

Ana Lucia Rocha Querino Souza

Elaine da Silva Reis

Samai dos Santos Medrado



Ana Lucia Rocha Querino Souza

Elaine da Silva Reis

Samai dos Santos Medrado

## **Projeto Integrador:**

## **Padaria Click Pães**



Trabalho da disciplina de Projeto Integrador II, apresentado aos Professores do Curso Técnico em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção da disciplina.  
Orientadores: Professores: Marcelo Roberto Zorzan e Antônio Marcos Tomé.

Ana Lúcia Rocha Querino Souza  
Elaine da Silva Reis  
Samai dos Santos Medrado

## Padaria Click Pães



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenadoria do Curso de Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Banca examinadora:

- Priscila Cristina Miranda da Silva
- Wesley Aguiar Xavier Ferreira
- Antônio Marcos Tomé

## **AGRADECIMENTO(S)**

Agradecemos primeiramente à Deus, pela sua imensa compaixão e misericórdia e por nos ter concedido forças, para que findássemos este trabalho com excelência.

Aos nossos orientadores pela sabedoria transmitida e pela constante orientação neste trabalho.

Às nossas famílias e distintos colegas, que nos apoiaram ao longo da elaboração do mesmo e nos encorajaram a continuar até à sua conclusão.

## **LISTA DE FIGURAS**

<b>FIGURA 1 – Cardápio .....</b>	<b>44</b>
<b>FIGURA 2 – Cardápio .....</b>	<b>45</b>
<b>FIGURA 3 – Combos .....</b>	<b>46</b>
<b>FIGURA 4 – Promoções.....</b>	<b>46</b>
<b>FIGURA 5 – Descontos .....</b>	<b>46</b>
<b>FIGURA 6 – Localização.....</b>	<b>48</b>
<b>FIGURA 7 – Localização.....</b>	<b>48</b>
<b>FIGURA 8 – Planta Baixa .....</b>	<b>49</b>
<b>FIGURA 9 – Visão a Área Total .....</b>	<b>50</b>
<b>FIGURA 10 – Fachada .....</b>	<b>51</b>
<b>FIGURA 11 – Visão a Área Total .....</b>	<b>52</b>
<b>FIGURA 12 – Recepção .....</b>	<b>52</b>
<b>FIGURA 13 – Balcão, Cozinha e Armazém.....</b>	<b>53</b>
<b>FIGURA 14 – Corredor .....</b>	<b>53</b>
<b>FIGURA 15 – Banheiros .....</b>	<b>54</b>
<b>FIGURA 16 – Fluxograma .....</b>	<b>56</b>

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO 1</b> - Por favor informe em qual cidade reside atualmente? .....	16
<b>GRÁFICO 2</b> - Por favor, informe qual seu sexo biológico? .....	16
<b>GRÁFICO 3</b> - Por gentileza, diga qual seria o valor da sua renda salarial? .....	17
<b>GRÁFICO 4</b> - Perto da sua residência existe alguma padaria próxima? .....	17
<b>GRÁFICO 5</b> - Com qual frequência você se alimenta de pães ou bolos?.....	18
<b>GRÁFICO 6</b> - Em uma escala de 0 a 10, qual seu nível de satisfação com a padaria que você frequenta? .....	18
<b>GRÁFICO 7</b> - No geral, qual é a sua opinião sobre o atendimento das padarias de Presidente Epitácio? .....	19
<b>GRÁFICO 8</b> - Para você, uma padaria com serviço delivery facilitaria sua rotina?.....	19
<b>GRÁFICO 9</b> Por ser um serviço delivery, qual seria sua preferência para solicitar o seu pedido? Por meio de mídias sociais (facebook, WhatsApp entre outros) ou através de uma plataforma própria?.....	20
<b>GRÁFICO 10</b> - Com que frequência você utiliza serviços delivery? .....	21
<b>GRÁFICO 11</b> - Você utilizaria um aplicativo de celular, para realizar suas compras de uma padaria? .....	21

