



CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE MAUÁ
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

ALESSANDRA DOS SANTOS MARQUES
ALINE NASCIMENTO BORGES
ELAINE DO NASCIMENTO GOMES
GABRIELA SANTOS DE LIMA

CANTINA ITALIANA PERFEITO AROMA

Mauá - SP
Julho/2020

ALESSANDRA DOS SANTOS MARQUES
ALINE NASCIMENTO BORGES
ELAINE DO NASCIMENTO GOMES
GABRIELA SANTOS DE LIMA

CANTINA ITALIANA PERFEITO AROMA

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Escola Técnica Estadual de Mauá como requisito parcial à obtenção do título de técnico em Administração.

Orientador do projeto:
Professor: Danilo Monteiro Rocha

Mauá – SP
Julho/2020

ALESSANDRA DOS SANTOS MARQUES
ALINE NASCIMENTO BORGES
ELAINE DO NASCIMENTO GOMES
GABRIELA SANTOS DE LIMA

CANTINA ITALIANA PERFEITO AROMA

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Escola Técnica Estadual de Mauá como requisito parcial à obtenção do título de técnico em Administração.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado e aprovado em: 19/07/2020

Banca examinadora:

Prof. Esp. Danilo Monteiro Rocha, ETEC de Mauá – Gestor e Orientador

Prof. (Título) Nome do Professor, ETEC de Mauá – Avaliador

Prof. (Título) Nome do Professor, ETEC de Mauá – Avaliador

Este trabalho é dedicado aos nossos colegas, professores, diretores e funcionários da ETEC de Mauá. O incentivo e a motivação na realização deste trabalho foram essenciais para a sua conclusão.

Agradecemos aos Professores da ETEC de Mauá pela dedicação e ensinamentos transmitidos que permitiram que o trabalho fosse realizado; aos nossos amigos que contribuíram com materiais de pesquisa, que possibilitaram que nós conseguíssemos finalizar este trabalho.

“Há duas formas para viver a vida: uma é acreditar que não existe milagre, a outra é acreditar que todas as coisas são um milagre”.

Albert Einstein

RESUMO

A Cantina Italiana Perfeito Aroma tem a missão de proporcionar experiências culinárias para os iniciantes na degustação de comida italiana, os que já tem uma “bagagem” e esperam agregar mais sabores à sua aventura e os de “bagagem grande” que apenas desejam degustar uma boa comida. Nossa cozinha está localizada na cidade de Mauá, no bairro da Vila Bocaina. Levamos a comida até a casa do cliente, através de *delivery*, de terça a quinta-feira. O cliente escolhe o prato, através de aplicativos, como o *iFood* e *Uber Eats*, e o entregamos, em horário comercial. Temos o diferencial dos demais restaurantes da nossa região: o *Food Truck*. Uma parte da nossa equipe se instala em uma região do ABC Paulista e trabalha por um final de semana (sexta-feira, sábado e domingo) atendendo os clientes da cidade e/ou bairro. O negócio tem a média de lucro mensal de R\$122.000,00. Temos despesas estimadas em R\$300.000,00 no mês. Os combos são um atrativo para novos clientes e geram um lucro médio de R\$90.000,00. Os clientes mais exigentes apreciam os vinhos de nossa cartela, os queijos e o macarrão ao molho da Nonna. A Cantina proporcionará empregos na cidade de Mauá, contribuirá com a gastronomia e cultura da região do ABC, além de alavancar a economia.

Palavras-chave: Cantina. Cultura. Comida.

ABSTRACT

The Cantina Italiana Perfeito Aroma has the mission of providing culinary experiences for beginners in tasting Italian food, those who already have a “baggage” and hope to add more flavors to their adventure and those with “big baggage” who just want to enjoy a good meal. food. We take Italian food to your home, through delivery. You choose the dish, through apps, like iFood and Uber Eats, and we deliver it, to enjoy a good dinner or lunch, in the comfort of your home or wherever you are, alone or with your family and friends. We have the differential of other restaurants in our region: the Food Truck. A part of our team settles in a region of ABC Paulista and works for a weekend (Friday, Saturday and Sunday) serving customers who want to eat in a different location. The business has an average monthly profit of R \$ 200,000.00. We have expenses estimated at R \$ 100,000.00 in the month. The combos are an attraction for new customers and generate an average profit of R \$ 90,000.00. The most demanding customers appreciate the wines in our menu, the cheeses and the pasta in Nonna's sauce. Cantina will provide jobs in the city of Mauá, contribute to the gastronomy and culture of the ABC region, in addition to leveraging the economy.

Keywords: Canteen. Culture. Food.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Aplicativo de vendas e delivery de comida.....	18
Figura 2 Food Truck	19
Figura 3 Cardápio Cantina Italiana Perfeito Aroma	30
Figura 4 Cardápio Food Truck Perfeito Aroma.....	32
Figura 5 Planilha Balanço Patrimonial.....	38
Figura 6 Planilha DRE.....	39
Figura 7 Logotipo da empresa.....	42

LISTA DE TABELAS

Tabela 1– Analise PEST.....	26
Tabela 2- Orçamento de louças Preçolandia.....	34
Tabela 3 – Jogo de cadeira e mesa Gourmet Beer Castanho.....	34
Tabela 4 – Orçamento de descartáveis.....	34
Tabela 5 – Orçamento de máquinas e equipamentos.....	35

LISTA DE ABREVIATURA E SIGLAS

CEETEPS	-Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
IBGE	-Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
DETRAN	-Departamento Estadual de Trânsito
INMETRO	-Instituto Nacional de Metrologia
SEBRAE	-Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
3 METODOLOGIA	16
4 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO	17
4.1 DESCRIÇÃO DO PRODUTO Sumário	17
4.2 DESCRIÇÃO DO PROCESSO E DO SERVIÇO DESENVOLVIDO	18
4.3 PARTICULARIDADES	19
5 MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA.....	20
5.1 MISSÃO.....	20
5.2 VISÃO.....	20
5.3 VALORES.....	20
6 HISTÓRIA DA EMPRESA.....	21
7 ANÁLISE DE MERCADO.....	23
7.1 ESTUDOS DOS CLIENTES.....	23
7.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES	24
8 ANÁLISE DE MACROAMBIENTE E SWOT.....	25
8.1 ANÁLISE DE AMBIENTE.....	25
8.2 ANÁLISE PEST	25
8.3 ANÁLISE SWOT	26
8.4 ANÁLISE DA CANTINA ITALIANA.....	27
9 ESTRATÉGIA DE MARKETING (MIX DE MARKETING).....	28
9.1 PRODUTO.....	28
9.2 PREÇO.....	28
9.3 PRAÇA	33
9.4 PROMOÇÃO.....	33

10 FOOD TRUCK: ORÇAMENTOS.....	34
10 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	36
11 FUNCIONÁRIOS DA CANTINA E FOOD TRUCK	37
12 CONTROLE FINANCEIRO	37
12.1 ANÁLISE DO BALANÇO PATRIMONIAL E DRE	39
13 TICKET MÉDIO E PROJEÇÃO DE LUCRO	40
13.1 PROJEÇÃO DE LUCRO	40
14. LOGOTIPO DA EMPRESA.....	42
15 CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
16 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	44

1 INTRODUÇÃO

A “Cantina Italiano Perfeito Aroma” foi idealizada em 2019, visando atender o público de todas as idades na região do ABC Paulista, no Estado de São Paulo, com o objetivo de trazer a cultura e as delícias gastronômicas da Itália.

