

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA**

**Etec SYLVIO DE MATTOS CARVALHO**

**Curso de Técnico em Administração**

**Ana Carolina da Silva de Lima**

**Andressa Amaya Soares Scheler**

**Andressa Vitória Silva Santos**

**Bianca Emanuelle Viveiros**

**Fábio Fernando da Silva Nunes**

**Laiane Godoi Ramos**

**RESTAURANTE: *¡Salsa Rica!***

**Matão, SP**

**2025**

**Ana Carolina da Silva de Lima**

**Andressa Amaya Soares Scheler**

**Andressa Vitória Silva Santos**

**Bianca Emanuelle Viveiros**

**Fábio Fernando da Silva Nunes**

**Laiane Godoi Ramos**

**RESTAURANTE: *¡Salsa Rica!***

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Sylvio de Mattos Carvalho, orientado pelo(a) Prof(a) Cláudia Dias Aragon Francischini, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Técnico em Administração.

**Matão, SP**

**2025**

**RESUMO**

O presente trabalho tem como objetivo elaborar um plano de negócios para a implantação do restaurante temático mexicano *¡Salsa Rica!* na cidade de Matão – SP, com foco em oferecer uma experiência gastronômica autêntica, sem adaptações ao paladar brasileiro. O estudo buscou demonstrar a viabilidade administrativa, financeira e operacional do empreendimento, fundamentando-se em pesquisas mercadológicas e na aplicação de princípios da administração. A metodologia empregada baseou-se em pesquisas bibliográficas e de mercado, análises de concorrência e levantamento de dados financeiros, permitindo a estruturação detalhada das áreas estratégicas e operacionais do negócio. O plano contempla uma estrutura organizacional enxuta e funcional, que promove eficiência, clareza hierárquica e integração entre os setores de marketing, finanças, recursos humanos, compras e operações. As projeções financeiras indicaram faturamento inicial de R\$ 56.000,00 mensais, crescimento de 5% a cada semestre e ponto de equilíbrio em torno de R\$ 59.050,00, com retorno do investimento estimado em 23 meses, demonstrando a sustentabilidade econômica do projeto. O fluxo operacional foi planejado para garantir qualidade e autenticidade em todas as etapas, desde o recebimento de insumos até o atendimento ao cliente, apoiado por sistemas tecnológicos de controle de estoque e pedidos. O sistema de qualidade prioriza boas práticas de manipulação, padronização e feedback contínuo. Como resultado, o projeto revelou-se economicamente viável e administrativamente coerente, destacando-se pela autenticidade do conceito e pela eficiência operacional. Conclui-se que o *¡Salsa Rica!* tem potencial para se consolidar como referência regional em gastronomia mexicana, unindo tradição, qualidade e inovação na experiência do consumidor.

**Palavras-chave:** Plano de negócios. Restaurante temático. Culinária mexicana. Viabilidade econômica. Gestão administrativa.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.</b> .....	<b>6</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.</b> .....	<b>8</b>
2.1. Proposta da empresa .....	8
2.2. Estrutura da empresa .....	8
2.3. Planejamento estratégico. ....	9
2.4. Estrutura legal. ....	10
2.5. Localização.....	11
2.6. Manutenção de registros. ....	12
2.7. Seguro e segurança .....	12
2.8. Organograma.....	13
<b>3. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO</b> .....	<b>15</b>
3.1. Uso e apelo do produto ou serviço .....	15
3.2. Especificação e requisitos técnicos .....	16
3.3. Diferencial tecnológico.....	17
3.4. Vantagens competitivas.....	17
<b>4. ANÁLISE DE MERCADO.</b> .....	<b>18</b>
4.1. Cenário econômico atual. ....	18
4.2. Oportunidades e riscos .....	19
4.3. Clientes e concorrentes. ....	20
4.4. Posição da empresa no mercado.....	20
4.5. Caracterização do setor.....	21
4.6. Limitação e entraves do setor.....	23
4.7. Barreiras de entrada no mercado .....	23
4.8. Panorama atual e principais tendências do setor.....	24
<b>5. PLANO DE MARKETING.</b> .....	<b>25</b>
5.1. Estratégias de relacionamento com o público-alvo.....	25
5.2. Estratégias de venda .....	25
5.3. Estratégias de distribuição.....	26
5.4. Estratégias de marketing .....	27
5.5. Metas e prazos. ....	29

<b>6. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE.....</b>	<b>29</b>
<b>7. PLANO FINANCEIRO. ....</b>	<b>31</b>
7.1. Investimento Inicial .....	31
7.2. Projeção de fluxo de caixa.....	32
7.3. DRE (Demonstração do Resultado do Exercício).....	34
7.4. Payback.....	35
7.5. Ponto de equilíbrio.....	35
<b>8. OPERAÇÃO .....</b>	<b>36</b>
8.1. Descrição do fluxo operacional .....	36
8.2. Capacidade de produção.....	37
8.3. Fornecedores.....	37
<b>9. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>38</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>39</b>

## 1. INTRODUÇÃO

A gastronomia, como campo dinâmico e multifacetado, ocupa papel de destaque no setor de serviços, não apenas por seu impacto econômico, mas também por sua relevância cultural e social. Mais do que o simples preparo de alimentos, a culinária representa práticas, saberes e técnicas que expressam identidade, história e tradição, funcionando como elo entre povos e gerações. Montanari (2009) ressalta que o alimento transcende sua função nutricional, assumindo-se como código cultural que reflete valores e hábitos de uma sociedade. Investir em gastronomia, portanto, significa investir em cultura, inovação e experiências memoráveis que fortalecem o vínculo emocional com o consumidor.

Observa-se, atualmente, o crescimento do interesse por culinárias internacionais, impulsionado pela globalização, pelas tecnologias de informação e pelo perfil do consumidor contemporâneo, que busca autenticidade e experiências diferenciadas. Esse movimento é especialmente notável entre jovens adultos, na faixa de 20 a 35 anos, e famílias que valorizam vivências culturais completas, ambientes temáticos e momentos de socialização, demonstrando forte disposição para consumir experiências gastronômicas inovadoras e compartilhá-las em redes sociais. Inicialmente concentrada em grandes centros urbanos, essa demanda tem se expandido para cidades do interior, como Matão – SP, onde há carência de restaurantes temáticos especializados, especialmente na culinária mexicana.

O município de Matão apresenta, assim, uma oportunidade estratégica para empreendedores atentos às tendências de consumo. Conforme Dornelas (2016), identificar oportunidades antes que se tornem evidentes permite criar soluções que atendam tanto necessidades explícitas quanto desejos latentes do mercado. Pesquisas preliminares indicam que os consumidores locais valorizam não apenas o sabor, mas também o atendimento, o ambiente e a percepção de autenticidade, favorecendo propostas inovadoras em restaurantes temáticos.

Diante desse contexto, o presente Trabalho de Conclusão de Curso tem como objetivo elaborar um plano de negócios para a implantação do restaurante temático mexicano *¡Salsa Rica!* na cidade de Matão – SP. O empreendimento propõe-se a oferecer mais do que refeições, proporcionando uma experiência cultural completa, com ambientação imersiva, trilha sonora típica, cardápio inspirado na tradição mexicana e atendimento personalizado. Reconhecida em 2010 pela UNESCO como

Patrimônio Cultural Imaterial da Humanidade, a gastronomia mexicana combina ingredientes nativos, técnicas tradicionais e influências históricas, oferecendo não apenas sabor, mas também narrativas culturais que enriquecem a experiência do cliente. A fidelidade à culinária será assegurada pelo uso de ingredientes característicos, métodos de preparo autênticos e apresentação visual inspirada na cultura mexicana.

A justificativa para a escolha do tema fundamenta-se em dois eixos principais. Do ponto de vista acadêmico, o projeto permite a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos no curso técnico em Administração, abrangendo áreas como empreendedorismo, marketing, gestão de pessoas, finanças e comportamento do consumidor. Do ponto de vista prático, o empreendimento atende a uma demanda identificada no município, ao mesmo tempo em que contribui para o desenvolvimento socioeconômico local, gerando empregos, incentivando o turismo gastronômico e fortalecendo a economia criativa regional.

O modelo de receita do *¡Salsa Rica!* será baseado na venda direta de refeições presenciais, complementado por serviços de delivery e estratégias de fidelização. O posicionamento de mercado buscará aliar autenticidade e inovação, destacando-se tanto pela qualidade culinária quanto pela experiência diferenciada oferecida ao consumidor.

Metodologicamente, o trabalho fundamenta-se em uma pesquisa aplicada de natureza exploratória e descritiva, com base em revisão bibliográfica, análise mercadológica, estudo da concorrência, pesquisa de público-alvo, projeções financeiras e planejamento estratégico. Esses procedimentos visam construir um documento robusto capaz de orientar a implantação do restaurante e garantir sua competitividade no mercado de alimentação fora do lar.

Teoricamente, o projeto dialoga com a “economia da experiência” de Pine e Gilmore (1999), segundo a qual os consumidores contemporâneos buscam vivências únicas, e não apenas produtos ou serviços. Assim, ao valorizar a cultura mexicana e integrar aspectos gastronômicos, culturais e sensoriais, o *¡Salsa Rica!* busca gerar valor agregado e diferenciação no mercado.

Dessa maneira, este TCC propõe o desenvolvimento de um plano de negócios viável e inovador para a implantação do restaurante temático mexicano *¡Salsa Rica!*, estruturado de forma a oferecer experiências gastronômicas autênticas e de alto valor

percebido, contribuindo para a dinamização do setor de alimentação fora do lar e para o fortalecimento da economia criativa regional.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

### **2.1 PROPOSTA DA EMPRESA**

O restaurante tem como missão oferecer à cidade a autêntica culinária mexicana, por meio de pratos elaborados com ingredientes frescos e de qualidade, em um ambiente acolhedor que proporcione momentos memoráveis e de convivência. A visão é consolidar-se como a principal referência regional em experiência gastronômica mexicana, sendo reconhecido não apenas pela qualidade dos pratos, mas também pela ambientação temática e pela capacidade de transportar os clientes para a cultura do México em cada visita.

Os valores norteadores do negócio incluem o compromisso com a excelência no preparo dos alimentos, a valorização da cultura mexicana em todos os detalhes — do cardápio à decoração —, a dedicação ao atendimento personalizado e a responsabilidade socioambiental, expressa em práticas sustentáveis como o uso consciente de recursos e a redução de desperdícios.

O plano de negócios foi desenvolvido com o objetivo de estruturar um empreendimento completo, inovador e economicamente viável, capaz de unir autenticidade cultural, eficiência de gestão e sustentabilidade. Para isso, foram realizadas análises de mercado e de público-alvo, a fim de compreender o perfil dos consumidores de Matão, as tendências de consumo e o cenário competitivo local. Com base nesses dados, definiram-se a proposta de valor e as estratégias organizacionais, incluindo missão, visão e valores que refletem a essência autêntica e temática do *¡Salsa Rica!*.

