

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Edley Henrique da Silva Matos
Gabriela Silva Martins
Gabrieli Souza Ramos de Oliveira
Maycon Anderson Barros Silva

**SABOR SALUTAR: uma estratégia para contribuir com uma
melhor qualidade de vida**

Tupã
2019

Edley Henrique da Silva Matos
Gabriela Silva Martins
Gabrieli Souza Ramos de Oliveira
Maycon Anderson Barros Silva

**SABOR SALUTAR: uma estratégia para contribuir com uma
melhor qualidade de vida**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado ao Curso Técnico de
Administração da ETEC Prof. Massuyuki
Kawano, orientado pela Prof^a M.^a Nicoli
Carolini de Lázari Hatano , como requisito
parcial para obtenção do título de Técnico
em Administração.

Tupã
2019

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

Edley Henrique da Silva Matos

Gabriela Silva Martins

Gabrieli Souza Ramos de Oliveira

Maycon Anderson Barros Silva

SABOR SALUTAR: uma estratégia para contribuir com uma melhor qualidade de vida

Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico em
Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Nicolí Carolini de Lázari Hatano
Orientadora

Prof. Jacqueline de Almeida Barbosa Franco
Avaliadora

Convidado/Empresário: Horjan Paulo Gomes Gusmão
Avaliador

Tupã, 18 de Junho de 2019.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) Orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

Dedico aos nossos familiares,
Antônio, Josefa, Idalício Pereira,
Maria Margarida, Maria Ana e
Rita que nos apoiaram durante
toda a trajetória que levou a tão
sonhada conquista.

Agradecemos por esse trabalho a Deus, aos amigos Anna Beatriz, Paula, Lélío, Rafael, professora Renata, professora Nicoli e professor Dercílio que nos ajudaram em cada etapa do processo, nos dando muito mais que o apoio necessário para a finalização, mas também amizade e carinho tornando a realização do projeto mais fácil.

À ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e consequentemente por nosso desenvolvimento pessoal e profissional.

Ao corpo Docente do Curso Técnico em Administração pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos, e aos colegas de curso que nos acompanharam durante essa jornada. O nosso muito obrigado!

"Antes que você possa alcançar o topo de uma árvore e entender os brotos e as flores, você terá de ir fundo nas raízes, porque o segredo está lá. E, quanto mais fundo vão as raízes, mais alto vai a árvore"

Nietzsche

Introdução: Uma vida longa está ligada à prática de hábitos saudáveis e a alimentação é parte fundamental disso. Esta pode prevenir diversos problemas, como obesidade, diabetes, gastrite e alergias. Todavia, manter uma alimentação saudável pode ser um grande desafio na vida das pessoas. Muitas vezes, a correria diária impede a criatividade e a variedade na hora de preparar e escolher os alimentos. **Objetivo:** o objetivo deste estudo é propor uma ideia de negócio que permita melhoria na qualidade de vida por meio de alimentação saudável. Especificamente busca-se apontar os motivos que justifiquem a procura por alimentação mais saudável, e avaliar a viabilidade do negócio proposto. **Metodologia:** A metodologia está baseada em pesquisa bibliográfica para dar embasamento sobre alimentação saudável, assim como em uma pesquisa de campo, a qual buscou evidenciar o conhecimento prévio sobre alimentação saudável e identificar os atuais hábitos de alimentação do público alvo. Um formulário foi construído e aplicado por meio do *Google Forms*. Foi utilizada a ferramenta CANVAS de modelagem de negócio. **Resultados:** Os resultados mostraram que a maioria dos entrevistados tem interesse em uma alimentação saudável para obtenção de uma vida melhor. A praticidade permitiria o aumento do consumo de alimentos mais saudáveis. **Considerações Finais:** Na cidade de Tupã-SP não há restaurantes apenas com este foco. A ideia da criação do restaurante “Sabor Salutar” foi bem aceita pelo público estudado. O negócio mostrou-se viável e o prazo de retorno do investimento é de aproximadamente dois anos.

Palavras-chave: Qualidade de vida; Alimentação Saudável; Restaurante.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Layout ou Arranjo Físico.....	31
Figura 02: Quadro de modelagem de negócios- Ferramenta CANVAS.....	53

Gráfico 1: Qual sua faixa etária?	17
Gráfico 2: Qual seu gênero?	17
Gráfico 3: Qual sua cidade?	18
Gráfico 4: Você pratica exercício físico?	18
Gráfico 5: Você se preocupa com a sua alimentação?	19
Gráfico 6: Com que frequência você compareceria a um restaurante de alimentação saudável?	19
Gráfico 7: Você acredita que uma alimentação saudável melhoraria a qualidade de vida?	20
Gráfico 8: O que você espera encontrar neste tipo de restaurante?	20
Gráfico 9: Quanto você estaria disposto a pagar por uma refeição saudável de qualidade?	21
Gráfico 10: Se tivesse uma bicicleta geradora de energia no restaurante você pedalaria?	21

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. PESQUISA DE CAMPO.....	Erro! Indicador não definido. 17
3. PLANO DE NEGÓCIOS.....	22
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	23
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	23
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	23
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições	24
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	25
3.3.1. Missão e Visão da Empresa.....	25
3.3.2. Setor de Atividade	25
3.3.3. Forma Jurídica	26
3.3.4. Enquadramento Tributário.....	26
3.4. CAPITAL SOCIAL.....	27
3.5. FONTE DE RECURSOS	27
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	27
3.6.1. Análise dos Clientes.....	27
3.6.2. Análise dos Concorrentes	28
3.6.3. Análise dos Fornecedores.....	28
3.7. PLANO DE MARKETING	29
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	29
3.7.2. Preço.....	30
3.7.3. Estratégias Promocionais.....	30
3.7.4. Estrutura de Comercialização	31
3.7.5. Localização da Empresa	31
3.8. PLANO DE OPERACIONAL	31
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	31
3.8.2. Capacidade Produtiva	32
3.8.3. Necessidade de Pessoal.....	32
3.9 INVESTIMENTOS	33
3.9.1 Investimentos	33
3.9.2 Capital de giro	34
3.9.3 – Investimentos pré-operacionais.....	37
3.9.4 Investimento total (resumo).....	37

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	38
3.10.1. Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa.....	38
3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto.....	38
3.10.3. Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa.....	39
3.10.4. Margem de Contribuição Unitária.....	40
3.10.5 – Estimativa dos custos de comercialização	41
3.10.6 Custo total	41
3.10.6.1 Custo total unitário	41
3.10.6.1.1 Preço de venda unitário	41
3.10.6.2 Custo total dos itens.....	42
3.10.7 Demonstrativo de resultados.....	42
3.10.8 Ponto de Equilíbrio	42
3.11. INDICADORES FINANCEIROS	43
3.11.1 Lucratividade	43
3.11.2 Rentabilidade	43
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	43
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	44
CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS.....	46
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA.....	47
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO.....	50
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS.....	53

1. INTRODUÇÃO

Uma vida longa está ligada à prática de hábitos saudáveis e a alimentação é parte fundamental disso, pois as pessoas que mantêm uma dieta saudável acabam tendo mais energia comparado às que não praticam exercícios e não se alimentam de forma correta.