## LISTA DE TABELAS

<b>TABELA 1</b> -	Dados do Empreendimento .....	13
<b>TABELA 2</b> -	Capital Social da Empresa .....	14
<b>TABELA 3</b> -	Câmara Climática .....	25
<b>TABELA 4</b> -	Estufa de Crescimento .....	25
<b>TABELA 5</b> -	Divisora de Massa .....	26
<b>TABELA 6</b> -	Forno Turbo .....	26
<b>TABELA 7</b> -	Assadeiras .....	27
<b>TABELA 8</b> -	Batedeira .....	27
<b>TABELA 9</b> -	Liquidificador.....	28
<b>TABELA 10</b> -	Grill .....	28
<b>TABELA 11</b> -	Cafeteira Elétrica .....	29
<b>TABELA 12</b> -	Copos Kit com 6 unidades.....	29
<b>TABELA 13</b> -	Pratos de sobremesa kit com 6 unidades .....	30
<b>TABELA 14</b> -	Jogo de Xícara com 6 unidades .....	30
<b>TABELA 15</b> -	Garfo e Faca (12pçs de cada) .....	31
<b>TABELA 16</b> -	Colher de sobremesa (12 unidades) .....	31
<b>TABELA 17</b> -	Jogo de panelas .....	32
<b>TABELA 18</b> -	Fatiadora de Frios .....	32
<b>TABELA 19</b> -	Freezer.....	33
<b>TABELA 20</b> -	Balcão de Caixa .....	33
<b>TABELA 21</b> -	Balcão Expositor.....	34
<b>TABELA 22</b> -	Prateleiras .....	34
<b>TABELA 23</b> -	Computador .....	35
<b>TABELA 24</b> -	Cadeira para Escritório .....	35
<b>TABELA 25</b> -	Cadeira para Balcão .....	36
<b>TABELA 26</b> -	Produtos escolhidos no geral .....	36
<b>TABELA 27</b> -	Supermercado Neto .....	38
<b>TABELA 28</b> -	Conveniência do Gaúcho .....	39
<b>TABELA 29</b> -	Supermercado Pires .....	40
<b>TABELA 30</b> -	Frios Eurico .....	41
<b>TABELA 31</b> -	Armazém dos Frios .....	42
<b>TABELA 32</b> -	Salvio Silva – ME .....	42
<b>TABELA 33</b> -	Nossa capacidade produtiva é de 100 pães por cada hora de produção...	55
<b>TABELA 34</b> -	Descrição dos cargos e qualidades necessárias para cada função.....	57

<b>TABELA 35</b> - Máquinas e Equipamentos .....	58
<b>TABELA 36</b> - Móveis e utensílios de escritório .....	59
<b>TABELA 37</b> - Veículos .....	59
<b>TABELA 38</b> - Total de Investimentos Fixos .....	60
<b>TABELA 39</b> - Estimativo de estoque inicial.....	61
<b>TABELA 40</b> - Contas a receber .....	62
<b>TABELA 41</b> - Contas a pagar .....	63
<b>TABELA 42</b> - Cálculo da necessidade líquida de capital de giro, em dias .....	63
<b>TABELA 43</b> - Caixa Mínimo .....	64
<b>TABELA 44</b> - Capital de Giro .....	64
<b>TABELA 45</b> - Investimentos Pré-Operacionais .....	65
<b>TABELA 46</b> - Investimento Total .....	66
<b>TABELA 47</b> - Estimativa de Faturamento Mensal .....	66
<b>TABELA 48</b> - Estimativa de Custo de Mercadoria Vendida .....	67
<b>TABELA 49</b> - Impostos (Custos de Comercialização) .....	69
<b>TABELA 50</b> - Estimativa de Custo de Mão de Obra .....	70
<b>TABELA 51</b> - Estimativa de Custos de Depreciação .....	70
<b>TABELA 52</b> - Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais .....	71
<b>TABELA 53</b> - Demonstrativo de Resultados .....	72
<b>TABELA 54</b> - Ponto de Equilíbrio .....	73
<b>TABELA 55</b> - Lucratividade .....	73
<b>TABELA 56</b> - Rentabilidade .....	73
<b>TABELA 57</b> - Prazo de Retorno do Investimento .....	74
<b>TABELA 58</b> - Índice de Margem de Contribuição.....	74
<b>TABELA 59</b> - Margem de Contribuição .....	74
<b>TABELA 60</b> - Construção de Cenário .....	75
<b>TABELA 61</b> - Análise da Matriz F.O.F.A .....	76