Nossa principal chef de cozinha, Giovana Mesquita, descendente de italianos, é a principal idealizadora da cantina. Seu dom culinário atraiu amigos e familiares à mesa. Assim, ela se inspirou e trabalhou, com 04 sócias, na criação do Perfeito Aroma.

Hoje, em 2020, as 04 sócias continuam o trabalho na Cantina, porém a chef de cozinha Giovana mudou-se para outra cidade. O chef de cozinha José Mesquita assumiu o seu lugar e assume a cozinha tão bem quanto ela.

Com base nas pesquisas realizadas este ano na região do ABC Paulista, a variedade de restaurantes é menor. Um número reduzido de restaurantes especializados na culinária italiana provoca o deslocamento de possíveis consumidores para outros bairros da capital paulista, como o bairro do Bixiga e Mooca. Sendo assim, o problema de pesquisa identificado foi: Como atrair e fidelizar este público no ABC Paulista? Como conquistar novos clientes e o público de outras localidades?

Para conquistar este público, vamos oferecer experiências gastronômicas, em combinações especiais. O cliente fará sua escolha a partir do que deseja experimentar. As opções iniciantes, por exemplo, é composto de uma porção de tábua de queijo, 1 garrafa de vinho, 1 espaguete a bolonhesa e 2 cannoles.

O cardápio também será composto por: entradas, saladas, prato principal, sobremesas e bebidas, sendo que o vinho e os queijos serão especialmente escolhidos. Nosso carro chefe é o autêntico molho à bolonhesa da Nonna, servido com diversas massas.

A cozinha do restaurante está localizada na Vila Bocaina, na cidade de Mauá. Seu atendimento de terça e quinta funcionará apenas no formato delivery, serviço oferecido em plataformas digitais de entregas. De sexta-feira a domingo o restaurante irá abordar uma estratégia diferente, parte da equipe irá trabalhar com o food truck. Ele se instalará

em várias localidades, de forma rotativa, na Região do ABC, para adquirir novos clientes e proporcionar uma experiência melhor da Cantina.

A Cantina Perfeito Aroma poderá contribuir culturalmente com a cidade de Mauá e as demais cidades da Região do ABC. A proposta de *delivery* atrairá públicos com paladares diferentes e muitos terão acesso a culinária italiana através do cardápio. Novos empregos surgirão, assim como restaurantes concorrentes. Os municípios incentivarão o comércio local e podem surgir parcerias com fornecedores locais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A abertura de uma cantina na região do ABC Paulista é muito promissora. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a alimentação fora de casa consome, em média, 31,1% do total de gastos das famílias brasileiras (pesquisa realizada em janeiro/2019). Os restaurantes estilo *food truck* são um dos mais procurados por estas famílias, por conta dos preços, praticidade e por estarem em locais próximos de sua residência.

Em relação à culinária italiana, ainda que não seja tão popular no Brasil, uma pesquisa apontou que ela é muito querida pelos brasileiros. De acordo com o site Terra: "Segundo a pesquisa Hábitos Alimentares dos brasileiros, que abrange preferências, dietas e tendências de consumo, levantada pela Banca do Ramon (BR), no quesito culinária estrangeira, 41% das pessoas entrevistadas têm preferência por restaurantes italianos ao saírem para comer." (pesquisa realizada em março/2019). Segundo a nutricionista da Banca, Juliana Tomandl isso se dá ao fato da semelhança dos pratos italianos com os do Brasil, "Nossa cultura já está acostumada a consumir massas nas refeições como a pizza, a macarronada e a lasanha".

Os *Food Trucks* são uma boa opção de negócio no país - e podem ser *points* de comida rápida e de lazer na cidade. Essa tendência ganhou força sobre rodas e levou para os centros urbanos os *Food Trucks*, veículos estilizados e adaptados para produzir e servir refeições nas ruas. A ideia surgiu nos Estados Unidos, o mercado aceitou bem e

atraiu a atenção de empreendedores ao redor do mundo. O conceito se espalhou tanto pela necessidade de vencer a crise, quanto pela oportunidade de negócio. No Brasil, o movimento se intensificou há quatro anos e se tornou uma alternativa de negócio para quem planeja investir no mercado de alimentação. Os empreendedores dessa área devem atentar-se para que seu negócio atenda às necessidades de preparação e comercialização de alimentos conforme exigências da Vigilância Sanitária, Municipal e Estadual, Prefeituras, Denatran (Departamento Nacional de Trânsito), DETRAN (Departamento Estadual de Trânsito) e INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia Qualidade e Tecnologia).

Os aplicativos de *delivery* de comidas são muito conhecidos e usados pelos brasileiros. O mais famoso é o *iFood*. Ele registrou a marca recorde de 14,1 milhões de pedidos mensais em janeiro de 2019 - 500 mil diários - o que representa mais do que o dobro do mesmo período do ano anterior - além de 10.8 milhões de usuários. No momento de pandemia que estamos enfrentando atualmente, vemos o quanto estes tipos de aplicativos são usados.

3 METODOLOGIA

A metodologia do trabalho teve como objetivo pesquisas com propósito, abordagem e procedimentos. Representada por coleta e armazenagem de informações sobre a região e concorrentes e serviços disponíveis ou ausência deles.

Realizou-se ainda pesquisas exploratórias de abordagem qualitativa, pois possui caráter descritivo e procura proporcionar maior familiarização com o tema discutido e estudado, viabilizando o desenvolvimento de hipóteses e conclusões. A pesquisa exploratória objetiva a criação de questões ou de problemas que colabora para a formulação de suposições, aumento do conhecimento do pesquisador com certo ambiente.

A construção de uma boa metodologia eficiente envolve abordagem, cenário ou contexto, sujeitos ou objetos, instrumentos de análise de dados e instrumentos de coleta de dados.

Conhecimento do mercado e do plano executado trás facilidades na execução do mesmo. No que diz respeito ao levantamento de dados sobre a região com prováveis concorrentes. O método de pesquisa utilizado é qualitativo, apoiando-se em técnicas de dados, também qualitativas.

Outro método usado foi pesquisa de campo, conhecimento de restaurantes com mesmo segmento e objetivos onde pôde observar as exigências do mercado, as tendências atuais. Pesquisa de principais restaurantes da região, seus serviços e planos de marketing com extração de sites relevantes.

4 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A comida italiana adquiriu uma popularidade impressionante em todo o mundo. O segredo está nas técnicas sofisticadas, originalidade e uma maneira simples de produção que resultaram em pratos especiais que sobreviveram ao tempo e evoluíram.

A comida italiana está muito relacionada com o cotidiano de sua população, pois os italianos gostam de estar em um ambiente familiar a mesa e apreciar o momento. Pensando nesse ambiente, a cantina italiana perfeito aroma foi idealizada e planejada para trazer um atendimento de qualidade em serviços e produtos, com um cardápio variado e pratos deliciosos.

A cantina irá funcionar como um restaurante delivery, com pedidos recebidos através de aplicativos de entregas de alimentos e um aplicativo próprio do restaurante. Além disso, a cantina também irá funcionar em um *Food Truck* para levar o cardápio da cantina para outras regiões, também levar a marca da empresa para esses locais.

4.1 DESCRIÇÃO DO PRODUTO

A Cantina utiliza produtos de qualidade na elaboração dos pratos, o menu é composto por carnes finas que vão do filé de frango ao carré de cordeiro. Servimos as opções grelhadas, assados e a parmegiana. Temos massas e molhos tradicionais com preços variados e damos aos clientes a opção de guarnições como :arroz, purê e legumes .

A carta apresenta vinhos tintos (brasileiros ,argentinos e chilemos)e bebidas (água, refrigerantes, sucos e café tradicional).