Além de assegurar a viabilidade administrativa e financeira, o projeto busca valorizar a diversidade cultural, fortalecer a economia criativa local e estimular o turismo gastronômico, trazendo para a cidade uma nova opção de lazer e cultura. Dessa forma, a proposta do *¡Salsa Rica!* visa não apenas conquistar a preferência dos consumidores, mas também promover um impacto positivo no desenvolvimento econômico e cultural da região.

Por fim, o restaurante busca proporcionar uma experiência cultural completa, que una sabor, tradição e entretenimento. Com essa proposta, pretende-se impactar positivamente o mercado gastronômico local, estabelecendo um novo padrão de

autenticidade, qualidade e inovação. O objetivo é não apenas conquistar a preferência dos consumidores, mas também inspirar outros empreendedores a valorizar a diversidade cultural, investir em ambientes temáticos de excelência e adotar práticas que contribuam para um setor mais competitivo, consciente e sustentável.

## **2.2 ESTRUTURA DA EMPRESA**

A estrutura organizacional do Restaurante Mexicano *¡Salsa Rica!* foi desenvolvida no formato funcional, reunindo áreas estratégicas que asseguram o funcionamento integrado e eficiente do negócio. São nove setores principais — Diretoria Geral, Marketing, Vendas, Produção, Finanças, Recursos Humanos, Compras, Gerenciamento do Salão e Entregas —, todos alinhados ao propósito de oferecer uma experiência gastronômica autêntica e de qualidade.

A Diretoria Geral exerce a função de liderança central, coordenando e supervisionando os demais setores para garantir o alinhamento às metas estratégicas, à visão e aos valores do restaurante. É responsável por definir planos de crescimento, acompanhar indicadores de desempenho, tomar decisões de alto impacto e assegurar a harmonia entre todas as áreas, promovendo inovação e sustentabilidade no negócio.

O Marketing desenvolve e executa ações de divulgação e fortalecimento da marca por meio de redes sociais, promoções, parcerias e eventos, além de realizar pesquisas para identificar tendências e inovar constantemente. O setor de Vendas atua no atendimento direto ao cliente, tanto no salão quanto no delivery e reservas, garantindo agilidade, cordialidade e fidelização.

A Produção é responsável pelo preparo dos pratos, seguindo rigorosos padrões de qualidade e segurança alimentar, além de gerenciar estoques e prazos para preservar o sabor e a tradição da culinária mexicana. Este setor também se dedica ao desenvolvimento e atualização do cardápio, incorporando inovações sem perder a autenticidade.

O setor Financeiro controla o fluxo de caixa, custos, pagamentos e relatórios, avaliando investimentos e assegurando a sustentabilidade econômica do restaurante.

Já o Recursos Humanos seleciona, treina e desenvolve a equipe, promovendo um clima organizacional saudável e capacitação contínua.

Gerenciamento do Salão organiza as atividades dos garçons e da equipe de limpeza, assegurando que o atendimento seja eficiente, cordial e alinhado aos padrões de qualidade definidos pela empresa. Esse setor também coordena a disposição do salão, mantendo o ambiente limpo, confortável e preparado para atender diferentes demandas de clientes.

A área de Compras cuida da aquisição de insumos e equipamentos, negociando com fornecedores e garantindo equilíbrio entre custo e qualidade, enquanto o setor de Entregas próprias realiza o transporte dos pedidos com pontualidade e preservação da qualidade, reforçando a imagem da marca no contato final com o cliente.

Com essa estrutura funcional, o *Salsa Rica!* mantém processos bem definidos, integração entre setores e eficiência operacional, criando bases sólidas para seu crescimento sustentável.

### **2.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

No curto prazo (0 a 12 meses), o foco será estruturar o negócio e garantir um início sólido. Para isso, será concluído o plano de negócios e validados fornecedores confiáveis de ingredientes autênticos, assegurando qualidade nos pratos desde o primeiro dia. A inauguração será feita com uma identidade visual bem definida e um cardápio alinhado à proposta temática, reforçando a experiência mexicana. Pretende-se alcançar uma taxa mínima de ocupação mensal, buscando que pelo menos 60% das mesas estejam ocupadas nos horários de pico. Além disso, será criada uma presença online consistente, incluindo redes sociais, avaliações no Google e delivery próprio, para facilitar o acesso dos clientes. Por fim, o objetivo é garantir que 80% dos clientes façam avaliações positivas nos primeiros meses, validando a proposta do restaurante.

No médio prazo (1 a 3 anos), a meta é consolidar a operação e ampliar o alcance. Isso inclui fidelizar clientes por meio de bom atendimento e promoções, iniciar o delivery no iFood para atingir um público maior, e alcançar estabilidade financeira, cobrindo todos os custos com margem de lucro saudável. Novos pratos sazonais e eventos temáticos serão lançados para atrair mais clientes e movimentar os dias de menor fluxo. Também serão buscadas parcerias com influenciadores locais, fortalecendo a divulgação, e pretende-se conquistar reconhecimento na cidade como referência em culinária mexicana autêntica.

No longo prazo (3 a 5 anos), o objetivo será expandir e consolidar a marca no mercado. Pretende-se abrir uma segunda unidade em outra cidade, fortalecendo a presença regional e atraindo clientes de diferentes localidades. Além disso, a empresa buscará participar de festivais gastronômicos e eventos culturais, reforçando sua presença no setor. Outro ponto importante será o avanço nas práticas sustentáveis, como atingir o descarte zero de alimentos e priorizar fornecedores certificados, garantindo que o crescimento do negócio aconteça de forma responsável e alinhada às tendências do mercado.

## 2.4 ESTRUTURA LEGAL

A estrutura legal escolhida para o restaurante é a Sociedade Empresária Limitada (Ltda.). Optamos por esse modelo jurídico por oferecer maior segurança jurídica aos sócios, uma vez que nossa responsabilidade é limitada ao valor das quotas no capital social, protegendo assim nosso patrimônio pessoal em caso de dívidas ou obrigações da empresa.

Essa escolha se mostrou adequada por diversos motivos. Em primeiro lugar, garante proteção patrimonial, pois os bens pessoais dos sócios não respondem pelas dívidas da empresa, exceto em situações de fraude ou má gestão comprovada. Além disso, a Sociedade Limitada proporciona flexibilidade na gestão, permitindo que as decisões sejam tomadas com maior agilidade com base no contrato social, sem as exigências complexas de uma sociedade anônima. Também consideramos a facilidade de constituição dessa modalidade, já que o processo de abertura e registro é mais simples e menos oneroso, reduzindo custos iniciais. Por fim, avaliamos que essa estrutura se adequa perfeitamente ao porte do nosso negócio: sendo o *Salsa Rica!* um restaurante de pequeno porte, mas com potencial de expansão gradual, a Ltda. se apresenta como a opção mais prática e segura.

A escolha dessa estrutura impacta diretamente nossas operações e nossa responsabilidade legal. Do ponto de vista financeiro, facilita a captação de recursos junto a instituições de crédito, pois transmite maior credibilidade ao negócio. Em termos de gestão interna, permite que definamos livremente, por meio do contrato social, as regras de administração, adaptando a governança às necessidades específicas do restaurante. Além disso, em caso de prejuízos, nossa responsabilidade se limita ao valor de nossas quotas, salvo situações excepcionais previstas em lei.

Outro ponto relevante é a continuidade do negócio, já que a entrada ou saída

de sócios pode ser ajustada por meio de alteração contratual, sem comprometer o funcionamento da empresa.

Dessa forma, entendemos que a Sociedade Empresária Limitada garante ao *¡Salsa Rica!* segurança jurídica, flexibilidade operacional e um modelo de gestão compatível com nosso porte e com as metas de crescimento que traçamos.

## **2.5 LOCALIZAÇÃO**

A escolha do endereço localizado na Avenida Trolesi, nº 2750, no bairro Jardim Buscardi, em Matão/SP, deve-se a uma série de fatores estratégicos que favorecem a implantação do restaurante mexicano. A avenida em questão é uma das principais vias de acesso da cidade, caracterizando-se pelo alto fluxo de veículos e pedestres, o que garante maior visibilidade e facilidade de acesso para os clientes.

Outro aspecto relevante é que a avenida apresenta facilidade de deslocamento, sendo conectada a diferentes regiões da cidade, o que possibilita atender não apenas os moradores do bairro, mas também consumidores de áreas vizinhas. A boa acessibilidade contribui diretamente para o aumento do fluxo de clientes e para a fidelização do público.

Além da localização privilegiada, o espaço físico do imóvel apresenta características adequadas para a implantação do restaurante. O ambiente é amplo e confortável, permitindo a organização de um layout funcional, com áreas destinadas ao atendimento, preparo dos alimentos e lazer dos clientes.

A presença de infraestrutura de apoio, como estacionamento nas proximidades e vias bem sinalizadas, também agrega valor ao ponto escolhido. Esses elementos são fundamentais para oferecer praticidade aos clientes, incentivando a frequência e aumentando a satisfação com o serviço.

Por fim, a via de fácil acesso também facilita o recebimento de mercadorias dos fornecedores, tornando o processo de abastecimento mais ágil e eficiente.

## **2.6 MANUTENÇÃO DE REGISTROS**

A manutenção de registros financeiros e operacionais é realizada de forma sistemática e integrada, assegurando eficiência administrativa, transparência das informações e suporte confiável à tomada de decisões estratégicas.

No âmbito financeiro, todos os lançamentos relacionados a receitas, despesas,

pagamentos a fornecedores e encargos trabalhistas são registrados em um sistema contábil digital, integrado ao software de gestão empresarial (ERP). Essa integração possibilita o acompanhamento do fluxo de caixa em tempo real, o monitoramento da lucratividade, a apuração de tributos e o controle rigoroso dos custos fixos e variáveis. Além disso, relatórios contábeis completos são emitidos mensalmente, permitindo análise detalhada de desempenho e cumprimento das obrigações fiscais.

No aspecto operacional, os registros abrangem o controle de estoque de insumos, o gerenciamento das fichas técnicas de preparo e o monitoramento das vendas por item do cardápio. Esses dados permitem prever a demanda com maior precisão, reduzir desperdícios e identificar os pratos mais rentáveis.