Uma boa alimentação pode prevenir doenças como: obesidade, diabetes, gastrite, alergias, sendo melhor investir em alimentos saudáveis do que em remédios, para assim manter todas as atividades vitais do organismo.

Para a maioria, cuidar da alimentação tem como principal objetivo o controle e diminuição de peso. Mas é importante ressaltar que a perda de peso ocorre com a combinação de diversos fatores, pois além da alimentação é preciso realizar exercícios físicos regularmente, dormir bem, evitar *stress*, entre outros. Mas ao cuidar da alimentação, o controle de peso acaba ficando mais fácil! Quando se diminui o consumo de alimentos industrializados e os substitui por alimentos naturais e saudáveis, aliado a um estilo de vida sadio, são visíveis os benefícios na melhoria da saúde.

Negócios associados a alimentos saudáveis estão inseridos em um mercado em crescimento constante, atraindo empreendedores e investidores. Contudo, para aumentar a probabilidade de sucesso é fundamental que se tenha uma boa gestão financeira (GOMES, 2017).

Uma alimentação balanceada é necessária para a manutenção da saúde. Esse equilíbrio na dieta pode diminuir o *stress*, melhorar o humor e facilitar o controle do peso. Em níveis corretos, aprimora os rendimentos físicos e preserva a qualidade de vida (OLIVEIRA, 2017).

Embora existam tais benefícios associados a uma alimentação saudável, muitas pessoas acabam buscando alimentos seguindo os critérios de praticidade e baixo custo. Com isso, o aumento do consumo de *fast foods* acaba acarretando, muitas vezes, em doenças como obesidade, diabetes e hipertensão. Esses adoecimentos podem ser evitados por meio de atos alimentares saudáveis.

Manter uma alimentação saudável pode ser um grande desafio na vida das pessoas. Muitas vezes a correria do dia a dia e os maus hábitos

alimentares impedem a criatividade e a variedade na hora de preparar e escolher os alimentos. Os hábitos alimentares dos brasileiros vêm mudando significativamente. Observa-se diminuição dos bons hábitos e o aumento do consumo de alimentos que afetam negativamente cada vez mais a saúde da população. Apesar do consumo de frutas e verduras ter obtido um leve aumento na mesa do brasileiro, ainda predomina o consumo excessivo de carne, alimentos altamente calóricos, ricos em gordura e semiprontos. Este trabalho parte do seguinte problema: Frente à falta de tempo das pessoas, o que poderia ser proposto para que as mesmas possam consumir alimentos mais saudáveis?

Consideram-se algumas hipóteses: A praticidade poderia permitir o aumento do consumo de alimentos mais saudáveis; As pessoas buscam aumento da expectativa de vida; Doenças crônicas poderiam ser evitadas por meio de uma alimentação balanceada; Manter uma alimentação saudável melhora a qualidade de vida.

Dessa forma, o objetivo geral deste estudo é propor uma ideia de negócio que permita uma melhora na qualidade de vida por meio de uma alimentação saudável. Especificamente busca-se: Apontar os motivos que justifiquem a busca por uma alimentação mais saudável; verificar a viabilidade do negócio proposto.

A alimentação saudável é capaz de influenciar positivamente a saúde e a qualidade de vida das pessoas. Além de fornecer energia e bem-estar em geral, a alimentação também ajuda a combater doenças, a manter o peso corporal saudável e um bom desenvolvimento físico. As refeições devem ser variadas, oferecendo todos os grupos de nutrientes, pois nenhum alimento sozinho é capaz de proporcionar tudo que o organismo precisa, sendo necessária a variedade.

Por meio de uma pirâmide alimentar é possível orientar-se sobre como compor uma alimentação saudável de forma equilibrada, adequada, variada, moderada, harmoniosa e colorida. Ela também orienta a quantidade de alimentos a serem consumidos diariamente em proporções adequadas, permitindo visualizar o quê e o quanto se deve comer.

Um prato com alimento de diversas cores pode contribuir para uma alimentação mais saudável e balanceada. É importante manter o “prato

colorido”, variando o consumo de legumes, folhas e frutas. Dessa forma é possível manter o corpo equilibrado com a ingestão de nutrientes, vitaminas e minerais necessários à saúde.

Segundo a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (2018), a maioria dos brasileiros se esforça para manter uma alimentação saudável, buscando consumir produtos mais frescos e nutricionalmente ricos. Oito em cada dez brasileiros afirmam que se esforçam para ter uma alimentação saudável, e 71% dos entrevistados afirmam que preferem produtos mais saudáveis mesmo que tenham que pagar caro por eles.

Greger (2018), clínico geral americano e especialista em nutrição, desmistifica a ciência por trás da alimentação saudável e defende o tratamento de doenças crônicas por meio da comida ao ver sua avó paterna quase vir a óbito após ser diagnosticada com doença cardíaca terminal, devido ao acúmulo de placas de gordura nas artérias do coração, porém ela viveu mais 31 anos sem remédios ou cirurgias graças à mudança dos hábitos alimentares.

O ritmo acelerado de muitas pessoas diariamente influencia diretamente na alimentação. Há uma grande busca por alimentos industrializados, como congelados e refeições semiprontas, que são ricos em gordura saturada, sódio e açúcar. Além disso, a escassez do hábito de sentar-se à mesa durante as refeições contribui para essa ingestão desregada.

Ainda há tempo para mudar os hábitos alimentares e conseguir um estilo de vida mais saudável. As nutricionistas afirmam que aumentar o consumo de frutas, verduras e legumes, evitar a ingestão de alimentos industrializados em geral e manter uma rotina com horários para as refeições são essenciais para uma boa educação alimentar. Com o negócio proposto neste trabalho, a praticidade e o consumo de alimentos saudáveis podem estar mais acessíveis às pessoas, contribuindo para uma maior qualidade de vida das mesmas.

A metodologia de pesquisa será dividida em três partes. A primeira é a pesquisa bibliográfica sobre o tema, realizada por meio de livros, revistas e artigos científicos, para dar embasamento sobre alimentação saudável. A segunda parte refere-se à pesquisa de campo, a qual busca evidenciar o conhecimento prévio sobre alimentação saudável e também identificar os atuais hábitos de alimentação dos moradores da cidade de Tupã. É utilizado como instrumento de coleta de dados um formulário construído e aplicado por

meio do *Google Forms*. A divulgação do *link* de acesso ao formulário foi feita por meio de redes sociais para seguimentos distintos de público, com faixa etária a partir de 15 anos, para ambos os sexos.

Finalmente, na terceira parte, associada à criação de uma empresa, é utilizada a ferramenta CANVAS de modelagem de negócios, com o intuito identificar as necessidades do negócio proposto, relacionado à oferta de alimentos saudáveis e orgânicos para a melhoria da qualidade de vida.

O plano de negócios será desenvolvido para verificar a viabilidade do empreendimento e para descrever como funcionará o restaurante saudável na prática e sua dinâmica de atuação no mercado.