O diferencial do cardápio são as combinações especiais que servem duas pessoas, onde oferecemos ao cliente a sensação de um “almoço em Milão a um jantar em Florença”, trás combinações de tábuas de queijo ,vinhos, massa, molhos e sobremesas.

O cannoli é a sobremesa mais pedida do nosso cardápio. Temos nos sabores de chocolate e doce de leite. A panacota também é um diferencial na nossa cantina..

O menu do Food Truck será mais enxuto, ou seja, reduzido a variedade de opções.

4.2 DESCRIÇÃO DO PROCESSO E DO SERVIÇO DESENVOLVIDO

Durante a semana atendemos nossos clientes utilizando o serviço delivery, proporcionando um atendimento eletrônico e rápido. Utilizamos os aplicativos mais populares: iFood e Uber Eats.



Aplicativo de vendas e delivery de comidas – Fonte: Tecnoblog

Durante os finais de semana, nossa equipe visita as cidades do ABC Paulista com o food truck oferecendo refeições mais rápidas e práticas. É um processo de gourmetização, unindo a comida de rua com outras tendências populares. Nossos serviços são divulgados através de redes sociais e aplicativos, sendo o Instagram o mais popular.



Food Truck. Fonte: Revista Food Magazine

4.3 PARTICULARIDADES

- Cardápio exclusivamente composto de pratos italianos;
- Cartela de vinhos nacionais e internacionais;
- Aplicativos de entrega;
- Atendimento rápido;
- *Food truck* com cardápio reduzido que visita bairros e cidades diferentes no ABC Paulista durante os finais de semana;
- Variedade no cardápio de *delivery*.

5 MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA

Segundo Peter Drucker, “Uma empresa não se define pelo seu nome, estatuto ou produto que faz, ela se define pela sua missão. Somente uma definição clara da missão é a razão de existir da organização e torna possíveis, claros e realistas os objetivos da empresa”.

5.1 MISSÃO

A missão da Cantina Italiana Perfeito Aroma é focar em qualidade, na prestação de serviços em alimentos e bebidas, entendendo que a satisfação e a fidelização do cliente é o melhor negócio. Produzir comidas da gastronomia italiana, mantendo a autenticidade de seu sabor, de modo a agradar os clientes, inclusive aqueles mais exigentes e de paladar mais refinado, garantindo assim, a geração de valor e a sustentabilidade do negócio.

5.2 VISÃO

Ser um restaurante referencial dentro da gastronomia italiana na região do ABC Paulista, por oferecer um cardápio variado e saboroso, fortalecendo nossa reputação de servirmos produtos de qualidade e excelência em nosso atendimento, buscando superar as expectativas dos clientes, para que os mesmos se sintam satisfeitos e se identifiquem com nossos valores. Com positividade do negócio, comprar novos food trucks e aumentar nossa equipe.

5.3 VALORES

- Ética;
- Qualidade;
- Respeito aos clientes, fornecedores e colaboradores;

- Comprometimento;
- Trabalho em equipe.

6 HISTÓRIA DA EMPRESA

A história da empresa começou de uma necessidade observada pelas sócias Alessandra Marques, Aline Borges, Elaine Gomes, Gabriela Santos e Giovana Mesquita. Apreciadoras de comida italiana e pela cultura do país, residentes da cidade de Mauá, frequentavam os restaurantes italianos da cidade de Santo André.

Em um encontro casual é discutido a carência na cidade de Mauá por um restaurante típico e característico da Itália, que ofereça serviços de qualidade e atendimento diferenciado como os restaurantes em que elas estão costumadas a frequentar. Pensamos que seria uma ótima oportunidade de aproveitar essa carência e investir em um novo negócio, que poderia não só abranger Mauá, mas outras cidades.

Então, surgiu a proposta de criar uma sociedade entre nós, e a ideia foi colocada no papel, analisada, estudada e praticada ao decorrer dos meses. Foi montado o plano de negócio, com estratégias para o início do negócio, com o conhecimento que todas já tinham. Escolhido o local, cada uma entrou com um valor de investimento. Assim surgiu a “Cantina Italiana Perfeito Aroma”.

De primeiro instante seria a ideia do restaurante com ambiente físico, mas analisando o quadro atual financeiro, decidimos pelo serviço *delivery* e *food truck* idealizando o aumento futuramente do negócio.

SOCIO 1

NOME: Alessandra dos Santos Marques (Administradora)	
ENDEREÇO: Rua Garibaldi nº1030	
CIDADE: Santo André	ESTADO: São Paulo

TELEFONE: (11) 99601-3904	EMAIL:alessandramarques@gamail.com
---------------------------	------------------------------------

SOCIO 2

NOME: Aline do Nascimento Borges (Administradora)	
ENDEREÇO: Rua Lafaiete 1182, apto 61, Centro	
CIDADE: Santo André	ESTADO: São Paulo
TELEFONE: (11)4421-5789	EMAIL: alineborges@outlook.com

SÓCIO 3

NOME: Elaine do Nascimento Gomes (Financeiro)	
ENDEREÇO: Av. Itapark, 3350	
CIDADE: Mauá	ESTADO: São Paulo
TELEFONE: (11) 97811-7306	EMAIL: elaine_gomes@yahoo.com.br

SÓCIO 4

NOME: Gabriela Santos de Lima (Administradora)	
ENDEREÇO: Av. Norma Valério Correa 571, casa, Jardim Botânico,	
CIDADE: Santo André	ESTADO: São Paulo
TELEFONE: (11)4421-5789	EMAIL:gabrielasantos@outlook.com

CAPITAL DE INVESTIMENTO:R\$400.000,00	
NOME DAS SÓCIAS	VALOR DE INVESTIMENTO
Alessandra dos Santos Marques	R\$100.000,00
Aline do Nascimento Borges	R\$100.000,00
Elaine do Nascimento Gomes	R\$100.000,00
Gabriela Santos de Lima	R\$100.000,00

7

7ANÁLISE DE MERCADO

Para a abertura do negócio foi preciso uma análise de mercado, ou seja, pesquisar possíveis fatores que sejam positivos ou negativos para o negócio.

Um exemplo prático disso é o local onde será o imóvel. Devemos analisar a acessibilidade dos clientes da cidade de Mauá e das regiões próximas, como trabalhamos com delivery, qual a situação do trânsito na região durante horários de pico e as vias de acesso. As pesquisas são ferramentas exclusivas para início do negócio, analisar a preferência do cliente, a demanda da região, analisar quem são meus concorrentes diretos e indiretos, qual o diferencial em seus serviços e minimizar esses fatores de uma forma que eu tenha um retorno positivo para o meu negócio.

7.1 ESTUDOS DOS CLIENTES

A análise de mercado tem como função ampliar o conhecimento de um grupo para obter informações sobre o mercado que se pretende atuar. Essas informações são extremamente úteis para saber se o empreendimento será viável ou não.

Sabe-se que quanto maior for o conhecimento sobre clientes, fornecedores e concorrentes, melhor será o desempenho de um negócio. Dessa forma, são utilizados alguns métodos para se obter as informações, como pesquisas (informações de fontes online) ou pesquisas de campo (entrevistas, questionários e reuniões).

De acordo com a pesquisa “Hábitos Alimentares dos Brasileiros – preferências, dietas e tendências de consumo”, realizada pela Banca do Ramon, quando se trata de culinária estrangeira, 41% dos entrevistados preferem ir em restaurantes italianos, ficando à frente de restaurantes orientais (32%), portugueses (7%), árabes (6%) e outros tipos (14%).