Para garantir esse controle, o *¡Salsa Rica!* utiliza ferramentas integradas de apoio à gestão:

ERP de gestão (Sige Cloud): integra finanças, estoque, compras e emissão de notas fiscais, permitindo gestão centralizada e segura;

Sistema de PDV (Ponto de Venda): registra as vendas de forma imediata, gera relatórios automáticos e atualiza o controle de estoque em tempo real;

Planilhas de análise (Excel): utilizadas para projeções, comparativos mensais e simulações de cenários financeiros;

Sistema contábil integrado: utilizado para a escrituração contábil formal e geração de relatórios exigidos pela legislação, em conformidade com normas fiscais e trabalhistas;

A frequência de atualização dos registros é definida conforme a natureza da informação. Os dados financeiros são lançados diariamente, com fechamento de caixa ao final de cada expediente; os registros operacionais, especialmente de estoque, são monitorados em tempo real pelos sistemas e validados semanalmente por meio de conferências físicas; e os relatórios gerenciais e contábeis são emitidos mensalmente para análise estratégica e auditoria interna.

Dessa forma, o uso de sistemas contábeis e de gestão integrados, aliado ao rigor na atualização periódica dos dados garante maior confiabilidade nas informações, otimização dos processos internos e suporte sólido para um crescimento sustentável e financeiramente saudável.

## **2.7 SEGURO E SEGURANÇA**

Com o objetivo de resguardar o patrimônio físico e imaterial de nosso empreendimento, bem como garantir a continuidade das operações, optamos pela

contratação de diferentes modalidades de seguro e pela implementação de medidas de segurança adequadas. Entre os seguros escolhidos, destacamos o seguro de propriedade, que oferece cobertura contra incêndios, furtos qualificados, roubos, desastres naturais e falhas elétricas, abrangendo tanto o imóvel quanto os equipamentos de cozinha, o mobiliário e a decoração do restaurante. Também contratamos o seguro de responsabilidade civil, destinado a oferecer proteção em situações que envolvam acidentes ou danos a clientes e terceiros, como quedas, intoxicações alimentares ou avarias em veículos localizados no estacionamento. Além disso, consideramos essencial a inclusão de um seguro de vida em grupo para os colaboradores, entendendo-o como um benefício que contribui para a valorização e a motivação da equipe. Complementarmente, aderimos ao seguro empresarial contra a interrupção das atividades, o qual tem a finalidade de reduzir os impactos financeiros em caso de paralisações forçadas, assegurando a continuidade do negócio diante de eventuais sinistros.

No que diz respeito às medidas de segurança, implementamos estratégias voltadas tanto à proteção física quanto à proteção digital. Na esfera física, instalamos câmeras de monitoramento em pontos estratégicos, sistemas de alarme conectados a uma empresa de vigilância, controle de acesso às áreas restritas, além de equipamentos de prevenção e combate a incêndios devidamente sinalizados, acompanhados por plano de evacuação e kit de primeiros socorros. Também promovemos treinamentos periódicos para a equipe, com foco na prevenção de riscos e na atuação em situações emergenciais. Na esfera digital, adotamos sistemas de gestão integrados com armazenamento em nuvem e backups periódicos, assegurando a integridade dos dados financeiros, operacionais e de clientes. Da mesma forma, estabelecemos protocolos de segurança que incluem senhas de acesso individualizadas, autenticação em dois fatores, utilização de antivírus e firewall atualizados, além do cumprimento das diretrizes previstas pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), garantindo confidencialidade, integridade e transparência no tratamento das informações.

Assim, compreendemos que os mecanismos de seguro e as medidas de segurança implementadas não apenas contribuem para a mitigação de riscos e a preservação do patrimônio, mas também fortalecem a credibilidade do empreendimento, transmitindo confiança a clientes, colaboradores e investidores, e

reafirmando nosso compromisso com a responsabilidade e a sustentabilidade organizacional.

## 2.8 ORGANOGRAMA

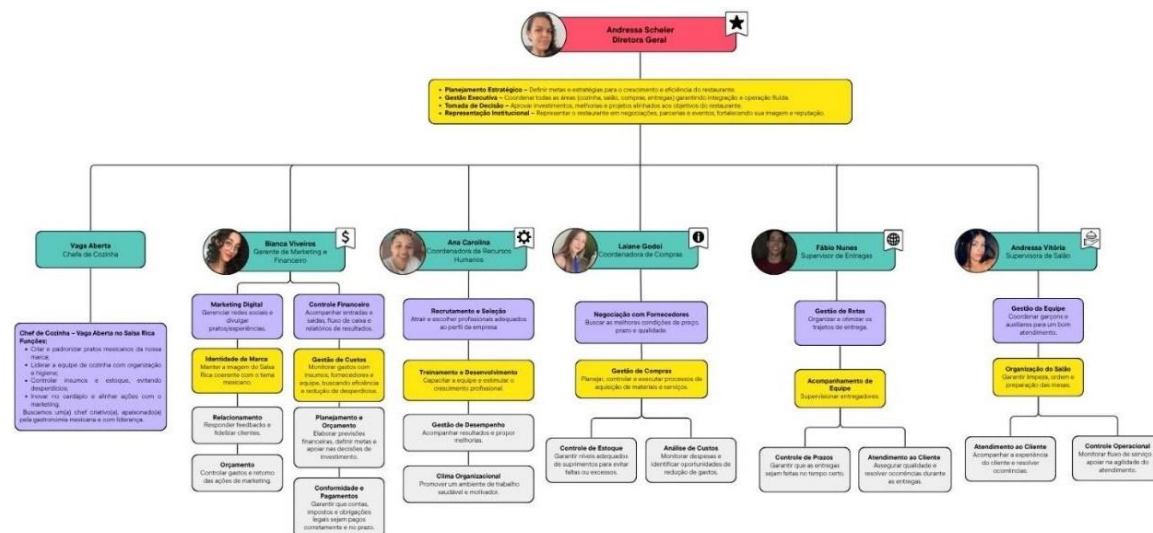


Imagem 1: Organograma do Restaurante – Autoria própria

## 3. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO

### 3.1 USO E APELO DO PRODUTO/SERVIÇO

O Restaurante Mexicano *jSalsa Rica!* tem como proposta de valor oferecer ao público de Matão um produto gastronômico autêntico e culturalmente consistente, com foco na preservação das características originais da culinária mexicana. O cardápio foi desenvolvido para manter temperos, técnicas de preparo e formas de apresentação tradicionais, evitando adaptações que comprometam a identidade do produto.

O serviço será utilizado pelos clientes como uma experiência diferenciada de alimentação fora do lar, combinando qualidade, sabor e conceito temático. O apelo ao mercado local decorre da inexistência de estabelecimentos especializados na gastronomia mexicana, o que nos posiciona como uma oferta inédita, capaz de atender consumidores que buscam novas opções gastronômicas e experiências culturais.

Os principais atributos do produto incluem autenticidade, padronização dos processos produtivos, frescor dos insumos e apresentação alinhada ao conceito da marca. Tais características geram benefícios diretos ao público-alvo, como segurança na qualidade do alimento, consistência nos sabores e valor percebido superior em relação às opções já existentes na cidade.

Com essa proposta, o restaurante se consolida como uma solução gastronômica diferenciada, apta a ocupar um espaço inexplorado no mercado local, reforçando sua competitividade e potencial de expansão.

### **3.2 ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS**

O restaurante mexicano temático, enquanto empreendimento no setor de alimentação, deve atender a um conjunto de especificações técnicas, requisitos estruturais e regulamentações legais que assegurem tanto a qualidade do serviço prestado quanto a segurança alimentar e o bem-estar dos consumidores.

Do ponto de vista legal, é indispensável a obtenção do alvará de funcionamento, emitido pela Prefeitura Municipal, além da regularização fiscal mediante inscrição no CNPJ e inscrição estadual para emissão de notas fiscais. Para operar, o estabelecimento também precisa da licença sanitária, concedida pela Vigilância Sanitária, que certifica a adequação das práticas de manipulação, higiene e armazenamento dos alimentos. Da mesma forma, o Certificado de Conformidade do Corpo de Bombeiros é exigido, garantindo que o restaurante esteja preparado para situações de emergência, com saídas adequadas, extintores e sinalização apropriada.

Em termos de estrutura, devem ser observadas normas técnicas da ABNT, como a NBR 9050, que trata da acessibilidade para pessoas com deficiência, assegurando rampas, banheiros adaptados e circulação adequada, e a NBR 15651, que orienta sobre o planejamento de cozinhas profissionais, abordando o fluxo de trabalho, ventilação e disposição dos equipamentos.

No que se refere à segurança alimentar, a regulamentação é orientada principalmente pela RDC 216/2004 da ANVISA, que estabelece boas práticas de manipulação de alimentos. Entre os pontos de maior relevância estão a higienização de utensílios e superfícies, uso de uniformes adequados, capacitação de manipuladores, controle de pragas e o correto armazenamento de alimentos, respeitando temperaturas adequadas (0 a 5°C para refrigeração e até -18°C para congelados). Além disso, recomenda-se a implementação do APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle), sistema internacionalmente reconhecido que previne riscos de contaminação física, química e biológica.

Outros requisitos envolvem o fornecimento de água potável, conforme legislação de saneamento, e a correta gestão de resíduos, incluindo a separação de

lixo reciclável, orgânico e o descarte adequado de óleo de cozinha, conforme normas ambientais.

No campo das relações de trabalho, é obrigatório o cumprimento das Normas Regulamentadoras (NRs) do Ministério do Trabalho, como a NR 6 (uso de Equipamentos de Proteção Individual), a NR 17 (ergonomia no ambiente de trabalho) e a NR 23 (segurança contra incêndios). Por fim, a atuação deve estar alinhada ao Código de Defesa do Consumidor (CDC), que assegura informações claras, preços visíveis e atendimento adequado, reforçando a confiança e a satisfação do cliente.

Assim, o restaurante mexicano deve ser concebido não apenas como um espaço de lazer e gastronomia, mas como um empreendimento que respeita rigorosamente as normas técnicas, sanitárias, de segurança e legais, garantindo qualidade, credibilidade e diferenciação no mercado.

### **3.3 DIFERENCIAL TECNOLÓGICO**

O restaurante *¡Salsa Rica!* busca se destacar no mercado gastronômico por meio da incorporação de inovações tecnológicas que elevam a experiência do cliente, aumentam a eficiência operacional e garantem um atendimento ágil e de qualidade.

Entre os principais diferenciais, destacam-se:

Cardápio Digital Interativo – Disponível via QR Code, permitindo que os clientes tenham acesso imediato ao cardápio completo, com fotos ilustrativas, descrições detalhadas e informações nutricionais.

Gestão de Produção Automatizada – o restaurante utiliza um software integrado de controle de estoque, que atualiza em tempo real a quantidade de insumos disponíveis, evitando desperdícios e melhorando o planejamento da produção.

Experiência Imersiva – O ambiente é enriquecido com tecnologia de som e iluminação sincronizada, proporcionando aos clientes uma atmosfera mexicana autêntica e diferenciada.

