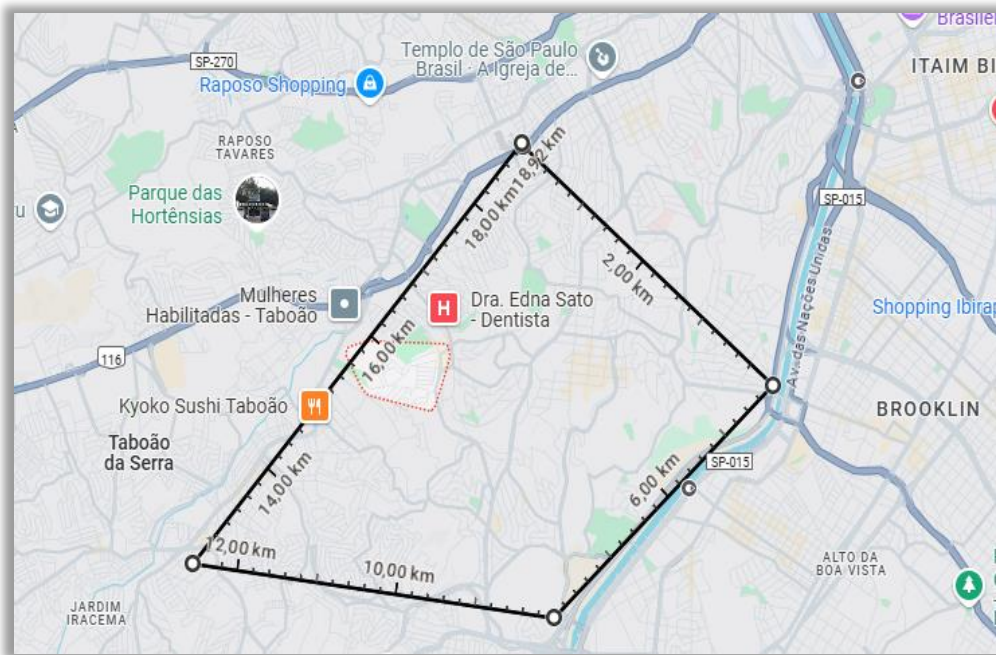
- **Comportamento dos Clientes**

Os clientes demonstram um comportamento voltado para o consumo consciente e sustentável, priorizando alimentos orgânicos que estejam alinhados a seus valores de saúde e responsabilidade ambiental. Além disso, eles buscam praticidade no processo de compra, preferindo serviços que ofereçam conveniência, como a entrega de cestas personalizadas diretamente em suas residências. Esse comportamento indica que, ao atender às expectativas de qualidade, frescor e eficiência logística, o negócio tem alto potencial para fidelização e crescimento por meio de indicações e recompra.

- **Área de Abrangência**

O Espaço Orgânico Morumbi atenderá, inicialmente, a zona sul de São Paulo, uma região com grande demanda por produtos orgânicos e que concentra consumidores posicionados ao perfil identificado. Em específico, o atendimento será direcionado aos bairros de Vila Andrade, Super Quadra Morumbi, Campo Limpo e Vila Morse. A escolha dessa área também leva em consideração sua infraestrutura logística favorável, permitindo a entrega das cestas orgânicas com agilidade, garantindo que os produtos cheguem frescos e com qualidade preservada até o cliente final.

Figura 4 - Mapa de Abrangência



Fonte: Google Maps (2024)

Área total: 20,12 km² (7,77 mi²)

Distância total: 18,92 km (11,76 mi)

3.2.1 ESTUDO DE CONCORRENTES

Foi realizada uma pesquisa de mercado para identificar e analisar os principais concorrentes do Espaço Orgânico Morumbi na comercialização de cestas orgânicas. A Tabela 5 apresenta um resumo dos resultados, destacando os pontos fortes e fracos de cada concorrente, além de oportunidades para diferenciação no mercado.

Tabela 5 - Pesquisa de Concorrentes

Solução Proposta	Raízs	MercadoOrgânico	Orgânicos São Paulo
Apresentação de Vantagens da Solução em Relação ao Mercado	Plataforma com entrega de produtos orgânicos direto do produtor local, diversidade de produtos	Curadoria de produtos orgânicos e sustentáveis, com foco na conveniência de compras online	Loja especializada em produtos orgânicos locais com entrega apenas em São Paulo
Embalagem	Embalagens reutilizáveis e biodegradáveis	Embalagem sustentável, plástica reciclável	Embalagens simples, sem foco em sustentabilidade
Certificação	Certificação orgânica de produtores locais e rastreabilidade	Certificação de produtos, com foco em produtos internacionais e nacionais	Foco em produtos locais, sem certificação formal para todos
Entrega	Entrega na Grande São Paulo e cidades próximas	Entrega em todo o Brasil	Entrega apenas em São Paulo (alguns bairros)
Rastreabilidade	Rastreabilidade total dos produtos (do produtor ao consumidor)	Parcial, alguns produtos com rastreabilidade	Rastreabilidade limitada, pouca transparência na cadeia
Programa de Fidelidade	Programa de assinatura para entrega recorrente de cestas orgânicas	Sem programa de fidelidade, mas com promoções sazonais	Descontos para clientes frequentes nas compras físicas
Preço	R\$ 100 a R\$ 250	R\$ 150 a R\$ 300	R\$ 80 a R\$ 200

Fonte: o autor (2024)

3.2.2 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

A pesquisa revelou que os principais concorrentes no mercado de cestas orgânicas possuem vantagens, como diversidade de produtos, embalagens sustentáveis e alcance regional. No entanto, ainda há pontos fracos, como a falta de personalização das cestas, logística limitada e rastreabilidade parcial.