Segundo a nutricionista consultora da Banca do Ramon, Juliana Tomandl, o brasileiro prefere os pratos italianos pela semelhança com o Brasil e pela possibilidade de recriar as receitas. “Nossa cultura já está acostumada em consumir massas nas refeições, algumas caíram no gosto popular, como a pizza, macarronada e a lasanha. Inclusive, temos o costume de acrescentar alguns ingredientes nesses pratos tão tradicionais, como por exemplo, o filé à parmegiana, que normalmente, usamos carne vermelha ou frango, mas os italianos utilizam apenas carne de cordeiro ou berinjela”, explica.

7.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Dentro do campo de pesquisa de mercado, um dos itens abordados é a pesquisa dos concorrentes diretos e indiretos. Na análise de concorrentes, avalia-se todos os comportamentos e estratégias destes e quais diferenciais oferecem e como isso impactará no novo empreendimento. A análise dos concorrentes tem como função ampliar o conhecimento do empreendedor sobre quais serão os desafios de concorrência que irá enfrentar, levantando questões relevantes como preços, prazos, atendimento e comportamento, serviços e produtos oferecidos.

Para tomada de conhecimento dos concorrentes diretos e indiretos deste projeto foi realizado a análise de concorrentes por meio das seguintes pesquisas: observação de estabelecimentos nas proximidades do mesmo segmento. Foi observado que não há

concorrentes diretos no seguimento de cantina ou culinária italiana em grande nível. O restaurante “Dom Giovanni”, na região da Vila Vitória, é um concorrente em relação as massas, porém não oferece uma culinária completa italiana.

Os maiores concorrentes que enfrentaremos serão os restaurantes de comida japonesa. Por oferecer rodízio e ser uma culinária apreciada pelos brasileiros, eles serão os concorrentes mais acirrados. E, também, estes restaurantes possuem mais tempo de mercado e instalações fixas. Para o nosso *food truck*, as ameaças são mínimas. A maioria dos nossos concorrentes oferecem hot dogs e sobremesas, como churros.

8 ANÁLISE DE MACROAMBIENTE E SWOT

Para uma melhor compreensão do negócio e ser possível descobrir suas fraquezas e forças, ameaças e oportunidades foi feito um Plano de Marketing, que englobaram diversas análises e pesquisas, que serão mostradas ao decorrer deste documento.

8.1 ANÁLISE DE AMBIENTE

A análise macro ambiente externa tem como objetivo todos os fatores externos a organização. Estuda as forças da sociedade que afetam o meio de hospedagem e todos os demais aspectos.

São forças ambientais externas a empresa, nas quais a organização não possui controle, porém podem e devem monitorá-las e adaptar-se às mesmas .

É composto por variáveis externas, como questões sociais (demográfica/cultural), econômicas, naturais e políticas/legais que tem capacidade para interferir em seu funcionamento, seja de forma positiva ou negativa.

Analisamos o ambiente em relação ao nosso negócio da seguinte forma:

8.2 ANÁLISE PEST

TABELA1-ANALISE PEST

AMBIENTE DEMOGRÁFICO			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
GRANDE NÚMERO DE RESTAURANTES NA CIDADE DE MAUÁ	X		ALTO
AMBIENTE POLÍTICO LEGAL			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
AUMENTO DOS IMPOSTOS		X	ALTO
MUDANÇAS FUTURAS DE LEIS REFERENTES AO NOSSO SEGMENTO		X	ALTO
EXIGÊNCIAS PARA ABRIR UM NEGÓCIO		X	BAIXO
AMBIENTE ECONOMICO			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
ECONOMIA DO PAÍS EM CRISE		X	ALTO
NOVOS EMPREENDEDORES	X		ALTO
PÚBLICO RESTRITO		X	MÉDIO
AMBIENTE NATURAL			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
FALTA DE ÁGUA		X	ALTO
FALTA DE ENERGIA		X	ALTO
SISTEMA DE ÁGUA DE REUSO	X		ALTO
DESPERDÍCIO DE ALIMENTOS		X	MÉDIO
AMBIENTE SOCIOCULTURAL			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
POUCOS APRECIADORES	X		ALTO
POUCOS DESCENDENTES ITALIANOS		X	ALTO
AMBIENTE TECNOLÓGICO			
FATOR	OPORTUNIDADE	AMEAÇA	NIVEL DE IMPACTO
APLICATIVO DELIVERY	X		ALTO
ACESSO DE CLIENTES A TECNOLOGIA	X		ALTO
INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	X		ALTO

8.3 ANÁLISE SWOT

Análise SWOT ou Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) visa pessoas ou organizações identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças

relacionadas a competição em negócios ou planejamento de projetos .Destina se a especificar os objetos de risco do negócio ou projeto e identificar os fatores internos e externos que são favoráveis para alcançar os objetivos. Analise abaixo:

FORÇAS	FRAQUEZAS
DELIVERY FOOD TRUCK VISITAS AOS FINAIS DE SEMANA EM DIVERSOS BAIROS E CIDADES SEM CONCORRENTES DIRETOS LOCALIZAÇÃO FAVORÁVEL COMBOS PARA INICIANTES	RESTAURANTE NOVO (POUCO CONHECIDO DO PÚBLICO) OUTROS RESTAURANTES COM MAIS POPULARIDADE. PÚBLICO MAIS RESTRITO CUSTO GASOLINA/DIESEL MANUTENÇÃO DO VEÍCULO
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
DELIVERY DISPONÍVEL PARA VÁRIAS REGIÕES PROPAGANDAS NO INSTAGRAM POUCOS CONCORRENTES DIRETOS	RESTAURANTES CONCORRENTES INDIRETOS FALTA DE PARCERIAS FALTA DE FORNECEDORES EXCLUSIVOS BUROCRACIA PARA ABRIR O NEGÓCIO DELIVERY:CONCORRENCIA ACIRRADA CARDÁPIO MAIS RESTRITO

8.4 ANÁLISE DA CANTINA ITALIANA

- MINIMIZAR AMEAÇAS

Restaurantes concorrentes na região x sem concorrentes diretos.

Podemos minimizar a ameaça de concorrentes indiretos trazendo um novo tipo de serviço que não é disponibilizado nas proximidades como a culinária Italiana.

Minimiza a concorrência com um segmento de serviço diferente.

- **MAXIMIZAR OPORTUNIDADES**

Novo restaurante na cidade x visita a várias regiões durante finais de semana.

A divulgação no Instagram é uma ótima forma de propaganda e chamariz para futuros clientes. Investir em parcerias com *digital influencers*.

9 ESTRATÉGIA DE MARKETING (MIX DE MARKETING)

O mix de marketing ou 4 Ps do marketing são um famoso conceito que resume os quatro pilares básicos de qualquer estratégia de marketing, todos eles começando pela letra P: produto, preço, praça e promoção.

A ideia por trás da teoria é que, ao estudar cada um desses aspectos, planejar e executar ações que considerem suas particularidades, mais próxima a empresa fica de seus objetivos de divulgação, vendas e construção de autoridade de marca.

9.1 PRODUTO

Nossos serviços são voltados para o atendimento ao público no segmento alimentício. Oferecemos variedade no cardápio, desde pratos, sobremesas, bebidas e combinações especiais. Procuramos levar qualidade e satisfação ao nosso público da rica culinária italiana.

9.2 PREÇO

A Cantina Italiana traz um cardápio sofisticado e atual. Com ampla variedade para diferentes gostos dando ao cliente opções diferentes pra as suas refeições.