A ferramenta SWOT será utilizada para descrever as oportunidades, ameaças, forças e fraquezas no ramo de atuação. Indicadores financeiros, como lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento também serão calculados.

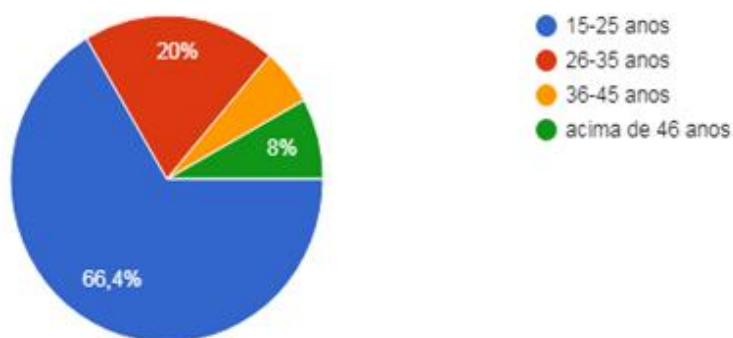
2. PESQUISA DE CAMPO

A pesquisa foi aplicada do dia 10 ao dia 17 de outubro por meio das redes sociais, alcançando 125 pessoas, com o objetivo de verificar a viabilidade e a aceitação da abertura de um restaurante saudável na cidade de Tupã/SP.

As perguntas foram elaboradas de forma a observar o público-alvo, se praticam exercício ou se há preocupação com a alimentação, e se frequentariam este tipo de negócio.

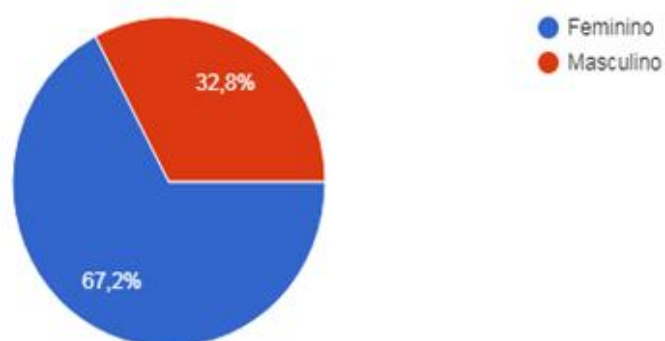
A ideia do restaurante saudável é uma inovação e uma oportunidade pela grande procura das pessoas por alimentação saudável e melhoria na qualidade de vida.

Gráfico 1: Qual sua faixa etária?



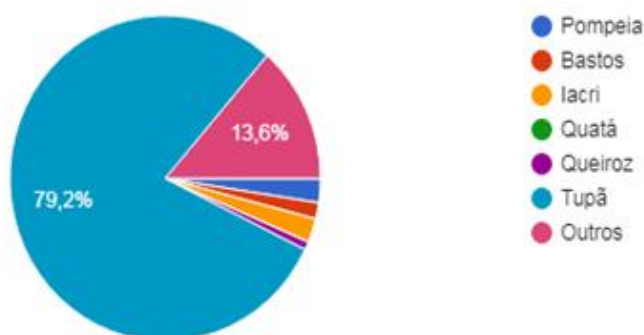
Fonte: Elaborada pelos autores.

Foi possível observar que a maioria dos entrevistados possui de 15 a 25 anos, um público jovem que é focado em cuidar da saúde.

Gráfico 2: Qual seu gênero?

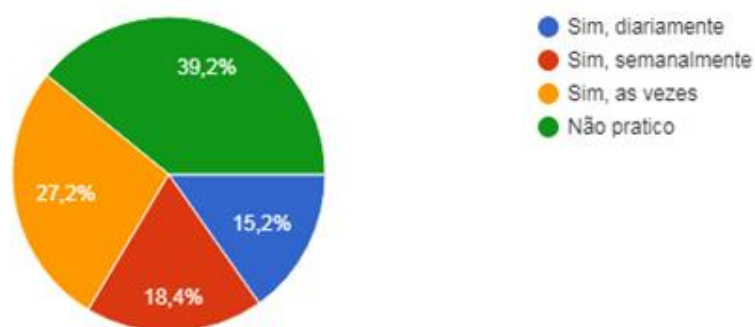
Fonte: Elaborada pelos autores.

O gênero mais entrevistado foi o feminino com um percentual significativo. Mostra que as mulheres estão mais preocupadas com a saúde, buscando uma melhor qualidade de vida.

Gráfico 3: Qual sua cidade?

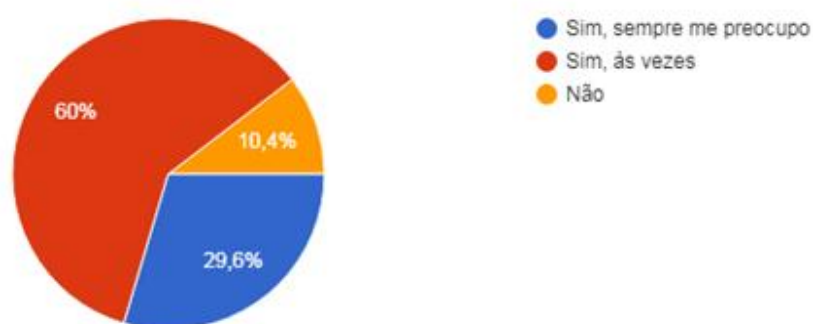
Fonte: Elaborada pelos autores.

A cidade de maior destaque foi Tupã, onde será montado o restaurante saudável e com maior foco na pesquisa, sendo possíveis frequentadores.

Gráfico 4: Você pratica exercício físico?

Fonte: Elaborada pelos autores.

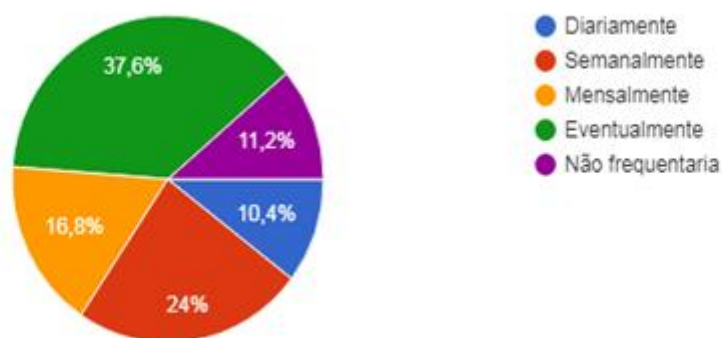
O resultado foi bem diversificado, sendo que a maioria não pratica exercícios físicos. O restaurante poderá ser um estímulo a esses entrevistados.

Gráfico 5: Você se preocupa com a sua alimentação?

Fonte: Elaborada pelos autores.

Foi observado que grande parte se preocupa com a alimentação às vezes. Sendo um público em potencial para o restaurante.

Gráfico 6: Com que frequência você compareceria a um restaurante de alimentação saudável?



Fonte: Elaborada pelos autores.

A maioria dos entrevistados frequentariam o restaurante de forma eventual e semanal. Podendo variar de acordo com o foco da pessoa em se alimentar bem de forma regular ou às vezes, para variar.

