

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Escola Técnica de Cubatão

Curso de Ensino Técnico em Administração

GABRIEL DE OLIVEIRA SIMÕES

MAYSA FERREIRA DA SILVA

WENDREL PIRES DA SILVA

**CAFETERIA CAFEÉRICOS EM CUBATÃO – SP
PLANO DE NEGÓCIOS**

Cubatão

Junho, 2025

GABRIEL DE OLIVEIRA SIMÕES

MAYSA FERREIRA DA SILVA

WENDREL PIRES DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIOS CAFETERIA CAFEÉRICOS EM CUBATÃO – SP

Plano de Negócios apresentado como Trabalho de Desenvolvimento de Modelo de Negócios à Escola Técnica de Cubatão, como exigência parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientadores: André Luiz Correa De Souza e Maria De Lourdes De Oliveira Souza.

Cubatão

Junho, 2025

AGRADECIMENTOS

Este trabalho representa não apenas a conclusão de uma etapa importante, mas também o reflexo do apoio, da colaboração e do incentivo de muitas pessoas que fizeram parte da nossa trajetória acadêmica.

Agradecemos, de forma especial, aos nossos orientadores, Maria de Lurdes De Oliveira Souza e André Luiz Corrêa De Souza, pela orientação dedicada, pelas valiosas contribuições e pelo suporte constante ao longo do desenvolvimento deste projeto.

Estendemos nossa gratidão às professoras Daisy Maria Da Silva, Viviane Cristina Vizaco e Rúbia Aparecida Santos Campos, que colaboraram com pontos fundamentais para a construção deste trabalho, contribuindo significativamente com seus conhecimentos.

Aos demais professores do curso de Administração, nosso sincero agradecimento pelo comprometimento e pela dedicação em compartilhar saberes que foram essenciais para nossa formação acadêmica e pessoal.

Aos nossos familiares e amigos, somos profundamente gratos por todo o carinho, incentivo e apoio nos momentos desafiadores. A presença de vocês foi fundamental para que seguíssemos com coragem, determinação e confiança.

Por fim, a todos que, de alguma forma, colaboraram com palavras de incentivo, gestos de apoio ou contribuições significativas ao longo do caminho, deixamos aqui o nosso mais sincero agradecimento. Este trabalho também é fruto da generosidade e do compromisso de cada um que acreditou em nós.

SUMÁRIO

RESUMO	4
ABSTRACT	7
1. INTRODUÇÃO	8
1.1 JUSTIFICATIVA.....	8
1.2 OBJETIVOS DO TRABALHO	9
1.2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
1.3 PROCESSOS METODOLÓGICOS.....	10
2. REVISÃO TEÓRICA.....	10
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	10
2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	11
2.3 CAFETERIAS.....	12
2.3.1 ORIGEM	12
2.3.2 CENÁRIO ATUAL E ESPECIALISTAS	12
3. RESUMO EXECUTIVO	13
3.1 PROJETO DO PLANO	13
3.2 OS RESPONSÁVEIS E SUAS COMPETÊNCIAS	13
3.4 OS PRODUTOS	14
3.5 O MERCADO POTENCIAL	14
3.6 VANTAGENS COMPETITIVAS	15
3.7 PREVISÃO DE VENDAS.....	15
3.8 RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS	16
3.9 NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO	16
4. DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA.....	16
4.1 MISSÃO	16
4.2 VISÃO, VALORES E OBJETIVOS	16
4.3 SETOR DE ATIVIDADES.....	17
4.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL.....	17
4.5 PARCERIAS	19
5. PLANO JURÍDICO	20
5.2 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	20

5.3 CAPITAL SOCIAL	20
5.4 FONTES DE RECURSOS	21
6. PLANO DE MARKETING.....	21
6.1 ANÁLISE DE MERCADO	21
6.1.1 DADOS DO FORMULÁRIO	22
6.1.2 ANÁLISE SWOT.....	30
6.1.3 CINCO FORÇAS DE PORTER.....	31
6.2 CONCORRÊNCIA.....	31
6.3 ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....	32
6.3.1 MARKETING DE CONTEÚDO.....	32
6.3.2 ACERVO LITERÁRIO	32
6.3.3 CARTÃO FIDELIDADE	32
6.3.4 DEGUSTAÇÃO	33
6.3.5 FEIRAS E EVENTOS	33
7. PLANO GERENCIAL	34
7.1 DISTRIBUIÇÃO DA PROPRIEDADE ENTRE OS SÓCIOS	34
7.2 MEMBROS DA EQUIPE GERENCIAL E SUAS HABILIDADES.....	34
8. PLANO OPERACIONAL	35
8.1 LAYOUT/ARRANJO FÍSICO.....	35
8.2 CAPACIDADE OPERACIONAL	44
8.3 PROCESSOS OPERACIONAIS	44
8.4 NECESSIDADE DE PESSOAL.....	45
9. PLANO FINANCEIRO	45
9.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	37
9.2 ESTIMATIVA DO CAPITAL DE GIRO	39
9.2.1 ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL.....	40
9.2.2 ESTIMATIVA DE CAIXA MÍNIMO	41
9.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERAÇÕES.....	50
9.4 INVESTIMENTO TOTAL.....	43
9.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA.....	44
9.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO	61
9.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DAS MERCADORIAS VENDIDAS	54

9.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE MÃO DE OBRA.....	55
9.9 ESTIMATIVA COM CUSTOS DE DEPRECIÇÃO	55
9.10 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS.....	55
9.11 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	56
9.12 BALANÇO PATRIMONIAL	57
9.12 INDICADORES DE VIABILIDADE	58
9.12.1 PONTO DE EQUILÍBRIO	58
9.12.2 LUCRATIVIDADE	60
9.12.3 RENTABILIDADE	61
9.12.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO	62
10 AVALIAÇÃO DE ESTRATÉGIA	71
11 AVALIAÇÃO DE PLANOS DE NEGÓCIOS.....	71
12 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Estrutura Organizacional.....	18
Figura 2 - Formulário	23
Figura 3 - Formulário	23
Figura 4 - Formulário	24
Figura 5 - Formulário	25
Figura 6 - Formulário	25
Figura 7 - Formulário	26
Figura 8 - Formulário	26
Figura 9 - Formulário	27
Figura 10 - Formulário.....	28
Figura 11 - Formulário.....	29
Figura 12 - Formulário.....	29
Figura 13 - Planta baixa.....	36
Figura 14 - Planta baixa.....	36
Figura 15 - Planta baixa.....	37
Figura 16 - Planta baixa.....	38
Figura 17 - Planta 3D	38
Figura 18 - Planta 3D	39
Figura 19 - Planta 3D	39
Figura 20 - Planta 3D	40
Figura 21 - Planta 3D	40

Figura 22 - Planta 3D	41
Figura 23 - Planta 3D	41
Figura 24 - Planta 3D	42
Figura 25 - Planta 3D	42
Figura 26 - Planta 3D	43
Figura 27 - Planta 3D	43
Figura 28 - Processo operacional.....	44

RESUMO

A elaboração deste Plano de Negócios como exigência parcial da conclusão do curso técnico em administração com o foco em abordar a viabilidade da implementação de uma cafeteria com acervo bibliográfico (Cafeéricos) na cidade de Cubatão no bairro Casqueiro. Este trabalho contribui significativamente para a formação dos integrantes deste grupo como profissionais técnicos em administração, uma vez que neste projeto foram postas em prática e utilizadas diversas habilidades, ferramentas e competências abordadas nas múltiplas disciplinas ao longo do curso como: Cálculo de folha de pagamento, gerenciamento de plano de contas, cálculo orçamentário, noções de legislação empresarial, marketing entre outras. O conceito por trás da cafeteria “Cafeéricos” é a presença dos livros disponíveis no local, que proporcionam entretenimento e lazer, os quais são escassos na cidade de Cubatão. A falta de livrarias e bibliotecas no local torna este negócio inovador e atrativo para o público leitor da região, que atualmente precisa se deslocar para cidades vizinhas para ter acesso a ambientes como esse.

Palavras Chaves: Cafeteria. Livros / Acervo bibliográfico. Entretenimento e lazer. Plano de negócios.

ABSTRACT

This Course Completion Work (TCC) focuses on analyzing the feasibility of implementing a coffee shop with an integrated bibliographic collection—Cafeéricos—

in the Casqueiro neighborhood of Cubatão. The project plays a key role in the professional development of our group as future administrative technicians, as it allowed us to apply and integrate a wide range of skills, tools, and competencies acquired throughout the course. Among them are: payroll calculation, chart of accounts management, budgeting, knowledge of business legislation, marketing strategies, and more.

The core idea behind Cafeéricos lies in its combination of quality coffee and accessible literature. The presence of books on-site adds value by offering entertainment and leisure—elements currently lacking in the city of Cubatão. The absence of bookstores and public libraries in the area makes this proposal innovative and appealing to the local reading public, who often need to travel to neighboring cities in search of such spaces.

Keywords: Coffee shop. Books / Bibliographic collection. Entertainment and leisure. Business plan.

1. INTRODUÇÃO

1.1 JUSTIFICATIVA

A proposta da cafeteria Cafeéricos são os livros disponíveis no local, que agregam um entretenimento que é escasso na cidade de Cubatão. A falta de livrarias e bibliotecas no local torna este negócio inovador e atrativo para o público leitor da região, que atualmente precisa se deslocar para cidades vizinhas para ter acesso a ambientes como esse.

Como em Cubatão também necessita de opções diversificadas de alimentação e entretenimento, a cidade apresenta um potencial inexplorado neste ramo, impulsionando, assim, a proposta de valor desta cafeteria.

Além disso, a oferta de produtos de qualidade, estética atrativa e o marketing de socialização no ambiente pode gerar uma maior valorização do local, abrindo portas para o crescimento deste tipo de negócio na cidade.

Embora o foco principal esteja na literatura, a proposta tem como base o modelo tradicional de uma cafeteria, para dispor bebidas e aperitivos em acompanhamento com o entretenimento oferecido, além de um ambiente acolhedor e confortável, que agrega valor à experiência do cliente, concedendo também eventos e atividades que promovam a leitura como eventos literários, lançamentos de livros e clube de leitura pode também fortalecer o vínculo da empresa com a comunidade e proporcionar oportunidades de parcerias com escritores locais pouco reconhecidos, trazendo um maior envolvimento social, tornando-se um ponto de encontro relevante e fortalecendo a identidade cultural de Cubatão.

Por fim, a implementação de práticas sustentáveis complementa o projeto com o valor de preservação e cuidado do meio ambiente, atraindo um público consciente e engajado. Portanto, este plano de negócios visa não apenas a viabilidade econômica, mas também o impacto social positivo que esta cafeteria pode trazer para Cubatão.

1.2 OBJETIVOS DO TRABALHO

Analisar a viabilidade da implantação de um negócio de cafeteria com acervo literário no município de Cubatão – SP.

1.2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir os costumes do público-alvo
- Elaborar o planejamento financeiro
- Encontrar uma localização estratégica
- Definir a estrutura do negócio
- Aprovação do público

1.3 PROCESSOS METODOLÓGICOS

O plano de negócios foi desenvolvido com base em pesquisa mista (qualitativa e quantitativa), focada nos setores de entretenimento e alimentação. Foram elaborados os planos de marketing, operacional e financeiro.

A pesquisa utilizou métodos descritivo, exploratório e explicativo, para analisar a situação atual, identificar oportunidades e entender causas e efeitos.

Também foram usadas pesquisas bibliográfica e ex-post-facto para embasar teoricamente o trabalho e avaliar decisões passadas.

2. REVISÃO TEÓRICA

A partir de agora serão apresentados os conceitos essenciais que foram usados para embasar este trabalho.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo o Dicionário Oxford (2024) a definição da palavra empreendedorismo é dada por:

1. Disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços, negócios;
2. Iniciativa de implementar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes, gerir com alterações que envolvem inovação e riscos;
3. Figurado: conjunto de conhecimentos relacionados a essa forma de agir.

Já para Peter Drucker, conhecido como o pai da administração moderna, o empreendedorismo é a disposição de assumir riscos para criar novos empreendimentos, não sendo uma ciência nem uma arte, mas uma prática capaz

de ser ensinada e aprendida, sendo sua principal função fazer com que os negócios de hoje sejam capazes de configurar o futuro, transformando-se assim em algo distinto.

Como anteriormente destacadas, as convenções de Drucker e do Dicionário Oxford se demonstram concordantes. Essas afirmativas são válidas, no entanto, se apresentam deficitárias, já que, não elucidam totalmente a natureza essencial da prática e sua singularidade, que se manifesta na capacidade de identificar problemas criar soluções e rentabilizá-las, como contemplada pelo economista e cientista político austríaco Joseph Schumpeter. Tal pensamento mais tarde foi importado e adaptado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) como a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Essas soluções são ferramentas de grande importância, uma vez que estimulam o desenvolvimento da sociedade para além das esferas econômicas e sociais, através de inovações, gerando empregos, renda e diversificação econômica.

2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O Brasil tem uma das maiores taxas de empreendedorismo do mundo. Segundo o SEBRAE, em 2019, o Brasil tinha cerca de 38,7 milhões de empreendedores, a segunda maior taxa desde 2002. Este número ilustra a força da cultura empreendedora no país.

Mas apesar de uma quantidade impactante de empreendedores, esses indivíduos passam por inúmeras dificuldades em suas jornadas. Tallis Gomes, fundador da “Easy Taxi”, afirma que a burocracia é um dos maiores desafios para os empreendedores brasileiros, tal argumento é corroborado por Flávio Augusto da Silva, Fundador da “Wise up”, que alega que a “Insegurança Jurídica”, caracterizada pela instabilidade nas leis e regulamentações pode criar um ambiente de incerteza para os empreendedores. Já o SEBRAE, declara que os altos impostos são uma das principais barreiras para os empreendedores no Brasil, o que entra em

concordância com o discurso de Luiza Helena Trajano, Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza, que frequentemente menciona a necessidade de melhorar o acesso ao crédito para pequenos e médios empresários.