Como base nos valores temos:

- Bebidas
Entre R\$ 4,00 e R\$140,00
- Massas
Entre R\$ 30,00 e R\$ 85,00
- Carnes
Entre R\$ 25,00 e R\$55,00
- Sobremesas
Entre R\$6,00 e R\$ 20,00

Menu
Cantina Italiana
Perfeito Aroma

Cardápio Delivery
DE TERÇA A SEXTA-FEIRA

GUARNIÇÕES

Purê de mandioquinha ou batata - 200 gramas	10,00
Arroz branco - 300 gramas	8,00
Legumes a vapor - 300 gramas	10,00
Batata palha tradicional - 300 gramas	8,00

CARNES

Filé Mignon a parmegiana - 400 gramas	50,00
Filé Mignon grelhado - 400 gramas	48,00
Costela de porco assada - 450 gramas	51,00
Contra filé a milanesa - 450 gramas	48,00
Polpetone - 400 gramas	35,00
Carré de cordeiro assado - 450 gramas	55,00
Filé de frango grelhado - 400 gramas	25,00

SOBREMESAS

Tiramisú - 300 gramas	20,00
Cannoli tradicional, doce de leite ou chocolate - 45 gramas	6,00
Gelato de morango, limão ou maracujá - 300 gramas	20,00
Panacota com calda de frutas vermelhas - 300 gramas	15,00

Cardápio Delivery

DE TERÇA A QUINTA-FEIRA

BEBIDAS

Água com ou sem gás - 500 ml	<u>4,00</u>
Coca cola - 600 ml	<u>6,00</u>
Sprite - 600 ml	<u>5,00</u>
Suco de laranja Del Valle - 900 ml	<u>8,00</u>
Suco de uva Del Valle - 900 ml	<u>9,00</u>
Café tradicional - 60 ml	<u>4,00</u>

VINHOS TINTOS

Salton Paradoxo Merlot (BRA) - Garrafa 750ml	<u>75,00</u>
Miolo Reserva Cabernet Sauvignon (BRA) - Garrafa 750ml	<u>85,00</u>
Callia Alta Malbec (ARG) - Garrafa 750ml	<u>76,00</u>
Portillo Malbec (ARG) - garrafa 750ml	<u>90,00</u>
Máscara De Fuego Cabernet Sauvignon (CHI) - garrafa 750ml	<u>140,00</u>
Down Under Shiraz Westend Estate (AUS) - garrafa 750ml	<u>108,00</u>

VINHOS BRANCOS

Callia Alta Chardonnay (ARG) - garrafa 750ml	<u>78,00</u>
Portillo Sauvignon Blanc (ARG) - garrafa 750ml	<u>90,00</u>
Three Steps Chardonnay (AUS) - garrafa 750ml	<u>110,00</u>

Cardápio Delivery

DE TERÇA A QUINTA-FEIRA

GUARNIÇÕES

Purê de mandioquinha ou batata - 200 gramas	<u>10,00</u>
Arroz branco - 300 gramas	<u>8,00</u>
Legumes a vapor - 300 gramas	<u>10,00</u>
Batata palha tradicional - 300 gramas	<u>8,00</u>

CARNES

Filé Mignon a parmegiana - 400 gramas	<u>50,00</u>
Filé Mignon grelhado - 400 gramas	<u>48,00</u>
Costela de porco assada - 450 gramas	<u>51,00</u>
Contra filé a milanesa - 450 gramas	<u>48,00</u>
Polpetone - 400 gramas	<u>35,00</u>
Carré de cordeiro assado - 450 gramas	<u>55,00</u>
Filé de frango grelhado - 400 gramas	<u>25,00</u>

SOBREMESAS

Tiramisú - 300 gramas	<u>20,00</u>
Cannoli tradicional, doce de leite ou chocolate - 45 gramas	<u>6,00</u>
Gelato de morango, limão ou maracujá - 300 gramas	<u>20,00</u>
Panacota com calda de frutas vermelhas - 300 gramas	<u>15,00</u>

**COMBINAÇÕES
ESPECIAIS**

SERVE DUAS PESSOAS

ALMOÇO EM MILÃO - R\$80,00

Tábua de queijo Provolone - 300 gramas
Espaguete a bolonhesa da Nonna - 400 gramas
Suco de uva Del Valle - 900 ml
2 Cannolis tradicionais - 90 gramas

ALMOÇO EM VENEZA - R\$120,00

Tábua de queijo Gorgonzola - 400 gramas
Espaguete ao molho branco com filé de frango - 450 gramas
Salton Paradoxo Merlot (BRA) Tinto - Garrafa 750 ml
Tiramisú - 300 gramas

JANTAR EM FLORENÇA - R\$185,00

Tábua de queijo Gouda - 400 gramas
Ravioli de queijo a bolonhesa da Nonna - 400 gramas
Filé Mignon a parmegiana - 400 gramas
Salton Paradoxo Merlot (BRA) Tinto - Garrafa 750 ml
Panacota com calda de frutas vermelhas - 300 gramas

JANTAR EM ROMA - R\$230,00

Tábua de queijo Gorgonzola - 400 gramas
Nhoque recheado com presunto e queijo ao molho branco - 400 gramas
Carré de cordeiro assado - 450 gramas
Callia Alta Malbec (ARG) Tinto - Garrafa 750 ml
Tiramisú - 300 gramas
02 cannolis de doce de leite - 90 gramas

Cardápio Food Truck

GUARNIÇÕES

Purê de mandioquinha ou batata - 200 gramas	<u>10.00</u>
Arroz branco - 300 gramas	<u>8.00</u>
Batata palha tradicional - 300 gramas	<u>8.00</u>

CARNES

Filé Mignon a parmegiana - 400 gramas	<u>50.00</u>
Filé Mignon grelhado - 400 gramas	<u>48.00</u>
Contra filé a milanesa - 450 gramas	<u>48.00</u>
Polpetone - 400 gramas	<u>35.00</u>
Filé de frango grelhado - 400 gramas	<u>25.00</u>

SOBREMESAS

Tiramisú - 300 gramas	<u>20.00</u>
Cannoli tradicional, doce de leite ou chocolate - 45 gramas	<u>6.00</u>
Gelato de morango, limão ou maracujá - 300 gramas	<u>20.00</u>
Panacota com calda de frutas vermelhas - 300 gramas	<u>15.00</u>

Menu

Food Truck

Perfeito Aroma

Menu - 2023 - 10/2023

<h2>Cardápio Food Truck</h2>	<h3>PORÇÕES</h3> <p>Serve três pessoas</p>	
	Tábua de queijo Provolone - 400 gramas	<u>30,00</u>
	Tábua de queijo Gouda - 400 gramas	<u>35,00</u>
	Tábua de queijo Gorgonzola - 400 gramas	<u>38,00</u>
	Panceta de porco a pururuca - 400 gramas	<u>40,00</u>
	<h3>MASSAS</h3> <p>Serve duas pessoas</p>	
Espaguete a bolonhesa da Nonna - 400 gramas	<u>40,00</u>	
Ravioli de queijo a bolonhesa da Nonna - 400 gramas	<u>42,00</u>	
Nhoque recheado com presunto e queijo ao molho branco - 400 gramas	<u>48,00</u>	
Penne ao molho sugo - 400 gramas	<u>30,00</u>	
Espaguete ao molho branco com filé de frango - 450 gramas	<u>48,00</u>	
	<h3>VINHOS TINTOS</h3>	
Salton Paradoxo Merlot (BRA) - Garrafa 750ml	<u>75,00</u>	
Miolo Reserva Cabernet Sauvignon (BRA) - Garrafa 750ml	<u>85,00</u>	
Callia Alta Malbec (ARG) - Garrafa 750ml	<u>76,00</u>	
Portillo Malbec (ARG) - garrafa 750ml	<u>90,00</u>	
Máscara De Fuego Cabernet Sauvignon (CHI) - garrafa 750ml	<u>140,00</u>	
Down Under Shiraz Westend Estate (AUS) - garrafa 750ml	<u>108,00</u>	
	<h3>VINHOS BRANCOS</h3>	
Callia Alta Chardonnay (ARG) - garrafa 750ml	<u>78,00</u>	
Portillo Sauvignon Blanc (ARG) - garrafa 750ml	<u>90,00</u>	
Three Steps Chardonnay (AUS) - garrafa 750ml	<u>110,00</u>	
	<h3>BEBIDAS</h3>	
Água com ou sem gás - 500 ml	<u>4,00</u>	
Coca cola - 600 ml	<u>6,00</u>	
Sprite - 600 ml	<u>5,00</u>	
Suco de laranja Del Valle - 900 ml	<u>8,00</u>	
Suco de uva Del Valle - 900 ml	<u>9,00</u>	
Café tradicional - 60 ml	<u>4,00</u>	

9.3 PRAÇA

A forma de distribuição dos nossos serviços:

- Aplicativos de *delivery*;
- *Food Truck*.