O Espaço Orgânico Morumbi pode se destacar ao oferecer:

- **Cestas personalizadas** que atendam às preferências individuais dos clientes.
- **Embalagens** biodegradáveis e sustentáveis.
- **Rastreabilidade** completa dos produtos, garantindo transparência e qualidade.
- **Entrega ágil e eficiente** aos bairros de Vila Andrade, Super Quadra Morumbi, Campo Limpo e Vila Morse.

- **Programa de fidelidade** com benefícios exclusivos para clientes recorrentes.

Esses diferenciais podem posicionar o negócio de forma competitiva, atraindo consumidores que buscam conveniência, qualidade e sustentabilidade.

3.2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES

No Espaço Orgânico Morumbi, a produção de alimentos orgânicos é totalmente própria, garantindo o controle de qualidade em todas as etapas, desde o cultivo até a colheita. Isso assegura que os produtos oferecidos sejam frescos, saudáveis e livres de agrotóxicos, alinhados aos princípios da agricultura sustentável.

Entretanto, para complementar a experiência do cliente e garantir a entrega de cestas orgânicas com uma apresentação adequada e sustentável, são necessários fornecedores especializados em embalagens e acessórios ecológicos. Esses itens são essenciais para preservar a qualidade dos produtos e reforçar o compromisso da empresa com práticas ambientalmente responsáveis.

A seguir, na tabela 6 os principais fornecedores selecionados para atender a essa demanda:

Tabela 6 - Análise dos Fornecedores

Nº	Item	Fornecedor	Preço Médio	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização
1	Sacolas biodegradáveis	BioPack Sustentável	R\$ 1,20/unidade	Cartão de crédito (até 6x), boleto bancário, Pix	3 dias	Rua Verde, 200 – Santo Amaro – São Paulo/SP
2	Cesta de papel kraft reciclado	loja3k	R\$ 1,80/unidade	Boleto bancário, transferência bancária	2 dias	Rua Senador Fláquer, 728. Centro - Santo André-SP
3	Potes de vidro reutilizáveis	VidroVerde Brasil	R\$ 5,80/unidade	Cartão de crédito (até 3x) e boleto bancário	5 dias	Rua da Sustentabilidade, 450 – Campinas/SP
4	Etiquetas biodegradáveis	Etiquetas GreenPrint	R\$ 0,50/unidade	Transferência bancária, Pix	2 dias	Rua 25 de Março, 1000 – Centro – São Paulo/SP
5	Fitilhos de juta (amarradores)	EcoFios Naturais	R\$ 1,80/unidade	Cartão de crédito, boleto bancário	4 dias	Rua Flora Natural, 15 – Pinheiros – São Paulo/SP

Fonte: o autor (2024)

4 PLANO DE MARKETING

4.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

O Espaço Orgânico Morumbi oferece cestas orgânicas semanais, compostas por frutas, verduras, legumes frescos, além de opcionais como grãos, temperos e ervas aromáticas. Todos os produtos são cultivados de forma sustentável em nossa produção própria, garantindo qualidade, frescor e procedência orgânica.

Os clientes podem escolher entre diferentes tamanhos e combinações de cestas, personalizando conforme suas preferências alimentares e necessidades. Além disso, o atendimento é realizado de forma online, proporcionando praticidade na compra, pagamento seguro e opções flexíveis de entrega.

A atividade de planejar é essencial para que se possa alcançar metas e objetivos nos negócios, principalmente em contextos de incerteza nos quais a mudança é sempre uma constante (SANTINI, 2013).

Serviços Oferecidos:

- 1. **Compra Online:** Plataforma de e-commerce intuitiva e segura, permitindo que os clientes façam pedidos com facilidade e escolham os itens desejados.
- 2. **Pagamento Digital:** Diversas formas de pagamento, incluindo cartão de crédito, débito, Pix.
- 3. **Entrega Domiciliar:** Entregas rápidas e eficientes em a a Zona Sul de São Paulo, com rastreamento em tempo real.
- 4. **Assinatura Semanal:** Programa de fidelidade com entrega recorrente, oferecendo benefícios exclusivos, como descontos e brindes.