Muitos desses especialistas frequentemente integram a necessidade de adaptação rápida às mudanças do mercado, a importância da inovação e a resiliência somados a educação e o desenvolvimento pessoal como características essenciais para empreendedores brasileiros alcançarem o sucesso.

A soma das características acima citadas pelos empreendedores, expõe que mesmo com uma forte cultura empreendedora e uma das maiores taxas de empreendedorismo do mundo, o Brasil ainda possui muitos problemas estruturais e institucionais nesse cenário, o que em muitos casos dificulta ou impossibilita o crescimento da prática e/ou a consolidação de um negócio.

2.3 CAFETERIAS

Uma cafeteria é um estabelecimento comercial cuja principal dedicação é o preparo e à venda de café, podendo também oferecer outras bebidas como chás, capuccinos e similares. Porém, o intuito de uma cafeteria vai além de apenas servir café e outras bebidas, esse estabelecimento busca ser um espaço onde as pessoas possam trabalhar, relaxar e socializar.

2.3.1 ORIGEM

As primeiras cafeterias surgiram na cidade de Meca, na Arábia Saudita, no final do século 15 e no início do século 16 e eram conhecidas como 'Kaveh Kanes'.

Esse tipo de lugar era geralmente procurado por artistas, poetas e músicos para socializar, se divertir, ouvir música e, obviamente, tomar café.

2.3.2 CENÁRIO ATUAL E ESPECIALISTAS

De acordo com uma pesquisa feita pelo SEBRAE em 2019, existem mais de 3,5 mil cafeterias no Brasil, em que 66% são independentes e os outros 34% são franquias. Estes ambientes geralmente são diferenciados, oferecendo produtos variados e um conjunto de outros alimentos.

De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o mercado de franquias de cafés apresentou crescimento entre 2013 e 2016. Os pontos de vendas saltaram de 782 para 862 estabelecimentos no período. No Brasil, existem 40 marcas franqueadas, sendo uma opção de investimento àqueles que pretendem ampliar a sua rede de forma mais rápida.

3. RESUMO EXECUTIVO

Será apresentado uma visão geral do plano de negócios, com ênfase em seus principais componentes.

3.1 PROJETO DO PLANO

O plano trata-se de uma microempresa registrada como sociedade limitada, uma cafeteria localizada na Av. Brasil no bairro Casqueiro de Cubatão (SP) voltada ao público jovem e adulto da cidade, que serve produtos de qualidade como cafés tradicionais e gourmet, outras bebidas quentes e geladas, doces (bolos, tortas, pudins) e salgados (tortas, croissants, empadas). Teremos como principal estratégia um acervo bibliográfico disponível no local, para atrair leitores que carecem deste tipo de entretenimento na região.

3.2 OS RESPONSÁVEIS E SUAS COMPETÊNCIAS

Gabriel de Oliveira Simões: Realizou diversos cursos e treinamentos nas áreas de Marketing, vendas e empreendedorismo. Concluiu um curso de

empreendedorismo no Sebrae (280 horas) e um curso de Marketing digital na mesma instituição. Também possui formação em SEO (Searching Engine Optimization) e vendas em mídias sociais. Além disso, possui experiência com vendas de consumíveis e com a análise e discussão de falhas na administração pública relacionadas à subnotificação.

Maysa Ferreira da Silva: Qualificada em Informática Básica pela escola Hessel Horácio Cherkassky.

Wendrel Pires da Silva: Possui cursos de Qualificação Profissional de Assistente Financeiro e Assistente de Recursos Humanos no SENAI Cubatão, de Empreendedorismo no inovaCPS e de Direito Administrativo na Anhanguera.

3.4 OS PRODUTOS

Os principais produtos da cafeteria serão as bebidas, que serão preparadas na hora com funcionários treinados e maquinários selecionados para garantir a melhor qualidade possível. Contará com café tradicional e gourmet, cappuccino, chá, chocolate quente, mocha, milk shake, smoothie e sucos. Além disso, também terá lanches e doces para acompanhamento.

3.5 O MERCADO POTENCIAL

Cubatão é uma cidade pequena com cerca de 131,63 mil habitantes. Considerando que em toda a cidade existem apenas cinco principais cafeterias concorrentes já estabelecidas e qualificadas, além de uma total carência de livrarias e/ou bibliotecas o mercado potencial para o nosso negócio se classifica de pequeno a médio porte, o que aliado ao nosso diferencial estratégico, marketing e proposta única de valor nos possibilita adentrar no mercado sem grandes entraves, como também, conquistar o posto de “Top of Mind” (Marca referência no Mercado) no ramo.

3.6 VANTAGENS COMPETITIVAS

Para se destacar entre os concorrentes do mercado, temos diferenciais que nos proporcionam vantagens competitivas. Como:

Diferenciação de Produto: A combinação de cafés de alta qualidade e livros, cria uma experiência única, isso pode ajudar a cafeteria a se destacar no mercado.

Fidelização de Clientes: O ambiente diferenciado pode aumentar a lealdade dos clientes. Aqueles que valorizam a leitura, produtos de alta qualidade e um ambiente tranquilo podem preferir frequentar a cafeteria com frequência.

Falta De Bibliotecas e Livrarias na Cidade: Como a cidade não conta com bibliotecas e livrarias, nosso acervo bibliográfico é uma grande vantagem, proporcionando a atração de clientes que buscam por isso.

Eventos e Atividades: A participação em eventos pode criar uma comunidade em volta da cafeteria, aumentando a visibilidade e a fidelidade dos clientes.

Barreira de Entrada: Devido a dificuldade de manter um acervo bibliográfico e manter o padrão de qualidade dos nossos cafés, assim como estabelecer um ambiente acolhedor e confortável, a entrada de novos concorrentes é baixa. A dificuldade em replicar essa ideia protege nossa posição no mercado.

Experiencia Do Cliente: A criação de um ambiente acolhedor e rico culturalmente, pode melhorar significativamente a experiência do cliente. Isso pode resultar em avaliações positivas e recomendações.

3.7 PREVISÃO DE VENDAS

O mercado de atuação em si permanece com altas demandas, mas por ser um negócio novo, a estimativa média de vendas é de 2.224 produtos por mês.

3.8 RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS

A receita de vendas anual está estimada em R\$ 217.183,50 e as despesas anuais estão estimadas em R\$ 97.732,58 reais. Logo, o lucro obtido seria de R\$ 110.601,03 reais.

3.9 NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO

O financiamento para a abertura da empresa é esperado através de investidores, sendo preciso R\$ 100.000,00 reais.

4. DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA

Neste tópico, apresentaremos a essência da empresa, que é o pilar de toda a estrutura e cultura organizacional.

4.1 MISSÃO

Nossa missão é fazer com que o cliente se sinta confortável e livre para expressar suas individualidades em um ambiente seguro e inclusivo.

4.2 VISÃO, VALORES E OBJETIVOS

Visamos ter uma boa visibilidade e sucesso para que seja possível expandir para outros lugares da baixada santista. Nossos valores consistem, principalmente, em respeito e liberdade de expressão, que são os pilares do nosso objetivo de oferecer um lugar acolhedor para os clientes.

Respeitar consiste em ter um olhar mais atencioso ao próximo, o que demonstra uma certa consideração à pessoa. E a liberdade de expressão significa ser livre para expressar suas opiniões e ideias, mas sendo sempre respeitoso, de modo a incentivar o funcionário ou cliente a expressar seus descontentamentos, dar feedbacks e até mesmo expressar suas ideias.

4.3 SETOR DE ATIVIDADES

O Cafeéricos se enquadra como um negócio de atividade de setor terciário e secundário, uma vez que há a produção do café, e a comercialização do mesmo além de outros comes e bebes.

4.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E LEGAL

Nosso setor é comércio alimentício e o processo decisório da empresa será por consenso entre os três sócios. A estrutura organizacional será separada pelos cargos, em que cada um tem funções e responsabilidades específicas, abaixo segue o organograma da empresa:

Figura 1 - Estrutura Organizacional



Imagem elaborada no Canva

Sócio 1:

Funções primárias:

Gerenciamento das finanças da empresa, redução de gastos e captação de recursos.
Compras: Gestão de fornecedores, negociação e reposição de estoques; Estoque: Controle de inventário, armazenamento adequado e organização dos produtos;

Funções Secundárias:

Da limpeza: Manter o estabelecimento limpo e organizado diariamente durante todo o período, incluindo o salão, copa, banheiros e mezanino. Destarte, manter os livros higienizados e organizados.

Sócio 2:

Funções primárias:

Gestão de atividades e demandas diárias, como também de futuros colaboradores assim como seu recrutamento e seleção, folha de pagamento, benefícios, demissões, contratos e comunicação interna; coordena o funcionamento diário da cafeteria, gestão dos funcionários e operações logísticas;

Funções Secundárias:

Do garçom: Será responsável por receber os clientes, anotar e servir os pedidos, garantindo que todos sejam entregues corretamente.

Sócio 3:

Funções primárias:

Desenvolvimento de estratégias de marketing, publicidade e comunicação com clientes; também é responsável pelas licenças legais necessárias, que são: Licença de Estabelecimento de Serviços de Alimentação, Licença Comercial, Licença de Construção, Alvará de Funcionamento, Atestado de Funcionamento e Alvará Sanitário.

Funções Secundárias:

Do atendimento: Atendimento direto ao cliente, processamento de pedidos e pagamentos e posteriormente o treinamento de futuros atendentes.

4.5 PARCERIAS

O principal objetivo, seria a movimentação e o alcance de pessoas com parcerias e o fornecimento para a cafeteria, expandindo a marca por meio de contatos com eventos literários, como bienal do livro e BGS (Brasil Game Show) em São Paulo e influenciadores da região.

Fornecedores para o fornecimento de recursos para produções de matérias-primas, sendo elas de embalagens ou produtos (alimentos). Mostrando vantagem de troca de interesses para os clientes, investidores e concorrentes.

5. PLANO JURÍDICO

Foi desenvolvido um plano jurídico para garantir que a cafeteria exerça suas atividades comerciais de acordo com a lei, evitando riscos legais e financeiros.

5.2 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Como microempresa de Sociedade Limitada, optaremos pelo Simples Nacional para unificar diversos tributos (federais, estaduais e municipais) em uma única guia, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). É importante ressaltar, que o Cafeéricos está incluso no anexo 1, onde estão as empresas de comércio (lojas em geral).

Os tributos a serem recolhidos dessa maneira simplificada são: IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica), CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) e ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

5.3 CAPITAL SOCIAL

O capital social da cafeteria Cafeéricos está estabelecido em 100 mil reais (cem mil reais). Este valor será destinado aos recursos inicialmente investidos pelos três sócios com o propósito de viabilizar o início das atividades da empresa nos primeiros meses. Abaixo, segue a tabela onde estão as porcentagens dos sócios que foram divididas igualmente.

	Sócios	Valor	Porcentagem de participação
1	Gabriel Simões	\$33.333,33	33,33%
2	Maysa Ferreira	\$33.333,33	33,33%
3	Wendrel Pires	\$33.333,33	33,33%
TOTAL		\$100.000,00	100,00%

5.4 FONTES DE RECURSOS

As fontes de recursos da empresa, serão compostas pelo investimento dos três sócios, onde o valor será dividido igualmente para os três sócios.

6. PLANO DE MARKETING

No plano de Marketing buscamos analisar e entender os fatores do mercado, como público-alvo, concorrência, fornecedores, oportunidades, ameaças e tendências a fim de adequar a estrutura da empresa e criar estratégias de Marketing eficientes para atrair possíveis clientes.

6.1 ANÁLISE DE MERCADO

Para adequar a empresa com o público-alvo da cidade, foram realizadas pesquisas sobre as cafeterias, livrarias e bibliotecas da cidade. Apesar da falta de livrarias e bibliotecas, Cubatão conta com várias cafeterias, sendo a maioria estabelecimentos pequenos de bairro, mas também com grandes filiais como a Cacau Show e cafeterias com alcance maior como a Preciosa no bairro Jardim Casqueiro e Flórida Café no Centro. Além dessas pesquisas realizadas através de sites e do

Google Maps, um formulário que foi disponibilizado a fim de alcançar respostas para definir o público-alvo e seus costumes.

6.1.1 DADOS DO FORMULÁRIO

Com esta pesquisa de mercado, pudemos constatar que o horário de pico de nosso estabelecimento será entre as 14h e as 17h, e que a faixa etária predominante entre os frequentadores nesse período está entre 20 e 29 anos, o que representa aproximadamente 58% desse público. A moda da idade (ou seja, a idade que mais se repete entre os indivíduos) é 26 anos, seguida por 19 anos — evidência de uma bimodalidade que reforça a concentração de jovens adultos.

Isso demonstra que, embora haja uma grande variação de idades entre o público, existe uma clara predominância de pessoas jovens. Nosso público-alvo principal está entre 20 e 29 anos, com abertura até os 45 anos, considerando a diversidade de interessados revelada pela pesquisa.

Dentre os 67% dos respondentes que afirmaram possuir interesse em literatura, os três gêneros mais votados foram, respectivamente: romance (16%), religioso (6%) e aventura (6%). Além disso, foi possível apurar que dos 49% interessados em frequentar uma cafeteria, 84% têm também interesse por literatura, e destes, a mídia narrativa mais consumida é o livro.

Destarte, também se faz importante destacar que a coleta de tais dados também nos possibilitou a criação de uma persona, a qual detalhamos abaixo:

Persona:

Nome: Marina, 26 anos

Profissão: Designer freelancer

Estilo de vida: Trabalha em casa, mas gosta de mudar de ambiente à tarde para se inspirar. Frequenta cafeterias para ler, escrever e encontrar amigos.

Gostos: Literatura (especialmente fantasia e romance), cultura alternativa, cafés especiais, doces artesanais.

Valores: Aprecia ambientes acolhedores, com identidade visual marcante e propostas culturais (clubes do livro, saraus, exposições).

Expectativas: Busca um lugar que una sabor, cultura e comunidade.

Abaixo, é possível observar os dados coletados.