## Sumário

<b>SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>9</b>
<b>1 – INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>1.1 - DADOS DOS EMPREENDEDORES .....</b>	<b>12</b>
1.1.1 - Sócio 1 .....	12
1.1.2 - Sócio 2 .....	12
1.1.3 - Sócio 3 .....	12
<b>1.2 - DADOS DO EMPREENDIMENTO .....</b>	<b>13</b>
1.3 - MISSÃO DA EMPRESA.....	13
1.4 - VISÃO DA EMPRESA.....	13
1.5 - VALORES DA EMPRESA.....	13
1.6 - SETOR DE ATIVIDADES.....	13
1.7 - FORMA JURÍDICA.....	13
1.8 - ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	14
1.9 - CAPITAL SOCIAL .....	14
1.10 - FONTE DE RECURSOS .....	14
<b>2 - ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>14</b>
2.1 - ESTUDO DOS CLIENTES .....	15
2.2 - ANÁLISE DE CONCORRENTES .....	22
2.3 - ANÁLISE DOS FORNECEDORES .....	24
2.3.1 - Fornecedores de Equipamentos .....	25
2.3.2 - Fornecedores de Alimentos .....	38
2.3.2 – Fornecedores de Frios.....	41
<b>3 - PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>43</b>
3.1 - DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	43
3.2 – PREÇOS .....	43
3.3 - ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS .....	46
3.4 - ESTRUTURA E COMERCIALIZAÇÃO.....	47
3.5 - LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO .....	47
<b>4 - PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>48</b>
4.1 - LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO.....	49
4.2 - CAPACIDADE PRODUTIVA .....	54
4.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS.....	55
4.3.1 – Fluxograma.....	55
4.4 - NECESSIDADE DE PESSOAL .....	57

<b>5 - PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>58</b>
5.1 - ESTIMATIVAS DOS INVESTIMENTOS FIXOS .....	58
5.2 - CAPITAL DE GIRO .....	60
5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	65
5.4 - INVESTIMENTO TOTAL.....	66
5.5 - ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA .....	66
5.6 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA .....	67
5.7 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO.....	69
5.9 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE MÃO DE OBRA.....	70
5.10 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE DEPRECIAÇÃO .....	70
5.11 - ESTIMATIVA DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL .....	71
5.12 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DE EXERCÍCIO .....	72
5.13 - INDICADORES DE VIABILIDADE.....	73
<b>6 - CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO.....</b>	<b>75</b>
<b>7 - AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....</b>	<b>76</b>
<b>8 - AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>78</b>
<b>9 - REFERÊNCIAS.....</b>	<b>79</b>

## SUMÁRIO EXECUTIVO

Este projeto refere-se a um empreendimento de uma padaria delivery, fundamentado na prestação de serviços estratégicos para facilitar o dia a dia dos clientes, levando conforto, seriedade, comodidade, ética, confiança, transparência e parcerias para seus lares, a fim de satisfazer suas necessidades.

A proposta inicial é apresentar um resumo dos principais pontos deste projeto, como: dados dos sócios, capital usado para a realização da abertura da empresa, sua forma jurídica, bem como todos os custos e despesas gerados para a conclusão do plano de negócio.

Foi realizada uma pesquisa de mercado, visando colher informações da população de Presidente Epitácio, e bem como a preferência de padarias e suas formas de atendimento, destacando assim, o delivery como um diferencial pretendido pela maior parte dos entrevistados. Dessa forma, buscou-se o aperfeiçoamento do negócio para atender e fidelizar os possíveis clientes.