Com esses recursos, o *¡Salsa Rica!* não apenas oferece um cardápio variado e saboroso, mas também transforma a forma como o cliente interage com o restaurante, criando uma experiência moderna, prática e memorável.

### **3.4 VANTAGENS COMPETITIVAS**

O Restaurante Mexicano apresenta vantagens competitivas ancoradas na

autenticidade do cardápio, no conceito temático e na qualidade do atendimento. A proposta gastronômica, baseada exclusivamente em pratos típicos da culinária mexicana, elaborados com insumos selecionados e processos padronizados, representa uma inovação para o mercado local, carente de opções semelhantes.

O diferencial do restaurante não se limita ao produto: o ambiente foi projetado para oferecer uma imersão cultural completa, com decoração, ambientação sonora e elementos visuais que reforçam a identidade mexicana. Somado a isso, o atendimento personalizado, pautado na cordialidade e na atenção às preferências individuais, contribui para uma experiência mais próxima e memorável.

A localização estratégica, em via de grande fluxo, potencializa a visibilidade do negócio e facilita o acesso do público. Esses fatores integrados criam uma proposta de valor difícil de replicar, reforçando o posicionamento do restaurante como uma alternativa inovadora, temática e competitiva no cenário gastronômico de Matão-SP.

## **4. ANÁLISE DE MERCADO**

### **4.1 CENÁRIO ECONÔMICO ATUAL**

restaurante mexicano temático atuará em Matão, no interior de São Paulo, inserido em um contexto econômico caracterizado por desafios e oportunidades que impactam o setor de alimentação. A inflação, embora tenha mostrado sinais de desaceleração, ainda influencia o custo dos insumos, principalmente devido aos preços de alimentos e matérias-primas. A estabilidade do dólar e uma boa safra de grãos contribuem para a manutenção dos custos em níveis controláveis, o que é positivo para a gestão do restaurante.

O crescimento econômico brasileiro segue moderado, com projeções de expansão do PIB entre 2% e 2,5% para 2025, sustentado pelo aumento do emprego e da renda disponível, fatores que favorecem o consumo no setor de alimentação fora do lar. No entanto, eventos climáticos, como períodos de estiagem, podem impactar a produção agrícola e a logística de distribuição, gerando variações nos preços de determinados produtos.

Além disso, o cenário fiscal e tributário do país influencia diretamente o ambiente de negócios. A política de controle das despesas públicas e a taxa de juros elevada podem limitar investimentos e afetar o poder de compra do consumidor,

exigindo atenção especial à gestão financeira e de preços do restaurante.

Em resumo, o ambiente econômico de Matão apresenta oportunidades para crescimento do setor de alimentação, especialmente com consumidores dispostos a investir em experiências gastronômicas diferenciadas, mas também exige atenção às oscilações de custos e ao planejamento estratégico para manter a competitividade.

## 4.2 OPORTUNIDADES E RISCOS

O *¡Salsa Rica!* possui a oportunidade de se diferenciar no mercado ao oferecer mais do que apenas comida, proporcionando uma experiência cultural completa que integra a gastronomia mexicana, um ambiente temático cuidadosamente planejado e um atendimento acolhedor. Além disso, podemos explorar o uso do WhatsApp do restaurante como um grande atrativo, oferecendo atendimento direto, reservas de mesa e sugestões personalizadas para cada cliente, fortalecendo a relação com o público e incentivando o retorno. O crescimento do consumo digital e do serviço de delivery também representa uma oportunidade significativa, permitindo que o restaurante atenda tanto o público presencial quanto aqueles que preferem pedir em casa, ampliando o alcance da marca e consolidando nossa presença no mercado.

Os consumidores, atualmente, valorizam cada vez mais experiências gastronômicas diferenciadas, o que favorece diretamente o nosso negócio, uma vez que buscamos oferecer algo único, divertido e inovador. Outra oportunidade está relacionada à possibilidade de expandir o cardápio, incluindo opções voltadas para diferentes perfis de clientes, como vegetarianos, veganos e pessoas que buscam alternativas mais saudáveis, sem comprometer a essência da culinária mexicana.

Por outro lado, existem riscos que precisam ser considerados. O setor de alimentação é altamente competitivo, o que pode representar um desafio para conquistar e fidelizar clientes. Além disso, os custos dos insumos típicos da culinária mexicana podem sofrer variações significativas, especialmente os importados, impactando diretamente a rentabilidade do restaurante. A dependência de tecnologia, como o uso do WhatsApp e plataformas de delivery, também apresenta riscos, incluindo possíveis falhas técnicas e taxas elevadas cobradas por esses serviços, que podem reduzir os lucros. Outro fator de atenção é a mudança no comportamento do consumidor, já que novas tendências gastronômicas podem surgir e diminuir o interesse pela culinária mexicana. Por fim, apesar do crescimento do mercado de

delivery ser uma oportunidade, ele também aumenta a dependência de aplicativos externos, que cobram comissões elevadas, influenciando a margem de lucro do empreendimento.

### **4.3 CLIENTES E CONCORRENTES**

O público-alvo do restaurante mexicano temático concentra-se no município de Matão, com foco em jovens adultos, na faixa de 20 a 35 anos, e famílias que valorizam vivências culturais completas. Esse grupo apresenta renda média a média-alta e busca experiências gastronômicas que combinem sabor, ambiente agradável e momentos de lazer. As principais ocasiões de consumo incluem jantares, encontros com amigos, comemorações e pedidos via delivery. Esses clientes priorizam atendimento ágil, ambiente envolvente e a possibilidade de personalizar a experiência conforme suas preferências. Além disso, valorizam a oportunidade de vivenciar elementos culturais que complementem a refeição, como decoração temática, música e storytelling do México.

A análise da concorrência na região identifica diferentes formatos de estabelecimentos. Restaurantes Tex-Mex de salão oferecem variedade de pratos e preços competitivos, mas apresentam ambientação genérica. Cozinhas fusion combinam pratos mexicanos com outros tipos de culinária e atraem o público jovem, embora tenham cardápios menos focados. Taquerias especializadas destacam-se pela autenticidade do cardápio, porém têm espaço limitado e menor capacidade de atendimento. Food trucks e feirinhas se diferenciam pelo preço acessível e conveniência, mas não proporcionam experiências completas. Dark kitchens focadas em delivery apresentam forte alcance nos aplicativos, mas têm baixa identidade de marca e não oferecem experiência presencial.

Diante desse cenário, o restaurante mexicano temático propõe-se a ocupar o espaço entre os concorrentes, oferecendo uma experiência completa que combina ambiente imersivo, cardápio típico, serviço ágil e preços percebidos como justos. A proposta visa atender às expectativas do público-alvo, destacando-se na região por criar momentos de lazer e experiências culturais memoráveis, enquanto preenche lacunas deixadas pelos concorrentes.

#### **4.4 POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO**

No *¡Salsa Rica!*, buscamos posicionar-nos no mercado gastronômico como uma referência em culinária mexicana autêntica, combinando qualidade superior, preço competitivo e diferenciação estratégica. Esse posicionamento baseia-se em análises de mercado, benchmarking com concorrentes diretos e indiretos, e no entendimento do perfil do consumidor local.

Adotamos uma estratégia de precificação competitiva, alinhada ao conceito de value for money (valor percebido pelo cliente). Nossos pratos são ofertados a preços acessíveis, mas com qualidade superior, o que nos permite atingir diferentes faixas de público sem comprometer nossa rentabilidade. Com isso, ocupamos uma posição intermediária — mais acessível do que restaurantes premium de culinária mexicana e mais qualificados do que opções de baixo custo ou fast-foods que sacrificam qualidade.

Priorizamos ingredientes frescos, fornecedores locais e processos padronizados, o que garante consistência e reforça a confiança dos clientes. Além disso, investimos em treinamento contínuo da equipe, protocolos de segurança alimentar e inovação no preparo e apresentação dos pratos, agregando valor e modernidade sem perder a essência das receitas tradicionais.

Nosso grande diferencial é oferecer uma experiência gastronômica imersiva. O ambiente é temático, inspirado na cultura mexicana, com elementos decorativos, música ambiente e identidade visual coerente. Também trabalhamos com um cardápio que preserva receitas autênticas, ampliando nosso mercado potencial.

Programas de fidelidade, presença ativa nas redes sociais e ações promocionais complementam essa estratégia, fortalecendo a marca e criando relacionamento com os clientes.

#### **4.5 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR**

Nosso restaurante está inserido no setor de alimentação fora do lar, um dos segmentos mais dinâmicos e relevantes da economia brasileira. De acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA) e da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL), esse mercado movimentava bilhões de reais anualmente, representando uma parcela significativa do PIB de serviços e gerando milhões de empregos diretos e indiretos. Além disso, o setor apresenta um ritmo consistente de crescimento, impulsionado por transformações no estilo de vida, urbanização e aumento da renda disponível para gastos com lazer e alimentação. O

segmento proporciona um espaço de experiência cultural e social, no qual fatores como ambientação, atendimento, identidade da marca e presença digital são determinantes para conquistar e fidelizar clientes.

Nos últimos anos, algumas tendências vêm redefinindo o setor, contribuindo para novas oportunidades e desafios. A digitalização, por exemplo, por meio do uso de aplicativos de pedidos, plataformas de delivery, integração com redes sociais e programas de fidelidade digitais, permite maior alcance e conveniência para o consumidor. A valorização da gastronomia como experiência também se destaca, com clientes buscando não apenas o prato servido, mas o conjunto completo — incluindo decoração, música, atendimento, storytelling da marca e autenticidade da culinária. O fortalecimento do delivery e do consumo híbrido, que combina atendimento presencial e online, amplia a receita além do salão físico, exigindo logística eficiente e processos bem estruturados. Paralelamente, a sustentabilidade e a rastreabilidade dos insumos ganham importância, pois os consumidores estão cada vez mais atentos à procedência dos ingredientes e às práticas socioambientais dos estabelecimentos. Por fim, a internacionalização gastronômica cresce, com clientes dispostos a experimentar cozinhas estrangeiras autênticas e novas culturas, criando oportunidades para restaurantes que oferecem experiências diferenciadas e legítimas.

O setor de alimentação fora do lar é composto por diferentes tipos de players, cada um com características próprias e estratégias específicas. As grandes redes de fast-food competem principalmente por preço, conveniência e escala, oferecendo cardápios padronizados e forte presença em delivery. Restaurantes independentes e temáticos de culinária internacional buscam diferenciar-se por meio da autenticidade, da experiência cultural e do atendimento personalizado. Já os novos entrantes digitais e dark kitchens operam 100% voltados para delivery, ampliando a competição pela atenção do consumidor online. Essa diversidade gera um ambiente altamente competitivo, exigindo que os restaurantes inovem constantemente, consolidem uma forte identidade de marca e mantenham excelência operacional para se manterem relevantes.