Figura 2 - Formulário

1. Nome

[Mais detalhes](#)

51 respostas enviadas

"Vinicius"

"Gabriel"

"Pamela"

...

Imagem retirada do formulário

Figura 3 - Formulário

2. Idade

[Mais detalhes](#)

51 respostas enviadas

"21"

"19"

"19"

...

Imagem retirada do formulário

Figura 4 - Formulário

3. Com que frequência você passa na rua Avenida Brasil, Jardim Casqueiro, Cubatão -...

Mais detalhes

● De segunda à sexta feira.	3
● Somente dois dias na semana.	7
● Todos os dias da semana (de domingo à domingo)	31
● Somente três dias na semana.	5
● Não passo por essa avenida.	5

Imagem retirada do formulário

Figura 5 - Formulário

4. Em que horário você costuma passar por essa avenida?

[Mais detalhes](#)



Imagem retirada do formulário

Figura 6 - Formulário

5. Você costuma frequentar cafeterias?

[Mais detalhes](#)

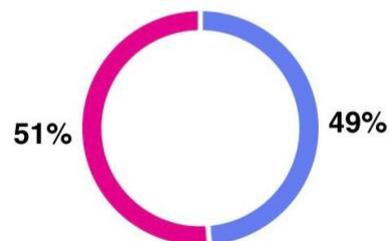
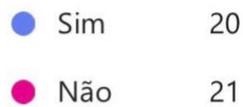


Imagem retirada do formulário

Figura 7 - Formulário

6. Se não, porque?

[Mais detalhes](#)

13 respostas enviadas

...

Imagem retirada do formulário

Figura 8 - Formulário

7. Você tem interesse em leitura?

[Mais detalhes](#)

● Sim	34
● Não	17

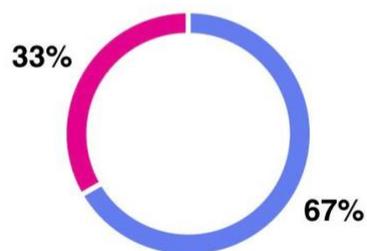


Imagem retirada do formulário

Figura 9 - Formulário

8. Qual o mídia narrativa você mais gosta?

[Mais detalhes](#)

● Livro	28
● História em Quadrinhos (HQ)	5
● Mangá	0
● Graphic Novel	0
● Outro	18

Imagem retirada do formulário

Figura 10 - Formulário

9. Qual categoria temática você mais gosta?

[Mais detalhes](#)

● Terror	4
● Fantasia	5
● Romance	8
● Drama	0
● Aventura	6
● Biografias e autobiografias.	0
● Comédia	0
● Ficção científica	3
● Mistério/Policial	2
● Religioso	6
● Acadêmico	3
● Nenhuma das alternativas	14

Imagem retirada do formulário

Figura 11 - Formulário

10. Quando vai em uma cafeteria, o que você costuma consumir?

[Mais detalhes](#)

51 respostas enviadas

"Lanche"

"Café"

"Lanches e sucos"

...

Imagem retirada do formulário

Figura 12 - Formulário

11. Quando frequenta uma cafeteria, você costuma ir acompanhada?

[Mais detalhes](#)

● Sim	45
● Não	6

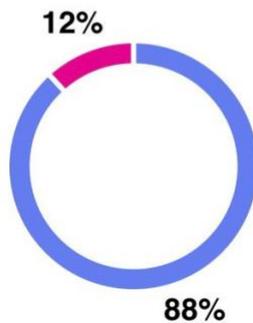


Imagem retirada do formulário

6.1.2 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT se baseia na pesquisa de mercado sobre os fatores externos e na pesquisa sobre os fatores internos, tanto positivos, quanto negativos, como é mostrado abaixo:

- Forças:

Localização;

Diferenciação com o acervo literário;

Qualidade dos produtos;

Ambiente atrativo, confortável e acolhedor.

- Oportunidades:

A Diferenciação de estratégia, proposta e estética;

Falta de bibliotecas e livrarias locais.

- Fraquezas:

Manutenção do acervo: Atualizar e manter o acervo pode ser caro e exigir tempo;

Pouca variedade de lanches.

- Ameaças:

Concorrência estabilizada no local;

Alto custo de aluguel;

Poucos fornecedores específicos.

6.1.3 CINCO FORÇAS DE PORTER

A análise feita com base nas cinco forças de Porter proporcionou os seguintes resultados:

Rivalidade entre concorrentes: Alta: A rivalidade pode ser intensa, visto que há muitas cafeterias comuns na cidade e uma já bem estabelecida no bairro. No entanto, a proposta de um acervo bibliográfico pode ser um diferencial significativo, atraindo clientes que buscam mais cultural e tranquilo.

Poder de Barganha dos Fornecedores: Alto: Com fornecedores difíceis de encontrar, especialmente para itens específicos, a cafeteria pode enfrentar dificuldades em termos de custo e disponibilidade de produtos.

Poder de Barganha dos Compradores: Moderado a Alto: Os clientes têm algumas outras opções de cafeterias, o que lhes dá o poder de escolha. No entanto, a experiência única de uma cafeteria com acervo bibliográfico pode reduzir esse poder, fidelizando clientes que valorizam essa diferenciação.

Ameaça de Novos Entrantes: Moderada: A entrada de novas cafeterias no mercado é fácil, mas replicar o conceito de uma cafeteria com acervo bibliográfico pode ser muito desafiador devido a dificuldade de administrar livros e a criação de um ambiente adequado. Isso pode servir com um empecilho natural para a entrada de novos concorrentes.

Ameaça de Produtos e Serviços Substituídos: Moderada: Outras cafeterias podem até ser uma ameaça, mas nenhuma delas tem a proposta de um acervo bibliográfico, o que faz o cliente ter uma experiência diferenciada, logo pode ser de difícil substituição.

6.2 CONCORRÊNCIA

Os principais concorrentes são as cafeterias e lanchonetes do bairro Jardim Casqueiro e do Centro de Cubatão. No mesmo bairro, contém a doceria preciosa e a loja Cacau Show, que apesar de não serem cafeterias, também vendem cafés. Elas

contam com preços elevados e uma boa qualidade. Já no Centro, além de outra filial da Cacau Show, tem-se a cafeteria Café Bazar Estrelas, a cafeteria e confeitaria D’Ferreiras e o restaurante Flórida Café, com preços mais acessíveis. Por ser do alimentício, não contam com previsão de declínio de mercado. Com tantos concorrentes, o principal diferencial para se destacar é a estratégia de marketing de acervo literário, disponibilizando livros para leitura no local e agregando valor à experiência do cliente.

6.3 ESTRATÉGIAS DE MARKETING

A fim de promover a marca para atrair e fidelizar clientes, foram criadas estratégias de marketing, descritas logo abaixo.

6.3.1 MARKETING DE CONTEÚDO

A pessoa responsável por essa função, irá elaborar vídeos interativos e atrativos através das redes sociais, como o Instagram, para promover a cafeteria e atrair clientes ao estabelecimento.

6.3.2 ACERVO LITERÁRIO

Para atrair o público jovem leitor da região, que carece de espaços voltados à literatura, disponibilizaremos um acervo literário no salão da cafeteria com uma seleção de gêneros e estilos variados. Dessa forma, ofereceremos aos clientes uma forma de entretenimento diferenciada, permitindo que aproveitem a leitura enquanto desfrutem dos nossos produtos.

6.3.3 CARTÃO FIDELIDADE

Funcionará da seguinte maneira: vamos disponibilizar cartões de fidelidade para os consumidores e a cada compra o cliente receberá um selo em seu cartão fidelidade, assim, quando chegar em uma determinada quantidade de selos, o cliente será premiado. Dessa forma, vamos despertar o desejo do cliente para consumir nossos produtos continuamente.

6.3.4 DEGUSTAÇÃO

Sempre que houver um lançamento de produto novo no Cafeéricos, esse lançamento ficará à disposição dos clientes para ser degustado em menor quantidade durante 2 dias. Com isso, vamos atrair o público para experimentar e consumir na cafeteria.

6.3.5 FEIRAS E EVENTOS

Realizaremos parcerias com feiras e eventos literários, propondo a instalação de um ponto de café. Esse espaço oferecerá os produtos alimentícios de qualidade, agregando valor à experiência dos visitantes. Com o contato direto com os consumidores, promovemos a marca e aumentamos a visibilidade, pois será uma oportunidade para atrair o público-alvo que valoriza tanto a gastronomia quanto a cultura.

6.3.6 MARKETING DIGITAL

Vamos utilizar o Instagram como meio digital para nos comunicar com os clientes, utilizando algumas ferramentas disponíveis dentro da plataforma digital, como storys e o canal de transmissão para os clientes ficarem cientes sobre o cronograma da cafeteria.

6.4.7 SEGMENTAÇÃO

Vamos utilizar uma Inteligência Artificial para segmentar o público de acordo com a preferência dos consumidores. A IA terá o trabalho de juntar as pessoas com preferências semelhantes e enviar as promoções certas para as pessoas certas.

7. PLANO GERENCIAL

Este plano apresenta toda a estrutura operacional da empresa, essencial para garantir uma organização interna eficiente.

7.1 DISTRIBUIÇÃO DA PROPRIEDADE ENTRE OS SÓCIOS

Cada um dos sócios contribuiu intelectualmente na ideia deste estabelecimento, por isso o processo decisório da empresa será com consenso de todos os sócios e a proporção da propriedade também será dividida igualmente, em 33,3% para cada. Mas cada um será responsável por uma área principal da empresa:

- Sócio 1: Gabriel Simões, Marketing e Criação de conteúdo.
- Sócio 2: Maysa Ferreira, Finanças e Estoque.
- Sócio 3: Wendrel Pires, Recursos Humanos.

7.2 MEMBROS DA EQUIPE GERENCIAL E SUAS HABILIDADES.

Gabriel Simões – Está cursando Técnico em Administração na ETEC de Cubatão e possui certificações adquiridas através de cursos complementares, como o de empreendedorismo e de Marketing no Sebrae, de SEO (Searching Engine

Optimization) em Cyberclass e vendas em social media em Código Pin Lucrativo-Kwify. Além disso, possui experiência com venda de consumíveis. É responsável pelo setor de marketing, que é encarregado da divulgação e propagação da marca, gerindo redes sociais e sites da empresa de forma a elaborar e aplicar planos para captação de leads, conversão em clientes e fidelização.

Maysa Silva – Está cursando técnico em Administração na ETEC de Cubatão e possui certificado em Informática Básica pela escola Hessel Horácio Cherkassky. É responsável pelo setor financeiro, que é encarregado de gerenciar contas a pagar e receber, elaborar relatórios financeiros, monitorar receitas e despesas, controlar fluxo de caixa, preparar orçamentos e planejamento financeiros e efetuar a baixa no sistema.

Wendrel Pires – Está cursando técnico em Administração na ETEC de Cubatão, possui cursos de Assistente Financeiro e Recursos humanos de qualificação profissional no SENAI de Cubatão, de Empreendedorismo no inovaCPS e Direito Administrativo na Anhanguera. É responsável pelo setor de recursos humanos, gerenciando as pessoas da empresa, desde o recrutamento até a avaliação de desempenho. Também é responsável por auxiliar o setor financeiro.

8. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional diz respeito ao fluxo interno do estabelecimento, desde o local em si até o controle de estoque.

8.1 LAYOUT/ARRANJO FÍSICO

Abaixo estará a planta baixa do estabelecimento.