Será disponibilizada uma variedade em cardápio, que juntamente ao serviço delivery da Click Pães para o público, dará ao cliente a disponibilidade, flexibilidade e satisfação no atendimento.

A Click Pães conta com uma variedade de pães, doces, salgados, bolos e uma diversidade em bebidas quente e frias, podendo ser consumido no local e, principalmente, no sistema delivery.

A partir deste estudo, foi possível identificar a viabilidade do investimento, contando com uma lucratividade de 13,48% ao ano, o qual representa um lucro líquido de R\$ 79.193,42 ao ano.

## 1 – INTRODUÇÃO

O sistema Delivery começou no Brasil na década de 80, com a pizza ganhando destaque na capital paulista. Usando bicicletas e motocicletas, os pedidos atendidos eram exclusivamente realizados pelo telefone, nos famosos disks pizza.

Apesar da longa caminhada, a prática do delivery ainda vem se consolidando com as novas tecnologias. A internet, grande aliada da praticidade e comodidade, vem transformando uma mera possibilidade em uma necessidade, considerando a correria em que vivemos nos tempos modernos.

Uma pesquisa nacional encomendada ao Instituto Locomotiva pela VR Benefícios, divulgada por Anna França, pela revista “Isto É”, em 31/12/2020, o próprio marketing digital se tornou uma ferramenta muito aliada ao serviço de *delivery*, 47% dos estabelecimentos criaram canais de venda a partir da pandemia como forma de sobrevivência. O comércio pelo telefone foi o mais adotado, com 71% de adesão. Na sequência, vem o WhatsApp (63%), o e-commerce próprio (51%), as vendas online (42%) e os aplicativos de entrega (39%).

O objetivo é manter a experiência, entre o cliente e a padaria, mais confortável, acessível e, principalmente, mais segura, sem interferir na qualidade. Dessa forma, torna-se interessante abordar de fato, que entrega em domicílio para padarias pode ser um investimento interessante e proveitoso.

Investir em uma padaria delivery vai muito além de algo momentâneo, os motivos são inúmeros e garantem que esse modelo de negócio é uma ótima opção a ser implementada e mantida nos estabelecimentos alimentícios.

Com jornadas cansativas, tanto no trabalho como em suas próprias residências, as pessoas não têm mais tempo para se locomover até uma padaria, precisam ganhar tempo para conseguirem desenvolver inúmeras tarefas diárias.

A facilidade proporcionada por um site, ou por um aplicativo de entregas, passou a ser uma questão de necessidade. Com uma boa gestão de custos, é possível cobrir distâncias maiores e ampliar a quantidade de clientes.

De diferencial, o mercado de delivery se tornou necessidade com a chegada da pandemia em 2020, estimulando o consumo e influenciando hábitos da população, seja pelo aumento de pedidos de um mesmo usuário, seja pela adesão de novos às plataformas de entrega de comida. Dados do setor mostram salto de 155% no número de usuários de março a abril do ano 2020, quando o estimado para

o período era de 30%. O crescimento de pedidos também acompanhou o crescimento de usuários, atingindo expressivos 975% de aumento. (Jornal da USP,2021)

O mercado de serviços alimentícios, passou por várias transformações nos últimos anos, principalmente por causa da pandemia. Mudanças na forma de vender, comprar e operar o negócio, além do surgimento de novos canais de venda e formatos de gestão foram essenciais para atender os clientes, passar pela crise e não deixar o caixa zerado.

Em entrevista à Bússola, empreendedor diz que tecnologia será indispensável para que bares e restaurantes melhorem atendimento e ofereçam praticidade. Após os impactos da crise pandêmica e econômica, o setor tem mostrado sinais de recuperação. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia), após cair 24% em 2020, a participação do food service nas vendas da indústria de alimentos e bebidas cresceu 26% em 2021, chegando a um faturamento de R \$176,3 bilhões.