Tabela 7 - Itens das Cestas Orgânicas

Categoria	Itens Disponíveis	Descrição
Frutas	Banana, maçã, laranja, mamão, abacate, morango, uva	Frutas frescas da estação, cultivadas sem uso de agrotóxicos.
Verduras	Alface, rúcula, espinafre, couve, agrião	Folhas verdes e frescas, colhidas no mesmo dia da entrega.
Legumes	Cenoura, batata-doce, abobrinha, berinjela, brócolis, couve-flor	Legumes variados, selecionados conforme a sazonalidade.
Grãos e Cereais	Feijão, lentilha, grão-de-bico, arroz integral, quinoa	Opcionais ricos em nutrientes para complementar a dieta.
Temperos	Alecrim, manjerição, salsa, coentro, hortelã	Ervas aromáticas frescas, perfeitas para temperar refeições saudáveis.

Fonte: o autor (2024)

Os itens da cesta orgânica variam conforme a época do ano, refletindo a sazonalidade dos alimentos. Isso significa que frutas, legumes e verduras disponíveis em estação determinada podem não estar disponíveis em outras, garantindo produtos mais frescos, nutritivos e com menor impacto ambiental, já que são cultivados em seu ciclo natural.

4.2 REGULAMENTAÇÕES

O Espaço Orgânico Morumbi segue rigorosamente as regulamentações sanitárias exigidas pela ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), que estabelecem padrões de higiene, segurança e controle de qualidade na manipulação, armazenamento e distribuição de alimentos frescos.

Além disso, para garantir a confiança e a credibilidade dos produtos, a empresa busca a Certificação Orgânica através de programas como o SISORG (Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica), que atesta que toda a produção é livre de agrotóxicos, fertilizantes químicos e respeita as práticas de cultivo sustentável.

Também são observadas as normas do programa Samba + Rural, que incentiva pequenos produtores rurais a adotarem boas práticas agrícolas, fomentando a sustentabilidade e a rastreabilidade dos produtos. Essas certificações e regulamentações são fundamentais para garantir a qualidade, segurança alimentar e conformidade legal dos produtos oferecidos aos clientes.

Figura 5 - Certificação Samba + Rural



Fonte: Espaço Orgânico Morumbi (2020)

4.3 PREÇOS

Os preços das cestas orgânicas do Espaço Orgânico Morumbi foram definidos com base nos custos diretos de produção, análise da concorrência (Tabela 6), garantindo competitividade e viabilidade financeira. Além disso, clientes que aderirem ao programa de fidelidade semanal terão acesso a descontos especiais, incentivando a compra recorrente e a fidelização.

4.3.1 PREÇOS DE VENDA

Tabela 8 – Preços de Venda das Cestas Orgânicas

Tipo de Cesta	Composição	Preço (Venda Avulsa)	Preço (Com Assinatura Mensal)
Cesta Pequena	5 itens (frutas, verduras e legumes)	R\$ 65	R\$ 50,99
Cesta Média	8 itens (frutas, verduras, legumes e grãos)	R\$ 85	R\$ 65,99
Cesta Grande	12 itens (frutas, verduras, legumes, grãos e temperos)	R\$120	R\$93,99

Fonte: o autor (2024)

Tabela 9 - Valor da Assinatura Mensal das Cestas Orgânicas

Tipo de Cesta	Valor Assinatura Mensal (R\$)	Desconto Fidelidade (22%)
Cesta Pequena	R\$ 30	R\$ 65 - 22% = R\$ 14,30
Cesta Média	R\$ 30	R\$ 85 - 22% = R\$ 18,7
Cesta Grande	R\$ 30	R\$ 120 - 22% = R\$ 93,99

Fonte: o autor (2024)

4.3.2 CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Cartão de crédito, débito e PIX.

4.3.3 CONCESSÕES

Oferecer cestas de produtos orgânicos, assinatura mensal com desconto semanal, além de promoções em períodos sazonais, como festas de fim de ano.

4.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

4.4.1 TODAS AS ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO

- **Marketing Digital:** Anúncios no Google Ads, redes sociais (Instagram, Facebook), e envio de e-mails para divulgar ofertas e conteúdos sobre alimentação saudável.
- **Parcerias Locais:** Parcerias com academias, estúdios de yoga e nutricionistas para atrair o público-alvo.
- **Eventos e Feiras:** Participação em feiras de produtos orgânicos e eventos de sustentabilidade.

Figura 6 - Página Espaço Orgânico Morumbi



Fonte: Instagram (2024)

Figura 7 - Canteiros de hortaliças



Fonte: Instagram (2024)

4.5 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

4.5.1 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Os canais de distribuição selecionados para o Espaço Orgânico Morumbi são:

- Goomer (Plataforma de Pedidos Online):

Utilização da plataforma Goomer para permitir que os clientes façam pedidos diretamente online, com uma interface amigável e integrada a sistemas de pagamento digital. Essa ferramenta facilita a personalização das cestas e proporciona uma experiência de compra rápida e segura.

- WhatsApp Business:

Atendimento personalizado via WhatsApp, onde os clientes podem solicitar informações, fazer pedidos e acompanhar o status das entregas. Esse canal permite uma comunicação direta, eficiente e flexível, especialmente para clientes que preferem contato humanizado.

- Logística

A entrega será realizada pelo próprio entregador do Espaço Orgânico Morumbi, o cliente poderá acompanhar a entrega pelo sistema de rastreamento do whatsapp business.