Figura 13 - Planta baixa

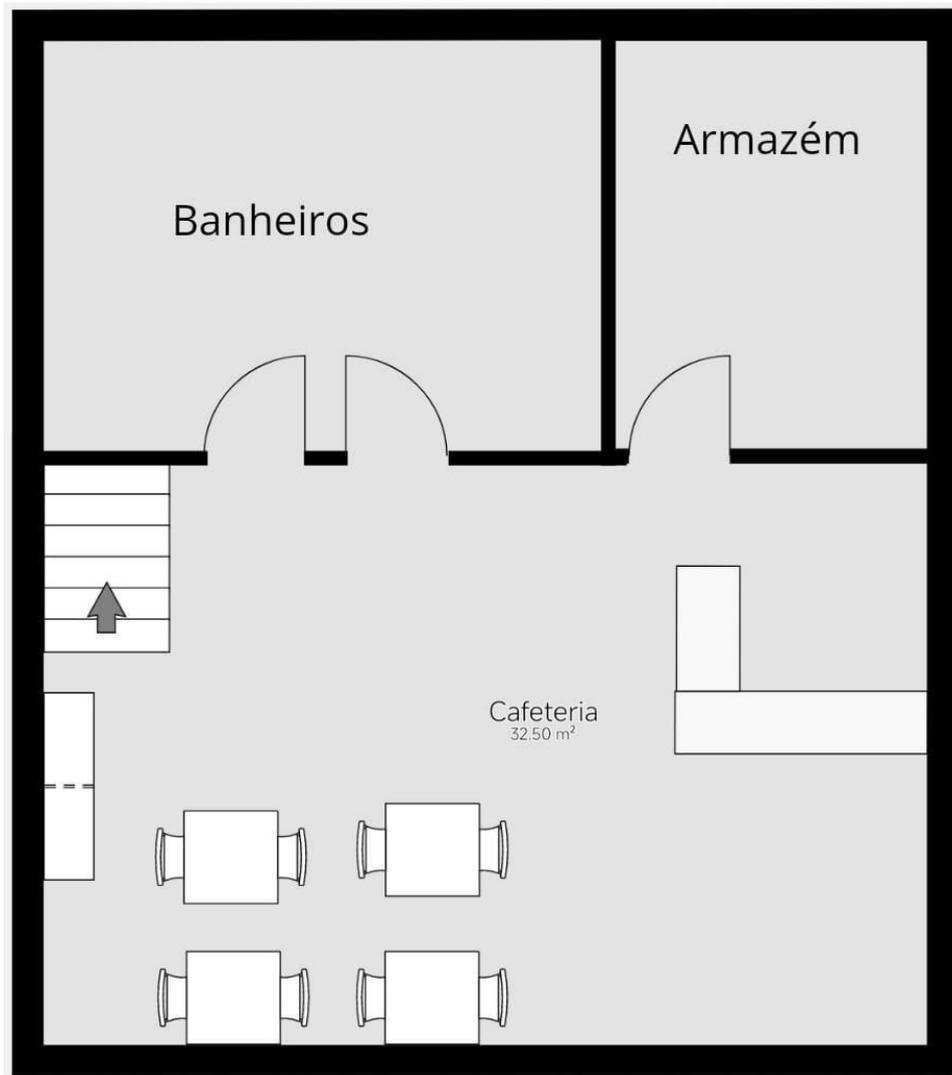


Imagem retirada do

Figura 14 - Planta baixa

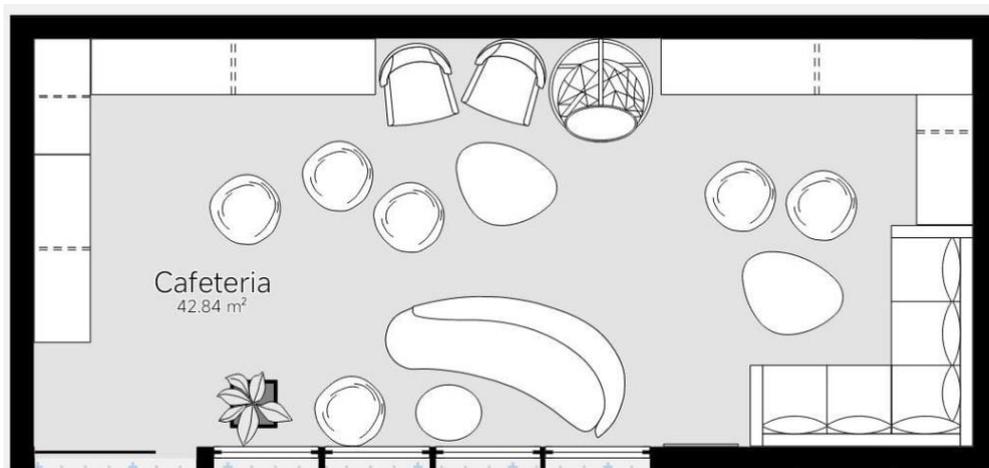


Imagem retirada do

Figura 15 - Planta baixa

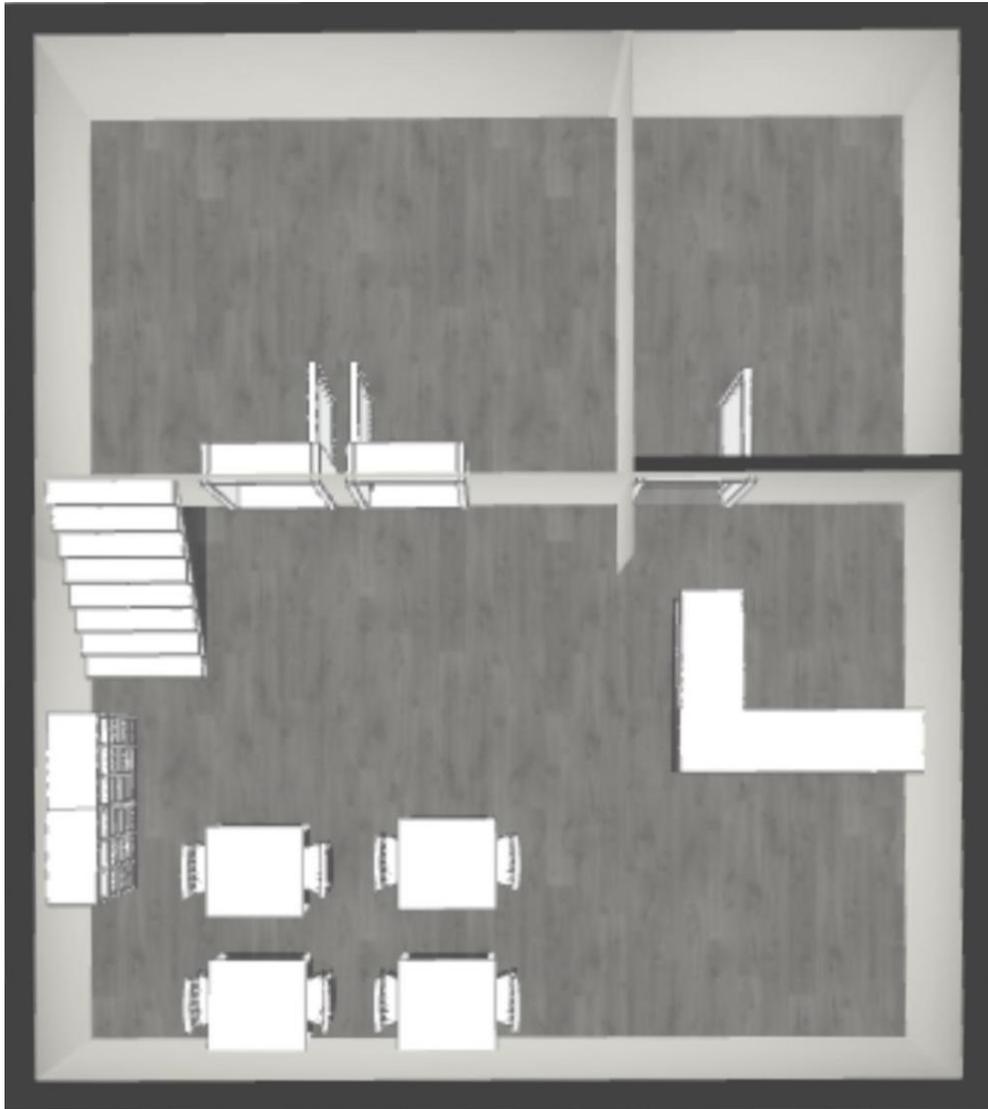


Imagem retirada do

Figura 16 - Planta baixa

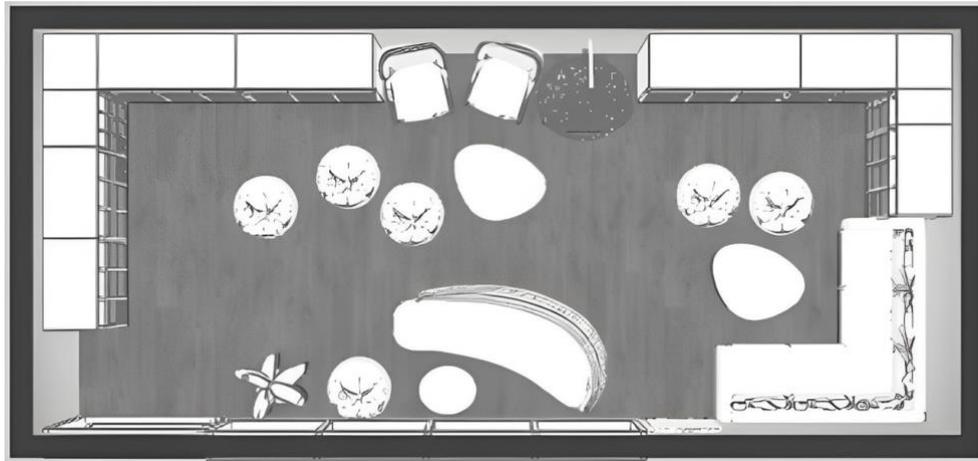


Imagem retirada do

Para a melhor visualização, desenvolvemos uma planta baixa humanizada utilizando o jogo The Sims como ferramenta.

Figura 17 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 18 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 19 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 20 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 21 - Planta 3D

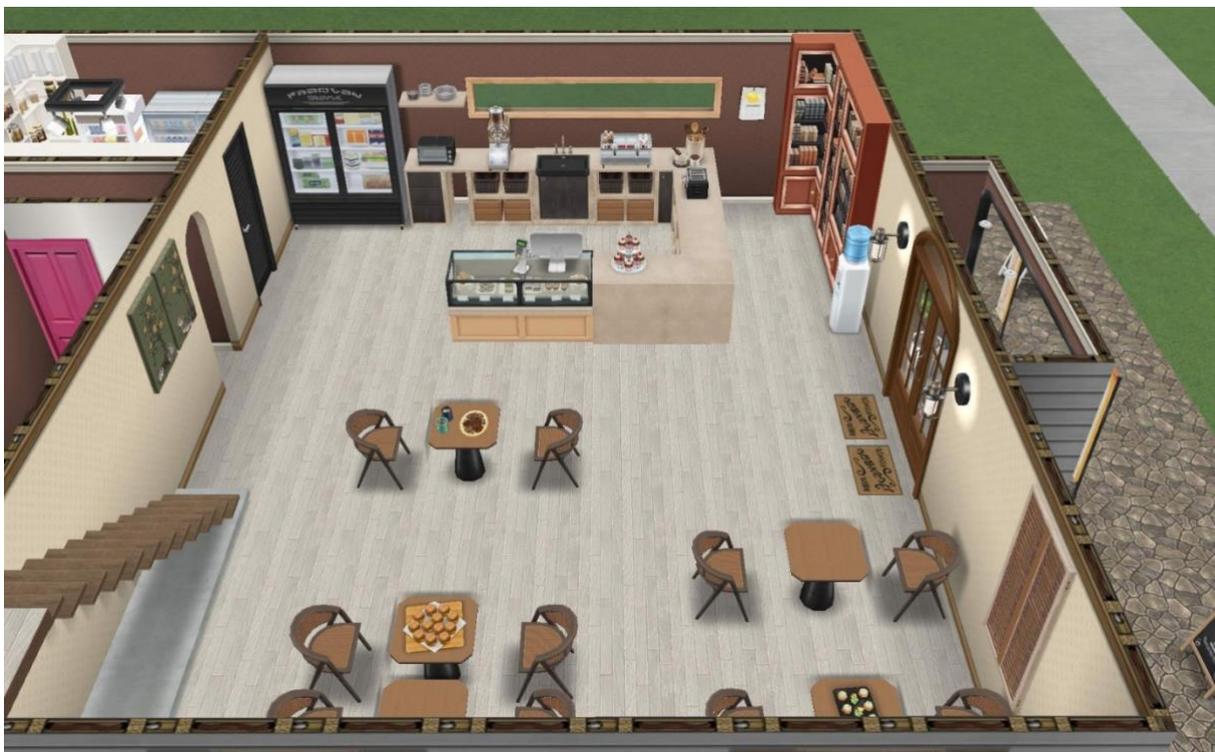


Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 22 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 23 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 24 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 25 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 26 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

Figura 27 - Planta 3D



Imagem retirada do jogo The Sims

8.2 CAPACIDADE OPERACIONAL

A capacidade estimada média é de 40 clientes por dia.

8.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

O atendimento seguirá o modelo do fluxograma abaixo.

Figura 28 - Processo operacional

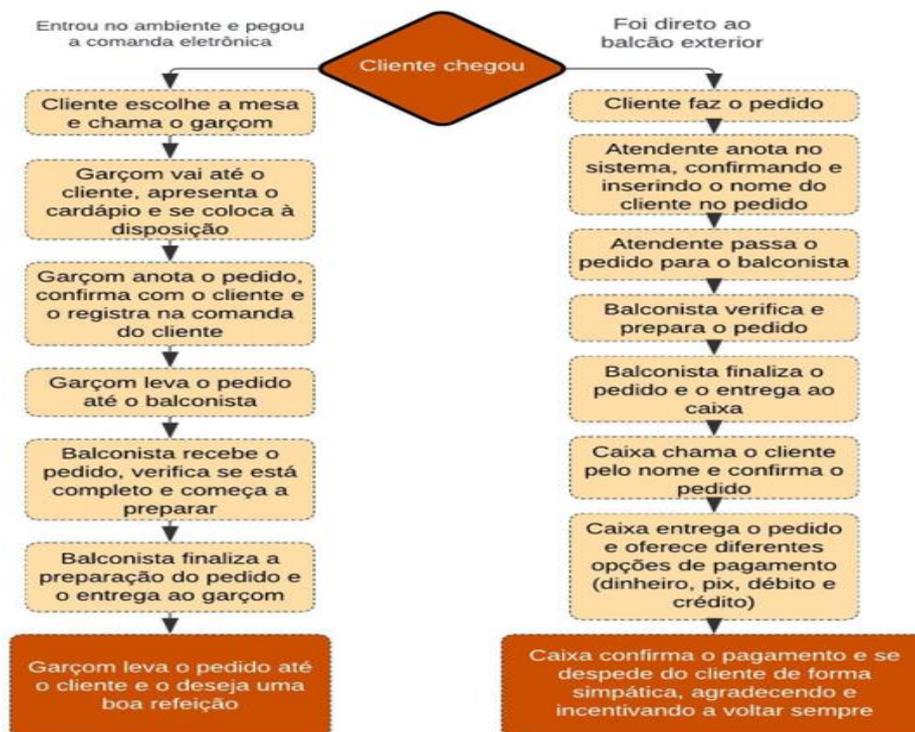


Imagem retirada do Canva

8.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

A empresa decidiu que não contratará colaboradores, sendo assim, os sócios serão responsáveis por todas as atividades da empresa contando com um revezamento de funções secundárias. Com isso, elaboramos um plano de encargos e salários em uma planilha para a melhor visualização.

Plano de encargos e salários							
Nome	Cargo	Atividade Principal	Atividades secundárias	Entrada	Saída	Carga horária	Salário bruto
Wendrel Pires	Sócio	Gerenciar o recursos humanos.	Atendente; Garçom; Agente de limpeza;	9:00	20:00	12 horas	Pró-labore
Gabriel Simões	Sócio	Gerenciar o marketing e social mídia	Atendente; Garçom; Agente de limpeza;	9:00	22:00	12 horas	Pró-labore
Maysa Silva	Sócio	Gerenciar as finanças e o estoque	Atendente; Garçom; Agente de limpeza;	9:00	22:00	12 horas	Pró-labore

9. PLANO FINANCEIRO

No plano financeiro, reuniremos todas as projeções e estimativas econômicas que comprovam a viabilidade da empresa.