Q-Commerce é um apelido para o comércio eletrônico rápido (quick commerce, em inglês), que vem para suprir a demanda por rapidez e conveniência. A proposta é fazer a entrega dos produtos e alimentos numa fração de tempo ainda mais rápida do que o e-commerce tradicional. Para isso, é preciso unir as tecnologias do comércio eletrônico com as inovações na entrega da última milha. Segundo o relatório, o novo estilo de vida faz com que empresas que ofereçam soluções de compra e venda com agilidade tornem-se mais relevantes no ambiente competitivo.

A região de Presidente Epitácio, com cerca de 44.572 habitantes, estimados pelo IBGE, onde a empresa será instalada, tem buscado muito a opção dos serviços delivery, assim torna viável abrir uma padaria no local, visto que a empresa está numa região já saturada de muitos produtos, pensar no diferencial é fundamental perante os concorrentes.

Diante do exposto, considera-se o pão um dos alimentos mais solidários do mundo, mais bem saboreado quando recebido com conforto e satisfação, motivo pelo qual a cidade necessita da “Click Pães” funcionando, para atender as necessidades da clientela epitaciana.

## **1.1 - DADOS DOS EMPREENDEDORES**

### **1.1.1 - Sócio 1**

**Nome-** Ana Lucia Rocha Querino Souza

#### **Experiência profissional**

Professor de Educação Infantil da Rede Municipal

Agente de Organização Escolar

Gerente de Organização Escolar (substituta)

#### **Formação acadêmica**

Curso Técnico em Secretaria Escolar - EAD Instituto Federal de Pres. Epitácio/SP

Cursando -Técnico em Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio-SP

#### **Atribuição do Sócio 01**

Vendedora/Entregadora em Domicílio

### **1.1.2 - Sócio 2**

**Nome** - Elaine da Silva Reis

#### **Experiência Profissional**

Agente de Organização Escolar

#### **Formação Acadêmica**

Curso de Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio- SP

#### **Atribuição do Sócio 02**

Confeiteira/Padeira

### **1.1.3 - Sócio 3**

**Nome** - Samai dos Santos Medrado

#### **Experiência Profissional**

Vendedora de roupas e trufas

Vendedora de materiais de construção

Empacotadora de presentes

#### **Formação Acadêmica**

Curso de Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio- SP

#### **Atribuição do sócio 03**

Marketing

## 1.2 - DADOS DO EMPREENDIMENTO

**Tabela 1 – Dados do Empreendimento**

<b>Nome Fantasia</b>	Click Pães
<b>Razão Social</b>	Click Pães LTDA

Fonte: Os próprios autores.

## 1.3 - MISSÃO DA EMPRESA

Produzir e entregar pães com qualidade e eficiência, procurando satisfazer as necessidades dos clientes.

## 1.4 - VISÃO DA EMPRESA

- Ser referência no mercado de panificação.
- Estar entre as principais panificadoras na região de Pres. Epitácio.
- Oferecer inovação contínua em produtos e serviços.

## 1.5 - VALORES DA EMPRESA

- Qualidade e Excelência no atendimento;
- Respeito e Fidelidade aos sócios e clientes;
- Praticidade e agilidade nas entregas

## 1.6 - SETOR DE ATIVIDADES

Comércio Alimentício

## 1.7 - FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada. Trata-se da sociedade empresarial formada por 1 (uma) ou mais pessoas, sejam elas físicas ou jurídicas tendo o seu capital social dividido por cotas iguais à todos os membros, ou desiguais sendo que os que investirem mais na empresa terão maior autoridade dentro do negócio.

## 1.8 - ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

O Regime adotado será o do SIMPLES NACIONAL, visto que a empresa terá seus tributos simplificados e reduzidos.

## 1.9 - CAPITAL SOCIAL

O Capital Social da empresa será formado, a partir da venda de bens dos sócios no valor de R\$ 200.000,00 reais.