9.4 PROMOÇÃO

A cantina conta com a divulgação da marca através das redes sociais como

- Instagram;
- Parcerias no Instagram;
- Panfletos;
- Cartão de visitas.

10 FOOD TRUCK: ORÇAMENTOS

Foram feitas pesquisas na loja Preçolândia e avaliado valores e quantidade de louças como pratos rasos e fundo, garfos, facas, colheres, taças, jogos de mesa e jogo de mesa e cadeira dobrável, que serão precisos para o atendimento dos clientes no *food truck*.

TABELA2 -ORÇAMENTO DE LOUÇAS PRECOLANDIA

Produtos	Quantidade	Valor
Pratos rasos	36	R\$824,64
Pratos fundos	36	R\$ 506,40
Pratos para salada	36	R\$578,40
Garfo para mesa	36	R\$104,40
Faca para mesa	36	R\$212,40
Taças de vinho	36	R\$341,40
Colher de sobremesa	36	R\$68,40
Taças para sobremesa	36	R\$717,66
Jogo americano p/mesas	36	R\$404,10
		Valor total:R\$3.757,80

TABELA3-JOGO DE CADEIRA E MESA DOBRAVEL GOURMET BEER CASTANHO

Quantidades	Valor unitário R\$	Valor total sem frete R\$	Frete R\$	Valor total com frete R\$
09 unidades	305.92	2.753.28	429.28	3.182.56

TABELA4 - ORÇAMENTO DE DESCARTAVEIS

Produto	Preço unitário	Quantidade	Subtotal	Frete	Total
Copo descartável 400ML Branco Copaza vem com 50 umidades	R\$ 7,00	6 pacotes	R\$ 42,00		

Guardanapo 20x21 Pluma FI Simples 100 unids	R\$ 2,20	3 pacotes	R\$ 6,60		
Kit Talheres Faca e Garfo Branco 50 unids	R\$ 16,00	6 pacotes	R\$ 96,00		
Pote e Tampa 250ml Copaza Translucido 50 unids	R\$ 12,70	6 pacotes	R\$ 76,20		
Sacola papel Kraft 27x22x9,5 alça torçida c/10 unids	R\$ 18,10	30 pacotes	R\$ 543,00		
			R\$763,80	R\$129,60	R\$893, 40

Copo descartavel 400ML Branco Copaza 300 unidades

Guardanapo 20x21 Pluma FI Simples 300 unidades

Kit Talheres Faca e Garfo Branco 300 unidades

Pote e Tampa 250ml Copaza Translucido 300 unidades

Sacola papel Kraft 27x22x9,5 alças torcidas 300 unidades

TABELA5 –ORÇAMENTO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

	MAQUINAS	E	EQUIPAMENTOS	
ITEM	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	TOTAL

1	FREEZER 2 PORTAS HORIZONTAL	1	R\$ 2.249,00	R\$ 2.249,00
2	FREEZER 4 PORTAS VERTICAL	1	R\$ 3.990,00	R\$ 3.990,00
3	GELADEIRA	1	R\$795,53	R\$795,53
4	FRITADEIRA DE BATATA DUPLA	1	R\$ 399,90	R\$ 399,90
5	COIF	1	R\$ 809,10	R\$ 809,10
6	FOGÃO INDUSTRIAL 5 BOCAS C/ FORNO	1	R\$ 1.035,99	R\$ 1.035,99
7	MÁQUINA DE MASSA 6 TIPOS	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
8	MICROONDAS	1	R\$ 290,63	R\$ 290,63
9	COMPUTADOR	2	R\$ 680,00	R\$ 1.360,00
10	TELEFONE FIXO	1	R\$ 36,90	R\$ 36,90
11	AR CONDICIONADO 30000 BTUS	1	R\$3.039,05	R\$3.039,05
12	HOME THEATER COM TELEVISÃO	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
13	MAQUINA DE CAFÉ EXPRESSO	1	R\$ 195,90	R\$ 195,90
14	COMANDA ELETRONICAS E SOFTWARE	1	R\$ 1.115,00	R\$ 1.115,00
15	MAQUINA DE CARTÃO MODERNINHA PAG SEGURO	1	R\$ 718,80	R\$ 718,80
16	CARRO FOOD TRUCK/ ACESSORIOS	1	R\$ 350.000,00	R\$ 350.000,00
	TOTAL			R\$ 368.334,80

10.1 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

ENDEREÇO: Rua Santos Dumont N°273

BAIRRO: Vila Bocaiva- Centro	CIDADE: MAUÁ	ESTADO: São Paulo
TELEFONE 1: 3281 7070		TELEFONE 2: 9.8184-9163

11 FUNCIONÁRIOS DA CANTINA E FOOD TRUCK

Nome do funcionário	Cargo/ função	Salário
Salvatore Bottura	Chef de cozinha	R\$3.600,00
Laura Sposito	Assistente de cozinha	R\$2.000,00
Paola Nunes Santos	Recepcionista	R\$1.800,00

12 CONTROLE FINANCEIRO

PLANILHA-FLUXO DE CAIXA

	JANEIRO	JANEIRO
ENTRADAS		
Previsão de recebimento vendas	200.000,00	300.000,00
Contas a receber-vendas realizadas	210.000,00	210.000,00
Outros recebimentos	5.000,00	5.000,00
TOTAL DAS ENTRADAS	415.000,00	515.000,00
SAÍDAS		
Fornecedores	8.000,00	8.000,00
Folha de pagamento	10.000,00	10.000,00
INSS a recolher	700,00	700,00
FGTS	800,00	800,00
Retiradas sócios	0,00	0,00
Impostos s/ vendas	0,00	0,00
Aluguéis	1.200,00	1.200,00
Energia elétrica	300,00	300,00
Telefone	100,00	100,00
Serviços contabilidade	1.000,00	1.000,00
Combustíveis	450,00	450,00
Manut. de veículos	300,00	300,00
Manutenção fábrica	200,00	200,00
Despesas diversas	150,00	150,00

Férias	0,00	0,00
13º salário	0,00	0,00
Verbas para rescisão	0,00	0,00
Empréstimos bancários	0,00	0,00
Financiamentos equip.	90.000,00	90.000,00
Despesas financeiras	0,00	0,00
Pagamento novos empréstimos	0,00	0,00
Food Truck	200.000,00	200.000,00
TOTAL DAS SAÍDAS	313.200,00	313.200,00
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	101.800,00	201.800,00
2 SALDO ANTERIOR		
3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)	101.800,00	201.800,00
4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS		
5 SALDO FINAL (3 + 4)	101.800,00	201.800,00