9.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Abaixo, segue as estimativas dos investimentos com máquinas e equipamentos e com móveis e utensílios com a quantidade necessária de cada item e os valores. É importante ressaltar que todos os itens foram pesquisados em lojas de mobílias ou sites de compra, como a Magazine Luisa ou Mercado Livre.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS				
TIPO	MARCA	VALOR UNITÁRIO	QTDE	TOTAL
Ar Condicionado	MIDEA	R\$ 3.199,00	1	R\$ 3.199,00
Cafeteira	OSTER	R\$ 2.399,00	1	R\$ 2.399,00
Caixa Registradora	CHONGHAN	R\$ 1.351,00	1	R\$ 1.351,00
Chaleira elétrica	MONDIAL	R\$ 99,89	1	R\$ 99,89
Espremedor de Frutas	JL COLOMBO	R\$ 349,00	1	R\$ 349,00
Estufa de Salgados	MARCHESONI	R\$ 609,00	1	R\$ 609,00
Purificador de Água	O IBBL	R\$ 599,00	1	R\$ 599,00
Forno Micro-ondas	PHILCO	R\$ 699,00	1	R\$ 699,00
Forno Elétrico	BRITÂNIA	R\$ 489,90	1	R\$ 489,90
Freezer	METALFRIO	R\$ 3.199,00	1	R\$ 3.199,00
Lava louças	MIDEA	R\$ 2.187,74	1	R\$ 2.187,74
Liquidificador	PHILCO	R\$ 291,27	1	R\$ 291,27
Maquina De Cartão	MERCADO PAGO	R\$ 79,00	1	R\$ 79,00
Refrigerador Expositor	VENAX	R\$ 3.299,00	1	R\$ 3.299,00
Vitrine para Doces	GELOPAR	R\$ 4.559,90	1	R\$ 4.559,90
Caixa Registradora (Dinheiro)	BEMATCH	R\$ 330,00	1	R\$ 330,00
Misturador de Bebidas	VINWER	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00

Cafeteira	PHILCO	R\$ 436,91	1	R\$ 436,91
TOTAL				R\$ 24.277,61

MOVEIS E UTENSILIOS			
E UTENSILIOS			
MÓVEL	QNTD	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Conjunto de Mesas e Cadeiras	5	R\$ 309,00	R\$ 1.545,00
Puffs	4	R\$ 300,00	R\$ 1.200,00
Estantes	2	R\$ 665,00	R\$ 1.330,00
Armários	3	R\$ 515,00	R\$ 1.545,00
Prateleiras	5	R\$ 169,00	R\$ 845,00
Balcão	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Poltronas	2	R\$ 531,99	R\$ 1.063,98
Mesa de Canto	2	R\$ 239,89	R\$ 479,78
TOTAL			R\$ 9.508,76
UTENSILIOS			
UTENSÍLIOS	QNTD	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Pratos	60	R\$ 37,08	R\$ 2.224,80
Xícaras	40	R\$ 60,00	R\$ 2.400,00
Copos e Taças de Vidro	70	R\$ 35,00	R\$ 2.450,00
Conjunto De Talheres	5	R\$ 129,00	R\$ 645,00
Bandejas	5	R\$ 51,99	R\$ 259,95
Porta Guardanapos	6	R\$ 6,00	R\$ 36,00

Livros	200	R\$ 70,00	R\$ 14.000,00
TOTAL			R\$ 22.015,75
TOTAL DOS MÓVEIS E UTENSÍLIOS		R\$ 31.524,51	

9.2 ESTIMATIVA DO CAPITAL DE GIRO

O capital de giro representa os recursos financeiros que serão necessários para manter as atividades diárias da empresa funcionando. É uma ferramenta importante, pois influencia na tomada de decisões, se tornando um ciclo operacional da empresa.

Capital de Giro	
(+) Ativos Circulantes	
Estoque	R\$ 12.416,17
Caixa Mínimo	R\$ 8.762,18
(=) Resultado Ativo Circulante	R\$ 21.178,35
(-) Passivo Circulante	
Fornecedores	R\$ 21.178,35
(=) Total do Ativo-Passivo	R\$ -

9.2.1 ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL

Na estimativa do estoque inicial, organizamos todas as mercadorias que serão necessárias para a venda dos produtos e manter a empresa com um estoque saudável. Os preços foram baseados em mercados e fornecedores da Região Metropolitana da Baixada Santista.

Estimativa de estoque inicial					
Produto	Valor unitário	Valor total	Estoque mínimo	Estoque atual	Situação
Grãos de café arábica	R\$ 19,00	R\$ 950,00	25	50	Estoque favorável
Açúcar refinado	R\$ 3,60	R\$ 36,00	10	10	Estoque favorável

Leite	R\$ 4,96	R\$ 198,40	40	40	Estoque favorável
Embalagem	R\$ 8,90	R\$ 89,00	2	10	Estoque favorável
Canela em pó	R\$ 8,36	R\$ 41,80	5	5	Estoque favorável
Calda de chocolate	R\$ 10,00	R\$ 100,00	5	10	Estoque favorável
Calda de caramelo	R\$ 10,00	R\$ 50,00	5	5	Estoque favorável
Chá Leão de maracujá	R\$ 10,90	R\$ 76,30	5	7	Estoque favorável
Chá Leão mate	R\$ 5,29	R\$ 37,03	5	7	Estoque favorável
Chá Leão de morango	R\$ 8,10	R\$ 56,70	5	7	Estoque favorável
Chá Leão de frutas vermelhas	R\$ 9,90	R\$ 69,30	5	7	Estoque favorável
Amido de milho	R\$ 4,77	R\$ 23,85	5	5	Estoque favorável
chocolate em pó	R\$ 14,31	R\$ 100,17	5	7	Estoque favorável
Adoçante	R\$ 6,25	R\$ 31,25	5	5	Estoque favorável
Bicarbonato de sódio	R\$ 2,15	R\$ 10,75	5	5	Estoque favorável
morango	R\$ 7,59	R\$ 53,13	5	7	Estoque favorável
Mirtilo	R\$ 8,99	R\$ 62,93	5	7	Estoque favorável
Framboesas	R\$ 37,79	R\$ 188,95	5	5	Estoque favorável
Banana 1kg	R\$ 3,48	R\$ 69,60	15	20	Estoque favorável
Iorgute	R\$ 3,05	R\$ 91,50	30	30	Estoque favorável
Mel	R\$ 44,50	R\$ 44,50	1	1	Estoque favorável
Aveia	R\$ 10,38	R\$ 72,66	5	7	Estoque favorável
Polpa de morango 100g	R\$ 3,45	R\$ 34,50	10	10	Estoque favorável
Polpa de goiaba 100g	R\$ 1,49	R\$ 14,90	10	10	Estoque favorável
Polpa de limão 100g	R\$ 1,80	R\$ 18,00	10	10	Estoque favorável
Polpa maracujá 100g	R\$ 4,49	R\$ 44,90	10	10	Estoque favorável
Polpa de abacaxi com hortelã 100g	R\$ 2,35	R\$ 23,50	10	10	Estoque favorável
Laranja Pêra 1kg	R\$ 4,58	R\$ 77,86	15	17	Estoque favorável
Pudim	R\$ 5,00	R\$ 100,00	15	20	Estoque favorável
Bolo simples	R\$ 15,00	R\$ 180,00	5	12	Estoque favorável
Bolo recheado	R\$ 25,00	R\$ 375,00	10	15	Estoque favorável
Sorvete massa branca	R\$ 15,00	R\$ 105,00	5	7	Estoque favorável
Papel higiênico	R\$ 17,00	R\$ 119,00	5	7	Estoque favorável
Detergente	R\$ 2,02	R\$ 20,20	10	10	Estoque favorável
Guardanapo	R\$ 1,59	R\$ 23,85	10	15	Estoque favorável
Torta doce	R\$ 53,00	R\$ 371,00	5	7	Estoque favorável
Brownie	R\$ 3,00	R\$ 75,00	10	25	Estoque favorável
Docinhos	R\$ 1,80	R\$ 54,00	20	30	Estoque favorável
Empada	R\$ 1,80	R\$ 54,00	25	30	Estoque favorável
Croassaint	R\$ 2,55	R\$ 76,50	20	30	Estoque favorável
Pão de queijo	R\$ 2,80	R\$ 140,00	20	50	Estoque favorável

Pão de batata	R\$ 1,90	R\$ 57,00	20	30	Estoque favorável
Empadão de frango	R\$ 59,00	R\$ 590,00	5	10	Estoque favorável
Sanduche natural	R\$ 4,00	R\$ 120,00	25	30	Estoque favorável
Total de estimativa de custo inicial do estoque				R\$ 5.128,03	

9.2.2 ESTIMATIVA DE CAIXA MÍNIMO

O caixa mínimo é o valor mínimo que uma empresa precisa para manter a saúde financeira e evitar problemas de liquidez em períodos de baixa liquidez. Esse valor foi calculado para cobrir apenas 2 meses da empresa. Abaixo, segue a planilha com o valor do caixa mínimo.

ESTIMATIVA DO CAIXA MÍNIMO	
Despesas Fixas	R\$ 8.100,43
Despesas Variáveis	R\$ 662,18
Período de Reserva	1 mês
Caixa mínimo	R\$ 8.762,18

9.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERAÇÕES

Nos investimentos pré-operacionais, estão inclusos despesas de legalização pra o funcionamento da empresa, reformas, marketing para a divulgação e promoção da cafeteria e outras despesas com gastos não planejados. Os valores foram baseados através de sites do governo, arquitetos e informações do Google Ads.

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	
DESPESAS DE LEGALIZAÇÃO (TOTAL)	R\$ 1.751,00
Registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP)	R\$ 355,00

Alvará de Funcionamento (Prefeitura de Cubatão)	R\$ 600,00
Vigilância Sanitária (Prefeitura de Cubatão)	R\$ 200,00
Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB)	R\$ 156,00
Taxa de Licença Ambiental	R\$ 260,00
Certificado Digital (valido durante um ano)	R\$ 180,00
OBRAS CIVIS E/OU REFORMAS (TOTAL)	R\$ 20.000,000
Mesanino	R\$ 20.000,000
MARKETING (TOTAL)	R\$ 2.600,00
Google Ads	R\$ 1.000,00
Marketing de Influenciadores	R\$ 600,00
E-mail Marketing	R\$ 1.000,00
OUTRAS DESPESAS	R\$ 2.674,81
(TOTAL)	R\$ 24.025,81

9.4 INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total de uma empresa, corresponde à soma de todos os recursos que serão necessários para iniciar ou expandir suas atividades. No caso do Cafeéricos, trata-se dos recursos indispensáveis para o início das operações da empresa.

Investimento Total	
Descrição	Valor
Móveis e utensílios	R\$31.524,51
Máquinas equipamentos	R\$24.277,61
Estoque inicial	R\$5.128,03
Despesas de legalização	R\$1.751,00
Reforma	R\$20.000,00
Marketing digital	R\$2.600,00

Caixa Mínimo	R\$8.762,18
Aluguel de entrada	R\$2.000,00
Outras despesas	R\$2.674,81
Total	R\$98.718,14

9.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Com base na análise de mercado, fizemos uma estimativa do faturamento mensal da empresa dos últimos 12 meses. Abaixo, segue a planilha com os produtos e quantidades vendidas.

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Janeiro		Fevereiro	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	50	R\$ 300,00	70	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	40	R\$ 280,00	50	R\$ 350,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	30	R\$ 255,00	40	R\$ 340,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	40	R\$ 240,00	40	R\$ 240,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	60	R\$ 480,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	30	R\$ 285,00	30	R\$ 285,00
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	40	R\$ 300,00	40	R\$ 300,00
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	30	R\$ 315,00	50	R\$ 525,00
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	30	R\$ 375,00	30	R\$ 375,00
CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	30	R\$ 150,00	30	R\$ 150,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	20	R\$ 140,00	20	R\$ 140,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	30	R\$ 255,00	40	R\$ 340,00
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	20	R\$ 210,00	30	R\$ 315,00

CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	30	R\$ 255,00	50	R\$ 425,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	20	R\$ 230,00	60	R\$ 690,00
CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	30	R\$ 375,00
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	20	R\$ 240,00	30	R\$ 360,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	30	R\$ 495,00	40	R\$ 660,00
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	30	R\$ 615,00	30	R\$ 615,00
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	60	R\$ 900,00	60	R\$ 900,00
MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	60	R\$ 1.080,00	40	R\$ 720,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	40	R\$ 520,00	30	R\$ 390,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	40	R\$ 720,00	30	R\$ 540,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	30	R\$ 690,00	20	R\$ 460,00
SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	30	R\$ 315,00	40	R\$ 420,00
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	50	R\$ 625,00
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	50	R\$ 600,00	40	R\$ 480,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	60	R\$ 360,00	50	R\$ 300,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	70	R\$ 630,00	70	R\$ 630,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	30	R\$ 135,00	60	R\$ 270,00
BROWNIE	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	40	R\$ 320,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	50	R\$ 535,00	50	R\$ 535,00
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	50	R\$ 350,00	50	R\$ 350,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	50	R\$ 400,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	70	R\$ 420,00
PAO DE BATATA	R\$ 5,00	40	R\$ 200,00	40	R\$ 200,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	50	R\$ 595,00	60	R\$ 714,00
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	50	R\$ 500,00
Total		2.090,00	R\$ 15.950,00	2.270,00	R\$ 17.159,00