Dentro desse contexto, o *Salsa Rica!* encontra uma oportunidade estratégica ao oferecer culinária mexicana autêntica em um ambiente temático e imersivo, combinando atendimento presencial de qualidade com ferramentas digitais, como o WhatsApp, para pedidos e relacionamento com clientes. Essa abordagem posiciona o restaurante como uma referência diferenciada, atendendo a um público que busca experiências gastronômicas legítimas e conectadas à cultura, reforçando uma

vantagem competitiva sustentável dentro do setor.

#### **4.6 LIMITAÇÃO E ENTRAVES DO SETOR**

O setor de alimentação fora do lar, apesar de dinâmico e promissor, apresenta desafios que influenciam diretamente o planejamento e operação do *¡Salsa Rica!*. Para garantir o funcionamento seguro e legal, o restaurante precisa atender a normas sanitárias rigorosas e a uma carga tributária complexa, o que exige investimento contínuo em infraestrutura, processos padronizados e treinamento da equipe, garantindo a qualidade dos pratos e a segurança alimentar. O controle de despesas é igualmente essencial, pois aluguel, insumos e mão de obra representam uma parcela significativa dos custos. No caso do *¡Salsa Rica!*, a aquisição de ingredientes autênticos mexicanos demanda planejamento e negociação estratégica com fornecedores, permitindo manter a qualidade sem comprometer a viabilidade financeira. O mercado local inclui desde redes de fast-food até restaurantes independentes de culinária internacional, e para se destacar, o *¡Salsa Rica!* investe em diferenciação por meio da autenticidade, da experiência cultural e do atendimento de excelência, elementos que criam valor e fidelizam clientes. Além disso, os consumidores atuais buscam experiências completas, mas permanecem sensíveis a preço e qualidade, o que exige atenção constante às preferências do público, inovação no cardápio e estratégias de marketing que reforcem a proposta de valor.

A presença digital também é essencial; o restaurante investirá em plataformas integradas de delivery, WhatsApp e redes sociais, garantindo praticidade e mantendo a experiência do cliente consistente. Flutuações econômicas e custos de insumos podem afetar o negócio, sendo necessário monitoramento contínuo, gestão de estoque e ajustes operacionais conforme o cenário. Apesar desses desafios, o *¡Salsa Rica!* estruturou seu modelo de negócio para superá-los, mantendo autenticidade, experiência cultural e excelência operacional como pilares de seu desenvolvimento e competitividade no mercado.

#### **4.7 BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO**

No desenvolvimento do *¡Salsa Rica!*, enfrentamos um mercado de alimentação fora do lar que apresenta barreiras de entrada relevantes, influenciando diretamente nossas estratégias de operação e crescimento. Os altos custos iniciais representam

um desafio significativos, envolvendo investimentos em aluguel, reforma do espaço, ambientação temática e aquisição de equipamentos de cozinha. Para nós, esses custos são ainda mais relevantes devido à necessidade de ingredientes autênticos mexicanos, que exigem planejamento e fornecedores confiáveis.

A tecnologia especializada também é um elemento crítico. Para garantir eficiência operacional e consistência na experiência do cliente, utilizamos sistemas de gestão integrados, WhatsApp e presença digital coerente.

Outro fator que nos favorece é a lealdade dos clientes. Ao oferecermos culinária autêntica, ambiente temático e experiência cultural diferenciada, estabelecemos uma base sólida de frequentadores, tornando mais difícil para novos estabelecimentos conquistarem o mesmo público.

Além disso, o conhecimento do mercado local e o cumprimento de regulamentações sanitárias e legais exigem experiência e planejamento.

Portanto, essas barreiras de entrada fortalecem nossa posição no mercado, permitindo que consolidemos a marca do *¡Salsa Rica!*, fidelizemos clientes e desenvolvamos nossas operações de forma sustentável, mantendo competitividade em um setor altamente dinâmico.

#### **4.8 PANORAMA ATUAL E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO SETOR**

Entre as tendências emergentes, destacamos as mudanças nas preferências dos consumidores, que buscam mais autenticidade, conveniência e personalização. Por isso, priorizamos a manutenção da autenticidade da culinária mexicana, sem adaptações ao paladar local, oferecendo pratos que preservam as tradições e sabores originais.

Outro aspecto relevante é a inovação tecnológica, que influencia tanto a operação quanto a experiência do cliente. Investimos em integração de pedidos via WhatsApp e sistemas de gestão eficientes, garantindo praticidade, eficiência e consistência no atendimento.

Além disso, mudanças regulatórias, como normas sanitárias mais rigorosas e exigências tributárias, exigem atenção constante e planejamento estratégico. No *¡Salsa Rica!*, incorporamos processos padronizados e treinamento contínuo da equipe para atender a essas exigências, garantindo segurança, qualidade e confiabilidade.

Dessa forma, acompanhamos o panorama atual e as tendências emergentes do setor para consolidar o *¡Salsa Rica!* como um restaurante que combina autenticidade, experiência cultural, tecnologia e excelência operacional.

## 5. PLANO DE MARKETING

### 5.1 ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO COM O PÚBLICO ALVO

No *¡Salsa Rica!*, nosso plano de marketing tem como objetivo fortalecer a comunicação com nosso público e criar vínculos duradouros. Para isso, trabalhamos tanto com ações presenciais quanto digitais, explorando a experiência gastronômica e utilizando a tecnologia a nosso favor.

Para atrair nosso público, criamos campanhas publicitárias nas redes sociais, como Instagram, TikTok e Facebook, sempre destacando nossos pratos, curiosidades sobre a cultura mexicana e promoções especiais. Realizamos parcerias com influenciadores e foodies da região, ampliando a visibilidade do restaurante. Além disso, promovemos experiências exclusivas, como noites temáticas com música e decoração especial, proporcionando ao cliente uma imersão completa na cultura mexicana.

Para manter e fidelizar nossos clientes, enviamos notificações personalizadas, sugerindo combos, pratos ou promoções de acordo com o perfil de cada cliente. Criamos ainda um calendário de eventos especiais, incentivando visitas recorrentes e promovendo senso de pertencimento à nossa marca.

Produzimos conteúdos interativos, como vídeos mostrando o preparo dos pratos, dicas gastronômicas e histórias da culinária mexicana, aproximando o público da nossa cultura. Utilizamos anúncios segmentados para atingir pessoas interessadas em gastronomia internacional e culinária mexicana. Mantemos um relacionamento próximo com os clientes nas redes sociais, respondendo rapidamente, utilizando linguagem acessível e promovendo enquetes e publicações que incentivem a participação.

Com essas estratégias, conseguimos atrair novos clientes, fortalecer o vínculo com quem já nos conhece e criar um ciclo de lealdade baseado em experiência, inovação e conexão cultural, consolidando o *¡Salsa Rica!* como um restaurante autêntico e referência em culinária mexicana.

### 5.2 ESTRATÉGIAS DE VENDA

O restaurante mexicano temático *¡Salsa Rica!* adotará um modelo de vendas híbrido, combinando atendimento presencial no salão com pedidos on-line via WhatsApp e, futuramente, pela plataforma iFood. Essa estratégia visa maximizar o alcance da marca e oferecer conveniência aos consumidores, atendendo tanto ao público que busca uma experiência gastronômica completa no estabelecimento quanto àqueles que preferem a comodidade do serviço em domicílio.

No canal presencial, a prioridade será a oferta de uma experiência imersiva, com equipe treinada para prestar atendimento ágil, cordial e personalizado, reforçando a autenticidade da culinária e da ambientação mexicana. Nesse modelo, serão empregados cards promocionais, combos estratégicos e sugestões de harmonização de pratos e bebidas, com o objetivo de estimular o consumo adicional e aumentar o ticket médio.

No canal digital, os clientes terão acesso ao cardápio, informações detalhadas sobre os produtos, reservas e agilidade no processo de compra. Para atrair e converter consumidores nesse ambiente, serão utilizadas táticas de marketing digital, tais como campanhas segmentadas em redes sociais, promoções por tempo limitado, cupons de desconto e incentivo a avaliações e compartilhamento de experiências.

A conversão de leads em clientes será realizada por meio de estratégias integradas. No ambiente on-line, haverá captação de leads por redes sociais e newsletters, com oferta de vantagens exclusivas, como cupons promocionais, novidades do cardápio e conteúdos educativos sobre a culinária mexicana. No salão, a abordagem contemplará recomendações personalizadas feitas pelos atendentes, visando estreitar o relacionamento e proporcionar experiências diferenciadas. Além disso, será implementado um programa de fidelidade simplificado, com descontos progressivos ou benefícios exclusivos para clientes frequentes, incentivando a recompra e fortalecendo a retenção.

Adicionalmente, campanhas sazonais alinhadas a datas comemorativas e festivais mexicanos serão promovidas para estimular visitas presenciais e reforçar a identidade temática do restaurante. Essas estratégias visam não apenas ampliar o volume de vendas, mas também consolidar a marca no mercado regional e construir uma base sólida de clientes fiéis e satisfeitos.

### **5.3 ESTRATÉGIAS DE DISTRIBUIÇÃO**

O restaurante mexicano temático *¡Salsa Rica!* estruturará sua estratégia de distribuição para assegurar que seus produtos cheguem ao consumidor final com

rapidez, qualidade e autenticidade, proporcionando uma experiência gastronômica completa, seja no ambiente físico do restaurante ou na comodidade do lar do cliente. O restaurante físico, localizado na Avenida Trolesi, nº 2750, no bairro Jardim Buscardi, em Matão/SP, será o principal ponto de contato com os consumidores, oferecendo uma experiência imersiva que integra gastronomia, ambientação temática e atendimento personalizado. Para atender clientes que priorizam conveniência, serão disponibilizados serviços de delivery por meio do WhatsApp e, futuramente, por plataformas de entrega parceiras como o iFood, garantindo que os pratos cheguem quentes, frescos e com a mesma qualidade do salão. Além disso, haverá a modalidade de retirada no balcão (take-away), na qual o cliente poderá realizar o pedido por telefone ou WhatsApp e retirá-lo diretamente no restaurante, otimizando seu tempo. A logística do *¡Salsa Rica!* será planejada para garantir eficiência desde a aquisição dos insumos até a entrega final ao cliente, contando com fornecedores selecionados com base em critérios de qualidade, confiabilidade e autenticidade dos produtos. Hortifrutis locais fornecerão verduras e legumes frescos; fornecedores regionais atenderão às demandas de carnes e laticínios; e parceiros importadores disponibilizarão itens típicos da culinária mexicana, como tortillas, molhos, pimentas e temperos tradicionais.