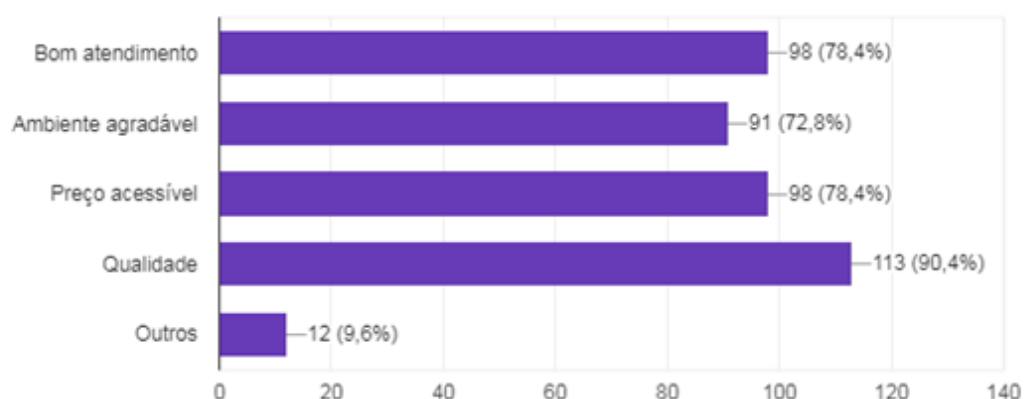
Gráfico 7: Você acredita que uma alimentação saudável melhoraria a qualidade de vida?



Fonte: Elaborada pelos autores.

Todos os entrevistados acreditam que a alimentação saudável melhora a qualidade de vida, porém nem todos colocam em prática como visto em respostas anteriores.

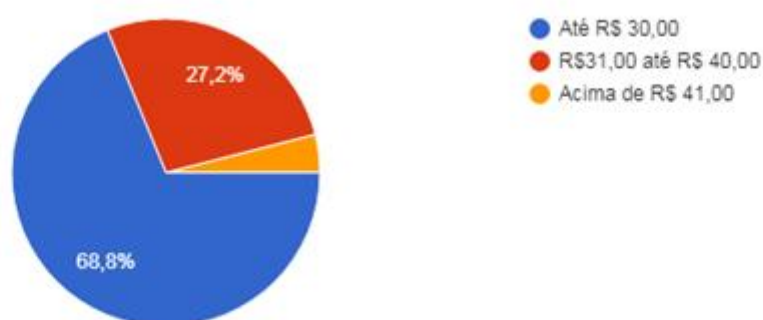
Gráfico 8: O que você espera encontrar neste tipo de restaurante?



Fonte: Elaborada pelos autores.

Eles esperam encontrar qualidade nas refeições com um preço acessível, assim como um bom atendimento e ambiente agradável.

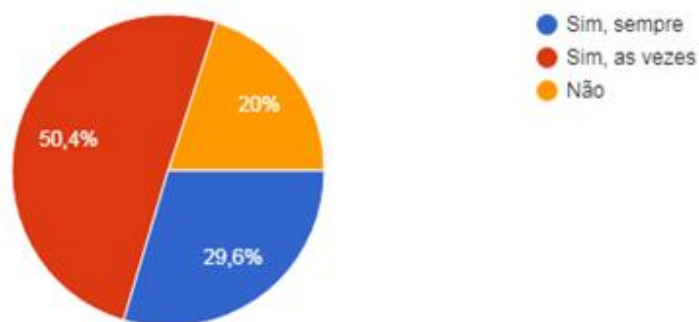
Gráfico 9: Quanto você estaria disposto a pagar por uma refeição saudável de qualidade?



Fonte: Elaborada pelos autores.

Foi observado que a maioria procura um preço mais acessível pela qualidade, mesmo sabendo que uma alimentação saudável tem um custo mais alto.

Gráfico 10: Se tivesse uma bicicleta geradora de energia no restaurante você pedalaria?



Fonte: Elaborada pelos autores.

Metade dos entrevistados pedalariam às vezes. Acredita-se que com o conhecimento da promoção, esse número aumentaria.

No final desta pesquisa pode-se concluir que a maioria dos pesquisados tem interesse em uma alimentação saudável para obtenção de uma vida melhor.

Na cidade não há nenhum restaurante deste segmento, seria uma novidade na região. Acredita-se que seria possível atrair pessoas de fora, que se preocupem com a saúde.

Logo, a ideia da criação do restaurante saudável é viável, pois foi bem aceita pelo público, o que leva a acreditar que é possível contribuir para que pessoas que acreditam na boa alimentação se sintam confortáveis com o novo estabelecimento.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa Sabor Salutar foi criada a fim de proporcionar melhoria na qualidade de vida da população, trazendo uma alimentação saudável e rica em nutrientes. Essa por sua vez encontra-se em ascensão, visto que a busca por hábitos saudáveis tem crescido, criando um cenário vantajoso e lucrativo para a empresa.

A empresa Sabor Salutar é composta por Edley Henrique da Silva Matos, Gabriela Silva Martins, Gabrieli Souza Ramos de Oliveira e Maycon Anderson Barros Silva, sócios e funcionários com capital investido de R\$9.000,00 cada, totalizando R\$36.000,00 de capital investido. O principal serviço a ser oferecido é a refeição self-service por quilo com a média de preço é R\$35,00.

A venda das refeições totaliza uma lucratividade de R\$27.194,25 por mês para a empresa Sabor Salutar.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Maycon Anderson Barros Silva	
Endereço: Rua Nicola De Mola, 171	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: mayconalviverde02@gmail.com	Telefone:(14) 99694-6426

Entregador: Responsável por prestar serviços de transporte de mercadoria para pessoas e empresas.

Fundador 02	
Nome: Gabriela Silva Martins	
Endereço: Rua Borebis, 111	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: gabrielamartins172@hotmail.com	Telefone:(14)3491-5341

Auxiliar de cozinha: Responsável pelo auxilia na cozinha e na preparação dos alimentos.

Fundador 03	
Nome: Gabrieli Souza Ramos de Oliveira	
Endereço: Rua José Geromini, 50	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: gabrieli.souzaoliv@gmail.com	Telefone: (14) 3491-4100

Gerente: Responsável pelo funcionamento, manutenção e resolução de problemas no restaurante.

Fundador 04	
Nome:Edley Henrique da Silva Matos	
Endereço: Rua Antônio Bufulin nº 188	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: edynhoomattos19@gmail.com	Telefone: (14) 99826-4132

Operador de Caixa: Responsável por trabalhar com atendimento ao público com pagamentos, recebimento de valores, fechamento de caixa e emissão de notas fiscais.

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01: Experiência em: Vendedor na empresa Disolub Lubrificantes LTDA, Auxiliar de almoxarifado na empresa Júlio Simões S/A. Cargo Atual: Auxiliar de escritório na empresa Central Motos.

Perfil do Fundador 02: Curso básico de espanhol no Centro de Estudos de Línguas. Cursando Técnico em Administração na Etec Professor Massuyuki Kawano. Estagiária no Fórum da Comarca de Tupã no período de mai/2016 à dez/2017. Secretária na empresa Blend Cursos de Inglês de mar/2018 até mar/2019.

Perfil do Fundador 03: Curso básico de espanhol no Centro de Estudos de Línguas. Cursando Técnico em Administração na Etec Professor Massuyuki Kawano. Monitora Jovem Aprendiz na empresa Frigo Estrela de fev/2019 até o presente momento.

Perfil do Fundador 04: Experiência em Empacotador no Varejão Gaspar. Cargo Atual: Aux. de Produção na Empresa Pura Arte.

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Restaurante Saudável Sabor Salutar LTDA/Restaurante Sabor Salutar.

CNPJ: N.º 74.722.760/0001-01

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

O Restaurante Sabor Salutar tem como missão “ser uma empresa que acredita na alimentação saudável e que busca proporcionar qualidade de vida por meio de alimentos saudáveis.

Visão: “consolidar-se no fornecimento de refeições saudáveis como uma empresa que melhor atende e satisfaz as necessidades de seus clientes, levando o prazer e o sabor de uma vida saudável, assim como expandir seu mercado em nível regional, obtendo retorno financeiro de curto prazo e lucratividade operacional positiva.”

3.3.2. Setor de Atividade

A empresa irá atuar no ramo de comércio alimentício e prestação de serviço, com a abertura de um restaurante que oferecerá alimentos saudáveis em um espaço adequado, em forma de self-service e delivery.

3.3.3. Forma Jurídica

Micro Empresa (ME)

Empreendimento que tem receita bruta anual inferior ou igual a R\$ 360 mil. Para formalização é necessário optar entre uma das formas de tributação (Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido) e realizar o registro em uma Junta Comercial. Nessa modalidade não há restrições para o desempenho de serviços, no entanto, é importante ter o controle do faturamento a partir do registro correto do fluxo de caixa (que deve ser realizado em toda empresa). Se o lucro ultrapassar o limite para ME, o contrato social deve ser revisto, alterando também o regime tributário do empreendimento.

3.3.4. Enquadramento Tributário

(SIMPLES NACIONAL)

INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR:

O Simples Nacional destina-se às empresas que se beneficiarão da redução e simplificação dos tributos, além do recolhimento de um imposto único. O enquadramento no Simples está sujeito à aprovação da Receita Federal e considera a atividade e a estimativa de faturamento anual da empresa. A Lei também prevê benefícios quanto à desburocratização, acesso ao mercado, ao crédito e a justiça, o estímulo à inovação e à exportação. A Lei enquadra como microempresa (ME) a pessoa jurídica com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360 mil. Se a receita bruta anual for superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões ela será classificada como Empresa de Pequeno Porte (EPP). Para as ME e EPP, o Simples Nacional abrange os seguintes tributos e contribuições: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social Patronal. A Lei também

criou o Microempreendedor Individual (MEI), que é pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário optante pelo Simples Nacional, com receita bruta anual de até R\$ 60 mil. O MEI pode ter um empregado e não pode ser sócio ou titular de outra empresa. O recolhimento dos impostos e contribuições é feito em valor fixo mensal, independente da receita bruta.

Observação: Empresas não optantes pelo Simples estarão sujeitas ao recolhimento dos seguintes tributos e contribuições: • IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica; • PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social; • COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social; • CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido; • IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (para indústria); • ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercado (para indústria, comércio e serviços de transporte intermunicipal e interestadual); • ISS – Imposto sobre Serviços (prestação de serviços).

3.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Maycon Anderson Barros Silva	R\$ 9.000,00
Gabriela Silva Martins	R\$ 9.000,00
Gabrieli Souza Ramos de Oliveira	R\$ 9.000,00
Edley Henrique da Silva Matos	R\$ 9.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

A forma para adquirir os recursos necessários para a abertura do negócio será feita através de recursos próprios oriunda de cada sócio, com um valor individual de R\$ 9.000,00 totalizando o valor de R\$ 36.000,00.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

Os clientes serão de todas as faixas etárias que são frequentadores de academia, adeptos à caminhada ou outros exercícios, e todos que apreciam uma melhor qualidade de vida. Pessoas com a ideia de um cardápio mais balanceado para um equilíbrio físico, mental e também por necessidades médicas para cuidar da saúde. Clientes de todos os sexos e estados civis. A alimentação saudável tem um custo mais alto, assim serão clientes de classe média à alta. Alguns iriam com frequência e outros eventualmente. O negócio proposto está voltado para o público de Tupã e região.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Food Fit Alimentos Naturais	Produto de alta qualidade	R\$ 108,00 Almoço e jantar	Á vista	Por telefone	Delivery
Leve Vida Marmitaria Fit	Produto de alta qualidade	R\$90,00 kit	Á vista	Por telefone	Entrega em até 30 minutos
Nutri Saúde	Produto de alta qualidade	R\$8,00 a R\$60,00	Á vista	Por telefone	Retirada no local

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Visto que na cidade não há estabelecimentos neste segmento haverá uma boa anuência, trazendo para a empresa, pessoas que procuram uma alimentação saudável mostrando a elas que os produtos são totalmente voltados para o mercado salubre já que a concorrência possui, no caso das nutricionistas, pratos montados apenas para entrega, e os demais são de um segmento de alimentação voltada para o público em geral, e não apenas para uma clientela específica.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Multiplast	Embalagens para marmitex	R\$38,80 a R\$52,90	À vista, cartão ou boleto	No local e entrega	Tupã-Sp
2	Atacadão de embalagens	Embalagens para marmitex	R\$43,60 a R\$ 53,00	À vista ou cartão	No local e entrega	Marília/SP
3	Mercoclean	Itens de limpeza	R\$0,80 a R\$ 28,00	À vista ou cartão	No local e entrega	Tupã/SP
4	Marola	Itens de limpeza	R\$0,60 a R\$ 18,00	À vista com 5% de desconto, boleto, cartão ou cheque	No local e entrega	Tupã/SP
5	Morandi hortaliças	Hortaliças	R\$3,00 a R\$3,50	À vista	Entrega	Tupã/SP
6	Feira de sábado	Legumes	R\$ 0,75 a R\$ 5,00 pacote	À vista	No local	Tupã/SP
7	Juca & Du Dário	Frutas	R\$1,40 a R\$30,80 kg	Boleto	Entrega	Tupã/SP

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O estabelecimento tem como produto uma alimentação voltada para saúde, com orientações e fornecimento de um cardápio variado e mantido de forma a suprir as necessidades que os clientes necessitarão para alcançar seus objetivos de vida e saúde.

O cardápio será elaborado com alimentos frescos, pratos a serem montados pelo próprio cliente com produtos saudáveis sem condimentos, frituras ou outros itens que prejudiquem a saúde.

Um exemplo seria um prato composto por: Arroz integral, feijão carioca, peixe, alface, cenoura, mandioca, pepino, e grão de bico. Também acompanhado de um suco natural como de laranja ou maçã.

3.7.2. Preço

Opções de refeições	Preços
Self- service saudável	R\$ 35,00 Kg
Sucos	R\$ 5,00 a R\$ 8,00 copo
Água	R\$ 3,00 garrafa

3.7.3. Estratégias Promocionais

O atendimento ao cliente também será um diferencial. Os mesmos poderão opinar abertamente, ajudando a empresa a melhorar sempre.

Um site será criado, em que os clientes poderão entrar em contato virtualmente se manifestando a respeito do que preferem, sobre o cardápio, preferências e ainda podendo participar de promoções e sorteios.

Um computador ficará no salão do estabelecimento, onde os clientes poderão se registrar com o auxílio de um funcionário, e ao se registrarem opinarão sobre os pratos consumidos, atendimento, higienização e tudo o que envolve a empresa.

Com os dados no sistema, a empresa estará sempre enviando cardápios, as novidades e promoções mantendo-os sempre informados de tudo que pode ser oferecido, e mandando sempre o feedback sobre as críticas lançadas por eles, sempre com um estímulo a mais para a conquista de uma boa imagem da empresa.

Para divulgação da empresa serão utilizadas as redes sociais, como Facebook, WhatsApp, Instagram, rádio, panfletagem e o famoso boca a boca.

Também será usado como forma de comunicação institucional a editoração multimídia, utilizando das redes sociais para interação com o público, mostrando a importância que a empresa dá a projetos sociais e seu público de um modo geral.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

O estabelecimento terá um local físico, onde o público irá para realizar suas refeições com a opção dos pratos. E também lanches naturais para quem necessita de uma refeição rápida. O horário de atendimento ao público será de segunda a sábado das 11h às 14h.

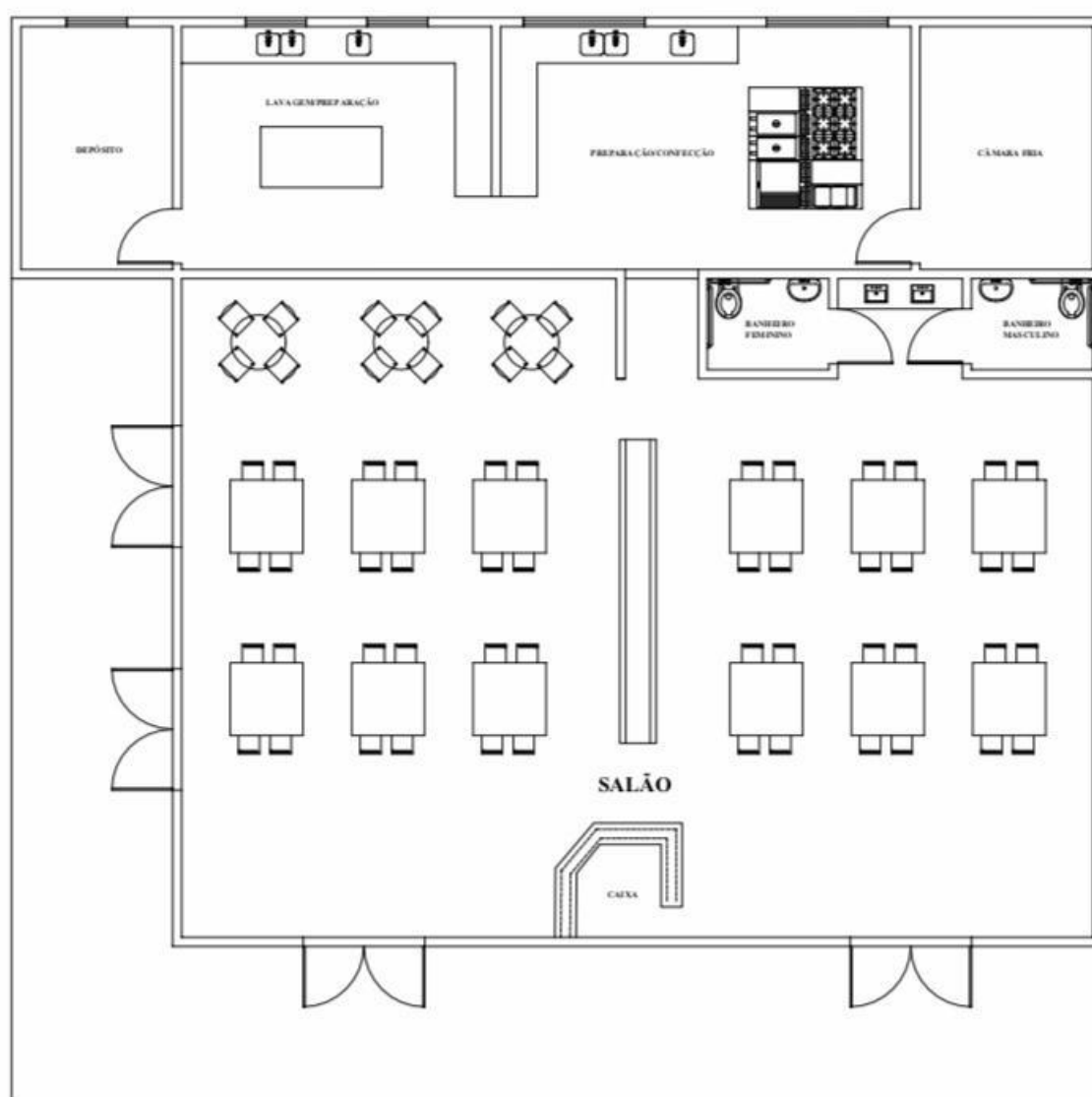
3.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Avenida Tamoios, nº 1112	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: (14) 3491-3030	

A escolha desse local se dá por ser de fácil acesso ao público que a empresa deseja atingir, sendo pessoas que trabalham em empresas, bancos, academias e até mesmo no comércio. Por ser localizado no centro também é acessível ao público da região.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico



3.8.2. Capacidade Produtiva

A quantidade de clientes que podem ser atendidos com a estrutura existente no layout dá-se o total de 60 lugares.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Gerente	Gerenciar	Experiência no ramo.
Cozinheiro	Cozinhar	Curso gastronômico, experiência no ramo.
Auxiliar de cozinha	Preparação dos pratos em geral	Experiência do ramo.
Garçom	Serviços gerais e atendimento	Experiência do ramo, proativo.
Garçom	Serviços gerais e atendimento	Experiência do ramo, proativo.
Caixa	Administrativa	Saber efetuar contas rápidas relacionadas ao troco, ensino médio completo.
Auxiliar de serviços gerais	Serviços gerais	Disponibilidade de horário.

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
	Móveis		R\$10.982,44	R\$10.982,44
	Veículos	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00

	Equipamentos		R\$ 9.546,73	R\$ 9.546,73
	Total de investimentos fixos		R\$ 24.029,17	R\$ 24.029,17

3.9.2 Capital de giro

Estoque inicial:

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
	Carne (bovina, frango e peixe)	15kg	R\$ 17,13	R\$ 1.541,70
	Arroz	18kg	R\$ 1,83	R\$ 197,64
	Salada	19,5kg	R\$ 4,21	R\$ 492,58
	Feijão	15kg	R\$ 7,74	R\$ 696,60
	Outros legumes (temperos, legumes)	18kg	R\$ 4,37	R\$ 471,96
	Total de estoques			R\$ 3.400,48

Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas:

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
À vista	40%	0	0

A prazo (1)	60%	30	18,0
		Prazo médio total	18 dias

Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras:

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
À vista	50%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15,0
		Prazo médio total	15 dias

Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques:

O prazo médio de permanência da matéria prima ou das mercadorias nos estoques da empresa desde a data em que é feito o pedido ao fornecedor até o momento em que os produtos são vendidos será de 5 dias.

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias:

Recursos da Empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	18 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	5 dias
Subtotal 1 (1+2)	23 dias

Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	8 dias

Reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais:

1. Custo fixo mensal	R\$ 13.951,00
2. Custo variável mensal	R\$ 10.758,57
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 24.709,57
4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 823,65
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	8 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 6.589,20

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 8 dias é de R\$ 6.589,20.

Resumo do capital de Giro:

Investimentos Financeiros	Valores

A – Estoque Inicial	R\$ 3.400,00
B – Caixa mínimo	R\$ 6.589,20
Total do capital de giro	R\$ 9.989,20

3.9.3 – Investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.500,00
Divulgação	R\$ 300,00
Total	R\$ 1.800,00

3.9.4 Investimento total (resumo)

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$ 24.029,17	67,08%
2. Capital de Giro	R\$ 9.989,20	27,89%
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 1.800,00	5,03%
Total (1+2+3)	R\$ 35.818,37	100%
FONTES DE RECURSOS	Valor R\$	(%)

1. Recursos próprios	R\$ 35.818,37 (R\$ 8.954,59)	100%
Total	R\$ 35.818,37 (R\$ 8.954,59)	100%

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1. Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

Foi estipulado a quantia de 600g por prato consumido, logo a empresa pretende vender 100 pratos por dia, somando 600 pratos semanais, ou 2.400 pratos por mês (26 dias).

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA			
Produto	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Prato (kg)	1.560kg por mês	R\$35,00	1.560kg x R\$35,00
TOTAL			R\$54.600,00

3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

Itens	Quantidade consumida	Preço do prato
Carne	0,1	R\$ 1,71
Arroz	0,024	R\$ 0,22
Salada	0,20,126	R\$ 1,09

Feijão	0,12	R\$ 0,93
Outros	0,12	R\$ 0,52
Total		R\$ 4,48

Mão de obra direta	Salário mensal	Salário + encargos
1.Cozinheiro	R\$1.900,00	R\$4.427,00
2.Auxiliar de cozinha	R\$1.300,00	R\$3.029,00
3.Garçom	R\$1.205,00	R\$2.807,65
Total	R\$4.405,00	R\$ 10.263,65

Rateio do custo variável por produto vendido ao mês: R\$ 10.263,65/1560kg = R\$6,57

3.10.3. Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa

FUNÇÃO	QTDAD E	SALÁRIO MENSAL	(%) DE ENCARGOS SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS R\$	TOTAL R\$
1.Gerente	1	R\$1.820,00	33%	R\$2.420,60	R\$4.222,60
2.Entregador	1	R\$1.510,00	33%	R\$ 2.008,30	R\$3.518,30
3.Operador de caixa	1	R\$1.206,00	33%	R\$1.603,98	R\$2.809,98

4.Auxiliar de limpeza	1	R\$1.110,00	33%	R\$1.476,30	R\$2.586,30
TOTAL	4	R\$5.636,00		R\$7.509,18	R\$13.137,18

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valor
Aluguel	R\$ 2.500,00
Salários (salário + encargos)	R\$13.137,18
IPTU (mensal)	R\$110,00
Material de Escritório	R\$ 50,00
Material de Limpeza	R\$ 150,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 500,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 200,00
Total	R\$ 16.647,18
Total unitário	R\$10,67

3.10.4. Margem de Contribuição Unitária

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores

Receita Total (preço de venda)	R\$ 35,00
Custos variáveis unitários	R\$ 11,05
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 23,95

3.10.5 – Estimativa dos custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	7,38%	R\$54.600,00	R\$4.029,48
TOTAL			R\$4.029,48

3.10.6 Custo total

3.10.6.1 Custo total unitário

Prato (kg)	Valor
Custo variável unitário	R\$ 11,05
Custo fixo unitário	R\$ 10,67
Custo de comercialização unitário	R\$ 2,58
TOTAL	R\$ 24,30

3.10.6.1.1 Preço de venda unitário

Item	Valores
Custo total unitário	R\$ 24,30
Margem de Lucro %	45%
TOTAL	R\$35,00

3.10.6.2 Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	R\$
Custo variáveis totais	R\$ 21.282,80 [custo da mão de obra direta (R\$6,57) + custo do prato (R\$4,48) + custo de comercialização (2,58)] x Kg vendidos no mês (1.560).
Custos fixos totais	R\$16.647,18
Custo total	R\$37.909,98

3.10.7 Demonstrativo de resultados

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
	Receita total com vendas	R\$54.600,00	100%
	(-) Custos totais	R\$37.909,98	69,43%
	LUCRO DO PERÍODO	R\$16.690,02	30,57%

3.10.8 Ponto de Equilíbrio

Índice da Margem de Contribuição = $54.600,00 - 21.282,80 / 54.600,00$

Índice da Margem de Contribuição = $33.317,20 / 54.600,00 = 0,61\%$

PE (Ponto de Equilíbrio) = $16.647,18 / 0,61\%$

PE = R\$ 27.290,45

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 27.290,45. Acima disso passa a ter lucro. Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$327.485,40 ao ano para cobrir todos os seus custos.

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

Lucratividade= $R\$16.690,02 / R\$54.600,00 \times 100 = 30,57\%$

Isso quer dizer que sob os R\$ 54.600,00 de receita total “sobram” R\$16.690,02 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 30,57% ao ano.

3.11.2 Rentabilidade

Rentabilidade = $R\$16.690,02 / R\$35.818,37 \times 100 = 46,59\%$

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 46,59% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Prazo do retorno do investimento = R\$35.818,37 / R\$16.690,02
= 2,14 aprox. 2 anos.

Isso significa que em aproximadamente 2 anos após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Fazer a Análise SWOT do Plano de Negócio Descritivo desenvolvido.

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças: Ter conhecimento básico na área, atitude e competência, valor acessível, bom atendimento, comida de qualidade, higienização	Oportunidades: Estar dentro das tendências; Busca por qualidade de vida melhor; Inovação no mercado de Tupã.
Pontos Fracos	Fraquezas: Falta de recursos financeiros, falta de espaço físico	Ameaças: Vigilância sanitária; Clima; Safras e Entressafras; Concorrência Indireta; Avaliação e aprovação do corpo de bombeiros, para abertura do local físico.

Conclusão da Análise SWOT: Com base na análise SWOT é possível identificar que existem fatores controláveis e incontroláveis que podem interferir tanto positivamente quanto negativamente no empreendimento. Dessa

forma, estar sempre atento para minimizar os riscos e ameaças que possam prejudicar o restaurante é uma medida importante para ser levada em consideração e continuar aprimorando cada vez mais os pontos fortes e as oportunidades para um melhor desempenho do negócio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como foco a abertura de um restaurante na cidade de Tupã–SP, dando ênfase a uma alimentação saudável que traga satisfação e qualidade para os clientes que o frequentarem. Esse restaurante se preocuparia, entre outras coisas, com a saúde e a qualidade de vida de seus clientes de um modo geral, trazendo cardápios saborosos, nutritivos e pratos elaborados que façam com que as pessoas se sintam atraídas e satisfeitas, tanto com a comida saudável quanto com o ambiente.

A ideia da abertura de um restaurante com esse propósito deve-se ao fato de que os brasileiros estão se alimentando cada vez mais de forma errada e isso afeta diretamente, de forma negativa, a saúde como um todo, causando doenças como a obesidade. A falta de tempo também é um fator determinante que faz com que as pessoas não se alimentem de forma correta, ingerindo alimentos que sejam rápidos, mas perigosos por serem gordurosos, como lanches, salgados e refrigerantes. Dessa forma, este projeto propõe o fornecimento de alimentos saudáveis como frutas, verduras, legumes, vegetais, sucos naturais, etc.

Nesse contexto, tendo como base as pesquisas realizadas foi possível identificar uma boa aceitação pela ideia de um restaurante com esse intuito. Isso mostra que o negócio é viável e que tem chances de sucesso, tanto financeiramente quanto socialmente, agregando valor para o negócio e buscando sua própria identidade, de forma sustentável, cada vez mais buscando práticas associadas a uma boa alimentação e hábitos de uma vida saudável.

REFERÊNCIAS

GOMES, Juliana. **Mercado de alimentação saudável deve crescer 4,41% ao ano até 2021.** Disponível em: <

<http://dc.clicrbs.com.br/sc/noticias/noticia/2017/04/mercado-de-alimentacao-saudavel-deve-crescer-4-41-ao-ano-ate-2021-9775279.html> >. Acesso em: 21. Set. 2018.

OLIVEIRA, C. V. de; VIDOI, L. E. A. ; LOPES, L. A. de O. ; OLIVEIRA, L. G. C. de; FERREIRA, N. S. ; RIBEIRO, R. dos S. ; SABONGI, R. ; OLIVEIRA, S. D. de. **Empreendimento alimentício:** produtos saudáveis, nutritivos e práticos para o consumo diário. Tupã: Centro Paula Souza, 2017. 51 p. Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico de Administração, ETEC Professor Massuyuki Kawano, Tupã, 2017.

BOTELHO, Thaís. **Alimentação, de fato, trata doenças', diz especialista americano.** Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/saude/alimentacao-de-fato-trata-doencas-diz-especialista-americano/>>. Acesso em: 06. Mar. 2019.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE SABOR SALUTAR LTDA

1. Maycon Anderson Barros Silva, brasileiro, natural de Palmeira dos Índios AL, solteiro, nascido em 18/04/1988, auxiliar de escritório, portador do CPF nº 000.000.000-00, documento de identidade nº 00.000.000-0, órgão expedidor SSP e UF SP (documentos válidos como identidade: carteira de identidade, certificado de reservista, carteira de identidade profissional, domiciliado na rua nicola de mola,171, Parque Bela Vista Tupã-SP CEP 17.603-252).

2. Gabriela Silva Martins, brasileira, natural de Tupã SP, solteira, nascida em 09/04/2000, estudante, portadora do CPF nº 000.000.000-00, documento de identidade nº 00.000.000-0, órgão expedidor SSP e UF SP, domiciliada na rua Borebis,111, centro Tupã-SP CEP 17.600-300.

3. Gabrieli Souza Ramos de Oliveira, brasileira, natural de Tupã SP, solteira, nascida em 05/07/2000, monitora, portadora do CPF nº 000.000.000-00, documento de identidade nº 00.000.000-0, órgão expedidor SSP e UF SP, domiciliada na rua José Geromini,50, vila formosa Tupã-SP CEP 17.603-390.

4. Edley Henrique da Silva Matos, brasileiro, natural de tupã SP, solteiro, nascido em 00/00/0000, auxiliar de produção, portador do CPF nº 000.000.000-00, documento de identidade nº 00.000.000-0 órgão expedidor SSP e UF SP, domiciliado na rua Antônio Bufulin, 188, vila das indústrias Tupã-SP CEP 17.604-290.

Maycon Anderson Barros Silva, Gabriela Silva Martins, Gabrieli Souza Ramos de Oliveira e Edley Henrique da Silva Matos constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Restaurante Saudável Sabor Salutar LTDA e terá sede e domicílio na (Avenida Tamoios, 387, centro, Tupã SP CEP 17.601-000).

2ª O capital social será R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais (dividido em 36.000 quotas de valor nominal R\$ 1.00, integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Maycon Anderson Barros Silva 8.500 quotas 9.000,00

Gabriela Silva Martins 8.500 quotas 9.000,00.

Gabrieli Souza Ramos de Oliveira 8.500 quotas 9.000,00

Edley Henrique da Silva Matos 8.500 quotas 9.000,00

3ª O objeto será Restaurante de comidas e pratos variados para todo o público.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 01/07/2019 e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá Gabrieli Souza Ramos de Oliveira com os poderes e atribuições de Gerente autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designará administrador(es) quando for o caso.

10ª A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11ª Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12ª Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13ª O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno,

concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª Fica eleito o foro da cidade de Tupã, SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em (3) vias.

Tupã, 1º de julho de 2019

Sócios:

aa) Maycon Anderson Barros Silva aa) Gabriela Silva Martins

aa) Gabrieli Souza Ramos de Oliveira aa) Edley Henrique da
Silva Matos

Visto: _____ (OAB/SP)

Nome

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1-) Qual é a sua faixa etária?

15-25 anos

26-35 anos

36-45 anos

Acima de 46 anos

2-) Qual é o seu gênero?

Masculino

Feminino

3-) Qual é a sua cidade?

Pompéia

Bastos

Iacri

Queiroz

Tupã

Outros

4-) Você pratica exercício físico?

Sim, diariamente

Sim, semanalmente

Sim, às vezes

Não pratico

5-) Você se preocupa com a sua alimentação?

Sim, sempre me preocupo

Sim, às vezes

Não

6-) Com que frequência você compareceria a um restaurante de alimentação saudável?

Diariamente

Semanalmente
Mensalmente
Eventualmente
Não frequentaria

7-) Você acredita que uma alimentação saudável melhoraria a qualidade de vida?

Sim
Não

8-) O que você espera encontrar neste tipo de restaurante?

Bom atendimento
Ambiente agradável
Preço acessível
Qualidade
Outros

9-) Quanto você estaria disposto a pagar por uma refeição saudável de qualidade?

Até R\$30,00
R\$31,00 até R\$40,00
Acima de R\$41,00

10-) Se tivesse uma bicicleta geradora de energia no restaurante você pedalaria?

Sim, sempre
Sim, às vezes
Não

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