**Tabela 2 - Capital Social**

	Nome	Valor	% de Contribuição
<b>Sócio 1</b>	Elaine da Silva Reis	R\$ 100.000,00	50%
<b>Sócio 2</b>	Samai dos Santos Medrado	R\$ 50.000,00	25%
<b>Sócio 3</b>	Ana Lucia Rocha Querino Souza	R\$ 50.000,00	25%
<b>Total</b>		<b>R\$ 200.000,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Os próprios autores.

## 1.10 - FONTE DE RECURSOS

O Capital para a empresa, será obtido através da venda de uma casa situada à Rua Fernando Costa, nº 5-84, Vila Maria, que pertence ao Sócio 1, portanto, este será o sócio majoritário e conseqüente, o sócio 2 contribuirá com a venda de um automóvel, Gran Siena do ano de 2020 e o sócio 3 na venda de um terreno localizado na Rua Mato Grosso, nº 15-55, Vila Palmira.

## 2 - ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao marketing da organização. Ela apresenta o entendimento do mercado da empresa, seus clientes, seus concorrentes e quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado onde atua. A análise do mercado permite ainda conhecer de perto o ambiente onde o produto/serviço se encontra. O



mercado está composto pelo ambiente onde a empresa e produto se localizam, pela concorrência e pelo perfil do consumidor

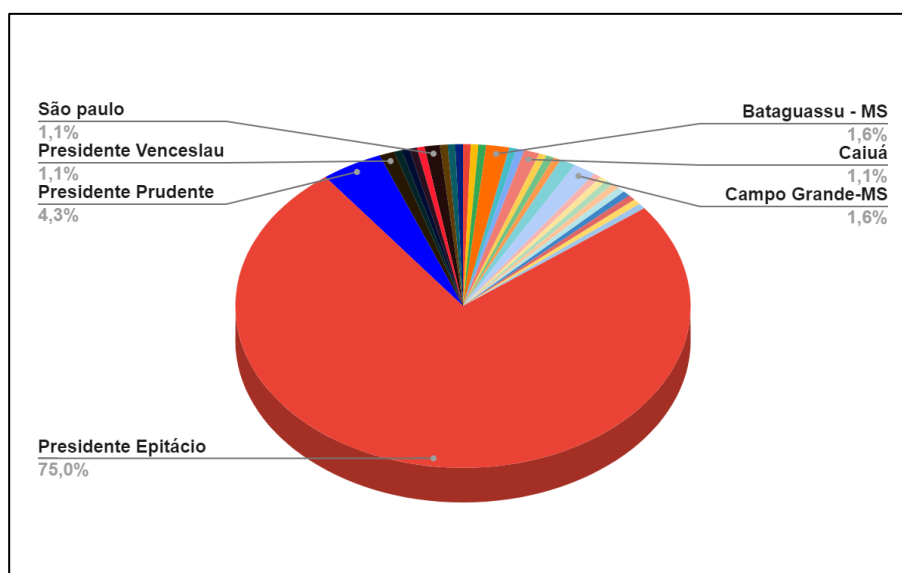
A seguinte seção trata-se de uma pesquisa aprofundada sobre informações relacionadas aos futuros clientes, concorrentes e fornecedores da Click Pães. Esta pesquisa se mostrou de grande importância para o estabelecimento de estratégias de implantação e manutenção do que está proposto no presente plano.

A seção se encontra organizada da seguinte forma: a) Será apresentado o estudo dos clientes; b) O estudo dos concorrentes; c) e, por fim, o estudo dos fornecedores.