O acompanhamento dos pedidos será realizado de forma integrada às plataformas de entrega e ao atendimento via WhatsApp, permitindo organizar o fluxo de preparo e entrega, reduzindo atrasos e assegurando a padronização dos processos, a manutenção da qualidade e maior controle sobre os prazos. O foco inicial será o restaurante físico, utilizando sua localização estratégica para atrair clientes interessados em vivenciar uma experiência gastronômica completa, enquanto os serviços de delivery e take-away ampliarão significativamente o alcance, atendendo consumidores que valorizam conveniência sem abrir mão da qualidade. Essa diversificação dos canais permitirá ao *¡Salsa Rica!* alcançar diferentes perfis de clientes, consolidando sua presença no mercado regional. Com a implementação dessas estratégias, o restaurante garantirá que seus produtos e serviços cheguem ao consumidor final de maneira ágil, confiável e alinhada à proposta temática mexicana, reforçando a satisfação do cliente e a fidelização ao longo do tempo.

#### **5.4 ESTRATÉGIAS DE MARKETING**

O plano de marketing do restaurante mexicano temático *¡Salsa Rica!* tem como

objetivo consolidar sua presença no mercado regional, atrair novos consumidores e fortalecer a retenção dos clientes atuais, assegurando crescimento sustentável e vantagem competitiva em Matão. O posicionamento da marca será pautado na autenticidade da culinária mexicana, na qualidade dos insumos e no ambiente imersivo oferecido, com comunicação integrada e direcionada ao público-alvo. As ações de divulgação serão concentradas em plataformas digitais, principalmente Instagram e Facebook, utilizando estratégias de marketing de conteúdo, publicações segmentadas, vídeos curtos e recursos interativos para maximizar o alcance orgânico e o engajamento.

A política de precificação será estruturada de forma competitiva, fundamentada em análise de custos, margens de contribuição e benchmarking com concorrentes diretos. Combos promocionais serão utilizados como ferramenta estratégica de fidelização, associando-se ao cadastro de clientes, no qual serão coletados dados de contato e data de aniversário. Clientes recorrentes terão acesso a promoções personalizadas de acordo com a frequência de visitas, além de receberem convites para celebração de seu aniversário no restaurante, com condições especiais e combos temáticos, reforçando o vínculo e estimulando visitas adicionais.

As campanhas publicitárias serão planejadas de acordo com calendário promocional, contemplando festivais temáticos, datas comemorativas e eventos regionais, com foco em ativação da marca e geração de fluxo no restaurante. Parcerias com influenciadores e microinfluenciadores locais serão empregadas como estratégia de marketing de influência, ampliando a credibilidade e o alcance da comunicação. Além disso, serão realizadas campanhas de mídia paga em redes sociais e Google Ads, com segmentação geográfica e comportamental para maximizar o retorno sobre o investimento.

O marketing de relacionamento contemplará a implementação de programas de fidelidade e vantagens exclusivas, ações de CRM (Customer Relationship Management) via WhatsApp e newsletters, e a utilização estratégica dos dados de cadastro dos clientes para personalização de ofertas, reforçando a taxa de retenção, o LTV (Lifetime Value) e o engajamento contínuo.

Todas as iniciativas serão monitoradas por indicadores-chave de desempenho (KPIs), como alcance, taxa de conversão, ROI e engajamento, permitindo análises periódicas e ajustes estratégicos em tempo real. Com esse conjunto de ações integradas, o *¡Salsa Rica!* buscará consolidar sua posição no mercado e se diferenciar pela autenticidade, personalização do atendimento e consistência de suas entregas.

## 5.5 METAS E PRAZOS

Para garantir o crescimento estruturado do restaurante mexicano temático *¡Salsa Rica!* e consolidar a marca na cidade de Matão, foram definidas metas de marketing e prazos específicos para sua execução, permitindo monitoramento contínuo e ajustes estratégicos conforme necessário. No curto prazo (0 a 6 meses), pretende-se alcançar 3.000 seguidores no Instagram e 1.500 no Facebook, com engajamento médio de 10% nas publicações, além de obter pelo menos 200 avaliações no Google, mantendo nota mínima de 4,5 estrelas. Também estão previstas pelo menos duas campanhas sazonais, relacionadas a datas comemorativas e festivais mexicanos, para reforçar a visibilidade da marca e estimular o fluxo de clientes.

No médio prazo (6 a 12 meses), as metas incluem alcançar 6.000 seguidores no Instagram e 3.000 no Facebook e implementar o programa de fidelidade, com adesão de no mínimo 200 clientes ativos. Adicionalmente, serão realizados quatro eventos temáticos no restaurante, fortalecendo o posicionamento da marca e promovendo experiências diferenciadas aos clientes.

No longo prazo (1 a 3 anos), busca-se consolidar o *¡Salsa Rica!* como referência em culinária mexicana na região de Matão, expandindo um total de 15.000 seguidores nas redes sociais e garantir uma participação de destaque no mercado de restaurantes temáticos e étnicos da região. Ademais, pretende-se manter avaliação mínima de 4,7 estrelas nas plataformas de entrega e busca, reforçando a credibilidade e a confiança na marca.

Essas metas estratégicas e prazos definidos servirão como referência para o acompanhamento contínuo do desempenho, permitindo ajustes táticos que assegurem crescimento sustentável, fortalecimento da marca e consolidação da base de clientes fiéis.

## 6. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE

No restaurante mexicano temático *¡Salsa Rica!*, os produtos e serviços são desenvolvidos de forma planejada e estruturada, garantindo que todas as etapas,

desde a concepção até a entrega ao cliente, sejam executadas com qualidade, eficiência e autenticidade. O cardápio é baseado em receitas tradicionais mexicanas, preservando ingredientes autênticos, provenientes de parceiros locais confiáveis ou de fornecedores especializados no fornecimento de produtos específicos, como tortillas e pimentas mexicanas, assegurando frescor e qualidade.

A seleção criteriosa de fornecedores é complementada por treinamentos contínuos da equipe de cozinha e atendimento, assegurando padronização no preparo, apresentação dos pratos e excelência no serviço, reforçando a experiência gastronômica autêntica. Antes do lançamento de cada item do cardápio, são realizados testes de sabor, apresentação e tempo de preparo, garantindo que os produtos atendam às expectativas do público. O serviço é disponibilizado em três modalidades: consumo no restaurante, retirada no balcão e delivery, com atenção especial à embalagem, apresentação e tempo de entrega, assegurando consistência em todas as formas de atendimento.

Para otimizar a operação e o gerenciamento de pedidos, o restaurante utiliza tecnologia de gestão integrada, incluindo sistemas de controle de estoque, finanças e pedidos, além do delivery via WhatsApp e, futuramente, pela plataforma iFood.

Equipamentos modernos de cozinha garantem agilidade, higiene e padronização nos preparos.

O cronograma de desenvolvimento contempla-se na definição do cardápio, testes de pratos e seleção de fornecedores, treinamento da equipe e implementação do sistema de gestão, ajustes finais nos processos, embalagens e testes de atendimento; culminando com a inauguração oficial e lançamento de campanhas promocionais.

O sistema de qualidade adotado visa assegurar padronização e satisfação contínua dos clientes. Ele é baseado em boas práticas de manipulação de alimentos, checklists diários de controle interno, pesquisas periódicas de satisfação e auditorias internas. O restaurante já cumpre com certificações obrigatórias, como o Alvará Sanitário, e planeja a implementação futura da ISO 9001. Reuniões regulares de feedback com a equipe complementam o processo, garantindo avaliação constante e melhoria contínua dos produtos e serviços.

Com esse processo estruturado e sistema de qualidade, o *¡Salsa Rica!* assegura que cada cliente tenha uma experiência autêntica, consistente e memorável, fortalecendo a reputação do restaurante e promovendo seu desenvolvimento sustentável no mercado regional.

## 7. PLANO FINANCEIRO

### 7.1 INVESTIMENTO INICIAL

Categoria	Descrição	Valor (R\$)
Reforma e ambientação temática	Pintura, iluminação, fachada, murais e decoração mexicana	40.000
Móveis e utensílios	Mesas, cadeiras, balcões, louças, talheres e prateleiras	30.000
Equipamentos de cozinha industrial	Fogões, fornos, freezers, geladeiras, coifas e utensílios	50.000
Sistemas de climatização e ventilação	Ar-condicionado e exaustão	10.000
Computadores e sistema PDV	Tablets, computadores e software de gestão	8.000
Taxas e legalização	CNPJ, alvarás, licenças e registros	5.000
Marketing inicial	Identidade visual, redes sociais e divulgação da inauguração	7.000
Capital de giro (3 meses de operação)	Compra de insumos, despesas iniciais e reserva financeira	50.000
Total do investimento inicial		200.000

Tabela 1: Custos iniciais para abertura do restaurante – Próprios autores

#### Estrutura Operacional e Recursos Humanos:

Cargo/Função	Quantidade	Salário médio (R\$)	Total (R\$)
Cozinheiro	1	2.800	2.800
Auxiliares de cozinha	2	1.800	3.600
Garçons	2	1.700	3.400
Limpeza	1	1.600	1.600
Encargos trabalhistas (média de 40%)	-	-	6.040
Pró-labore dos sócios	6	1.666	10.000
Total da folha de pagamento (mensal)	-	-	27.440

Tabela 2: Gastos mensais com RH – Próprios autores

Totais de Gastos Mensais:

Descrição	Valor (R\$)
Folha de pagamento (com encargos e pró-labore)	27.440
Aluguel do imóvel	5.000
Água, luz, gás e internet	2.000
Materiais de limpeza e higiene	800
Marketing contínuo	1.000
Compra de insumos (matéria-prima)	10.000
Despesas administrativas diversas	1.000
<b>Total de custos mensais</b>	<b>47.240</b>

Tabela 3: Custos mensais – Próprios autores

Receita e Resultado Estimado:

Item	Cálculo	Valor (R\$)
Ticket médio por cliente	-	70,00
Clientes/semana	-	200
Dias de funcionamento/mês	-	26
Faturamento mensal estimado	$70 \times 200 \times 4$	56.000
Lucro operacional estimado mensal	$56.000 - 47.240$	8.760

Tabela 4: Resultado estimado do lucro mensal – Próprios autores

Resumo Financeiro:

Indicador	Valor (R\$)
Investimento inicial total	200.000
Custos mensais	47.240
Faturamento médio mensal	56.000
Lucro operacional estimado	8.760

Tabela 5: Resumo financeiro – Próprios autores

## 7.2 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

O investimento inicial do *jSalsa Rica!* foi de R\$ 200.000, realizado no mês zero, permitindo a estruturação completa do restaurante e de suas operações. O

faturamento inicial está estimado em R\$ 56.000 por mês, com um crescimento gradual de 5% a cada semestre, resultado esperado da fidelização de clientes e do fortalecimento da marca no mercado. Os custos fixos mensais do empreendimento somam R\$ 47.240, com um aumento médio de 3% ao ano, refletindo ajustes salariais e variações inflacionárias. Por fim, o lucro líquido médio corresponde à diferença entre as receitas e as despesas mensais, sendo um indicador importante para a análise da viabilidade econômica do negócio e do retorno sobre o investimento realizado.