PLANILHA-BALANÇO PATRIMONIAL

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
4														
5	ATIVO	2020	AV	AH	2021	AV	AH	PASSIVO	2020	AV	AH	2021	AV	AH
6	Circulante							Circulante						
7	Disponibilidades de caixa	R\$ 35.000,00	9,60%	100%	R\$ 54.000,00	12,94%	54,29%	Fornecedores	R\$ 42.100,00	11,55%	100%	R\$ 66.300,00	13,48%	33,73%
8	Contas a Receber	R\$ 97.200,00	26,60%	100%	R\$ 113.000,00	27,09%	16,26%	Financiamentos	R\$ 25.000,00	6,86%	100%	R\$ 15.000,00	3,60%	60%
9	Estoques	R\$ 52.300,00	14,35%	100%	R\$ 56.000,00	13,42%	07,07%	Impostos a pagar	R\$ 12.300,00	3,38%	100%	R\$ 22.000,00	5,27%	78,86%
10			0%	100%		0%	#DIV/0!	Salários e Contribuições Sociais	R\$ 10.200,00	2,80%	100%	R\$ 14.500,00	3,48%	42,16%
11			0%	100%		0%	#DIV/0!	Prov p/IR e Contr Social	R\$ 1.200,00	0,33%	100%	R\$ 2.200,00	0,53%	83,33%
12			0%	100%		0%	#DIV/0!	Duplicatas Descontadas	R\$ 30.000,00	8,23%	100%	R\$ 15.000,00	3,60%	50,00%
13			0%	100%		0%	#DIV/0!	Aluguéis a pagar		0%	100%		0%	#DIV/0!
14			0%	100%		0%	#DIV/0!	Dividendos e Jrs s/ Cap Próprio		0%	100%		0%	#DIV/0!
15			0%	100%		0%	#DIV/0!	Outras Obrigações		0%	100%		0%	#DIV/0!
16	TOTAL ATIVO CIRCULANTE	R\$ 184.500,00	50,63%		R\$ 223.000,00	53,45%	20,87%	TOTAL PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 120.800,00	33,15%		R\$ 125.000,00	29,96%	03,48%
17	Não Circulante							Não Circulante						
18	Realizável a Longo Prazo		0%	100%		0%	#DIV/0!	Exigível a Longo Prazo		0%	100%		0%	#DIV/0!
19	Contas a Receber		0%	100%		0%	#DIV/0!	Financiamentos	R\$ 37.000,00	10,15%	100%	R\$ 20.400,00	4,89%	55,14%
20	IR e Contr Social diferidos		0%	100%		0%	#DIV/0!	Quotas do fundo (FIDC)		0%	100%		0%	#DIV/0!
21	Impostos a Recuperar	R\$ 3.500,00	0,96%	100%	R\$ 13.500,00	3,24%	286%	Debituras		0%	100%		0%	#DIV/0!
22	Partes Relacionadas		0%	100%		0%	#DIV/0!	Imp e Contr Recolher		0%	100%		0%	#DIV/0!
23			0%	100%		0%	#DIV/0!	Prov p/Contingencias		0%	100%		0%	#DIV/0!
24	TOTAL DO REAL LP	R\$ 3.500,00	0,96%		R\$ 13.500,00	3,24%	286%	TOTAL EXIG LP	R\$ 37.000,00	10,15%		R\$ 20.400,00	4,89%	55,14%
25	Permanente							Patrimônio Líquido						
26	Investimentos	R\$ 31.000,00	8,51%	100%	R\$ 36.000,00	20%	16,13%	Capital Social	R\$ 163.100,00	44,76%	100%	R\$ 165.700,00	39,72%	01,59%
27	Imobilizado	R\$ 135.000,00	37,05%	100%	R\$ 158.000,00	17,04%		Reservas de Capital		0%	100%		0%	#DIV/0!
28	Intangível (marca)	R\$ 30.000,00	8,23%	100%	R\$ 22.000,00	73,33%		Reservas de Lucros	R\$ 43.500,00	11,94%	100%	R\$ 106.100,00	25,43%	43,91%
29	Depreciação acumulada	-R\$ 19.600,00	-5%	100%	-R\$ 35.300,00	-20%	-80%	Lucros Acumulados		0%	100%		0%	#DIV/0!
30			0%	100%		0%	#DIV/0!			0%	100%		0%	#DIV/0!
31			0%	100%		0%	#DIV/0!			0%	100%		0%	#DIV/0!
32	TOTAL DO AT PERMANENTE	R\$ 176.400,00	48,41%		R\$ 180.700,00	43,31%	26,50%	TOTAL PL	R\$ 206.600,00	56,70%		R\$ 271.800,00	65,15%	31,56%
33														
34	TOTAL DO ATIVO	R\$ 364.400,00	100%		R\$ 417.200,00	100%	14,49%	TOTAL PASSIVO+PL	R\$ 364.400,00	100%		R\$ 417.200,00	100%	14,49%
35														
36														
37														

PLANILHA-DRE DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1															
2		Perfeito Aroma													
3		DRE em 31 de Dezembro de 20xx (em milhares de Reais)													
4			2020	AV	AH	2021	AV	AH	2022	AV	AH				
5		Receita Bruta de Vendas	R\$ 678.000,00	108%	100%	R\$ 753.600,00						#DIV/0!	-100%		
6		Impostos s/ Vendas (ICMS, PIS, Cofins)	-R\$ 50.800,00	-8%	100%	-R\$ 32.000,00						#DIV/0!	-100%		
7		RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 627.200,00	100%	100%	R\$ 721.600,00	100%	15,05%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
8		Custo dos Produtos e Mercadorias Vendidas	-R\$ 333.040,00	-56%	100%	-R\$ 362.000,00	-54%	08,70%				#DIV/0!	-100%		
9		LUCRO BRUTO	R\$ 294.160,00	46,90%	100%	R\$ 359.600,00	49,83%	22,25%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
10				0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
11		Despesas com Vendas	-R\$ 26.629,00	-4,46%	100%	-R\$ 27.700,00	-4,17%	04,02%				#DIV/0!	-100%		
12		Despesas Gerais e Administrativas	-R\$ 130.955,00	-21,93%	100%	-R\$ 184.300,00	-27,74%	40,74%				#DIV/0!	-100%		
13		Impostos e Taxas		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
14		Despesas com Depreciações e Amortizações		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
15		Equivalência Patrimonial		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
16		Outras Receitas (Desp) Operacionais Líquidas		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
17		Receitas Financeiras		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
18		Despesas Financeiras	-R\$ 33.760,00	-5,65%	100%	-R\$ 12.200,00	-1,84%	36%				#DIV/0!	-100%		
19		LUCRO OPERACIONAL	R\$ 102.816,00	16,39%	100%	R\$ 135.400,00	18,76%	31,69%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
20		Receitas Não Operacionais Líquidas		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
21		LUCRO ANTES DO IMP E CONTR SOCIAL	R\$ 102.816,00	16,39%	100%	R\$ 135.400,00	18,76%	31,69%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
22		Imp de Renda e Contr Social Corrente	-R\$ 10.580,00	-1,77%	100%	-R\$ 11.500,00	-1,73%	9%				#DIV/0!	-100%		
23		Imp de Renda e Contr Social Diferido	-R\$ 3.720,00	-0,62%	100%	-R\$ 4.000,00	-0,60%	8%				#DIV/0!	-100%		
24		LUCRO LÍQUIDO ANTES DA PART ADM	R\$ 88.516,00	14,11%	100%	R\$ 119.900,00	16,62%	35,46%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
25		Participação dos Funcionários no LL		0,00%	100%		0,00%	#####				#DIV/0!	#DIV/0!		
26		LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 88.516,00	14,11%	100%	R\$ 119.900,00	16,62%	35,46%	R\$ -			#DIV/0!	-100%		
27															
28															

12.1 ANÁLISE DO BALANÇO PATRIMONIAL E DRE

Verifica que o ativo circulante aumentou a sua representatividade sobre o total do ativo de 50,63% para 53,45% significando que possui mais recurso aplicado no curto prazo.