## **2.1 - ESTUDO DOS CLIENTES**

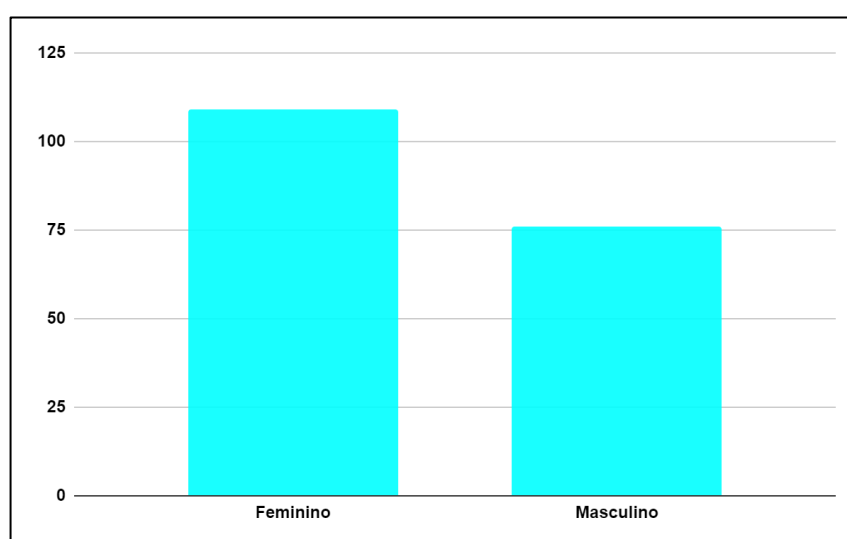
Com o intuito de obter mais conhecimento a respeito dos consumidores de Presidente Epitácio, foi elaborado um questionário de pesquisa, no qual foi aplicado aos possíveis clientes da cidade. Ao todo, foram realizados 197 (cento e noventa e sete) formulários que foram aplicados virtualmente.

O questionário foi composto por 19 questões, todas as questões foram fechadas de múltipla escolha. As primeiras questões tiveram o objetivo de caracterizar os entrevistados. Revelando sua idade, cidade onde reside e gênero biológico dos entrevistados. As demais questões revelam as preferências, e assim, o comportamento do consumidor. Nesta seção, menciona-se questões sobre o consumo dos frios de uma padaria, o uso de aplicativos de celular para solicitar produtos de panificação, bem como a preferência de cada um sobre compras de uma padaria, entre outras.

**Gráfico 1** - Por favor informe em qual cidade reside atualmente.

Fonte: Próprios Autores

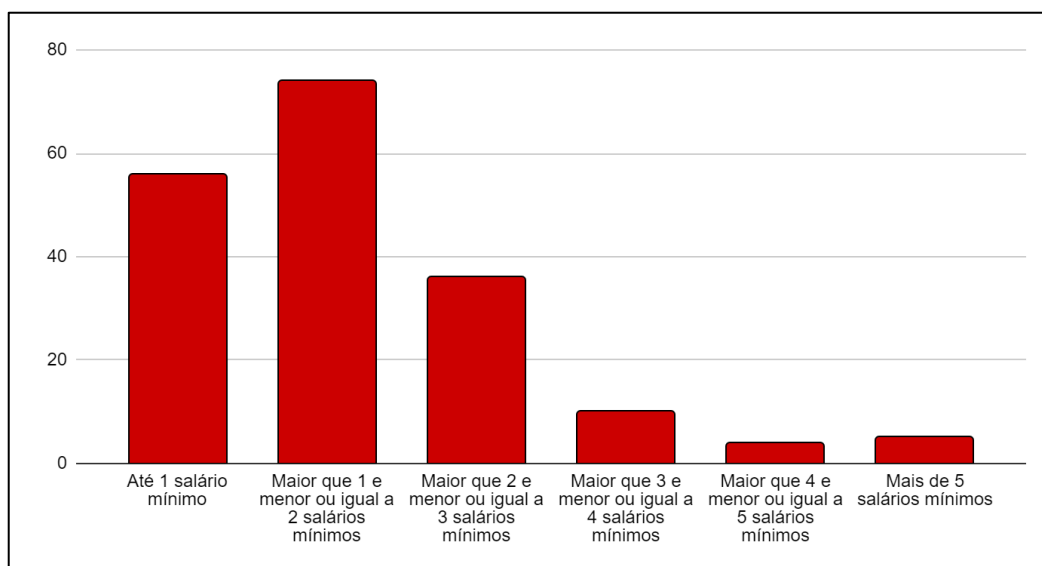
O Gráfico 1 apresenta a distribuição dos entrevistados por sua cidade de residência. É possível notar, que há um público maior que residem em Presidente Epitácio. Sendo assim, devemos oferecer ofertas e acessibilidade voltadas principalmente para o público-alvo local.