Mês	Receita Bruta	Custos Fixos	Custos Variáveis (20%)	Lucro Líquido Estimado
1	56.000	47.240	11.200	-2.440
2	56.000	47.240	11.200	-2.440
3	56.000	47.240	11.200	-2.440
4	58.800	47.240	11.760	-200
5	58.800	47.240	11.760	-200
6	58.800	47.240	11.760	-200
7	62.000	47.240	12.400	2.360
8	63.200	47.240	12.640	3.320
9	64.500	47.240	12.900	4.360
10	66.000	47.240	13.200	5.560
11	68.000	47.240	13.600	7.160
12	69.500	47.240	13.900	8.360
Ano 1 total	737.600	566.880	147.520	23.200

Tabela 6: Projeção do fluxo de caixa do primeiro ano – Próprios autores

Mês	Receita Bruta	Custos Fixos	Custos Variáveis (20%)	Lucro Líquido Estimado
13	70.000	48.657	14.000	7.343
14	71.000	48.657	14.200	8.143
15	72.500	48.657	14.500	9.343
16	73.500	48.657	14.700	10.143
17	74.500	48.657	14.900	10.943
18	76.000	48.657	15.200	12.143

19	77.000	48.657	15.400	12.943
20	78.500	48.657	15.700	14.143
21	79.500	48.657	15.900	14.943
22	80.500	48.657	16.100	15.743
23	82.000	48.657	16.400	16.943
24	83.000	48.657	16.600	17.743
Ano 2 total	918.000	583.884	183.600	150.516

Tabela 7: Projeção do fluxo de caixa no segundo ano – Próprios autores

### 7.3 DRE (DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO):

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) tem como objetivo apresentar o desempenho econômico do *Salsa Rica!* durante os dois primeiros anos de operação, evidenciando a relação entre receitas, custos, despesas e o resultado líquido obtido no período.

O restaurante inicia suas atividades com um investimento inicial de R\$200.000,00, um faturamento médio inicial de R\$56.000,00/mês, e custos fixos mensais de R\$47.240,00, incluindo salários, aluguel, encargos e pró-labore dos seis sócios.

1° ano	
Descrição	Valor (R\$)
Receita Bruta de Vendas	738.600,00
(-) Deduções e impostos (Simples Nacional – 6%)	(44.316,00)
Receita Líquida de Vendas	694.284,00
(-) Custos variáveis – insumos e matérias-primas (20%)	(147.720,00)
Lucro Bruto	546.564,00
(-) Despesas operacionais fixas (salários, aluguel, pró-labore, contas etc.)	(566.880,00)
Lucro Operacional Antes de Juros e Impostos	-20.316,00
(+) Ganhos eventuais e ajustes contábeis	5.000,00
Lucro Líquido do Exercício – Ano 1	-15.316,00

Tabela 8: DRE do primeiro ano – Próprios autores

2º ano	
Descrição	Valor (R\$)
Receita Bruta de Vendas	918.000,00
(-) Deduções e impostos (6%)	(55.080,00)
Receita Líquida de Vendas	862.920,00
(-) Custos variáveis – insumos e matérias-primas (20%)	(179.600,00)
Lucro Bruto	683.320,00
(-) Despesas operacionais fixas (reajuste de 3%)	(583.884,00)
Lucro Operacional Antes de Juros e Impostos	99.436,00
(-) Despesas financeiras e eventuais	(2.000,00)
Lucro Líquido do Exercício – Ano 2	+97.436,00

Tabela 9: DRE do segundo ano – Próprios autores

#### 7.4 PAYBACK

Com base nesses resultados, é possível observar que o negócio inicia com prejuízo nos primeiros meses, devido aos altos custos fixos e ao processo de consolidação no mercado. A partir do sétimo mês, no entanto, o restaurante passa a operar com lucro.

Somando os lucros acumulados, o investimento inicial de R\$ 200.000,00 é recuperado por volta do vigésimo terceiro mês de operação, ou seja, em aproximadamente 1 ano e 11 meses.

Esse resultado indica um Payback de 23 meses, o que representa um retorno relativamente rápido e viável dentro do setor gastronômico, especialmente considerando o investimento inicial e a curva de crescimento do negócio.

#### 7.5 PONTO DE EQUILIBRIO

Em nossa análise financeira, calculamos o ponto de equilíbrio com o objetivo de identificar o faturamento mínimo necessário para que o restaurante cubra todos os seus custos, sem lucro nem prejuízo. Esse indicador mostra a partir de qual valor em vendas o negócio passa a gerar lucro.

Com base nas projeções do primeiro ano, os custos fixos médios mensais do *Salsa Rica!* são de R\$ 47.240,00, e os custos variáveis representam 20% da receita

bruta.

Portanto, o restaurante precisa faturar aproximadamente R\$ 59.050,00 por mês para atingir o ponto de equilíbrio. A partir desse valor, toda a receita adicional representa lucro.

Com base na projeção de fluxo de caixa, verificamos que o *¡Salsa Rica!* alcança esse ponto a partir do sétimo mês de funcionamento, demonstrando que o negócio tende a se tornar financeiramente estável em curto prazo.

## **8. OPERAÇÃO**

### **8.1 DESCRIÇÃO DO FLUXO OPERACIONAL**

O fluxo operacional inicia-se com o recebimento das matérias-primas e insumos, como carnes, legumes, temperos, grãos e demais produtos típicos da culinária mexicana. Esses ingredientes são adquiridos de fornecedores locais e regionais, passando por um rigoroso processo de verificação de qualidade, validade e condições de armazenamento. Após a conferência, os produtos são organizados e armazenados, conforme suas características específicas, garantindo a conservação adequada.

Em seguida, ocorre o controle de estoque e o encaminhamento dos insumos à cozinha, onde são realizadas as etapas de higienização, corte, pré-preparo e montagem dos pratos. A equipe segue padrões de higiene e segurança alimentar, assegurando que todos os alimentos sejam manipulados corretamente. Cada etapa é planejada para otimizar o tempo de produção e manter a qualidade, o aroma e o sabor autêntico da culinária mexicana.

Os pedidos são recebidos por meio do atendimento presencial e através de plataformas de delivery. Assim que o pedido é confirmado, a equipe de cozinha inicia o preparo, e os pratos finalizados são encaminhados ao balcão de conferência, onde passam por uma última revisão e, quando necessário, são devidamente embalados.

Por fim, os produtos são entregues diretamente aos clientes no salão do restaurante ou enviados para entrega externa, garantindo rapidez e excelência no atendimento. Todo o processo é monitorado de forma contínua, com foco na eficiência operacional, redução de desperdícios e manutenção do padrão de qualidade característico do *¡Salsa Rica!*.

## 8.2 CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

O restaurante possui uma estrutura planejada para atender de forma eficiente à demanda diária de clientes, tanto no consumo local quanto nas entregas via delivery.

A capacidade de produção foi dimensionada de acordo com o espaço físico da cozinha, a quantidade de colaboradores e a infraestrutura disponível, permitindo o preparo de aproximadamente 150 a 200 refeições por dia em períodos de maior movimento.

A cozinha é equipada com fogões industriais, chapas, fritadeiras, freezers, liquidificadores de alta potência e demais utensílios necessários para a produção de pratos típicos da culinária mexicana. Além disso, o restaurante conta com um sistema de ventilação e exaustão adequado, garantindo conforto térmico e segurança durante o preparo dos alimentos.

O processo produtivo é organizado de forma linear e eficiente, evitando problemas e retrabalhos. Cada colaborador possui funções específicas, desde o pré-preparo e montagem até a finalização e conferência dos pedidos. Essa divisão de tarefas otimiza o tempo de produção e mantém a qualidade e padronização dos pratos servidos.

Para garantir a constância da produção, o restaurante utiliza um controle diário de estoque e planejamento de compras semanais, assegurando o fornecimento contínuo de insumos frescos.

Também é feito o uso de tecnologias de apoio, como sistemas de gestão de pedidos integrados ao delivery e controle de produção, que contribuem para a agilidade no atendimento e reduzem falhas operacionais. Dessa forma, o restaurante mantém uma produção eficiente, com foco na satisfação do cliente, na qualidade do produto e na sustentabilidade do processo.

## 8.3 FORNECEDORES

O *¡Salsa Rica!* estabelece parcerias estratégicas com fornecedores locais e regionais, priorizando a qualidade dos insumos, a pontualidade nas entregas e o compromisso com boas práticas de produção. Essa relação é essencial para garantir o frescor dos alimentos e a padronização dos pratos oferecidos.

Entre os principais fornecedores estão os distribuidores de carnes, legumes, grãos e temperos, além de empresas especializadas em produtos típicos da culinária mexicana, como tortilhas, nachos, molhos e pimentas importadas. Esses insumos são

adquiridos de forma planejada e em quantidades adequadas à demanda semanal, evitando desperdícios e garantindo o abastecimento constante.

Os produtos de limpeza, embalagens e descartáveis são adquiridos de empresas locais, que oferecem materiais de qualidade e entregas rápidas. Já os fornecedores de bebidas mantêm contratos de fornecimento contínuo, garantindo variedade e disponibilidade para o atendimento ao público.

A relação com os fornecedores é pautada pela transparência, responsabilidade e confiança mútua. O restaurante realiza avaliações periódicas de desempenho, verificando prazos, condições de entrega e qualidade dos produtos, assegurando assim a eficiência de toda a cadeia produtiva.

Mudanças ou atrasos por parte dos fornecedores podem impactar diretamente o funcionamento do restaurante, por isso, a empresa mantém planos alternativos de abastecimento, com fornecedores secundários previamente cadastrados, para assegurar a continuidade das operações mesmo em situações imprevistas.

## **9. RESULTADOS ALCANÇADOS**

A elaboração do plano de negócios do restaurante *¡Salsa Rica!* proporcionou resultados significativos, tanto na construção da proposta empresarial quanto na análise de sua viabilidade econômica e operacional. A partir do estudo detalhado dos aspectos mercadológicos, administrativos e financeiros, foi possível desenvolver um projeto sólido, coerente e alinhado com as demandas do setor gastronômico contemporâneo.