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Março		Abril	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	75	R\$ 450,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	60	R\$ 420,00	60	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	40	R\$ 340,00	35	R\$ 297,50
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	40	R\$ 240,00	65	R\$ 390,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	50	R\$ 400,00	55	R\$ 440,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	20	R\$ 190,00	40	R\$ 380,00
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	45	R\$ 337,50	45	R\$ 337,50
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	55	R\$ 577,50	40	R\$ 420,00
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	25	R\$ 312,50
CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	35	R\$ 175,00	35	R\$ 175,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	25	R\$ 175,00	25	R\$ 175,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	35	R\$ 297,50	45	R\$ 382,50
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	25	R\$ 262,50	30	R\$ 315,00
CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	55	R\$ 467,50	50	R\$ 425,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	45	R\$ 517,50	45	R\$ 517,50
CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	40	R\$ 500,00
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	40	R\$ 480,00	40	R\$ 480,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	30	R\$ 495,00	35	R\$ 577,50
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	20	R\$ 410,00	25	R\$ 512,50
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	60	R\$ 900,00	60	R\$ 900,00
MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	55	R\$ 990,00	55	R\$ 990,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	35	R\$ 455,00	35	R\$ 455,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	30	R\$ 540,00	30	R\$ 540,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	20	R\$ 460,00	25	R\$ 575,00

SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	45	R\$ 472,50	55	R\$ 577,50
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	40	R\$ 500,00
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	55	R\$ 660,00	50	R\$ 600,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	65	R\$ 390,00	60	R\$ 360,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	70	R\$ 630,00	80	R\$ 720,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	60	R\$ 270,00	65	R\$ 292,50
BROWNIE	R\$ 8,00	55	R\$ 440,00	60	R\$ 480,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	65	R\$ 695,50	65	R\$ 695,50
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	60	R\$ 420,00	70	R\$ 490,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	45	R\$ 360,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	45	R\$ 270,00	55	R\$ 330,00
PAO DE BATATA	R\$ 5,00	40	R\$ 200,00	45	R\$ 225,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	45	R\$ 535,50	60	R\$ 714,00
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	40	R\$ 400,00
Total		2.285,00	R\$ 16.628,50	2.405,00	R\$ 17.712,00

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Maio		Junho	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	80	R\$ 480,00	100	R\$ 600,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	70	R\$ 490,00	60	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	60	R\$ 510,00	25	R\$ 212,50
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	80	R\$ 480,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	65	R\$ 520,00	60	R\$ 480,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	55	R\$ 522,50	50	R\$ 475,00
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	70	R\$ 525,00	60	R\$ 450,00
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	60	R\$ 630,00	50	R\$ 525,00
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	30	R\$ 375,00

CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	45	R\$ 225,00	35	R\$ 175,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	35	R\$ 245,00	15	R\$ 105,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	55	R\$ 467,50	40	R\$ 340,00
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	45	R\$ 472,50	30	R\$ 315,00
CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	65	R\$ 552,50	60	R\$ 510,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	40	R\$ 460,00	50	R\$ 575,00
CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	40	R\$ 500,00
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	45	R\$ 540,00	40	R\$ 480,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	30	R\$ 495,00	40	R\$ 660,00
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	25	R\$ 512,50	15	R\$ 307,50
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	65	R\$ 975,00	70	R\$ 1.050,00
MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	40	R\$ 720,00	55	R\$ 990,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	35	R\$ 455,00	40	R\$ 520,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	20	R\$ 360,00	35	R\$ 630,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	15	R\$ 345,00	20	R\$ 460,00
SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	45	R\$ 472,50	45	R\$ 472,50
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	35	R\$ 437,50
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	50	R\$ 600,00	45	R\$ 540,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	65	R\$ 390,00	70	R\$ 420,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	75	R\$ 675,00	75	R\$ 675,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	65	R\$ 292,50	70	R\$ 315,00
BROWNIE	R\$ 8,00	45	R\$ 360,00	45	R\$ 360,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	55	R\$ 588,50	75	R\$ 802,50
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	70	R\$ 490,00	80	R\$ 560,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	30	R\$ 240,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	60	R\$ 360,00	45	R\$ 270,00

PAO DE BATATA	R\$ 5,00	35	R\$ 175,00	35	R\$ 175,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	60	R\$ 714,00	60	R\$ 714,00
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	35	R\$ 350,00
Total		2.505,00	R\$ 18.135,00	2.445,00	R\$ 17.966,50

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Julho		Agosto	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	80	R\$ 480,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	60	R\$ 420,00	65	R\$ 455,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	45	R\$ 382,50	50	R\$ 425,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	70	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	50	R\$ 400,00	55	R\$ 440,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	45	R\$ 427,50	50	R\$ 475,00
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	65	R\$ 487,50	70	R\$ 525,00
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	50	R\$ 525,00	80	R\$ 840,00
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	25	R\$ 312,50
CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	40	R\$ 200,00	45	R\$ 225,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	30	R\$ 210,00	25	R\$ 175,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	45	R\$ 382,50	50	R\$ 425,00
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	25	R\$ 262,50	30	R\$ 315,00
CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	50	R\$ 425,00	50	R\$ 425,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	45	R\$ 517,50	45	R\$ 517,50
CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	40	R\$ 500,00
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	45	R\$ 540,00	45	R\$ 540,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	35	R\$ 577,50	30	R\$ 495,00
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	25	R\$ 512,50	20	R\$ 410,00
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	75	R\$ 1.125,00	75	R\$ 1.125,00

MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	60	R\$ 1.080,00	65	R\$ 1.170,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	40	R\$ 520,00	45	R\$ 585,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	30	R\$ 540,00	35	R\$ 630,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	15	R\$ 345,00	25	R\$ 575,00
SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	55	R\$ 577,50	40	R\$ 420,00
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	35	R\$ 437,50	30	R\$ 375,00
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	50	R\$ 600,00	45	R\$ 540,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	80	R\$ 480,00	60	R\$ 360,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	90	R\$ 810,00	65	R\$ 585,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	75	R\$ 337,50	80	R\$ 360,00
BROWNIE	R\$ 8,00	60	R\$ 480,00	60	R\$ 480,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	80	R\$ 856,00	70	R\$ 749,00
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	75	R\$ 525,00	80	R\$ 560,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	45	R\$ 360,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	60	R\$ 360,00	50	R\$ 300,00
PAO DE BATATA	R\$ 5,00	35	R\$ 175,00	45	R\$ 225,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	65	R\$ 773,50	55	R\$ 654,50
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	35	R\$ 350,00
Total		2.530,00	R\$ 18.789,50	2.530,00	R\$ 18.803,50

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Setembro		Outubro	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	90	R\$ 540,00	80	R\$ 480,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	60	R\$ 420,00	50	R\$ 350,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	50	R\$ 425,00	45	R\$ 382,50
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	85	R\$ 510,00	70	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	65	R\$ 520,00	40	R\$ 320,00

CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	55	R\$ 522,50	35	R\$ 332,50
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	65	R\$ 487,50	70	R\$ 525,00
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	55	R\$ 577,50	55	R\$ 577,50
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	40	R\$ 500,00	50	R\$ 625,00
CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	45	R\$ 225,00	45	R\$ 225,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	35	R\$ 245,00	40	R\$ 280,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	45	R\$ 382,50	45	R\$ 382,50
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	25	R\$ 262,50	35	R\$ 367,50
CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	55	R\$ 467,50	60	R\$ 510,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	45	R\$ 517,50	55	R\$ 632,50
CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	30	R\$ 375,00	45	R\$ 562,50
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	40	R\$ 480,00	45	R\$ 540,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	35	R\$ 577,50	35	R\$ 577,50
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	25	R\$ 512,50	25	R\$ 512,50
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	75	R\$ 1.125,00	75	R\$ 1.125,00
MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	55	R\$ 990,00	55	R\$ 990,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	40	R\$ 520,00	35	R\$ 455,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	30	R\$ 540,00	35	R\$ 630,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	25	R\$ 575,00	25	R\$ 575,00
SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	55	R\$ 577,50	50	R\$ 525,00
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	45	R\$ 562,50	35	R\$ 437,50
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	40	R\$ 480,00	50	R\$ 600,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	80	R\$ 480,00	80	R\$ 480,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	85	R\$ 765,00	85	R\$ 765,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	75	R\$ 337,50	75	R\$ 337,50

BROWNIE	R\$ 8,00	60	R\$ 480,00	60	R\$ 480,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	60	R\$ 642,00	80	R\$ 856,00
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	65	R\$ 455,00	80	R\$ 560,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	45	R\$ 360,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	60	R\$ 360,00	50	R\$ 300,00
PAO DE BATATA	R\$ 5,00	45	R\$ 225,00	50	R\$ 250,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	60	R\$ 714,00	75	R\$ 892,50
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	45	R\$ 450,00
Total		2.580,00	R\$ 19.096,00	2.610,00	R\$ 19.671,00

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL					
Quantidade por mês		Novembro		Dezembro	
BEBIDAS	Preço de vendas	Quantidade	Total	Quantidade	Total
CAFÉ EXPRESSO 120 ML	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	50	R\$ 300,00
CAFÉ EXPRESSO 180 ML	R\$ 7,00	50	R\$ 350,00	60	R\$ 420,00
CAFÉ EXPRESSO 200 ML	R\$ 8,50	40	R\$ 340,00	40	R\$ 340,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 120 ML	R\$ 6,00	60	R\$ 360,00	60	R\$ 360,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 180 ML	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	50	R\$ 400,00
CAFÉ EXPRESSO COM LEITE 200 ML	R\$ 9,50	45	R\$ 427,50	40	R\$ 380,00
CAFÉ GOURMET 120 ML	R\$ 7,50	50	R\$ 375,00	60	R\$ 450,00
CAFÉ GOURMET 180 ML	R\$ 10,50	40	R\$ 420,00	40	R\$ 420,00
CAFÉ GOURMET 200 ML	R\$ 12,50	30	R\$ 375,00	40	R\$ 500,00
CHÁ 120 ML	R\$ 5,00	45	R\$ 225,00	40	R\$ 200,00
CHÁ 240 ML	R\$ 7,00	40	R\$ 280,00	40	R\$ 280,00
CHOCOLATE QUENTE 180 ML	R\$ 8,50	40	R\$ 340,00	30	R\$ 255,00
CHOCOLATE QUENTE 240 ML	R\$ 10,50	30	R\$ 315,00	20	R\$ 210,00
CAPPUCINO 120 ML	R\$ 8,50	50	R\$ 425,00	60	R\$ 510,00
CAPPUCINO 180 ML	R\$ 11,50	60	R\$ 690,00	50	R\$ 575,00

CAPPUCINO 200 ML	R\$ 12,50	55	R\$ 687,50	40	R\$ 500,00
MOCHA 300 ML	R\$ 12,00	40	R\$ 480,00	50	R\$ 600,00
MOCHA 400 ML	R\$ 16,50	30	R\$ 495,00	40	R\$ 660,00
MOCHA 500 ML	R\$ 20,50	30	R\$ 615,00	40	R\$ 820,00
MILK SHAKE 300 ML	R\$ 15,00	60	R\$ 900,00	50	R\$ 750,00
MILK SHAKE 500 ML	R\$ 18,00	60	R\$ 1.080,00	60	R\$ 1.080,00
SMOOTHIE 300 ML	R\$ 13,00	40	R\$ 520,00	50	R\$ 650,00
SMOOTHIE 400 ML	R\$ 18,00	30	R\$ 540,00	40	R\$ 720,00
SMOOTHIE 500 ML	R\$ 23,00	20	R\$ 460,00	30	R\$ 690,00
SUCOS DE POLPA 300 ML	R\$ 10,50	50	R\$ 525,00	60	R\$ 630,00
SUCO NATURAL DE LARANJA	R\$ 12,50	45	R\$ 562,50	50	R\$ 625,00
DOCES:					
PUDIM	R\$ 12,00	50	R\$ 600,00	40	R\$ 480,00
BOLOS SIMPLES – FATIA	R\$ 6,00	70	R\$ 420,00	70	R\$ 420,00
BOLOS RECHEADOS – FATIA	R\$ 9,00	70	R\$ 630,00	60	R\$ 540,00
DOCINHOS – BRIGADEIROS E BEIJINHOS	R\$ 4,50	70	R\$ 315,00	70	R\$ 315,00
BROWNIE	R\$ 8,00	50	R\$ 400,00	40	R\$ 320,00
TORTAS – FATIA	R\$ 10,70	70	R\$ 749,00	50	R\$ 535,00
SALGADOS:					
EMPADAS	R\$ 7,00	70	R\$ 490,00	60	R\$ 420,00
CROISSANT	R\$ 8,00	40	R\$ 320,00	60	R\$ 480,00
PAO DE QUEIJO GRANDE	R\$ 6,00	50	R\$ 300,00	70	R\$ 420,00
PAO DE BATATA	R\$ 5,00	70	R\$ 350,00	70	R\$ 350,00
EMPADÃO – FATIA	R\$ 11,90	80	R\$ 952,00	60	R\$ 714,00
SANDUICHE NATURAL	R\$ 10,00	40	R\$ 400,00	50	R\$ 500,00
Total		2.480,00	R\$ 18.453,50	2.490,00	R\$ 18.819,00

9.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

O Cafeéricos adotou como Regime Tributário o Simples Nacional, estando incluso no anexo 1, onde se encontram os comércios em geral. Abaixo, temos a estimativa dos impostos aplicados sob o faturamento da cafeteria.

Simples Nacional							
Anexo 1 – Comércio Geral							
Meses	Receita Bruta	Faturamento (últimos 12 meses)	Alíquota	Valor a deduzir	Total da dedução	Percentual	Imposto a pagar
Janeiro	R\$ 15.950,00	-	4%	-	-	-	R\$ 638,00
Fevereiro	R\$ 17.159,00	R\$ 33.109,00	4%	0	R\$ 1.324,36	4%	R\$ 686,36
Março	R\$ 16.628,50	R\$ 49.737,50	4%	0	R\$ 1.989,50	4%	R\$ 665,14
Abril	R\$ 17.712,00	R\$ 67.449,50	4%	0	R\$ 2.697,98	4%	R\$ 708,48
Mai	R\$ 18.135,00	R\$ 85.584,50	4%	0	R\$ 3.423,38	4%	R\$ 725,40
Junho	R\$ 17.966,50	R\$ 103.551,00	4%	0	R\$ 4.142,04	4%	R\$ 718,66
Julho	R\$ 18.789,50	R\$ 122.340,50	4%	0	R\$ 4.893,62	4%	R\$ 751,58
Agosto	R\$ 18.803,50	R\$ 141.144,00	4%	0	R\$ 5.645,76	4%	R\$ 752,14
Setembro	R\$ 19.096,00	R\$ 160.240,00	4%	0	R\$ 6.409,60	4%	R\$ 763,84
Outubro	R\$ 19.671,00	R\$ 179.911,00	4%	0	R\$ 7.196,44	4%	R\$ 786,84
Novembro	R\$ 18.453,50	R\$ 198.364,50	7,3%	R\$ 5.940,00	R\$ 8.540,61	4,3055%	R\$ 794,52
Dezembro	R\$ 18.819,00	R\$ 217.183,50	7,3%	R\$ 5.940,00	R\$ 9.914,40	4,5649%	R\$ 859,07

9.7 APURAÇÃO DOS CUSTOS DAS MERCADORIAS VENDIDAS

O custo da mercadoria vendida (CMV) representa o valor total dos custos relacionados à aquisição dos produtos ou produção das mercadorias, no caso do Cafeéricos, será os custos de aquisição dos produtos que foram vendidos pela empresa no prazo de 12 meses.