4.5.2 PRODUTOS E SERVIÇOS – CLIENTE FINAL

O Espaço Orgânico Morumbi irá proporcionar ao cliente final uma experiência de compra que vai além da qualidade dos produtos. Ao adquirir uma das cestas orgânicas, o cliente recebe em sua casa uma seleção personalizada de frutas, legumes, verduras e outros itens frescos, todos cuidadosamente organizados em uma embalagem reciclável e sustentável, tudo isso de forma online.

4.6 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

4.6.1 ENDEREÇO DA EMPRESA

Tabela 10 - Localização do Espaço Orgânico Morumbi

Localização	Informações
Endereço da Horta:	R. Benedito Fáber, 2-26 – Super Quadra Morumbi
Cidade:	São Paulo
Estado:	São Paulo
Venda e Atendimento:	100% Online
Plataforma de Vendas:	WhatsApp Business e Goomer
Região de Entrega:	Zona Sul de São Paulo
Telefone de Contato:	(11) 95347-8962

Fonte: o autor (2024)

A tabela 10 apresenta a localização da horta de produção dos produtos orgânicos, bem como as informações de contato.

4.6.2 PONTO COMERCIAL

O Espaço Orgânico Morumbi não possui um ponto comercial físico voltado para atendimento presencial, uma vez que toda a operação de vendas ocorre de forma 100% online. Essa estratégia

foi adotada para otimizar custos operacionais, alcançar um público mais amplo e oferecer conveniência aos clientes que preferem realizar suas compras de forma digital.

A produção dos produtos orgânicos é realizada na horta própria, localizada na R. Benedito Fáber, 2-26 – Super Quadra Morumbi, em São Paulo. Esse espaço é exclusivamente dedicado ao cultivo dos produtos que compõem as cestas orgânicas.

4.6.3 VENDAS ONLINE

As vendas do Espaço Orgânico Morumbi são realizadas exclusivamente online, proporcionando praticidade, segurança e eficiência aos clientes.

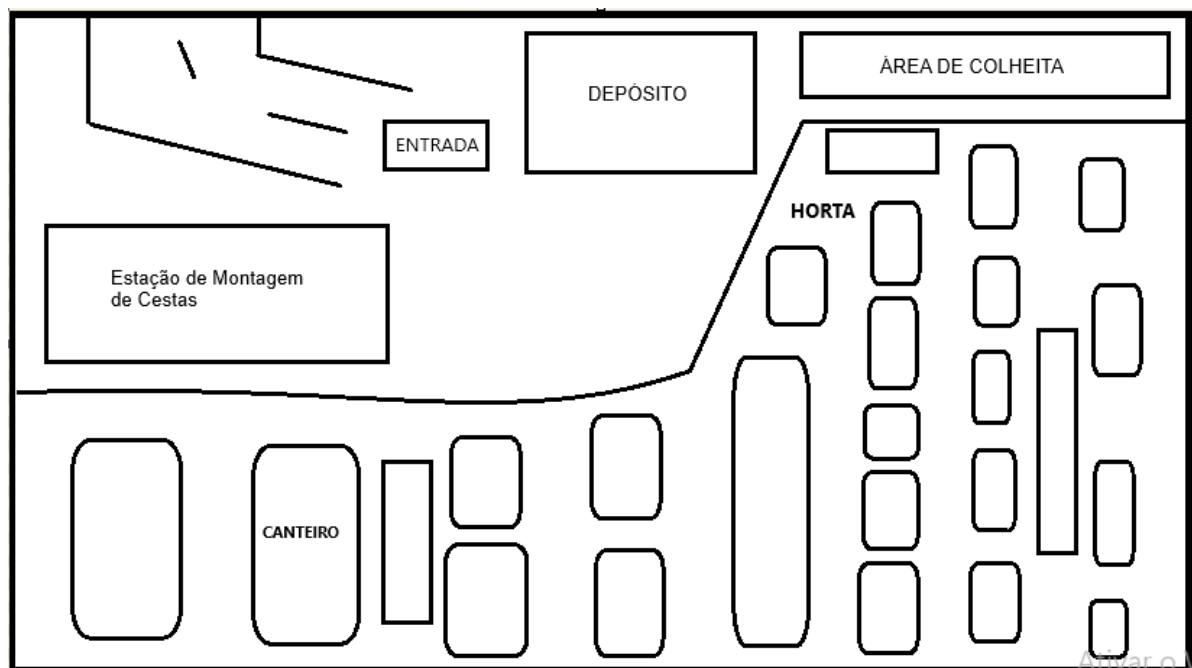
- WhatsApp Business
- Goomer

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 LAYOUT

O Espaço Orgânico Morumbi opera com um layout funcional e otimizado para garantir a organização e o fluxo contínuo das atividades de produção e distribuição.

Figura 8 - Layout Espaço Orgânico Morumbi



Fonte: o autor (2024)

5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA

A capacidade produtiva do Espaço Orgânico Morumbi foi planejada para atender à demanda inicial de clientes, com flexibilidade para expansão conforme o aumento das vendas.

- Produção Semanal: Cultivo e colheita de até 50 cestas por semana:
 - Cesta pequena = 20 por semana
 - Cesta média = 15 por semana
 - Cesta Grande = 15 por semana

Podendo variar de acordo a demanda semanal.

- Previsão de Expansão: Expansão da capacidade produtiva para até 80 cestas semanais nos primeiros daqui a 6 meses, dependendo da demanda e do crescimento da base de clientes.

5.3 MAPEAMENTO DE PROCESSOS

Esse mapeamento de processos permite ao Espaço Orgânico Morumbi oferecer produtos frescos e de alta qualidade, com um fluxo operacional que prioriza eficiência, sustentabilidade e atendimento personalizado ao cliente.

Tabela 10 - Mapeamento de Processos

Etapa	Descrição
1. Cultivo e Colheita	Plantio, manejo e colheita dos produtos orgânicos na horta, com foco em práticas sustentáveis.
2. Higienização e Seleção	Limpeza e seleção dos produtos frescos, garantindo qualidade e segurança alimentar.
3. Montagem das Cestas	Organização dos itens conforme o tipo de cesta solicitado pelo cliente, utilizando embalagens recicláveis.
4. Expedição e Rastreamento	Preparação das cestas para envio, rastreamento permitindo ao cliente acompanhar a entrega.
5. Atendimento ao Cliente	Suporte ao cliente via WhatsApp Business para pedidos, personalização de cestas e pós-venda.

Fonte: o autor (2024)

5.3.1 5W2H

- **O quê:** Venda de cestas orgânicas.
- **Por quê:** Atender à demanda por alimentação saudável.
- **Quem:** Equipe interna.
- **Onde:** Base operacional e entrega domiciliar.
- **Quando:** Operação semanal, entregas agendadas.
- **Como:** Compra de produtos frescos, montagem de cestas e distribuição.
- **Quanto custa:** Varia de R\$50,99 a R\$120.

5.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

Tabela 11 - Funcionários

Cargo	Qta	Remuneração
Produtor	2	R\$ 1.500,00
Empacotador	1	R\$ 950,00
Motorista	1	R\$ 2.000,00
Administrador	1	R\$ 3.500,00
TOTAL		R\$ 9.450,00

Fonte: o autor (2024)

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 INVESTIMENTOS FIXOS

6.1.1 MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Tabela 12 - Máquinas e Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Tramontina Pá de Bico com Cabo de Madeira 71cm Natural	2	R\$ 37,00	R\$ 74,00
2	Enxada Larga 1.5 com Cabo de Madeira 130 cm - TRAMONTINA-77214654	2	R\$ 38,90	R\$ 77,80
3	Luva Cotton 4 Fios Com Pigmentos Volk CA 46933 - Caixa	12 pares	R\$ 25,00	R\$ 25,00
4	Mangueira 30 Metros Para Jardim, Casa, Limpeza, Com Esguicho e Engate	1	R\$ 43,99	R\$ 43,99
5	Balança Comercial Digital 40kg Alta Precisão Bivolt 110/220v	1	R\$ 182,00	R\$ 182,00
6	Tramontina, Tesoura De Poda com Lâmina Metálica E Cabo Plástico	2	R\$ 22,79	R\$ 45,58
SUB-TOTAL (A)				R\$ 448,37

Fonte: o autor (2024)

Tabela 13 - Móveis e utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Bancada de Trabalho com Capacidade 300kg - WB004 - STROM	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
2	Armário Aço Escritório Fechadura 4 Prateleiras EA301 Cinza	1	R\$ 289,00	R\$ 289,00
3	Cadeira de Plástico Bistrô	4	R\$ 35,00	R\$ 140,00
4	Freezer Vertical Philco 1 Porta 147L PFV165B 56751029	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
5	Mesa Plastica de Apoio Branco Mor	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
6	Cesta de papel kraft reciclado	50	R\$ 1,80	R\$ 90,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 1.868,00

Fonte: o autor (2024)

Tabela 14 - veículo

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Saveiro CL 1.6 Mi / CL/ C 1.6 (Cod. FIPE = 005020-2)	1	R\$ 10.650,00	R\$ 10.650,00
SUB-TOTAL (C)				R\$ 10.650,00

Fonte: o autor (2024)

Tabela 15 - Total de Investimentos Fixos

Máquinas e equipamentos	R\$ 448,37
Móveis e utensílios	R\$ 1.868,00
Veículo	R\$ 10.650,00
TOTAL (A + B + C)	R\$ R\$ 12.966,37

Fonte: o autor (2024)

6.1.2 CAPITAL DE GIRO

Tabela 16 - Total capital de giro

Investimentos Financeiros	R\$
Estoque Inicial	R\$ 4.555,00
Caixa Mínimo	R\$ 15.992,17
Total do Capital de Giro	R\$ 20.547,17

Fonte: o autor (2024)

6.1.3 ESTOQUE INICIAL

O capital de giro é necessário para cobrir as operações iniciais e garantir a continuidade das atividades até que o negócio atinja seu ponto de equilíbrio.