Percebe-se também que a empresa ganhou forças para pagamento das obrigações de curto prazo, pois enquanto o ativo circulante cresceu 20,87% o passivo circulante cresceu somente 3,48%.

Quanto ao endividamento bancário geral, a empresa conseguiu reduzir o volume dos empréstimos (duplicatas descontadas 50%, empréstimos e financiamentos 40%, empréstimos bancários 45%), reduzindo as despesas financeiras em 63,86%. Para isso passou a trabalhar mais com o capital de terceiros que não gera bônus e com capital próprio.

A empresa ganhou a eficiência em suas compras, visto que enquanto a receita operacional líquida cresceu 15,05% o custo da mercadoria vendida cresceu somente 8,70%. As despesas com vendas cresceram 4,02%. Despesas financeiras diminuíram 64%. Todavia como as despesas administrativas cresceram 40,74% o lucro do exercício cresceu 35,46% é proporcional ao lucro de 2020.

O aumento de 83,33% nos encargos sociais recolher chama atenção mais não é tão preocupante visto que essa conta representa apenas 0,53% do total do passivo. Já os impostos a recuperar merecem uma investigação pois tiveram um crescimento de 286% e essa conta significa 3,24% do total do ativo.

De acordo com o lucro do exercício a empresa teve lucro de 35.46% referente ano de 2020.

13 TICKET MÉDIO E PROJEÇÃO DE LUCRO

Ticket médio cantina(terça a quinta)	Ticket médio food truck(sexta a dom)
R\$80,00-vendas de 25 pratos	R\$100,00-vendas de 40 pratos
Média de custo por mês:35%	Média de custo por mês:35%

13.1 PROJEÇÃO DE LUCRO

custo total anual	redução dos salários	Meta anual
R\$ 1.466.334,80		

Anual	Meta mensal
R\$ 1.466.334,80	R\$ 122.194,57

custo total anual	Redução de salários	de custo total anual recalculado
R\$ 1.466.334,80		R\$ 1.466.334,80

Ponto de equilíbrio	Margem projetada	Meta de faturamento projetado
R\$ 393.834,80	40%	R\$ 551.368,72

Meta de faturamento anual	de meses	Meta de faturamento mensal
R\$ 1.466.334,80	12	R\$ 122.194,57

Retorno Operacional/ meses		
custos	Margem projetada	Meta de faturamento projetado
R\$ 393.834,80	40%	R\$ 551.368,72
Meses para se obter o retorno		0,714285714

A projeção de lucro foi efetuado através dos dados coletados do fluxo de caixa e Investimentos e gastos da empresa .

O valor obtido dos custos foi de R\$ 1.466.334,80 e a projeção de lucro por mês será de R\$122.194.57 .Tendo o retorno do investimento em 7 meses.

14. LOGOTIPO DA EMPRESA

Logotipo é a arte de fazer sua empresa ser lembrada sempre no mercado ,ou seja, através dele a empresa pode passar a ser totalmente conceituada ou não, por que é de suma responsabilidade do profissional de criação do mesmo afim de que empresa adquira a ideia e possa expandir.



O objetivo de um logotipo é sintetizar em traços simples com conceito da marca. Esse conceito pode ser mais abrangente como uma combinação de características, adjetivos ou aspectos físicos do produto ou serviço. Também pode ser mais específico como a representação de um objeto, algum elemento dando um duplo sentido ou ainda a subversão de um sentido objetivo para outro sentido objetivo semelhante ou contrário.(PERTILE MARIO,2002.p17)

Dessa forma, pode observar o logotipo da empresa em cores discretas e sofisticadas, com escrita simples representando a cantina.

15 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse trabalho foi apresentar um plano de negocio para abertura de uma cantina e food truck, desfrutando dos conhecimentos obtidos no curso de administração ,enaltecendo o poder e a importância da atividade de planejamento perante nossas decisões .Para o desenvolvimento deste plano de negócio,essa atividade foi demasiadamente trabalhada ,ao se elaborar e estruturar todos os detalhes que existe na realidade de um restaurante e um food truck.

Ao percorrer as necessidades operacionais do empreendedorismo, foram percebidas as dificuldades e oportunidades que o mercado proporciona para o mesmo, foi possível identificar o aumento dos gastos da população fora do lar e a crescente demanda por cultura, sendo assim, é um setor que está em crescimento, o que é de muita importância para a inserção deste negócio. O estudo impulsionou a realização de pesquisas aprofundadas acerca do setor, dos concorrentes, dos fornecedores e dos clientes.

Para a completa elaboração da estrutura do negócio, foi feito o plano estratégico, plano de marketing, recursos humanos e o plano financeiro, todos realizados em uma realidade teórica. Através destes, foi planejada a atuação da empresa no mercado de refeições italianas e previsto seus futuros resultados. Desta forma, pôde-se constatar após a análise financeira e mercadológica que a Cantina Italiana e Food truck são viáveis considerando que os índices financeiros estão dentro do esperado. Foi de extrema importância, a partir dele, pôde-se estimar os custos, receitas e preços de venda dos produtos.

Mais do que montar um plano de negócio para a conclusão do curso, este trabalho nos possibilitou o conhecimento sobre a rotina de um empreendedor da área, a revisão de conceitos e ferramentas, visando melhores soluções para a lucratividade da empresa, possibilitando um serviço de qualidade.

Ademais, este serve também como guia para a abertura de um empreendimento semelhante no futuro, para quem tiver interesse em estudar e agregar os conhecimentos aqui expostos.

16 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ÉPOCA NEGÓCIOS. **As 20 melhores frases de Steve Jobs:** O cofundador da Apple deixou alguns pensamentos que mais inspiram empreendedores pelo mundo. Disponível em: <<http://epocanegocios.globo.com/Inspiracao/Vida/noticia/2015/09/20-melhores-frases-de-steve-jobs.html>>. Acesso em: 26 mar. 2017.

PROCÓPIO, Ednei. **Construindo uma biblioteca digital.** São Paulo: Edições Inteligentes, 2004.

DOM GIOVANNI. **Site Oficial.** Disponível em: <<https://www.domgiovanni.com/>>

<https://www.mbembalagens.com.br>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-food-truck,8aea5c669e2df410VgnVCM1000004c00210aRCRD>

<https://www.dalenshop.com.br/blog/como-abrir-uma-cantina-italiana/>

<https://www.latrattoria.com.br/cardapio>

<https://www.diariodoaco.com.br/noticia/0065979-pesquisa-aponta-que-a-culinaria-italiana-a-a-mais-querida-pelos-brasileiros>

<https://www.terra.com.br/noticias/dino/culinaria-italiana-e-favorita-pelos-brasileiros-segundo-pesquisa,24577e4852614b65536ea4871dd8cedafbz9c6gm.html>

<https://m.precolandia.com.br:444/>

https://www.equinoxequipamentos.com.br/?gclid=CjwKCAjwxqX4BRBhEiwAYtJX7WA1r1vvrHr4ICUT8vhN3GIAAnOSRnMGsvaJMYEvsB8JVItUBn8PCDxoCav0QAvD_BwE