CMV

(+) Estoque Inicial	R\$ 5.072,03
(+) Fornecedores	R\$ 21.178,35
(-) Estoque Final	R\$ 12.416,17
(=) Resultado	R\$ 13.834,21

9.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE MÃO DE OBRA

O Cafeéricos optou por não contratar colaboradores, levando em consideração que é possível que apenas os proprietários atuem na empresa, afim de reduzir custos e aumentar a eficiência do controle financeiro. A contratação de colaboradores ficará para um planejamento futuro.

9.9 ESTIMATIVA COM CUSTOS DE DEPRECIAÇÃO

Durante os primeiros 12 meses de operação, não foi registrada depreciação dos maquinários, pois a depreciação contábil inicia-se a partir do momento em que o bem é instalado ou colocado em uso. Conforme as diretrizes da Receita Federal, a taxa anual de depreciação para máquinas e equipamentos é de 10%, correspondendo a uma vida útil estimada de 10 anos.

No entanto, houve um custo de manutenção relacionado ao filtro do estabelecimento, que necessita ser substituído a cada seis meses, com um custo de R\$ 75,90 por troca. Esse gasto recorrente deve ser considerado no planejamento financeiro, mesmo não se enquadrando como depreciação contábil.

9.10 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

As despesas fixas mensais são custos recorrentes que não variam como o volume de vendas ou produção, como aluguel, salários e contas de serviços públicos.

Planejar e controlar essas despesas é essencial para manter a saúde financeira do negócio e garantir a sua sustentabilidade.

Com isso, colocamos cerca de 45% do faturamento mensal para despesas fixas para proporcionar uma margem de segurança.

Despesas Fixas Mensais		
porcentagem de 45 % sob faturamento mensal		Real
Descrição	Porcentagem	Valor
Aluguel	11,05%	R\$ 2.000,00
IPTU	0,92%	R\$ 125,00
Conta de Água	2,49%	R\$ 450,15
Conta de Energia Elétrica	2,49%	R\$ 450,15
DAS	0,42%	R\$ 75,90
Fornecedores	10,00%	R\$ 1.809,86
Pro Labore	17,63%	R\$ 3.189,37
TOTAL	45,00%	R\$ 8.100,43

9.11 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

O demonstrativo de resultado é um relatório contábil que apresenta resumidamente o desempenho financeiro da empresa dentro de um determinado período. No caso do Cafeéricos, o demonstrativo de resultados foi projetado para o período de 12 meses.

ITENS	2024	2025	2025	2025
	DEZEMBRO	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO

INVESTIMENTO	R\$ 100.000,00			
RECEITA DE VENDAS		R\$ 15.950,00	R\$ 17.159,00	R\$ 16.628,50
(-) IMPOSTOS		-R\$ 638,00	-R\$ 686,36	-R\$ 665,14
(-) DESPESAS E CUSTOS		-R\$ 7.177,50	-R\$ 7.721,55	-R\$ 7.482,83
(=) FLUXO DE CAIXA LIQUIDO		R\$ 8.134,50	R\$ 8.751,09	R\$ 8.480,54
FLUXO DE CAIXA LIQUIDO ACUMULADO	R\$ 100.000,00	R\$ 8.134,51	R\$ 16.885,61	R\$ 25.366,16

2025	2025	2025	2025	2025
ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
R\$ 17.712,00	R\$ 18.135,00	R\$ 17.966,50	R\$ 18.789,50	R\$ 18.803,50
-R\$ 708,48	-R\$ 725,40	-R\$ 718,66	-R\$ 751,58	-R\$ 752,14
-R\$ 7.970,40	-R\$ 8.160,75	-R\$ 8.084,93	-R\$ 8.455,28	-R\$ 8.461,58
R\$ 9.033,12	R\$ 9.248,85	R\$ 9.162,92	R\$ 9.582,65	R\$ 9.589,79
R\$ 34.399,29	R\$ 43.648,15	R\$ 52.811,07	R\$ 62.393,73	R\$ 71.983,52

2025	2025	2025	2025	2025
SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
R\$ 19.096,00	R\$ 19.671,00	R\$ 18.453,50	R\$ 18.819,00	R\$ 217.183,50
-R\$ 763,84	-R\$ 786,84	-R\$ 794,52	-R\$ 859,07	-R\$ 8.850,02
-R\$ 8.593,20	-R\$ 8.851,95	-R\$ 8.304,08	-R\$ 8.468,55	-R\$ 97.732,58
R\$ 9.738,96	R\$ 10.032,21	R\$ 9.354,91	R\$ 9.491,38	R\$ 110.600,90

R\$ 81.722,49	R\$ 91.754,71	R\$ 101.109,63	R\$ 110.601,03	R\$ 110.601,03
---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

9.12 BALANÇO PATRIMONIAL

O balanço patrimonial é um demonstrativo contábil utilizado por empresas, afim de apresentar a situação financeira em um determinado momento, geralmente no encerramento social da empresa.

Balanço Patrimonial			
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Caixa	R\$ 226.033,52	Água	R\$ 5.407,87
Estoque	R\$ 12.416,17	Luz	R\$ 5.407,87
		IPTU	R\$ 1.998,09
		DAS	R\$ 912,17
		Pró-Labore	R\$ 38.289,45
		Fornecedores	R\$ 21.178,35
Total Ativo Circulante	R\$ 238.449,69	Total Passivo Circulante	R\$ 73.193,80
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Móveis e Utensílios	R\$ 31.524,51	Capital Social	R\$ 100.000,00
Máquinas e Equipamentos	R\$ 24.277,61	Lucro do exercício	R\$ 145.083,82
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 24.025,81		
Total Ativo Não Circulante	R\$ 79.827,93	Total Patrimônio Líquido	R\$ 245.083,82
Total Ativo	R\$ 318.277,62	Total Passivo+Patrimônio Líquido	R\$ 318.277,62

9.12 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade são ferramentas utilizadas para avaliar projetos, negócios ou investimentos e indicar se eles são viáveis, sendo assim, optamos por utilizar alguns indicadores como o VPL (Valor Presente Líquido) e Payback.

9.12.1 PONTO DE EQUILÍBRIO

O ponto de equilíbrio representa o momento em que as receitas igualam os custos e despesas totais, indicando que o negócio não apresenta lucro nem prejuízo. Esse indicador é fundamental para determinar o faturamento mínimo necessário para cobrir todos os custos fixos e variáveis, além de garantir a retirada mínima dos sócios.

Média

217.183,50 = 18.098,63

12 meses

Lucro mínimo exercido pelos sócios (25%)= 4.524,66

Despesas fixas

Aluguel: 2.000,00

IPTU: 164,66

Pró labore: 3.134,96

Total = 5.304,62

Despesas variáveis

Fornecedores: 1.816,44

Água: 455,49

Luz: 455,49

DAS: 75,46

Impostos: 734,29

Total = 3.537,17

Margem de contribuição

$18.098,63 - 3.537,17 = 14.561,46$

Ponto de equilíbrio

$5.304,62 + 4.524,66 = 14.561,46$

$9.829,28 = 0,6749$

14.561,46

Ponto de Equilíbrio: $0,6749 \cdot 18.098,63 = \mathbf{12.214,77}$.

Com base no cálculo, encontramos o ponto de equilíbrio da empresa, sendo um valor de R\$ 12.214,77 reais.

9.12.2 LUCRATIVIDADE

A lucratividade é um indicador que demonstra a capacidade da empresa de gerar lucro a partir de sua receita. Ela revela o quanto do valor faturado realmente se transforma em ganho para o negócio, sendo essencial para avaliar a eficiência financeira e a viabilidade da operação.

Com base nos dados obtidos no Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), foi possível calcular os índices de lucratividade da empresa. A receita líquida no período analisado foi de R\$ 208.333,48, com lucro bruto de R\$ 194.499,27 e lucro operacional de R\$ 142.582,82. A partir desses dados, calculou-se a lucratividade bruta, utilizando a fórmula: $(\text{Lucro Bruto} / \text{Receita Líquida}) \times 100$. Aplicando os

valores: $(194.499,27 / 208.333,48) \times 100$, obteve-se uma lucratividade bruta de aproximadamente 93,34%. Em seguida, foi calculada a lucratividade operacional por meio da fórmula: $(\text{Lucro Operacional} / \text{Receita Líquida}) \times 100$. Substituindo os valores: $(142.582,82 / 208.333,48) \times 100$, chegou-se a uma lucratividade operacional de cerca de 68,42%. Esses índices demonstram que a empresa possui uma excelente margem de lucro sobre suas vendas, tanto em termos brutos quanto operacionais, o que reforça a viabilidade econômica do negócio e a eficiência na gestão dos custos e das despesas operacionais.

9.12.3 RENTABILIDADE

Valor Presente Líquido:

Ele é um indicador financeiro que calcula a diferença entre o valor presente das entradas e saídas de caixa de um projeto, descontadas por uma taxa de atratividade. Em nosso caso, o VPL foi de R\$ 10.601,03, indicando que o projeto é financeiramente viável, pois apresenta retorno superior ao custo do capital investido.

A cafeteria recuperou o investimento inicial de R\$ 100.000,00 em aproximadamente 10 meses e 25 dias, com um fluxo de caixa líquido acumulado de R\$ 110.601,03 após 12 meses de operação. Esse desempenho é superior à rentabilidade de investimentos de baixo risco, como o Tesouro Selic, que oferece um retorno anual de 13,25% ao ano. Esse retorno é inferior à rentabilidade da cafeteria, evidenciando a atratividade do negócio em comparação a opções de investimentos tradicionais.

9.12.4 PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO

Payback Simples:

É uma métrica financeira que indica o tempo necessário para recuperar o investimento inicial de um projeto.

Ele é calculado pela fórmula:

Payback Simples = Investimento Inicial / Fluxo de Caixa Médio Mensal

Exemplo Prático:

Investimento Inicial: R\$ 100.000,00

Fluxo de Caixa Líquido Acumulado em 12 meses: R\$ 110.601,03

Fluxo de Caixa Médio Mensal = R\$ 110.601,03 / 12 = R\$ 9.217,58

Payback Simples = R\$ 100.000,00 / R\$ 9.217,58 \approx 10,85 meses

Portanto, o tempo estimado para recuperar o investimento inicial é de aproximadamente 10 meses e 25 dias, ou cerca de 11 meses.

Taxa Interna de Retorno (TIR) – Custo de oportunidade

A TIR desse projeto é de 20,19% ao ano, superior ao custo de oportunidade de 1,54% ao ano. Isso indica que o retorno esperado do projeto supera o retorno que poderia ser obtido em alternativas de investimento com risco semelhante, tornando o projeto financeiramente viável.

10 AVALIAÇÃO DE ESTRATÉGIA

A proposta do negócio Cafeéricos demonstra forte alinhamento com as estratégias de diferenciação e posicionamento em nichos específicos de mercado. O uso de um acervo bibliográfico como valor agregado à experiência do cliente é uma estratégia inovadora na cidade de Cubatão, onde há escassez de livrarias e bibliotecas. Este diferencial não apenas promove uma identidade cultural e comunitária, mas também posiciona o negócio como um ambiente de convivência social, lazer e inclusão.

A análise SWOT e as Cinco Forças de Porter confirmam que, apesar da concorrência já estabelecida no ramo alimentício da região, o Cafeéricos apresenta uma proposta única de valor, com barreiras naturais à entrada de novos competidores que queiram replicar a ideia.

A missão, visão e valores da empresa estão plenamente alinhados à estratégia adotada. O respeito, a liberdade de expressão e a promoção da cultura local reforçam o engajamento com o público-alvo e com práticas sustentáveis e inclusivas. Além disso, a estratégia de marketing voltada à experiência do cliente, à fidelização e ao uso de ferramentas digitais, fortalece o posicionamento da marca.

Em termos de recursos, os sócios possuem capacitações distintas e complementares, o que sustenta a execução estratégica do plano. Com base nessas observações, conclui-se que a estratégia da Cafeéricos é viável, coerente e inovadora, com alto potencial de geração de valor social e econômico na cidade de Cubatão.

11 AVALIAÇÃO DE PLANOS DE NEGÓCIOS

O plano de negócios desenvolvido para a cafeteria Cafeéricos apresenta uma estrutura sólida, com todos os componentes interligados de forma lógica e coerente. A proposta de valor está claramente definida: aliar produtos de qualidade a um ambiente acolhedor e culturalmente enriquecedor.

Do ponto de vista financeiro, o plano é viável. Com um investimento inicial estimado em R\$ 98.718,14, a empresa prevê lucro anual de mais de R\$ 110 mil, demonstrando rentabilidade e atratividade para investidores. A projeção de faturamento mensal mostra crescimento progressivo e estabilidade, o que confirma a sustentabilidade econômica da ideia.

O plano de marketing foi cuidadosamente elaborado, com ações variadas como fidelização, degustações, presença digital e parcerias com eventos literários. Já o plano operacional detalha com clareza os processos e a divisão de responsabilidades entre os sócios, reforçando a capacidade de execução do projeto.