Tabela 17 - Estoque Inicial

Item	Quantidade Inicial	Valor (R\$)
Produtos Orgânicos (frutas, verduras, legumes)	50 cestas	4.375,00
Embalagens Biodegradáveis	100 unidades	180
TOTAL		4.555,00

Fonte: o autor (2024)

6.1.4 CÁLCULO PRAZO MÉDIO DE VENDAS

Tabela 18 - Contas a Receber

Prazo Médio de Vendas	Porcentagem	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
A vista	40%	0	0
Prazo 1	30%	30	9
Prazo 2	20%	60	12
Prazo 3	10%	90	9
Prazo Médio Total			30

Fonte: o autor (2024)

6.1.5 FORNECEDORES - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS

Tabela 19 - Fornecedores Cálculo

Prazo	Porcentagem Ajustada	Número de Dias	Média Ponderada Ajustada
À vista	20%	0	0
Prazo 1	80%	30	24

Fonte: o autor (2024)

6.1.6 ESTOQUES - CÁLCULO DA NECESSIDADE MEDIA DE ESTOQUES

Tabela 20 - Estoques cálculos

Necessidade Média de Estoques	30 Dias
-------------------------------	---------

Fonte: o autor (2024)

6.1.7 CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS

Tabela 21 - Capital de giro cálculo

Recursos da Empresa Fora de Caixa	Número de Dias
1. Contas a Receber – Prazo Médio de Vendas	30
2. Estoques – Necessidade Média de Estoques	30
Subtotal 1 (Item 1 + 2)	60
3 - Fornecedores – Prazo Médio de Compras	18
Subtotal 2	18
Necessidade Líquida de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	42

Fonte: o autor (2024)

6.1.8 CAIXA MÍNIMO

Tabela 22 - Caixa mínimo

1- Custo Fixo Mensal	R\$ 15.992,17
2 - Custo Fixo Variável	R\$ 15.330,00
3 - Custo Total da Empresa (item 1 + 2)	R\$ 31.322,17
4 - Custo Total Diário	R\$ 1.041,10
5 - Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias	42
Total de Caixa Mínimo	R\$ 43.726,20

Fonte: o autor (2024)

6.1.9 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Tabela 23 - Investimentos operacionais

Investimentos Operacionais	R\$
Obras civis e/ou reformas	R\$ 2.000,00
Divulgação	R\$ 500,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 100,00
Outras despesas	R\$ 500,00
Total	R\$ 3.100,00

Fonte: o autor (2024)

6.1.10 INVESTIMENTO TOTAL

Tabela 24 - Investimentos total

Descrição	Valor (R\$)	%
1. Investimentos Fixos	R\$ 12.966,37	35%
2. Capital de Giro	R\$ 20.547,17	56%
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 3.100,00	9%
Total	R\$ 36.613,54	100,00%

Fonte: o autor (2024)

6.1.11 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Tabela 25 - Faturamento Mensal

Projeção de Receitas					Custo Variável
Serviços	Unid.	Preço de venda Unitário	Total Semanal	Total Mensal	Total
Cesta Pequena	20	R\$ 65,00	R\$ 1.300,00	R\$ 5.200,00	R\$ 664,00
Cesta Média	20	R\$ 85,00	R\$ 1.700,00	R\$ 6.800,00	R\$ 618,00
Cesta Grande	20	R\$ 120,00	R\$ 2.400,00	R\$ 9.600,00	R\$ 828,00
Total				R\$ 21.600,00	R\$ 2.110,00

Fonte: o autor (2024)

6.1.12 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Tabela 26 - Custo de comercialização

Descrição	Faturamento Estimado	%	Custo
1-Impostos			
Impostos Federais			
Simples	R\$ 259.000,00	7,30%	R\$ 18.907,00
Subtotal			R\$ 18.907,00

Fonte: o autor (2024)

O cálculo foi feito de acordo com anexo 1 da tabela simples nacional 2024 - serviços.

6.1.13 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Tabela 27 - Custos com mãos de obra

Função	Quantidade de empregados	Salário Mensal UNIT	Salário Mensal Total	% Encargos Sociais	Encargos Sociais R\$	Total
Produtor	2	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	27,98%	R\$ 419,70	R\$ 2.339,40
Empacotador	1	R\$ 950,00	R\$ 950,00	27,98%	R\$ 265,81	R\$ 1.215,81
Motorista	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	27,98%	R\$ 559,60	R\$ 2.559,60
Administrador	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	27,98%	R\$ 979,30	R\$ 4.479,30
TOTAL	5	R\$ 7.950,00	R\$ 7.950,00	27,98%	R\$ 2.224,41	R\$ 10.594,11

Fonte: o autor (2024)

6.1.14 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Tabela 28 - Custo de Depreciação

Bem	Valor do bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Balança Comercial Digital	R\$ 1.564,64	5	R\$ 312,93	R\$ 26,08
Bancada de Trabalho	R\$ 250,00	5	R\$ 50,00	R\$ 4,17
Armário Aço Escritório	R\$ 289,00	10	R\$ 28,90	R\$ 2,41
Freezer Vertical	R\$ 799,00	10	R\$ 79,90	R\$ 6,66
Saveiro CL 1.6	R\$ 10.650,00	10	R\$ 1.065,00	R\$ 88,75
TOTAL				R\$ 128,06

Fonte: o autor (2024)

6.1.15 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Tabela 29 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Internet/Telefone	R\$ 50,00
Água	R\$ 300,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 250,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Manutenção de veículos	R\$ 400,00
Folha	R\$ 10.594,11
Material de limpeza	R\$ 60,00
Material de escritório	R\$ 10,00
Taxas diversas	R\$ 200,00
IPVA	R\$ 1.000,00
Depreciação	R\$ 128,06
combustível	R\$ 800,00
TOTAL	R\$ 15.992,17

Fonte: o autor (2024)

7 ANÁLISE DE CENÁRIO

A construção de cenários é uma metodologia que permite que as empresas projetem possíveis cenários futuros e elaborem estratégias para diferentes situações.