Durante o processo de pesquisa e planejamento, observamos que o restaurante apresenta alto potencial de inserção no mercado, especialmente por oferecer uma culinária mexicana autêntica, diferenciando-se dos concorrentes que adaptam seus cardápios ao paladar brasileiro. Essa proposta se mostrou atraente para um público que busca novas experiências gastronômicas e valoriza autenticidade e qualidade.

No âmbito administrativo, a estrutura organizacional do nosso negócio foi definida de forma clara e funcional, permitindo eficiência na comunicação interna e no gerenciamento das atividades. O organograma proposto, com áreas bem delimitadas e responsabilidades específicas, garante uma gestão integrada entre os setores de marketing, finanças, recursos humanos, compras e operações, otimizando o

desempenho da equipe e a qualidade do atendimento ao cliente.

Em relação aos resultados financeiros, as projeções indicaram crescimento gradual de faturamento e estabilidade operacional a partir do sétimo mês de funcionamento. O ponto de equilíbrio foi estimado em R\$ 59.050,00 mensais, demonstrando que o empreendimento se torna rentável em curto prazo. Além disso, o cálculo do Payback de 23 meses confirma a viabilidade do investimento inicial de R\$ 200.000,00, apontando para um retorno rápido e sustentável.

Do ponto de vista operacional, o estudo comprovou que o fluxo produtivo do restaurante é eficiente e bem estruturado, contemplando o controle rigoroso de qualidade, boas práticas de manipulação de alimentos e uso de tecnologias de apoio, como sistemas integrados de pedidos e controle de estoque. Esses fatores contribuem para a padronização dos pratos, a redução de desperdícios e a agilidade no atendimento, tanto no salão quanto no delivery.

Por fim, o desenvolvimento deste projeto nos permitiu compreender de forma prática os princípios da administração, aplicando conceitos de planejamento estratégico, gestão financeira e operacional. O *¡Salsa Rica!* revelou-se um empreendimento viável, inovador e competitivo, capaz de oferecer uma experiência gastronômica autêntica e diferenciada ao público, consolidando-se como uma proposta promissora no mercado alimentício regional.

## REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BARES E RESTAURANTES (ABRASEL). *Setor de alimentação fora do lar movimentou R\$ 416 bilhões em 2023, aponta estudo*. 2023. Disponível em: <https://www.rtnoticia.com.br/post/setor-de-alimentacao-fora-do-lar-movimentou-r-416-bilhoes-em-2023-aponta-estudo>. Acesso em: 30 de julho de 2025.

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. *Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação — Resolução RDC n.º 216/2004*. 4. ed. Brasília: Anvisa, 2005. Disponível em: <https://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/alimentos/manuais-guias-e-orientacoes/cartilha-boas-praticas-para-servicos-de-alimentacao.pdf>. Acesso em: 25 de agosto de 2025.

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. *Resolução – RDC n.º 216, de 15 de setembro de 2004. Dispõe sobre o Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação*. Diário Oficial da

União: seção 1, Brasília, DF, 16 set. 2004. Disponível em: [https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2004/res0216\\_15\\_09\\_2004.html](https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2004/res0216_15_09_2004.html). Acesso em: 25 de agosto de 2025.

DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2016.

LIMA, A. C. P. *Viabilidade econômico-financeira da implantação de um restaurante*. 2018. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) — Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Disponível em: <https://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/12721/2/viabilidaderesturanteestudocaso.pdf>. Acesso em: 10 de outubro de 2025.

MONTANARI, M. *Comida como cultura*. 2. ed. São Paulo: Senac São Paulo, 2009.

PULAIN, J. P. *Sociologia da alimentação: os comedores e o espaço social alimentar*. Florianópolis: Editora UFSC, 2013.

SEBRAE. *Tendências do setor de alimentação fora do lar*. Brasília: SEBRAE, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 20 de agosto de 2025.

SEBRAE PR. *Marketing digital para restaurantes: tudo o que você precisa saber!* 2023. Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/comunidade/artigo/marketing-digital-para-restaurantes-tudo-o-que-voce-precisa-saber>. Acesso em: 20 de agosto de 2025.

SQUADRA. *Capacidade produtiva do restaurante: como definir e analisar*. Blog Scuada, 2022. Disponível em: <https://www.scuada.com.br/blog/capacidade-produtiva/>. Acesso em: 25 de agosto de 2025.

UNESCO. *Traditional Mexican cuisine – ancestral, ongoing community culture, the Michoacán paradigm*. 2010. Disponível em: <https://ich.unesco.org/en/RL/traditional-mexican-cuisine-ancestral-ongoing-community-culture-the-michoacn-paradigm-00400>. Acesso em: 30 de julho de 2025.

# Diário de Bordo

**Habilitação Profissional: Técnico em  
Administração**

**Título: Restaurante Mexicano – ¡Salsa Rica!**

**Autores:**

**Ana Carolina Lima**

**Andressa Amaya Soares Scheler**

**Andressa Vitória Silva dos Santos**

**Bianca Emanuelle Viveiros**

**Fábio Fernando da Silva Nunes**

**Laiane Godoi Ramos**

**Orientador: Cláudia Dias Aragon Francischini**

**Ano da apresentação: 2025**

**Data:** 30/07/2025

**Assunto:** Apresentação das competências, habilidades e bases tecnológicas

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Disponibilização de conteúdos orientativo para pesquisa + manual de referências.

Início da pesquisa baseada no material de referência.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

Laiane Godoi Ramos

Assinatura:

**Data:** 13/08/2025

**Assunto:** Continuação da introdução e início do desenvolvimento da descrição da empresa.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Durante a aula, foram realizadas atividades voltadas à consolidação da introdução do TCC e ao desenvolvimento da descrição da empresa.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 20/08/2025

**Assunto:** Continuação do desenvolvimento da descrição.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Na aula de hoje, trabalhamos a continuação do TCC referente à descrição, característica e proposta de valor da empresa.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 25/08/2025

**Assunto:** Continuação do desenvolvimento.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Na aula de hoje, trabalhamos a parte do TCC referente à descrição da empresa. Características e proposta de valor do produto ou serviço, uso e apelo do produto\serviço, especificação e requisitos técnicos, diferencial tecnológico e vantagens competitivas.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 03/09/2025

**Assunto:** Construção de conceitos e definições

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Na aula de hoje, trabalhamos os conceitos e definições técnicas do TCC, incluindo terminologia e simbologia da área. Realizamos pesquisa prática em laboratório e fichamento dos conteúdos pertinentes. Também recebemos orientações para desenvolver os tópicos Análise de Mercado, Plano de Marketing e Descrição do Processo de Desenvolvimento e Sistema de Qualidade.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima

Assinatura:

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

**Data:** 10/09/2025

**Assunto:** Conceitos e definições técnicas.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Continuação de conceitos e definições técnicas do TCC.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 17/09/2025

**Assunto:** Preparativos para feira tecnológica.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Foi realizada a organização do espaço e preparo dos materiais necessários para a participação na Feira Tecnológica.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 24/09/2025

**Assunto:** Feira Tecnológica.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Apresentação da 29ª Feira Tecnológica para comunidade escolar e visitantes.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 01/10/2025

**Assunto:** Visita feira IMMES e revisão do provão

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Visita à feira de profissões do IMMES e revisão sobre o conteúdo do provão.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima

Assinatura:

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

**Data:** 08/10/2025

**Assunto:** Dimensionamento e análise de viabilidade do trabalho.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Realizamos o dimensionamento dos recursos necessários para a execução do trabalho, avaliando a viabilidade financeira, técnica, econômica, política, social e ambiental do projeto.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 10/10/2025

**Assunto:** Plano financeiro.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Iniciamos o desenvolvimento do plano financeiro do restaurante, incluindo o levantamento do investimento inicial, projeção do fluxo de caixa, elaboração da DRE e Payback. Essas atividades permitiram avaliar a viabilidade econômica e o potencial de rentabilidade do negócio.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima

Assinatura:

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

**Data:** 13/10/2025

**Assunto:** Plano financeiro.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**

Continuidade ao plano financeiro, durante essa etapa, foi consultado o professor João Paulo para esclarecimento de dúvidas e ajustes nos valores financeiros, garantindo maior precisão e coerência nos resultados apresentados.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

Laiane Godoi Ramos

Assinatura:

**Data:** 14/10/2025

**Assunto:** Plano financeiro.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Continuidade ao plano financeiro, durante essa etapa, foi consultado o professor João Paulo para esclarecimento de dúvidas e ajustes nos valores financeiros, garantindo maior precisão e coerência nos resultados apresentados.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura:

**Data:** 22/10/2025

**Assunto:** Finalização do plano financeiro

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Finalizamos nosso plano financeiro, ajustando as projeções de custos para garantir a viabilidade do projeto. Também registramos a entrada de um novo integrante no grupo, Fábio Nunes, que passou a colaborar nas atividades e contribuir com ideias para a finalização do trabalho.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:
Fábio Fernando da Silva Nunes	Assinatura:

**Data:** 23/10/2025

**Assunto:** Início do Pitch.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** iniciamos o desenvolvimento do pitch, preparando a apresentação do projeto de forma clara e objetiva.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:
Fábio Fernando da Silva Nunes	Assinatura:

**Data:** 24/10/2025

**Assunto:** Continuação do pitch.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
continuação do desenvolvimento do pitch.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:
Fábio Fernando da Silva Nunes	Assinatura:

**Data:** 29/10/2025

**Assunto:** Finalização do pitch.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
finalizamos o pitch.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler                      Assinatura:

Andressa V. S. Santos                      Assinatura:

Bianca E. Viveiros                      Assinatura:

Fábio Fernando da Silva Nunes                      Assinatura:

**Data:** 05/11/2025

**Assunto:** Prévia

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** prévia da apresentação do pitch, com a orientadora Cláudia. Via Ms. TEAMS.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 12/11/2025

**Assunto:** Alinhamento para apresentação.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
alinhamento final, antes da apresentação oficial. Via Ms.  
TEAMS.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:

**Data:** 19/11/2025

**Assunto:** Apresentação final.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:**  
Apresentação do plano de negócio para a banca avaliadora.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Ana Carolina Lima	Assinatura:
Andressa A. S. Scheler	Assinatura:
Andressa V. S. Santos	Assinatura:
Bianca E. Viveiros	Assinatura:
Laiane Godoi Ramos	Assinatura:
Fábio Fernando da Silva Nunes	Assinatura:

**Data:** 26/11/2025

**Assunto:** Ajuste e finalização dos documentos.

**Descrição das atividades desenvolvidas nesse dia:** Foi realizado ajustes finais e atualização do diário de bordo para entrega dos documentos.

**Fontes consultadas:**

**Nome dos alunos presentes neste dia:**

Andressa A. S. Scheler

Assinatura:

Andressa V. S. Santos

Assinatura:

Bianca E. Viveiros

Assinatura: