

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO DE UMA PANIFICADORA

**CANVAS BUSINESS PLAN: BUSINESS PLAN OF A BAKER IN THE CITY OF
GOIÂNIA/GO**

Linha de pesquisa: Empreendedorismo e Inovação e Desenvolvimento Regional

Orientanda: Adrizangela Santos da Silva Tavares – email:
adrizangela_angel@outloo.com@gmail.com
Orientador: Irineu Gomes – email:Irinel@pucgoias.edu.br

RESUMO

O trabalho foi realizado com objetivo de elaborar estudo prévio da viabilidade e implantação de uma panificadora na região norte de Goiânia-Go, utilizando a ferramenta de Modelagem de Negócios Canvas e verificar a viabilidade financeira baseada no Plano Financeiro de Negócios do SEBRAE 2013. A metodologia utilizada faz uso de pesquisa bibliográfica, o tema e de pesquisa de mercado de natureza descritiva e exploratória. Além disso, para elaboração do plano de negócio contou-se com a experiência da autora na área de panificação em supermercado onde desenvolve suas atividades. O plano de negócio se demonstrou viável, conforme demonstrado dos estudos e projeções financeira apresentando no decorrer do trabalho.

Palavra-chaves: plano de negocio; Panificadora; modelagem Canvas.

ABSTRACT

This work aims to prepare a preliminary study of the feasibility and implementation of a bakery in the northern region of Goiânia-Go, using the Canvas Business Modeling tool and verify the financial viability based on the SEBRAE 2013 Financial Business Plan. The methodology used makes use of bibliographic research, the theme and market research of a descriptive and exploratory nature. In addition, for the preparation of the business plan, the author's experience in the bakery area in the supermarket where she develops her activities was used. The business plan proved to be viable, as demonstrated by the studies and financial projections presented during the work.

INTRODUÇÃO

O estudo proposto neste trabalho teve como objetivo, o desenvolvimento de um modelo de negócios e a análise dos indicadores de viabilidade financeira para a abertura de uma panificadora na região norte de Goiânia, utilizando a ferramenta Canvas e a elaboração de um plano financeiro de negócios baseado no manual Plano de Negócios do SEBRAE 2013.

O plano de negocio se justifica pelo interesse de se implantar um empreendimento no seguimento de panificação a ser desenvolvido e implantado pela autora e familiares. Este e um objetivo de algum tempo que se mostra neste momento a possibilidade de estudos e projeção a partir do plano em estudo. Este trabalho está fundamentado em pesquisa bibliográfica, a respeito do empreendedorismo e inovação e aplicação do modelo Canvas para a modelagem do negócio. O modelo Canvas é um modelo adotado pelo SEBRAE para desenvolvimento de negócios.

Complementa o estudo uma avaliação de modelos de negócios juntos ao mercado concorrentes na região a ser implantada o empreendimento, que possibilitou projeções e definições das linhas principais a serem adotadas. Além dessas questões de estudo o trabalho contou com a experiência da autora em atividades semelhantes em supermercados que conta com a estrutura de panificação, plano de negocio que mostrará positivo a partir das pesquisas e dos estudos realizados e da projeção econômico-financeira.

METODOLOGIA

Para o desenvolvimento desse trabalho foi adotado a seguinte metodologia: no primeiro momento foi feita uma revisão bibliográfica a respeito do empreendedorismo e inovação e modelagem Canvas, com o objetivo de compreender e esclarecer questões importantes para o desenvolvimento de um empreendimento. Quanto ao modelo Canvas foi feita uma pesquisa junto ao SEBRAE a respeito da estrutura e modelagem para a implantação de negócios nas suas mais variadas dimensões:

- Segmentos de Clientes
- Proposta de Valor
- Canais de Distribuição
- Relacionamento com Clientes
- Fonte de Receitas
- Recursos Principais

- Atividades Chaves
- Parcerias Principais
- Estrutura de Custos

Além das referências bibliográficas, o plano de negocio apresentado se fundamenta em levantamento das diretrizes e objetivos em modelos de negócios, verificado pela autora na concorrência, somado a sua experiência na área de panificação em um supermercado. A seguir, o plano de negocio foi elaborado na modelagem Canvas e detalhando nas várias dimensões do plano financeiro, concluindo-se pela viabilidade de implantação do empreendimento.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo refere-se às transformações de ideias em algo que seja capaz de solucionar problemas e melhorar a vida de pessoas, se valendo mais do que a ação, é um modo de pensar que pode ser adquirido com a atitude, comprometimento e dedicação. A inovação é o ato de criar algo, introduzir, renovar, recriar sendo um sinônimo de mudanças e melhorias.

Segundo Shumpeter (1982) a inovação é o motor do crescimento econômico, a melhoria de coisas já existentes, considerando como a principal figura deste processo o empresário inovador ou empreendedor, termo utilizado atualmente, ideia também reforçada por Drucker (1987), em que qualquer mudança no potencial produto de riqueza ou criação de produtos inexistentes, constituía em inovação.

Os empreendedores são pessoas determinadas, visionárias e criativas, movidas pela vontade de fazer o bem a sociedade, capazes de romper as práticas econômicas e criar novos paradigmas de competitividade e sustentabilidade no mercado, tendo como características destaque:

- Persistência
- Resiliência
- Mente aberta e criatividade
- Mentoria
- Rede de contatos
- Autoconfiança
- Equilíbrio

Segundo o SEBRAE (2018), a cada quatro empresas abertas, uma fecha as suas portas nos primeiros anos de vida, revelando como o maior desafio do empreendedor, a gestão, que caso não seja vencido, é o fator que ocasionará eventualmente a falência das empresas. As três principais causas destacadas pelo SEBRAE que resulta na causa mortis das empresas são:

- O Planejamento prévio
- A Gestão Comercial
- Comportamento do Empreendedor

A dedicação ao planejamento antes de dar início ao negócio é de extrema importância, pois, eleva as chances de sucesso do mesmo, possibilitando a visualização de fatores essenciais para o seu funcionamento. Utilizada como ferramenta chave do planejamento estratégico, o Business Model Canvas ou Modelo de Negócios permite ao empreendedor a pensar, descrever e cocriar modelos de negócios analisando nove componentes básicos que cobrem quatro áreas principais de um negócio: clientes, ofertas, infraestrutura e viabilidade financeira. De acordo com Ostewalder e Pigneur (2011), os nove componentes do Modelo de Negócios Canvas são:

- Segmentos de Clientes
- Proposta de Valor
- Canais de Distribuição
- Relacionamento com Clientes
- Fonte de Receitas
- Recursos Principais
- Atividades Chaves
- Parcerias Principais
- Estrutura de Custos

Modelo Canvas - Business Model Canvas

O modelo de negócios conforme Rosa (2014) é uma forma de se enxergar a empresa de uma forma fácil, com descrição simples, que auxilie em tomadas de decisões. O modelo mais utilizado é o Canvas, ou Business Model Canvas (Modelo de Negócios Canvas).

O Canvas é uma ferramenta visual utilizada para criar modelos de negócios, a partir de nove blocos que representam as principais áreas de uma empresa: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira (ROSA, p. 11, 2014).

O Business Model Generation, ou simplesmente Canvas, é uma metodologia apresentada por Alexander Osterwalder em sua tese de Ph.D. em 2004, sobre a inovação dos modelos de negócios, com a contribuição do professor Yves Pigneur, na faculdade de administração HEC Leusanne na Suíça. A partir de 2006, o método Canvas começa a ser aplicado em todo o mundo, com base nas publicações feitas no blog sobre Modelos de Negócios de Alexander e foi reconhecidamente por grandes empresas, como a 3M, Ericsson, Deloitte e Telenor.

Segundo (Osterwalder e Pigneur, (2011) um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização, e referindo-se a um marco conceitual apresentado pelos autores, um modelo de negócios pode ser descrito da melhor forma, através de nove componentes básicos e essenciais que mostram a lógica de como a organização pretende gerar valor. Estes nove componentes cobrem as quatro principais áreas de um negócio, sendo eles: Clientes, Oferta, Infraestrutura e a Viabilidade Financeira. Nesse sentido, os nove componentes são:

- **Segmentos de Clientes (SC):** Define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar e servir. (Osterwalder e Pigneur 2011, p.20). Neste componente ressalta o valor que o cliente tem para a vitalidade da empresa, e para melhor satisfazê-los, o primeiro passo é agrupá-los cada um com suas necessidades, hábitos e comportamentos comuns. Em um Modelo de Negócios pode ficar definido um ou vários segmentos de diferentes tamanhos;
- **Proposta de Valor (PV):** Descreve o pacote de produtos ou serviços que criam valor para um segmento de clientes específicos (Osterwalder e Pigneur 2011, p.22). Através deste componente o cliente escolhe a empresa que irá adquirir seu produto ou serviço, se a mesma resolve o problema ou satisfaz a sua necessidade. Cada Proposta de Valor atende

as necessidades de um segmento de clientes, sendo um conjunto de benefícios que uma empresa disponibiliza para os seus clientes;

- **Canais de Distribuição (CN):** Descreve como a empresa se comunica e alcança seus segmentos de clientes para entregar a sua proposta de valor (Ostewalder e Pigneur 2011, p.26). Neste componente, os canais adotados são através da comunicação, distribuição e venda compondo a interface da empresa, sendo o ponto de contato dos clientes;
- **Relacionamento com Clientes (RC):** Descreve os tipos de relação que uma empresa estabelece com o segmento de clientes específicos. (Ostewalder e Pigneur 2011, p.28). A empresa deve estabelecer o tipo de relação que pretende ter com cada segmento de cliente, sendo esta pessoal ou automatizada, sendo guiada pelas seguintes motivações: conquista de clientes, retenção de clientes e ampliação de vendas;
- **As Fontes de Receita (R\$):** Descreve a representação do dinheiro que uma empresa gera a partir de cada segmento de clientes (os custos devem ser subtraídos da renda para gerar o lucro). (Ostewalder e Pigneur 2011, p.30). O cliente é considerado o coração do Modelo de Negócios e a Fonte de Receitas as suas artérias, onde se é questionável para empresa, qual o valor que cada segmento estaria disposto a pagar por um produto ou serviço. Esta pergunta possibilita a mesma gerar uma ou mais fontes de receitas, utilizando de mecanismos como a precificação diferente, listas fixas, promoções, leilões, dependência de mercados, dependência de volumes ou gerenciamento de produção;
- **Recursos Principais (RP):** Descreve os recursos mais importantes exigidos para fazer um Modelo de Negócios funcionarem (Ostewalder e Pigneur 2011, p.34). Estes recursos permitem que a empresa crie e ofereça a sua proposta de valor, alcance os mercados, mantenha seu relacionamento com o segmento de clientes e obtenha receitas, sendo necessários em um Modelo de Negócios;
- **Atividades-Chave (AC):** Descreve as ações mais importantes que uma empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócio funcionar. (Ostewalder e Pigneur 2011, p.36). Estas ações são as mais importantes da empresa e devem ser executadas com excelência para a obtenção do sucesso, necessárias para a criação e oferecimento da proposta de valor, alcance de mercados, preservação do relacionamento e geração de rendas, sendo diferenciadas a cada Modelo de Negócios.
- **Parcerias Principais (PP):** Descreve a rede de fornecedores e os parceiros que põem o Modelo de Negócios para funcionar. (Ostewalder e Pigneur 2011, p.38). A formação de parcerias entre empresas acontecem por vários motivos, e se torna uma peça fundamental

para o Modelo de Negócios, pois otimizam seus modelos, reduzem riscos e adquirem recursos.

- **Estrutura de Custo (EC):** Descreve todos os custos envolvidos na operação de um Modelo de Negócios. (Ostewalder e Pigneur 2011, p.40). A sua composição é referente aos custos mais importantes e estão envolvidos na operação do Modelo de Negócios específicos no processo de criar e oferecer valor, manter o relacionamento com os clientes e gerar receitas, podendo ser calculados facilmente depois de serem definidos os recursos principais, as atividades chaves e parcerias principais. Alguns Modelos de Negócios são mais direcionados pelos custos do que outro de forma ilustrativa, a figura 1 mostra os componentes das modelagens Canvas apresentando anteriormente.

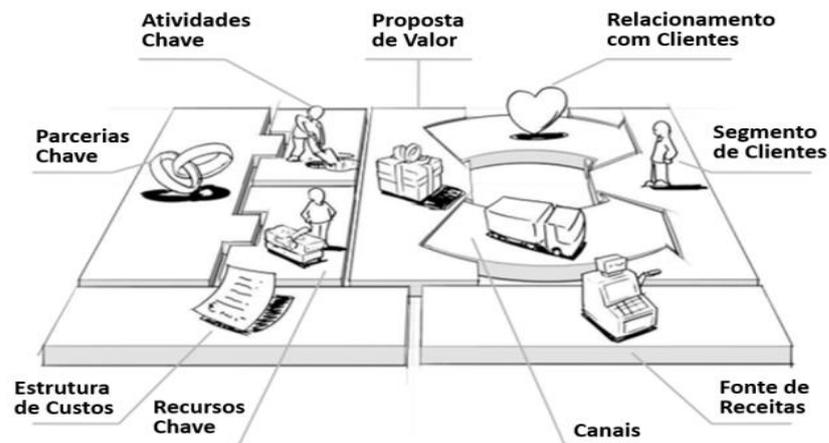


Figura 1 – Business Model Canvas e suas interações

Fonte: Business Model Canvas (Ostewalder e Pigneur 2011, pag. 18 e 19)

PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro ou planejamento financeiro é uma ferramenta de estratégia e análise utilizada para a definição de diretrizes para alcançar as metas e os objetivos financeiros de curto prazo e longo prazo do negócio. Será através do plano financeiro que o empreendedor irá ter o conhecimento de quanto investir gastar e lucrar resultando no sucesso do seu empreendimento. Na elaboração do plano, deve ser apresentado cada item com riqueza de detalhes, para que cada etapa ofereça uma visualização da operacionalização do negócio, para o tornar as rotinas mais dinâmicas e otimizadas, evitando assim o desperdício.

Nos custos operacionais são projetados os recursos necessários para a abertura da empresa como: aluguel, reformas prediais, taxas para legalização, entre outros. Referente aos equipamentos, veículos, móveis e utensílios necessários para o funcionamento da empresa, fazem parte do grupo de investimentos fixos, sendo importante elaborar uma lista com todos os componentes acima, observando o grau de necessidade de cada, e, se é possível comprar ou alugar.

- **Investimento total** – Será determinado o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos: investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais.
- **Estimativa do faturamento mensal da empresa** – É calculado o quanto a empresa irá faturar por mês, multiplicando a quantidade de produtos oferecidos pelo seu preço de venda baseado nas informações do mercado, levando em consideração a preço praticado pelos concorrentes e quanto os seus potenciais clientes estão dispostos a pagar.
- **Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações** – São calculados os custos com materiais (matéria-prima e embalagem) para cada unidade fabricada e é considerado como um custo variável para a indústria, assim como as mercadorias são no comércio.
- **Estimativa dos custos de comercialização** – São registrados os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes, ou seja, gastos que estão ligados diretamente sobre as vendas, assim como os custos com materiais diretos ou mercadoria vendida, é considerado um custo variável.
- **Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas** - O custo dos materiais diretos ou das mercadorias vendidas representa o valor que deverá ser baixado dos estoques pela sua venda efetiva, é classificado como um custo variável que, aumenta em função do volume de produção ou venda.

- **Estimativa dos custos com mão de obra** - Refere-se à definição de quantas pessoas serão contratadas para realizar as mais diversas atividades do negócio e o quanto cada colaborador receberá.
- **Estimativa do custo com depreciação** – Todas máquina, equipamentos, móveis e utensílios com o passar do tempo se desgastam ou tornam-se ultrapassados, sendo necessário sua reposição. Através do cálculo da depreciação, é possível reconhecer a perda do valor do bem e o prazo para adquirir um novo.
- **Estimativa dos custos fixos operacionais mensais** - São todos os gastos que independente do volume produzido ou da quantidade vendida em um determinado período, não se alteram. São exemplos de custos fixos: aluguel, salário, energia entre outros, que serão pagos independentemente do nível de faturamento.
- **Demonstrativo de Resultado** - O Demonstrativo de Resultado reúne as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Indicadores de Viabilidade

- **Ponto de Equilíbrio (PE)**

O Ponto de Equilíbrio é um importante indicador de segurança do negócio, pois, tem como objetivo mostrar quanto é necessário vender para que assim as receitas se igualem aos custos e não haja prejuízo.

$$\text{PE} = \text{Custo Fixo Total} / \text{Índice da Margem de Contribuição}$$

Obs.: O Índice da Margem de Contribuição é calculado através da formula abaixo

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = (\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}) / \text{Receita Total}$$

- **Lucratividade**

A Lucratividade é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas, se tornando um dos principais indicadores econômicos das empresas, por estar relacionado à competitividade.

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

- **Rentabilidade**

A Rentabilidade é um indicador de atratividade dos negócios, medindo o retorno de capital que foi investido pelos sócios, devendo esta, ser comparada com os índices praticados no mercado financeiro.

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

- **Prazo de Retorno de Investimento**

Assim como a rentabilidade, é um indicador de atratividade, pois, indica o tempo necessário para que possa recuperar o que foi investido no negócio.

$$\text{Prazo de Retorno de Investimento} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido} \text{ (SEBRAE, (2021)).}$$

Apresentação do plano de negócio e viabilidade econômico-financeira.

Sumário_Executivo

O objetivo deste plano de negócio e demonstrar os estudos e a análise de viabilidade econômico-financeira na implementação de uma panificadora na região Norte da cidade de Goiânia, proporcionando aos clientes uma grande variedade de produtos, qualidade e preço. Com relação ao perfil de clientes, tem como público-alvo os moradores dos setores da região. A ideia do empreendimento surgiu através da carência de uma panificadora mais conceituada, com, mas variedades e bem estar.

Logo Marca

A figura 2 mostra a logo marca proposta para o empreendimento.

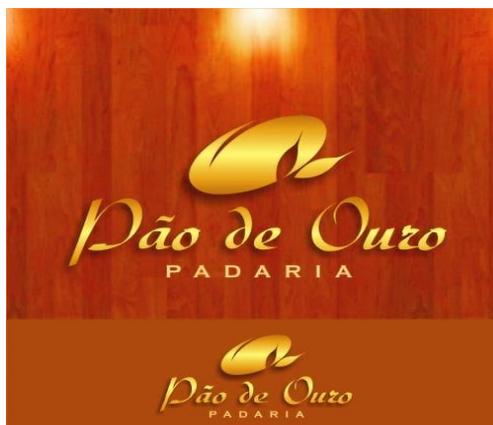


Figura 2: Logo marca proposta

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Identificação da Empresa

- Razão Social: Pão de Ouro Indústria e Comercio de Alimentos de Panificadora LTDA
- Nome Fantasia: Pão de Ouro
- Ramo de Atividade: Comércio de panificação e seus derivados.

Missão

Entregar aos nossos clientes mais do que produtos de qualidade e sabor, ser presentes no seu dia-a-dia e nos momentos especiais, proporcionando uma experiência memorável.

Visão

Ser referência nos setores de panificação e confeitaria na região de Goiás, buscando sempre excelência no atendimento, ambiente agradável e inovações diárias, tanto no atendimento quanto na qualidade de produtos oferecidos.

Valores

- Relações de Confiança e Respeito
- Qualidade
- Sustentabilidade
- Eficiência
- Ética
- Excelência no Atendimento.

Estrutura Organizacional da Empresa

Na figura 3 apresenta-se a estrutura organizacional para o empreendimento.

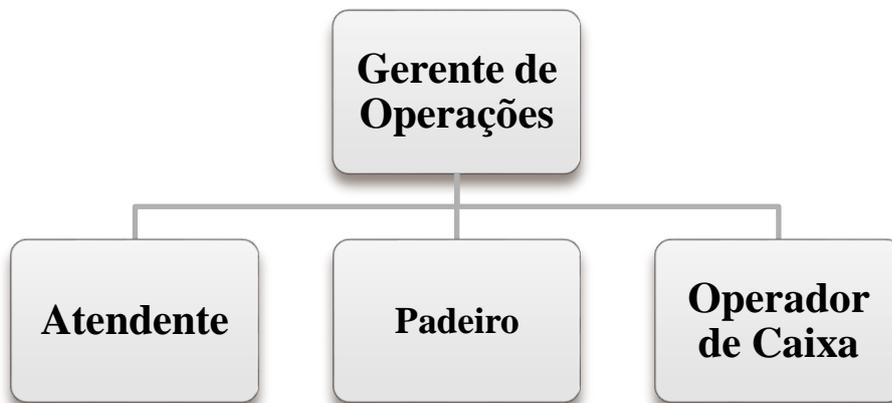


Figura 3 – Estrutura organizacional proposta

Fonte: Elaborado pela autora (Out\2022)

Dados da empreendedora

Adrizangela Santos da Silva Tavares, 31 anos, Formada em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás.

Descrição dos cargos

A equipe da panificadora será formada por: um gerente operacional, um atendente, um operador de caixa, um padeiro e um auxiliar de confeitaria.

- **Gerente Operacional:** Responsável pela gestão geral do estabelecimento, executando as atividades como o planejamento mensal, gestão de pessoas, controle das finanças, acompanhamento dos serviços terceirizados pela contabilidade.
- **Atendente:** Ficará no encargo de recepcionar os clientes, preparar e separar seus pedidos com qualidade, fazer a reposição dos produtos, servi-los às mesas com os pedidos já prontos, e auxiliar na organização da loja.
- **Padeiro:** Responsável pelo preparo das massas para pães, salgados, bolos entre outros, seleção de materiais, controle de estoque, gerenciamento da cozinha, criação de novas receitas e controle sanitário;

- **Operador de Caixa:** Realizar o atendimento ao cliente, abertura e fechamento de caixa, fazer o recebimento e conferência de valores, reposição de produtos no pdv, e auxiliar na organização da loja;

Habilidades e experiências necessárias conforme organograma

- **Gerente Operacional:** Graduação em Administração que tenha experiência na administração de outros negócios, de preferência no mesmo ramo, ter gestão emocional, boa comunicação, domínio no pacote Office, saber lidar com pressão e saber trabalhar em equipe, além de técnicas de motivação e um excelente relacionamento interpessoal.
- **Atendente:** Ensino médio completo, experiência no cargo, boa comunicação, paciência, honestidade, conhecer as necessidades e os hábitos do cliente, dinamismo, empatia, percepção, ser proativo e bom relacionamento interpessoal;
- **Padeiro:** Formação técnica em panificação, senso crítico e organizacional, responsabilidade, trabalhar em equipe, criatividade, pontualidade, controle de qualidade, ser flexível, bom relacionamento interpessoal.
- **Operador de Caixa:** Ensino médio completo, experiência no cargo, boa comunicação, paciência, noções da legislação sobre o direito do consumidor, dinamismo, empatia, conhecimento básico em matemática e informática básica.

Modelo de Negócios Canvas

O modelo de negócios da Panificadora Pão de Ouro proposto foi desenvolvido com base no Modelo Canvas, com o objetivo de atender as expectativas do cliente, o motivo principal da existência de qualquer organização, e destacar os pontos mais importantes facilitando no processo de tomada de decisões no negócio.

Segmento de clientes

A Panificadora Pão de Ouro tem como segmento de clientes, os moradores, trabalhadores e estudantes da região Norte de Goiânia.

Proposta de valor

A Panificadora Pão de Ouro tem como proposta de valor a agilidade no atendimento presencial e nas encomendas personalizadas para festas, diversificação e qualidade no mix de produtos, proporcionando aos nossos clientes um ambiente agradável para o seu consumo.

Canais de distribuição

Os principais canais de distribuição serão as redes sociais e grupos de Whatsapp, sendo através deles o ponto de contato para a divulgação dos produtos, promoções e compartilhar o dia-a-dia da produção até o produto final.

Relacionamento com clientes

O objetivo principal da Panificadora Pão de Ouro é o atendimento personalizado, tanto na loja física quanto no atendimento nas redes sociais de apoio, visando uma relação de confiabilidade entre a loja e os clientes, aliado a um atendimento com excelência, buscando a sua fidelidade.

Fontes de receita

A fonte de receitas da Panificadora Pão de Ouro está relacionada a venda dos produtos: pães, bolos, sobremesas, quitandas, lanches e produtos de conveniência, com a qualidade e preços acessíveis, no qual o cliente esteja disposto a pagar.

Recursos principais

Considerado como um dos principais componentes do modelo de negócios, pois, através dele que a empresa cria e oferece a sua proposta de valor ao seus clientes, promovendo um diferencial entre os concorrentes. Para um excelente funcionamento do negócio, a Panificadora Pão de Ouro terá como recursos principais, a sua equipe de colaboradores qualificados e especializados, dispostos a atender a necessidade do cliente, estrutura física aconchegante para o consumo em loja e equipamentos de qualidade para otimizar a produção.

Atividades-chave

A Panificadora Pão de Ouro tem como prioridade as ações que priorizam o atendimento ao cliente resultando na sua satisfação e fidelidade, na eficiência e gerenciamento na produção e encomendas.

Parceiras-principais

A Panificadora Pão de Ouro terá como parceiros fornecedores atacadistas que oferecem todo suporte para os materiais utilizados na produção e ações promocionais.

Estrutura de custo

Para a execução das operações diárias, a Panificadora Pão de Ouro terá os seguintes custos fixos e variáveis: manutenção de equipamentos, folha de pagamento, cursos e treinamentos, despesas com fabricação e comercialização.

Plano financeiro

O plano financeiro da panificadora Pão de Ouro tem como objetivo analisar, demonstrar e explicar o estudo da análise econômica.

Investimentos Fixos

- **Máquinas e Equipamentos:**

Nº	Descrição	Qtde.	Valor	Total
01	Modeladora de Pão	01	R\$ 6.950,82	R\$ 6.950,82
02	Forno Turbo	02	R\$ 6.022,00	R\$ 12.044,00
03	Divisora de Massas	01	R\$ 2.389,00	R\$ 2.389,00
04	Batedeira Planetária Industrial	01	R\$ 3.834,00	R\$ 3.834,00
05	Amassadeira 10 kg	01	R\$ 8.321,00	R\$ 8.321,00
06	Balança Eletrônica	01	R\$ 921,00	R\$ 921,00
07	Chapa Sanduicheira á Gás	01	R\$ 204,00	R\$ 204,00
08	Freezer Horizontal	01	R\$ 3.628,34	R\$ 3.628,34
09	Máquina de Café Industrial	01	R\$ 1.097,00	R\$ 1.097,00
10	Liquidificar Industrial	01	R\$ 798,00	R\$ 798,00
11	Fogão Industrial	01	R\$ 1.458,00	R\$ 1.458,00
12	Panela Misturadeira Elétrica	01	R\$ 1.870,00	R\$ 1.870,00
13	Fatiador de Frios	01	R\$ 2.133,00	R\$ 2.133,00
14	Câmara para Crescimento	01	R\$ 1.632,15	R\$ 1.632,15
15	Freezer Vertical	01	R\$ 2.750,00	R\$ 2.750,00
16	Cilindro para Massa com Cortador	01	R\$ 748,00	R\$ 748,00

17	Estufa Salgados Térmica	01	R\$ 592,00	R\$ 592,00
18	Ar Condicionado Split	02	R\$ 1.632,15	R\$ 3.264,30
20	Chaleira Elétrica	01	R\$ 190,00	R\$ 190,00
TOTAL			R\$	54.824,61

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Móveis e Utensílios:**

Nº	Descrição	Qtde.	Valor	Total
01	Balcão De Cozinha	01	R\$ 5.250,00	R\$ 5.250,00
02	Balcão Vitrine Neutra	02	R\$ 4.190,00	R\$ 8.380,00
03	Balcão Caixa Expositor	01	R\$ 3.450,00	R\$ 3.450,00
04	Expositor Central Mdf	01	R \$ 966,00	R\$ 3.834,00
05	Expositor Balcão Seco	01	R\$ 1.230,00	R\$ 8.321,00
06	Mesa de Madeira Social	03	R\$ 228,00	R\$ 684,00
07	Cadeiras de Madeira Social	06	R\$ 86,00	R\$ 516,00
08	Assadeiras de Alumínio para pães	10	R\$ 91,00	R\$ 910,00
09	Esteiras 5 Tiras para pães	10	R\$ 64,00	R\$ 640,00
10	Espátulas de Silicone	04	R\$ 12,00	R\$ 48,00
11	Pegador de Inox	08	R\$ 1.458,00	R\$ 1.458,00
12	Forma de Bolo	10	R\$ 1.870,00	R\$ 1.870,00
13	Depurador de Ar	01	R\$ 450,00	R\$ 2.133,00
14	Xícara com pires 100 ml	20	R\$ 8,99	R\$ 179,80
15	Colher de Inox para café	20	R\$ 4,75	R\$ 95,00
16	Caneca de Porcelana 240 ml	20	R\$ 7,99	R\$ 159,80
17	Copo de Vidro 500 ml	20	R\$ 7,50	R\$ 150,00
18	Prato raso porcelana	30	R\$ 9,52	R\$ 190,40
19	Garfo inox	20	R\$ 3,49	R\$ 69,80
20	Colher inox	20	R\$ 3,49	R\$ 69,80
21	Faca inox	20	R\$ 3,49	R\$ 69,80
22	Garrafa Térmica	02	R\$ 65,00	R\$ 130,00
23	Prateleiras industriais	02	R\$ 699,00	R\$ 1.398,00
24	Copo de café desc. 180 ml 100 unid.	04	R\$ 4,91	R\$ 19,64
25	Copo de suco desc. 500 ml 100. unid.	04	R\$ 49,99	R\$ 199,96
26	Embalagem para bolo/ torta 100 unid.	01	R\$ 110,00	R\$ 110,00
27	Embalagem para sobremesa 100 unid.	01	R\$ 50,89	R\$ 50,89
28	Colher descartável 50 unid.	02	R\$ 12,00	R\$ 24,00
29	Álcool 70% 5 litros	02	R\$ 22,50	R\$ 45,00
30	Saco de papel 2 kg 500 unidades	01	R\$ 55,71	R\$ 55,71
31	Saco de papel 1kg 500 unidades	01	R\$ 42,66	R\$ 42,66
32	Sacola plástica 30x40 1000 unidades	01	R\$ 68,99	R\$ 68,99
33	Papel Manteiga 50 mts	01	R\$ 26,14	R\$ 26,14
34	Guardanapo simples 100 unidades	06	R\$ 2,50	R\$ 15,00

35	Etiquetas de Validade 100 unidades	02	R\$ 3,56	R\$ 7,12
36	Touca descartável Branca 100 unid.	03	R\$ 16,35	R\$ 49,05
37	Mascara Descartável	03	R\$ 19,90	R\$ 59,70
38	Saco de lixo 20 litros 5 kg	01	R\$ 55,00	R\$ 55,00
39	Saco de lixo 40 litros 5 kg	01	R\$ 65,00	R\$ 65,00
40	Papel Higiênico Rolo 24 unid.	02	R\$ 24,90	R\$ 49,80
41	Papel Toalha Interfolhado 1000 unid.	02	R\$ 45,00	R\$ 90,00
42	Pano Perflex Descartável Rolo 50 unid.	03	R\$ 18,90	R\$ 56,70
TOTAL			R\$ 41.040,06	

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Informática e Telefonia:**

c	Descrição	Qtde.	Valor	Total
01	Kit PDV com impressora fiscal	01	R\$ 2.890,00	R\$ 2.890,00
02	Impressora Multifuncional	01	R\$ 489,00	R\$ 489,00
03	Gaveteiro de dinheiro	01	R\$ 350,00	R\$ 350,00
04	Celular Android	01	R\$ 966,00	R\$ 966,00
05	Câmeras para segurança	01	R\$ 1.230,00	R\$ 1.230,00
06	Sistema ERP Soluma	01	R\$ 690,00	R\$ 690,00
07	Sistema de Alarme	01	R\$ 435,00	R\$ 435,00
08	Máquina de Cartão	02	R\$ 98,00	R\$ 196,00
TOTAL			R\$ 7.246,00	

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	
TOTAL DE INVESTIMENTOS (A+B+C)	R\$ 103.110,67

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Capital de Giro**

Estoque Inicial (40 dias)

Nº	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	TOTAL ESTOQUE INICIAL
01	Farinha de Trigo 25 KG	03	R\$ 115,78	R\$ 347,34
02	Fermento Químico 2 kg	01	R\$ 58,24	R\$ 58,24
03	Fermento Biológico fresco 500g	03	R\$ 8,29	R\$ 24,87
04	Creme Confeiteiro em pó 1 kg	03	R\$ 14,03	R\$ 42,09
05	Melhorador de Farinha 4 KG	01	R\$ 56,54	R\$ 56,54
06	Margarina Vegetal 75% Lp 3kg	02	R\$ 57,69	R\$ 115,38
07	Requeijão 1.8 kg	02	R\$ 48,90	R\$ 97,80
08	Manteiga em barra 3 kg	01	R\$ 123,01	R\$ 123,01
09	Emulsificante 3 kg	01	R\$ 79,31	R\$ 79,31

10	Queijo Mussarela 3,5 kg	03	R\$ 125,97	R\$ 377,91
11	Mistura para pão de ló 4 kg	03	R\$ 69,30	R\$ 207,90
12	Amido de Milho 2,5 kg	03	R\$ 42,13	R\$ 126,39
13	Apresentado 3,5 kg	03	R\$ 79,65	R\$ 238,95
14	Pré Mistura para pão francês	05	R\$ 135,78	R\$ 678,90
15	Mortadela Bolonhesa 5 kg	02	R\$ 75,60	R\$ 151,12
16	Bicarbonato de Sódio 500 gr.	01	R\$ 14,21	R\$ 14,21
17	Leite 1 L caixa c/ 12	02	R\$ 56,00	R\$ 112,00
18	Mistura para bolo de chocolate 5 kg	02	R\$ 66,74	R\$ 133,48
19	Mistura para pão de queijo 5 kg	02	R\$ 94,44	R\$ 188,88
20	Mistura para pão integral 5 kg	02	R\$ 87,73	R\$ 175,46
21	Mistura para pão australiano 5 kg	02	R\$ 79,93	R\$ 159,86
22	Mistura para Bolo de Milho 5 kg	02	R\$ 53,58	R\$ 107,16
23	Ovo integral pasteurizado 1 litro	05	R\$ 16,42	R\$ 82,10
24	Leite Condensado 5 kg	01	R\$ 90,38	R\$ 90,38
25	Creme de leite 1 litro	15	R\$ 14,50	R\$ 217,50
26	Farinha para quibe 2,5 kg	02	R\$ 45,08	R\$ 90,16
27	Peito de Frango 1 kg	20	R\$ 15,90	R\$ 318,00
28	Essência de baunilha 1 litro	02	R\$ 12,32	R\$ 24,64
29	Chocolate em pó 50%	01	R\$ 36,69	R\$ 36,69
30	Chocolate blend 2,5 kg	02	R\$ 72,00	R\$ 144,00
31	Chantilly 1 Litro	08	R\$ 13,76	R\$ 110,08
32	Glucose 1 Kg	01	R\$ 14,90	R\$ 14,90
33	Carne Moída kg	05	R\$ 32,99	R\$ 164,95
34	Ovos caixa c/ 60 unid.	01	R\$ 33,50	R\$ 33,50
35	Maionese sache 192 unid.	01	R\$ 38,95	R\$ 38,95
36	Ketchup sache 192 unid.	01	R\$ 38,95	R\$ 38,95
37	Mostarda sache 192 unid.	01	R\$ 38,95	R\$ 38,95
38	Polpa de Maracujá 1 unid.	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
39	Polpa de Acerola 1 unid.	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
40	Bala Mentos drops menta 16 unid.	02	R\$ 30,07	R\$ 60,14
41	Bala Mentos drops melancia 16 unid.	02	R\$ 30,07	R\$ 60,14
42	Fini tubes sabores 24 unid.	03	R\$ 27,92	R\$ 83,76
43	Batata Chips 40 unid.	01	R\$ 58,00	R\$ 58,00
45	Biscoito wafer chocolate 32 unid.	01	R\$ 50,23	R\$ 50,23
46	Biscoito wafer morango 32 unid.	01	R\$ 50,23	R\$ 50,23
47	Chocolate barra 20g -20 unid. sabores	03	R\$ 31,99	R\$ 95,97

48	Barra de cereal sabores 24 unid.	03	R\$ 28,99	R\$ 86,97
49	Paçoquinha c/ 100 unid.	01	R\$ 45,90	R\$ 45,90
50	Halls sabores 24 unid.	04	R\$ 15,85	R\$ 63,40
51	Trident sabores 21 unid.	04	R\$ 21,90	R\$ 87,60
52	Refrigerante Coca lata 350 ml 12 unid.	04	R\$ 36,72	R\$ 146,88
53	Refrigerante Coca Cola 600 ml 12 unid.	04	R\$ 48,00	R\$ 192,00
54	Refrigerante Guaraná 350 ml 12 unid.	04	R\$ 32,50	R\$ 130,00
55	Refrigerante Guaraná 600 ml 12 unid.	04	R\$ 42,00	R\$ 168,00
56	Suco de Uva caixa 200 ml 12 unid.	02	R\$ 33,64	R\$ 67,28
57	Suco de Caju caixa 200 ml 12 unid.	02	R\$ 33,64	R\$ 67,28
58	Suco de Maracujá 200 ml 12 unid.	02	R\$ 33,64	R\$ 67,28
59	Bebida Láctea Toddynho 27 unid.	02	R\$ 69,90	R\$ 139,80
60	Café em grãos 10 kg	01	R\$ 360,00	R\$ 360,00
61	Leite em Pó 1 kg	02	R\$ 32,99	R\$ 65,98
62	Açúcar Refinado 1 kg	05	R\$ 5,50	R\$ 27,50
63	Açúcar Cristal 5 kg	05	R\$ 15,00	R\$ 75,00
64	Sal 1 kg	04	R\$ 2,50	R\$ 10,00
65	Temperos diversos	02	R\$ 35,00	R\$ 70,00
66	Doce de leite 5 kg	01	R\$ 90,55	R\$ 90,55
67	Gatorade laranja 6 unid.	04	R\$ 38,90	R\$ 155,60
68	Gatorade limão 6 unid.	04	R\$ 38,90	R\$ 155,60
69	Gatorade morango 6 unid.	04	R\$ 38,90	R\$ 155,60
70	Gatorade Uva 6 unid.	04	R\$ 38,90	R\$ 155,60
71	Água com gás 24 unid.	04	R\$ 29,90	R\$ 155,60
72	Água sem gás 24 unid.	04	R\$ 29,90	R\$ 140,00
73	Agua Tonica 12 unid.	04	R\$ 35,00	R\$ 155,60
74	Polpa de tamarindo	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
75	Polpa de Morango	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
76	Refrigerante Coca Cola 2 litros 6 unid.	04	R\$ 42,00	R\$ 168,00
77	Refrigerante Guaraná 2 litros 6 unid.	04	R\$ 40,00	R\$ 160,00
TOTAL			R\$	9.002,04

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Caixa Mínimo:**

1º Passo - Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	%	Nº EM DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A vista	50	0	0
Cartão de crédito (1)	30	30	9
Cartão de crédito (2)	20	60	12
PRAZO MÉDIO TOTAL			21

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo Médio de Compras	%	Nº em dias	Média Ponderada em dias
A prazo	40	30	12
A prazo	60	60	36
PRAZO MÉDIO TOTAL			48

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

NÚMERO DE DIAS	23
-----------------------	-----------

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

4º Passo: 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 de vendas	30
2. Estoque - necessidade média de estoque	23
Subtotal: Recursos fora de caixa	53
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
3 . Fornecedores – prazo médio de compras	48
Subtotal: Recursos terceiros no caixa	48
Necessidade Líquida do Capital de Giro em Dias	1

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Caixa Mínimo

Caixa mínimo Total	
1. Custo fixo mensal	R\$ 21.948,23
2. Custo variável mensal	R\$ 17.970,79
3. Custo total da empresa	R\$ 39.919,02
4. Custo total diário	R\$ 1.330,63
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	1
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 1.330,63

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Capital de Giro (Resumo)

INVESTIMENTOS FINANCEIROS	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 9.002,04
B – Caixa Mínimo	R\$ 1.330,63
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 10.332,67

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Investimentos Pré-Operacionais

- **Despesas com Legalização**

Despesas de Legalização	Preço
Certificado Digital	R\$ 185,00
Taxa de registro na junta comercial - Sociedade Limitada Individual	R\$ 175,00
Proteção ao nome do empresarial	R\$ 286,00
Registro de marca INPI	R\$ 355,00
Taxa de alvará de funcionamento	R\$ 124,65
Taxa de alvará sanitário	R\$ 250,00
Taxa de alvará do Corpo de Bombeiros	R\$ 110,22
Taxa de Alvará de Estabelecimento	R\$ 100,00
PCMSO e PPRA	R\$ 550,00
TOTAL	R\$ 2.135,87

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Obras Cíveis / Reforma**

Descrição	VALOR UNIT.	Quant.	Valor Total
Tinta para parede anti-mofo (areia) 18 L	R\$ 229,00	01	R\$ 229,00
Tinta para parede (vermelho cardinal) 18 L	R\$ 559,00	01	R\$ 559,00
Letreiro para fachada iluminado	R\$ 1.150,00	01	R\$ 1.150,00
Papel de parede personalizado bakery	R\$ 150,00	01	R\$ 150,00
Plafon Quadrado Led Sobrepor Preto 24w	R\$ 65,00	04	R\$ 260,00
Luminária Led Linea 36w 6400K	R\$ 41,00	10	R\$ 410,00
Tinta para piso cinza para estacionamento	R\$ 95,90	01	R\$ 95,90
Tinta para demarcação amarela	R\$ 31,10	01	R\$ 31,90
Mão de obra pintor por dia	R\$ 700,00	02	R\$ 1.400,00
Mão de obra eletricitista por dia	R\$ 1.350,00	01	R\$ 1.350,00
TOTAL			R\$ 5.635,80

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Inauguração Da Loja**

Descrição	Valor Total
Cartão visita 500 unid.	R\$ 89,00
Flyers personalizado 2000 unid.	R\$ 220,00
Parcerias com influencers digitais	R\$ 2.000,00
Trabalho Externo no Comércio e Residencial	R\$ 2.500,00
Atrações	R\$ 1.500,00
Divulgação nas redes sociais	R\$ 1.000,00
Decoração	R\$ 2.000,00
Música	R\$ 250,00
Fotografo	R\$ 850,00
Coffee Break	R\$ 1.800,00
Ações Promocionais pós – evento	R\$ 2.000,00
TOTAL	R\$ 14.209,00

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Cursos e Treinamentos**

Descrição	Valor Total
Atendimento ao cliente	R\$ 49,90
Manipulação de Alimentos e Segurança Alimentar	R\$ 80,00
Gestão em Serviços de Alimentação	R\$ 80,00
TOTAL	R\$ 209,90

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Uniformes**

Uniformes	Qtde.	Valor Unit.	Valor Total
Uniforme Administrativo	2	R\$ 60,00	R\$ 120,00
Uniforme Atendimento	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
Uniforme Produção	2	R\$ 90,00	R\$ 180,00
TOTAL			R\$ 540,00

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Investimentos pré-operacionais (Total):

Descrição	Valor
A -Despesas de Legalização	R\$ 2.135,87
B- Obras civis e/ou reformas	R\$ 5.635,80
C -Inauguração da Loja	R\$ 14.209,00
D -Cursos e Treinamentos	R\$ 209,90
E -Uniformes	R\$ 720,00
Total dos investimentos pré-operacionais	R\$ 22.910,57

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 103.110,67	75,62%
Capital de Giro	R\$ 10.332,67	7,58%
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 22.910,57	16,80%
TOTAL (1+2+3)	R\$ 136.353,91	100%
Fontes de Recursos	Valor (R\$)	(%)
Recursos próprios	R\$ 80.000,00	50 %
Recursos de terceiros (Financiamentos)	R\$ 80.000,00	50%
Outros	R\$ 0,00	0%
TOTAL (1+2+3)	R\$ 160.000,00	100%

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Estimativa de Faturamento Mensal**

Nº	Descrição	Unid.	Qtde. (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Pão Francês	01 un.	7.500	R\$ 1,50	R\$ 11.250,00
2	Pão de Queijo	01 un.	900	R\$ 3,00	R\$ 3.600,00
3	Pão Brioche	01 un.	260	R\$ 3,00	R\$ 780,00
4	Pão doce	01 un.	500	R\$ 3,50	R\$ 1.750,00
5	Biscoito de queijo	01 un.	1.200	R\$ 3,50	R\$ 4.200,00
6	Pão australiano	01 un.	300	R\$ 4,00	R\$ 1.200,00
7	Pão com Manteiga na chapa	01 un.	150	R\$ 5,00	R\$ 750,00
8	Pão De Milho	01 un.	150	R\$ 3,00	R\$ 450,00
9	Misto Quente	01 un.	150	R\$ 8,50	R\$ 1.275,00
10	Enroladinho de Queijo	01 un.	300	R\$ 5,00	R\$ 1.500,00
11	Bolo de Milho	01 un.	150	R\$ 3,00	R\$ 450,00
12	Bolo de Cenoura c/ brigadeiro	01 un.	200	R\$ 5,00	R\$ 1.000,00
13	Bolo de Fubá	01 un.	150	R\$ 3,00	R\$ 450,00
14	Bolo de Coco	01 un.	150	R\$ 3,00	R\$ 450,00
16	Sanduíche Natural	01 un.	100	R\$ 9,00	R\$ 540,00

17	Pão com presunto e queijo	01 un.	150	R\$ 7,00	R\$ 1.050,00
18	Pão com mortadela	01 un.	100	R\$ 6,00	R\$ 600,00
19	Pão com ovo	01 un.	150	R\$ 5,00	R\$ 750,00
20	Quibe	01 un.	250	R\$ 6,50	R\$ 1.625,00
21	Empada de Frango	01 un.	250	R\$ 6,50	R\$ 1.625,00
22	Pastel de Carne	01 un.	250	R\$ 7,50	R\$ 1.875,00
23	Pastel presunto e queijo	01 un.	250	R\$ 7,50	R\$ 1.875,00
24	Coxinha	01 un.	300	R\$ 8,50	R\$ 2.550,00
25	Americano	01 un.	150	R\$ 8,50	R\$ 1.275,00
26	Cappuccino	240 ml	100	R\$ 12,00	R\$ 1.200,00
27	Café	100 ml	250	R\$ 4,50	R\$ 1.125,00
28	Café com leite	240 ml	100	R\$ 8,00	R\$ 800,00
29	Leite com Chocolate	240 ml	100	R\$ 12,00	R\$ 1.200,00
30	Suco de Maracujá	500 ml	50	R\$ 8,50	R\$ 425,00
31	Suco de Morango	500 ml	50	R\$ 8,50	R\$ 425,00
32	Suco de Acerola	500 ml	50	R\$ 8,50	R\$ 425,00
33	Suco de tamarindo	500 ml	50	R\$ 8,50	R\$ 425,00
34	Sonho de doce de leite	01 un.	100	R\$ 5,00	R\$ 500,00
35	Sonho de baunilha	01 un.	100	R\$ 5,00	R\$ 500,00
36	Omelete com presunto e queijo	01 un.	100	R\$ 12,00	R\$ 1.200,00
37	Bolo de Milho 900 gr.	01 un.	30	R\$ 15,00	R\$ 450,00
38	Bolo de cenoura e brigadeiro 1 kg	01 un.	60	R\$ 25,00	R\$ 1.500,00
39	Bolo formigueiro 900gr	01 un.	30	R\$ 18,00	R\$ 540,00
40	Bolo de Chocolate 900gr	01 un.	30	R\$ 18,00	R\$ 540,00
41	Bolo de fubá 900 gr.	01 un.	30	R\$ 18,00	R\$ 540,00
42	Agua tônica 350 ml	01 un.	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
43	Refrigerante Guaraná 600 ml	01 un.	50	R\$ 6,50	R\$ 325,00
44	Refrigerante Coca Cola 2 litros	01 un.	20	R\$ 10,50	R\$ 210,00
45	Refrigerante Guaraná 2 litros	01 un.	20	R\$ 10,50	R\$ 210,00

46	Refrigerante Guaraná 350 ml	01 un.	50	R\$ 5,50	R\$ 275,00
47	Refrigerante Coca lata 350 ml	01 un.	50	R\$ 5,50	R\$ 275,00
48	Refrigerante Coca Cola 600 ml	01 un.	30	R\$ 6,50	R\$ 195,00
49	Suco de Uva caixa 200 ml	01 un.	45	R\$ 3,55	R\$ 159,75
50	Suco de Caju caixa 200 ml	01 un.	45	R\$ 3,50	R\$ 157,75
51	Suco de Maracujá 200 ml	01 un.	45	R\$ 3,50	R\$ 157,75
52	Bebida Láctea Toddynho	01 un.	50	R\$ 4,00	R\$ 180,00
53	Suco de pêssigo caixa 200 ml	01 un.	45	R\$ 3,50	R\$ 157,50
55	Biscoito wafer chocolate	01 un.	40	R\$ 2,50	R\$ 100,00
56	Biscoito wafer morango	01 un.	40	R\$ 2,50	R\$ 100,00
57	Chocolate barra lacta ao leite	01 un.	50	R\$ 3,50	R\$ 175,00
58	Chocolate barra laka	01 un.	50	R\$ 3,50	R\$ 175,00
59	Chocolate barra diamante negro	01 un.	50	R\$ 3,50	R\$ 175,00
60	Bala Mentos drops menta	01 un.	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
61	Bala Mentos drops melancia	01 un.	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
62	Fini tubes iogurte	01 un.	80	R\$ 2,00	R\$ 160,00
63	Fini tubes morango	01 u.	80	R\$ 2,00	R\$ 160,00
64	Fini tubes tutti frutti	01 un.	80	R\$ 2,00	R\$ 160,00
65	Batata Chips	01 un.	40	R\$ 5,50	R\$ 220,00
66	Barra de cereal banana e mel	01 un.	50	R\$ 3,00	R\$ 150,00
67	Barra de cereal trufa	01 un.	50	R\$ 3,50	R\$ 175,00
68	Barra de cereal morango	01 un.	50	R\$ 3,50	R\$ 175,00
69	Paçoquinha	01 un.	150	R\$ 1,00	R\$ 150,00
70	Halls extra forte	01 un.	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
71	Halls melancia	01 un.	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
72	Halls menta	01 un.	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
73	Trident Menta	01 un.	120	R\$ 2,70	R\$ 324,00
74	Trident melancia	01 un.	120	R\$ 2,70	R\$ 324,00
75	Trident Canela	01 un.	120	R\$ 2,70	R\$ 324,00

76	Trident hortelã	01 un.	120	R\$ 2,70	R\$ 324,00
77	Gatorade laranja	01 un.	24	R\$ 6,00	R\$ 144,00
78	Gatorade limão	01 un.	24	R\$ 6,00	R\$ 144,00
79	Gatorade morango	01 un.	24	R\$ 6,00	R\$ 144,00
80	Gatorade Uva	01 un.	24	R\$ 6,00	R\$ 144,00
81	Água com gás	01 un.	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
82	Água sem gás	01 un.	100	R\$ 2,50	R\$ 250,00
TOTAL				R\$	62.500,00

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Custos de comercialização**

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo total
Simple Nacional (Imposto Federal)	10,7	R\$ 62.500,00	R\$ 6.687,50
Subtotal Impostos			R\$ 6.687,50
Gastos com vendas			
Taxa de administração do cartão de débito	1,99	R\$ 37.500,00	R\$ 746,25
Taxa de administração do cartão de crédito	3,64	R\$ 25.000,00	R\$ 910,00
Publicidade	1	R\$ 62.500,00	R\$ 625,00
Subtotal gastos com vendas			R\$ 2.281,25
Total			R\$ 8.968,75

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Apuração de custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de vendas (em unidades)	Custo Unitário De Materiais/ Aquisições	CMD/CMV
1	Pão Francês	7.500	R\$ 0,95	R\$ 7.125,00
2	Pão de Queijo	900	R\$ 1,05	R\$ 945,00
3	Pão Brioche	260	R\$ 0,80	R\$ 208,00
4	Pão doce	500	R\$ 1,10	R\$ 550,00
5	Biscoito de queijo	1.200	R\$ 1,10	R\$ 1.320,00
6	Pão australiano	300	R\$ 2,00	R\$ 600,00
7	Pão com Manteiga na chapa	150	R\$ 2,15	R\$ 322,50
8	Pão De Milho	150	R\$ 0,80	R\$ 120,00

9	Misto Quente	150	R\$ 2,50	R\$ 152,50
10	Enroladinho de Queijo	300	R\$ 1,80	R\$ 540,00
11	Bolo de Milho	150	R\$ 1,50	R\$ 225,00
12	Bolo de Cenoura c/ brigadeiro	200	R\$ 2,30	R\$ 460,00
13	Bolo de Fubá	150	R\$ 1,20	R\$ 180,00
14	Bolo de Coco	150	R\$ 1,20	R\$ 180,00
16	Sanduíche Natural	100	R\$ 3,50	R\$ 350,00
17	Pão com presunto e queijo	150	R\$ 2,50	R\$ 250,00
18	Pão com mortadela	100	R\$ 2,00	R\$ 200,00
19	Pão com ovo	150	R\$ 2,00	R\$ 300,00
20	Quibe	250	R\$ 2,50	R\$ 625,00
21	Empada de Frango	250	R\$ 2,50	R\$ 625,00
22	Pastel de Carne	250	R\$ 3,00	R\$ 750,00
23	Pastel presunto e queijo	250	R\$ 3,00	R\$ 750,00
24	Coxinha	300	R\$ 3,50	R\$ 1.050,00
25	Americano	150	R\$ 4,00	R\$ 600,00
26	Cappuccino	100	R\$ 4,50	R\$ 450,00
27	Café	250	R\$ 1,90	R\$ 475,00
28	Café com leite	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
29	Leite com Chocolate	100	R\$ 4,00	R\$ 400,00
30	Suco de Maracujá	50	R\$ 2,80	R\$ 140,00
31	Suco de Morango	50	R\$ 2,80	R\$ 140,00
32	Suco de Acerola	50	R\$ 2,80	R\$ 140,00
33	Suco de tamarindo	50	R\$ 2,80	R\$ 140,00
34	Sonho de doce de leite	100	R\$ 2,90	R\$ 290,00
35	Sonho de baunilha	100	R\$ 2,90	R\$ 290,00
36	Omelete com presunto e queijo	100	R\$ 4,50	R\$ 450,00
37	Bolo de Milho 900 gr.	30	R\$ 7,80	R\$ 234,00
38	Bolo de cenoura e brigadeiro 1 kg	60	R\$ 12,00	R\$ 720,00

39	Bolo formigueiro 900gr	30	R\$ 7,80	R\$ 234,00
40	Bolo de Chocolate 900gr	30	R\$ 7,00	R\$ 210,00
41	Bolo de fubá 900 gr	30	R\$ 6,50	R\$ 195,00
42	Agua tônica 350 ml	30	R\$ 2,92	R\$ 87,60
43	Refrigerante Guaraná 600 ml	50	R\$ 3,06	R\$ 180,00
44	Refrigerante Coca Cola 2 litros	20	R\$ 8,00	R\$ 160,00
45	Refrigerante Guaraná 2 litros	20	R\$ 6,66	R\$ 133,20
46	Refrigerante Guaraná 350 ml	50	R\$ 2,70	R\$ 135,00
47	Refrigerante Coca lata 350 ml	50	R\$ 3,06	R\$ 153,00
48	Refrigerante Coca Cola 600 ml	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
49	Suco de Uva caixa 200 ml	45	R\$ 2,80	R\$ 126,00
50	Suco de Caju caixa 200 ml	45	R\$ 2,80	R\$ 126,00
51	Suco de Maracujá 200 ml	45	R\$ 2,80	R\$ 126,00
52	Bebida Láctea Toddyinho	50	R\$ 2,58	R\$ 129,00
53	Suco de pêsego caixa 200 ml	45	R\$ 2,80	R\$ 126,00
55	Biscoito wafer chocolate	40	R\$ 1,56	R\$ 62,40
56	Biscoito wafer morango	40	R\$ 1,56	R\$ 62,40
57	Chocolate barra lacta ao leite	50	R\$ 1,60	R\$ 80,00
58	Chocolate barra laka	50	R\$ 1,60	R\$ 80,00
59	Chocolate barra diamante negro	50	R\$ 1,60	R\$ 80,00
60	Bala Mentos drops menta	50	R\$ 1,87	R\$ 93,50
61	Bala Mentos drops melancia	50	R\$ 1,87	R\$ 93,50
62	Fini tubes iogurte	80	R\$ 1,16	R\$ 92,80
63	Fini tubes morango	80	R\$ 1,16	R\$ 92,80
64	Fini tubes tutti frutti	80	R\$ 1,16	R\$ 92,80
65	Batata Chips	40	R\$ 1,45	R\$ 58,00
66	Barra de cereal banana e mel	50	R\$ 1,20	R\$ 60,00
67	Barra de cereal trufa	50	R\$ 1,20	R\$ 60,00
68	Barra de cereal morango	50	R\$ 1,20	R\$ 60,00

69	Paçoquinha	150	R\$ 0,46	R\$ 69,00
70	Halls extra forte	60	R\$ 0,66	R\$ 39,60
71	Halls melancia	60	R\$ 0,66	R\$ 39,60
72	Halls menta	60	R\$ 0,66	R\$ 39,60
73	Trident Menta	120	R\$ 1,04	R\$ 124,80
74	Trident melancia	120	R\$ 1,04	R\$ 124,80
75	Trident Canela	120	R\$ 1,04	R\$ 124,80
76	Trident hortelã	120	R\$ 1,04	R\$ 124,80
77	Gatorade laranja	24	R\$ 4,98	R\$ 119,52
78	Gatorade limão	24	R\$ 4,98	R\$ 119,52
79	Gatorade morango	24	R\$ 4,98	R\$ 119,52
80	Gatorade Uva	24	R\$ 4,98	R\$ 119,52
81	Água com gás	100	R\$ 1,24	R\$ 124,00
82	Água sem gás	100	R\$ 1,24	R\$ 124,00
TOTAL				R\$ 27.319,08

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Estimativa de Custos de mão-de-obra**

Função	Qtd.	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Benefícios V.A + V.T	Total
Gerente de Operações	1	R\$ 2.550,00	40	R\$ 1.020,00	R\$ 550,00	R\$ 4.120,00
Atendente	1	R\$ 1.650,00	40	R\$ 660,00	R\$ 550,00	R\$ 2.860,00
Padeiro	1	R\$ 2.000,00	40	R\$ 800,00	R\$ 550,00	R\$ 3.350,00
Ope. De caixa	1	R\$ 1.650,00	40	R\$ 660,00	R\$ 550,00	R\$ 2.860,00
TOTAL	5	R\$ 7.850,00		R\$ 3.140,00	R\$ 2.750,00	R\$ 13.190,00

Fonte: Acadêmica Adrizangela Santos da Silva Tavares (2022)

- **Custos com depreciação**

Figura: Tabela do plano Financeiro.

Ativos fixos	Valor do bem	Vida útil em anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 54.824,61	10	R\$ 5.482,46	R\$ 486,87
Informática e Telefonia	R\$ 7.246,00	10	R\$ 724,60	R\$ 60,38
Moveis e Utensílios	R\$ 40.810,89	10	R\$ 4.081,09	R\$ 340,09
TOTAL			R\$ 10.288,12	R\$ 887,34

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Custos fixos operacionais mensais**

Descrição	Custo
Pró-labore	R\$ 2.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 350,00
Salários + encargos	R\$ 13.190,00
Material de escritório	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 887,34
Aluguel	R\$ 1.100,00
Condomínio	R\$ 120,00
Água	R\$ 320,00
Energia	R\$ 950,00
Gás	R\$ 450,00
Contador	R\$ 350,00
Telefone e Internet	R\$ 190,00
Produtos de Limpeza	R\$ 250,00
Financiamentos	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 21.807,34

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

- **Demonstrativos de Resultados**

Descrição	Valor Mensal	Valor anual
1. Receita Total com vendas	R\$ 62.500,00	R\$ 750.000,00
2. Custos Variáveis Totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 27.319,08	R\$ 327.828,96
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 6.687,50	R\$ 80.250,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.281,25	R\$ 27.375,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 36.287,83	R\$ 435.453,96
3. Margem de Contribuição	R\$ 26.212,17	R\$ 314.546,04
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 21.807,34	R\$ 261.688,08
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 4.404,83	R\$ 52.857,96

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Indicadores de viabilidade

Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILIBRIO	
Receita Total Anual	R\$ 750.000,00
Custo Variável Total	R\$ 435.453,96
Custo Fixo Total	R\$ 261.688,08
Índice de Margem de Contribuição	0,42
PE	R\$ 623.068,76

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Lucratividade

LUCRATIVIDADE	
LUCRO LIQUIDO	R\$ 52.857,96
RECEITA TOTAL	R\$ 750.000,00

LUCRATIVIDADE	7,05 %
----------------------	---------------

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Rentabilidade

RENTABILIDADE	
LUCRO LIQUIDO	R\$ 52.857,96
INVESTIMENTO TOTAL	R\$ 136.353,91

RENTABILIDADE	38,77 %
----------------------	----------------

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

Prazo de Retorno do Investimento

PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO	
INVESTIMENTO TOTAL	R\$ 136.353,91
LUCRO LIQUIDO	R\$ 52.857,96

PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO	2,58
-----------------------------------------	-------------

Fonte: Elaborada pela autora (Out/2022)

O prazo de retorno será de 2 anos e 6 meses

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendimento estará localizado na região norte de Goiânia, buscando atender os moradores, trabalhadores e estudantes da região, que segundo a percepção da pesquisadora, é notável uma grande necessidade de um lugar, mas conceituado de panificadora, nesta região, que tem uma carência em estabelecimentos neste segmento, sendo necessário o deslocamento a outros setores, para que possam consumir os produtos ofertados deste segmento com qualidades.

Utilizando-se da ferramenta Canvas, destacou-se pontos importantes para uma atenção mais detalhada, como o relacionamento com clientes, colocando-o como a base do negócio, os canais de distribuição, que foi escolhido às redes sociais como meio de contato para apresentar os produtos e atrair possíveis consumidores, e importantes parcerias com fornecedores.

O Resultado da Análise de Viabilidade Financeira da Panificadora Pão de Ouro apresenta resultados positivos que possibilitam a sua implantação, demonstrando o prazo de retorno de investimento inicial em 2 anos e 6 meses, podendo ser recriado uma nova análise de viabilidade acompanhada do novo modelo de negócios, que estabelecem novas estratégias que possam potencializar seus resultados com intuito de alcançar uma Lucratividade maior. De acordo com a demonstração deste, a abertura da Panificadora Pão de Ouro se mostra viável, como uma boa opção de investimento, sendo capaz de se destacar no segmento de panificação e confeitaria trazendo a qualidade e excelência em seu atendimento e nos produtos comercializados pela mesma.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICO

AFRÂNIO ROSA, Claudio. **Como elaborar um plano de negócios**. Especialistas em pequenos negócios, Brasília, 2013. E-book (164.p).

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: **Inovação em Modelo de Negócios**. 1 ed. Rio de Janeiro: Alta books, 2011.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/saiba-como-fazer-o-planejamento-financeiro-da-sua-empresa/>< Acesso em: 18 nov.2022

SEBRAE,2021.<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#/><Acesso em: 20 nov.2022.

SEBRAE.2021.<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/gestao-de-pequenos-negocios/gestao-de-pequenos-negocios-tudo-o-que-voce-precisa-saber-sebrae-sc/><Acesso em 15 nov.2022.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/df/bis/10-dicas-para-a-gestao-de-uma-mpe,9d787ffc98a98610VgnVCM1000004c00210aRCRD/>< Acesso em: 15 nov.2022.

SEBRAE (Brasília, DF). Como elaborar um plano de negócios. Brasília: Sebrae, 18 jun. 2013. Cartilha. E-book (12 p.)

<https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>< Acesso em: 22 nov.2022.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-mercado-de-panificacao-e-confeitaria,617b31912eb78610VgnVCM1000004c00210aRCRD/>< Acesso em: 22 nov.2022

RESOLUÇÃO nº038/2020 – CEPE

ANEXO IV

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O(A) estudante Adriazongela Sontes da Silva Tavares
do Curso de Administração, matrícula 20151002303019,
telefone: (62) 999010058 e-mail adriazongela@pucgoias.edu.br, na
qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei nº 9.610/98 (Lei dos
Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a
disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado
Plano de Negócio de uma Pousadela

gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme
permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato
especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND);
Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou
impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de
graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 14 de Dezembro de 2022.

Assinatura do(s) autor(es): Adriazongela S. da S. Tavares

Nome completo do autor: Adriazongela Sontes da Silva
Tavares

Assinatura do professor-orientador: Irineu Gomes

Nome completo do professor-orientador: IRINEU GOMES