A construção de cenários tem se apresentado como importante ferramenta para identificar e analisar as possibilidades de acontecimentos relevantes para os setores de atuação das empresas, dando subsídios para soluções e alternativas flexíveis e consistentes(HAMEL E PRAHALAD, 1955, p.3)

7.1 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS ATUAL

Tabela 30 - Demonstrativo de resultados real

Descrição	Valor (R\$)	%
1.Receita Total com Vendas	R\$ 259.000,00	-
2.Custos Variáveis Totais		
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	-	-
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 18.907,00	7,3%
(-) Gastos com vendas	-	-
Total de 2	R\$ 18.907,00	
3.Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 240.093,00	92,7%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 15.992,17	6,2%
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 224.100,83	86,5%

Fonte: o autor (2024)

7.1.2 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS NEGATIVO

Tabela 31 - Demonstrativo de Resultados Negativo

Descrição	Valor (R\$)	%
1.Receita Total com Vendas	R\$ 259.000,00	-
2.Custos Variáveis Totais	-	-
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	-	-
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 18.130,00	7%
(-) Gastos com vendas	-	-
Total de 2	R\$ 18.130,00	
3.Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 240.870,00	93%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 12.000,00	4,6%
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 228.870,00	88,4%

Fonte: o autor (2024)

7.1.3 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS POSITIVO

Tabela 32 - Demonstrativo de Resultados Positivo

Descrição	Valor (R\$)	%
1.Receita Total com Vendas	R\$ 259.000,00	-
2.Custos Variáveis Totais	-	-
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	-	-
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 18.130,00	7%
(-) Gastos com vendas	-	-
Total de 2	R\$ 18.130,00	
3.Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 240.870,00	93,1%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 150.000,00	57,9%
5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 90.870,00	35,1%

Fonte: o autor (2024)

● **Ponto de Equilíbrio**

Define o faturamento necessário para cobrir os custos de determinado período. Dado pela seguinte fórmula:

$$PE = \text{CUSTO FIXO TOTAL} \div \text{ÍNDICE DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}$$

Sendo o índice de margem de contribuição dado por:

$$\text{ÍNDICE DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = \frac{\text{RECEITA TOTAL} - \text{CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS}}{\text{RECEITA TOTAL}};$$

Desta forma, definimos o ponto de equilíbrio, com base nas estimativas de resultado, sendo esse:

Índice de margem de contribuição

$$\frac{259.000,00 - 18.907,00}{259.000,00} = 0,927 \text{ (92,7\%)}$$

Ponto de equilíbrio

$$\frac{15.992,17}{0,927} = 17.255,02$$

Assim sendo, o nível de vendas para cobrir os custos totais é de **R\$ R\$ 17.255,02.**

● **Lucratividade**

O cálculo da margem de lucratividade permite avaliar os lucros da empresa em relação às vendas.

É definido pela seguinte fórmula;

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Assim, definimos a lucratividade tendo como base as estimativas em:

$$\text{Lucratividade} = \frac{227.677,83}{259.000,00} = 87,9\%$$

Portanto, o lucro obtido será de **87,9%**

● **Rentabilidade**

A rentabilidade revela o retorno que o investimento irá gerar sobre o capital investido. Através desse cálculo é possível conhecer o retorno que a empresa terá com a implementação do projeto.

Define-se pela seguinte fórmula;

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

Assim sendo, estima-se com base no plano financeiro a seguinte rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{227.677,83}{36.613,54} \times 100 = 621,3\%$$

- **Prazo de Retorno do Investimento**

O Payback ou retorno sobre o investimento calcula o prazo necessário para que o investidor possa recuperar o investimento realizado.

É obtido através da fórmula:

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

Desse modo, o prazo de retorno do investimento na empresa será de:

$$\frac{36.613,54}{227.677,83} \times 12 = 1,92 \text{ meses}$$

Obtendo um prazo de retorno de **2 meses** para que os sócios do negócio recuperem o valor investido.

8 ANÁLISE PESTEL

Tabela 33 - Análise PESTEL

Fatores	Descrição
Político	Políticas de incentivo à agricultura sustentável.
Econômico	Flutuações econômicas que afetam o poder de compra dos consumidores e o custo dos insumos agrícolas.
Social	Crescente conscientização sobre alimentação saudável e sustentabilidade.
Tecnológico	Adoção de plataformas digitais para vendas online e rastreamento de entregas.
Ecológico	Preocupação com a sustentabilidade e preferência por embalagens biodegradáveis.
Legal	Conformidade com normas de certificação orgânica e legislações relacionadas à segurança alimentar.