Entre os pontos fortes, destacam-se o diferencial competitivo proporcionado pelo acervo literário, a análise de mercado bem fundamentada e o alinhamento com as tendências de consumo consciente e valorização cultural. Como fragilidade, observa-se a dependência inicial dos próprios sócios para o desempenho de todas as funções operacionais e administrativas, o que pode limitar o crescimento no curto prazo. No entanto, o plano prevê a possibilidade de contratações estratégicas ao longo do tempo, conforme a evolução da demanda e a consolidação financeira do negócio, o que tende a minimizar essa limitação.

Em conclusão, o plano de negócios do Cafeéricos é consistente, bem estruturado e demonstra alto grau de viabilidade econômica e social. O projeto tem potencial para se consolidar no mercado local e servir como modelo de negócio culturalmente engajado.

12 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

(Payback, VPL, TIR, fluxo de caixa) ASSAF NETO, Alexandre. Finanças Corporativas e Valor. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

SEBRAE. Indicadores financeiros: lucratividade, rentabilidade e ponto de equilíbrio. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/saiba-como-funciona-o-indicador-de-lucratividade,23abcc19e6223610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Acesso em: 29 maio 2025.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 19. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. Manual de Contabilidade Societária. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SEBRAE. Entenda o que é ponto de equilíbrio e como calcular. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-ponto-de-equilibrio-e-como-calcular>. Acesso em: 26 maio 2025.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Taxa Selic. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/historicotaxaselic>. Acesso em: 26 maio 2025.

SEBRAE. Como fazer o fluxo de caixa da sua empresa. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fluxo-de-caixa-saiba-como-fazer>. Acesso em: 26 maio 2025.

CONTÁBEIS. Como calcular VPL e TIR em projetos de investimento. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/noticias/47012/como-calcular-vpl-e-tir-em-projetos-de-investimento/>. Acesso em: 26 maio 2025.

JORNAL CONTÁBIL. Entenda o que é Payback e como aplicar na sua empresa. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/entenda-o-que-e-payback-e-como-aplicar-na-sua-empresa>. Acesso em: 26 maio 2025.

BRASIL. Receita Federal. Simples Nacional: perguntas e respostas. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/simples-nacional>. Acesso em: 26 maio 2025.

SEBRAE. Entenda o que é o Simples Nacional e como funciona o regime tributário. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/simples-nacional-como-funciona>. Acesso em: 26 maio 2025.

GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO. Secretaria da Fazenda e Planejamento. ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. Disponível em: <https://portal.fazenda.sp.gov.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

CONTÁBEIS. Diferenças entre Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/artigos/4430/diferencas-entre-simples-nacional-lucro-presumido-e-real/>. Acesso em: 26 maio 2025.

JORNAL CONTÁBIL. Tributação no Simples Nacional: como calcular os impostos. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/tributacao-no-simples-nacional-como-calcular-os-impostos>. Acesso em: 26 maio 2025.

MICROSOFT FORMS. Pesquisa realizada por meio de formulário digital Pesquisa de Mercado, Plano de Negócios. Disponível em: https://forms.office.com/Pages/AnalysisPage.aspx?AnalyzerToken=Zc2oBdGyl23bgvVpRGoX6Dc7wqnp7rYi&id=bEY47UG2fUOa6dgBuCn6lEcNFel_KUREiwoYxiot25pUNkpNN1NXS1ZBVik4VkRKR1VHMEVBRFpSRi4u. Acesso em: 26 maio 2025.

ANDRÉIA PINHEIRO – Corretora de Imóveis. Loja de 29,4 m² com lavabo, ideal para pequenos comércios ou serviços. Disponível em: <https://www.vivareal.com.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

ZAP IMÓVEIS. Ponto comercial de 435 m² adequado para empresas que necessitam de maior área útil. Disponível em: <https://www.zapimoveis.com.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

CHAVES NA MÃO. Prédio comercial de 4.238 m², com infraestrutura completa e diversas salas. Ideal para grandes empresas. Disponível em: <https://www.chavesnamao.com.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

LOPES. Sala comercial de 40 m² na Avenida Nove de Abril – Vila Nova. Sala no segundo andar, com banheiro, piso frio, bem arejada e com luz natural. Disponível em: <https://www.lopes.com.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

VIVA REAL. Sala comercial de 40 m² na Avenida Nove de Abril – Centro. Sala ampla, ideal para escritórios ou pequenos comércios. Disponível em: <https://www.vivareal.com.br>. Acesso em: 26 maio 2025.

GRUPO CP CON. Taxa de depreciação de máquinas e equipamentos – Tabela Receita Federal. Disponível em: <https://www.grupocpcon.com/taxa-de-depreciacao-de-maquinas-e-equipamentos/>. Acesso em: 27 maio 2025.

MAGAZINE LUIZA. Purificador de Água IBBL e-Due Prata Bivolt. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/purificador-de-agua-ibbl-e-due-prata-bivolt-79073001/p/gjjd9abk9k/ep/purf>. Acesso em: 26 maio 2025.

MERCADO LIVRE. Café em grãos 100% arábica – 5 kg – Expresso direto do produtor. Disponível em: https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-1057388418-cafe-em-gros-100-arabica-5kg-expresso-direto-do-produtor-_JM. Acesso em: 26 maio 2025.

SEFAZ/RS – Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul. Consulta NCM. Disponível em: https://www.sefaz.rs.gov.br/NFE/NFE-WIZARD_NCM-CON.aspx. Acesso em: 26 maio 2025.

SEBRAE. Confira 5 ERPs gratuitos para utilizar no seu negócio. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/confira-5-erps-gratuitos-para-utilizar-no-seu-negocio>. Acesso em: 26 maio 2025.

DESCONHECIDO. DEPRECIÇÃO. [S. I.], 2024. Disponível em: <http://manducontabilidade.com.br/depreciacao>. Acesso em: 19 nov. 2024.

DESCONHECIDO. QUANTO CUSTA A MÃO DE OBRA PARA MONTAGEM DE UM MEZANINO METÁLICO. [S. I.], 2024. Disponível em: <https://www.mimura.com.br/quanto-custa-a-mao-de-obra-para-montagem-de-mezanino-metalico/#:~:text=Ou%2C%20no%20que%20diz%20respeito,de%20uma%20s%C3%A9rie%20de%20fatores>. Acesso em: 12 nov. 2024.

CAFETEIRA ESPRESSO OSTER XPERT PERFECT BREW. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Cafeteira-Espresso-Oster-Xpert-Perfect/dp/B09BDF8WGX?crd=3990G847J5OF7&dib=eyJ2ljojMSJ9.6YD8gjiafKXX9hil6ORWJ_ik7A5MJBokDKQ-IGNsRs8ROWYhq39H4R6d62xYqBAY1v4-

rQrOzoNV8rslyq-9-bq-

NYNMf5GtQwn4IA9V08_51ZWtwpdXfVKNTKjYOAcqknJU1h3eJUD39_0E9VAWXJ
7zQQ280xi38dd9b-EIDL0-IF1XDzYLq4C2r1zN6g-8arKNTbE0o9QeatsvolvDnA.-

BB204AvDyUnRh-

nSTZrUk3d4_hN5l3Ss44SrROpRI0&dib_tag=se&keywords=cafeteira%2Bprofissionais%2Bcom%2Bmoedor&qid=1730415418&prefix=cafeteira%2Bprof%2Caps%2C192
&sr=8-3&ufe=app_do%3Aamazon1.fos.25548f35-0de7-44b3-b28e-0f56f3f96147&th=1.

Acesso em: 13 nov. 2024.

ESPREMEDOR de Frutas Industrial Laranja Limão Power em Alumínio JL Colombo.

[S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B07BB4T3LR?ref=cm_sw_r_apan_dp_P01FEETB6B1F4EPVV5WX&ref_=cm_sw_r_apan_dp_P01FEETB6B1F4EPVV5WX&social_share=cm_sw_r_apan_dp_P01FEETB6B1F4EPVV5WX&language=pt-BR&starsLeft=1.

Acesso em: 13 nov. 2024.

CHONGHAN Caixa registradora eletrônica, display LED de 81 teclas, com 6 rolos de papel de impressão de 57 mm, compatível com leitor de código de barras, para supermercado, restaurantes. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B00DB82X92H?ref=cm_sw_r_apan_dp_NDKPAC4SP8ADEQKE330H&ref_=cm_sw_r_apan_dp_NDKPAC4SP8ADEQKE330H&social_share=cm_sw_r_apan_dp_NDKPAC4SP8ADEQKE330H&language=pt-BR&starsLeft=1.

Acesso em: 13 nov. 2024.

ESTUFA Curva Dupla, 8 Bandejas, 220V, Marchesoni Ouro, Inox. [S. I.], 2021 - 2024.

Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B07GFSYTCC?ref=cm_sw_r_apan_dp_G2RFCZXB CDMKZFRXCR0X&ref_=cm_sw_r_apan_dp_G2RFCZXB CDMKZFRXCR0X&social_share=cm_sw_r_apan_dp_G2RFCZXB CDMKZFRXCR0X&language=pt-BR&starsLeft=1.

Acesso em: 13 nov. 2024.

TORNEIRA Gourmet Com Filtro de Cozinha Flexível Preta 1/4 de Volta Copo Slim C51. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B084R9VXMQ?ref=cm_sw_r_apan_dp_8E9RVQD3KTE4PB3MMJ2T&ref_=cm_sw_r_apan_dp_8E9RVQD3KTE4PB3MMJ2T&social_sh

are=cm_sw_r_apan_dp_8E9RVQD3KTE4PB3MMJ2T&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

FORNO Elétrico Britânia BFE41P 36L 1500W 127V. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B0BZTBS7C8?ref=cm_sw_r_apan_dp_A533ZCFSWN1G72A26690&ref_=cm_sw_r_apan_dp_A533ZCFSWN1G72A26690&social_share=cm_sw_r_apan_dp_A533ZCFSWN1G72A26690&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

MICROONDAS Philco 34L Espelhado Prata PMO34E 127V. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B09G548TLB?ref=cm_sw_r_apan_dp_CKCVDFCPPSEASNMX834B&ref_=cm_sw_r_apan_dp_CKCVDFCPPSEASNMX834B&social_share=cm_sw_r_apan_dp_CKCVDFCPPSEASNMX834B&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

FREEZER Horizontal Inverter Metalfrio 417 Litros Dupla Ação -22c a 8c Da420if Bivolt. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B0DCZXV89M?ref=cm_sw_r_apan_dp_AP79CQKSN00SSB7AFTJM&ref_=cm_sw_r_apan_dp_AP79CQKSN00SSB7AFTJM&social_share=cm_sw_r_apan_dp_AP79CQKSN00SSB7AFTJM&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

EXPOSITORA DE BEBIDAS VV 300L BRANCO. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B077BYJKX6?ref=cm_sw_r_apan_dp_RG9P3ESRVHCB7NSCP55G&ref_=cm_sw_r_apan_dp_RG9P3ESRVHCB7NSCP55G&social_share=cm_sw_r_apan_dp_RG9P3ESRVHCB7NSCP55G&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

LIQUIDIFICADOR ALTA ROTAÇÃO 2,0L. 127V - ECONOMY. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em:

https://www.amazon.com.br/dp/B076PYFXBS?ref=cm_sw_r_apan_dp_HZW23BFYX1GNWQ3ZTV5D&ref_=cm_sw_r_apan_dp_HZW23BFYX1GNWQ3ZTV5D&social_share=cm_sw_r_apan_dp_HZW23BFYX1GNWQ3ZTV5D&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

VITRINE Refrigerada Universal 2 Placas Frias GPDA-110R PR Preta Linha Aurora Vidro Reto Gelopar 110V. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B08Q3NTR48?ref=cm_sw_r_apan_dp_4AK94C7DD83T7Q557Y8T&ref_=cm_sw_r_apan_dp_4AK94C7DD83T7Q557Y8T&social_share=cm_sw_r_apan_dp_4AK94C7DD83T7Q557Y8T&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

LAVA Louças 8 Serviços Prata 220V Midea. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B0937F9TSG?ref=cm_sw_r_apan_dp_126GS50MV9QKV0K40SY3&ref_=cm_sw_r_apan_dp_126GS50MV9QKV0K40SY3&social_share=cm_sw_r_apan_dp_126GS50MV9QKV0K40SY3&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

MAQUININHA de Cartão Point Pro 2 - Essa Imprime Comprovante. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B092GD2T5F?ref=cm_sw_r_apan_dp_FQJMWX5P5CR8BGV0ATP1&ref_=cm_sw_r_apan_dp_FQJMWX5P5CR8BGV0ATP1&social_share=cm_sw_r_apan_dp_FQJMWX5P5CR8BGV0ATP1&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

AR-CONDICIONADO Split Inverter 12000 Btus Springer Midea Xtreme Save Connect High Wall Quente e Frio 42agvqi12m5/38agvqi12m5 220v. [S. I.], 2021 - 2024. Disponível em: https://www.amazon.com.br/dp/B0CLT99GVK?ref=cm_sw_r_apan_dp_TFSDGB5XN8NYH3932XKN&ref_=cm_sw_r_apan_dp_TFSDGB5XN8NYH3932XKN&social_share=cm_sw_r_apan_dp_TFSDGB5XN8NYH3932XKN&language=pt-BR&starsLeft=1. Acesso em: 13 nov. 2024.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

PORTER, Michael E. Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência. 11. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração: Teoria, Processo e Prática. 4. ed. São Paulo: Elsevier, 2020.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. 6. ed. São Paulo: Empreende, 2020.

SEBRAE. Capital Social: o que é e como definir para abrir uma empresa. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/capital-social-o-que-e-e-como-definir>. Acesso em: 26 maio 2025.

SEBRAE. Planejamento jurídico: saiba como estruturar a parte legal do seu negócio. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/planejamento-juridico>. Acesso em: 26 maio 2025.

ROCHA, Everaldo Tavares. Marketing de conteúdo: fundamentos, estratégias e aplicações. São Paulo: Atlas, 2021.

KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P. A Estratégia em Ação: Balanced Scorecard. 21. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.