Fonte: o autor (2024)

9 ANÁLISE ESTRATÉGICA (SWOT)

Tabela 34 - Análise SWOT

Fatores Internos	Pontos Fortes Produção própria de orgânicos, qualidade superior dos produtos, localização estratégica, personalização das cestas.	Fraquezas Baixo capital inicial, pouca presença digital inicial, dependência de logística próprio.
Fatores Externos	Oportunidades Crescente demanda por alimentos saudáveis, tendência de consumo sustentável, possibilidade de parcerias com marketplaces de produtos naturais.	Ameaças Concorrência de grandes redes, instabilidade econômica que pode afetar o poder de compra dos consumidores, sazonalidade dos produtos agrícolas.

Fonte: o autor (2024)

10 ANÁLISE DE PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócios apresentado para a comercialização de cestas de produtos orgânicos revela um projeto financeiramente sólido e com alto potencial de viabilidade. A análise detalhada dos investimentos fixos, que somam R\$ 12.966,37, o capital de giro de R\$ 20.547,17 e o cálculo de caixa mínimo, demonstra uma estrutura financeira bem planejada, capaz de cobrir os custos operacionais e garantir a continuidade das operações até o ponto de equilíbrio.

O faturamento mensal estimado de R\$ 21.600,00, aliado à margem de contribuição de 92,7%, indica uma operação com alta rentabilidade. A lucratividade projetada de 87,9% e a impressionante rentabilidade de 621,3% sobre o investimento total reforçam a atratividade financeira do negócio. Além disso, o prazo de retorno do investimento, estimado em apenas 2

meses, é um indicativo claro da rápida recuperação do capital investido e da geração de lucros para os sócios.

A análise PESTEL evidencia um ambiente favorável para o negócio, com políticas de incentivo à agricultura sustentável, uma crescente conscientização sobre a alimentação saudável e uma tendência crescente por práticas sustentáveis, como o uso de embalagens biodegradáveis. Esses fatores tornam o mercado de produtos orgânicos cada vez mais promissor e reforçam a aderência do projeto às demandas do consumidor.

A análise SWOT também aponta aspectos positivos, como a produção própria de orgânicos, a qualidade superior dos produtos e a personalização das cestas, que se destacam como pontos fortes do negócio. No entanto, algumas fraquezas, como o baixo capital inicial, a limitada presença digital e a dependência de logística própria, precisam ser monitoradas e abordadas para garantir um crescimento sustentado. O mercado apresenta oportunidades significativas, como a demanda por alimentos saudáveis e a possibilidade de parcerias com marketplaces, mas também traz ameaças, como a concorrência de grandes redes e a sazonalidade dos produtos agrícolas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente plano de negócio do Espaço Orgânico Morumbi demonstrou que a comercialização de cestas orgânicas personalizadas, com produção própria e vendas exclusivamente online, é uma oportunidade viável e alinhada às tendências de mercado. Em um cenário onde consumidores buscam praticidade, saúde e sustentabilidade, o empreendimento se destaca ao oferecer produtos frescos, cultivados localmente e entregues diretamente ao cliente final, com rastreamento em tempo real.

A proposta do Espaço Orgânico Morumbi atende à crescente demanda por alimentação saudável e responsável, eliminando intermediários e garantindo controle total sobre a qualidade dos produtos oferecidos. Com estratégias bem definidas para comercialização via plataformas digitais e WhatsApp Business, o negócio aposta na conveniência e fidelização dos clientes por meio de assinaturas mensais.

Os indicadores financeiros apresentados, como margem de lucro, ponto de equilíbrio e retorno do investimento, reforçam a viabilidade econômica e o potencial de crescimento do negócio.

Além disso, a gestão eficiente da operação, desde o cultivo até a entrega, permite um modelo sustentável e escalável.

Portanto, o Espaço Orgânico Morumbi se posiciona como uma iniciativa inovadora e sustentável no mercado de alimentos orgânicos, proporcionando benefícios para a saúde dos consumidores e contribuindo para uma cadeia produtiva mais consciente e ambientalmente responsável.

BIBLIOGRAFIA

BERNARDI, Luiz. Antônio. **Manual do plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**. 1. Ed. São Paulo: Alas, 2008.

DONERLAS, José Carlos Assis; **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. 3ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

SANTINI, Fernando Roberto. **Gestão de marketing: o plano de marketing como orientador das decisões**. São Paulo: Saraiva, 2013.

SEBRAE - **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Como elaborar um plano de negócio. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/galeriavideo/como-elaborar-um-plano-de-negocio,9f7bb004949eb710VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 03 junho 2023.

PORTAL EMBRAPA. **Crescimento dos Mercados Orgânico e de Produção Agroecológica** – Disponível em: <<https://www.embrapa.br/visao-de-futuro/sustentabilidade/sinal-e-tendencia/crescimento-dos-mercados-organicos-e-de-producao-agroecologica>>.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C.K. **Competindo pelo futuro: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã**. 16 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1995.