**Gráfico 2** - Por favor, informe qual seu sexo biológico.

Fonte: Próprios Autores

No Gráfico 2, destaca-se o fato de que, a grande parte dos entrevistados, que serão possíveis clientes, são mulheres. Voltando-se para este presente fato, a Click Pães terá ofertas especiais voltados principalmente para o público feminino.

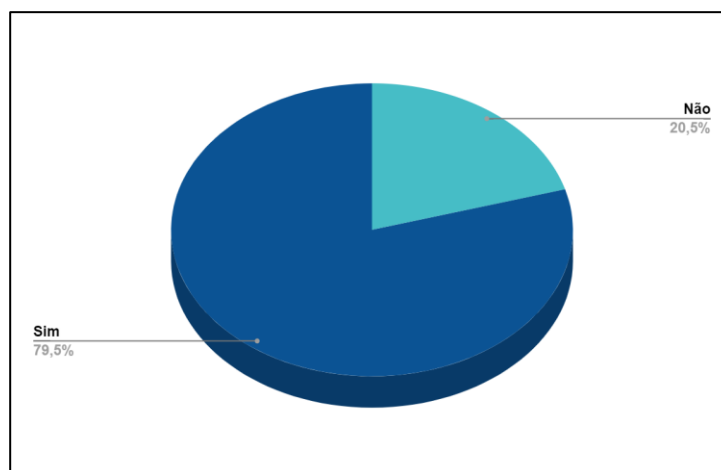
**Gráfico 3** - Por gentileza, diga qual seria o valor da sua renda salarial.



Fonte: Próprios Autores

O gráfico 3, levou aos entrevistados a questão sobre qual seria suas rendas salariais, onde mostra que mais de 60 pessoas responderam que recebem em média 1 ou até 2 salários-mínimos. Por conta disso, o negócio estará voltado para preços mais baixos e dentro da realidade econômica de nossos clientes.

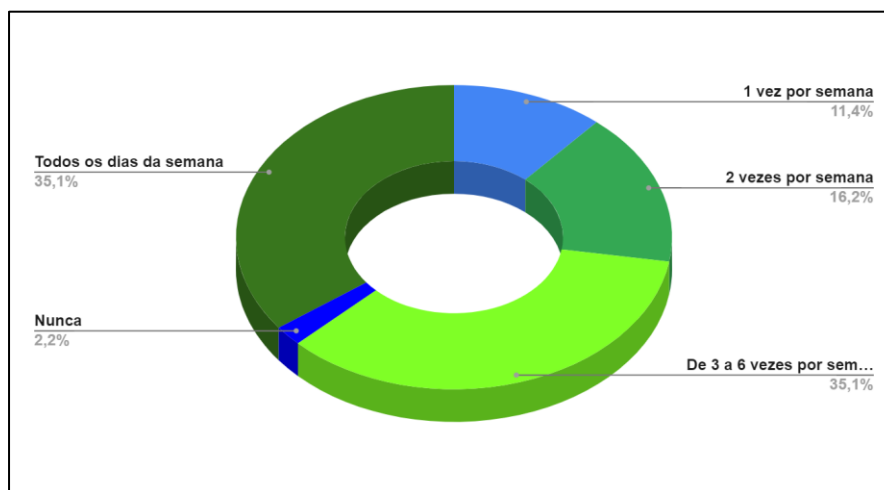
**Gráfico 4** - Perto da sua residência existe alguma padaria próxima? (Até 5 quadras).



Fonte: Próprios Autores

Para se ter uma melhor visão, a respeito da quantidade de padarias e sua distribuição, no Gráfico 4 foi perguntado aos clientes se perto de suas residências havia alguma panificadora, cerca de 79,5% disseram que “SIM”. Ao perceber que há muitos concorrentes, será focado o diferencial (*delivery*) e sobressair às demais.

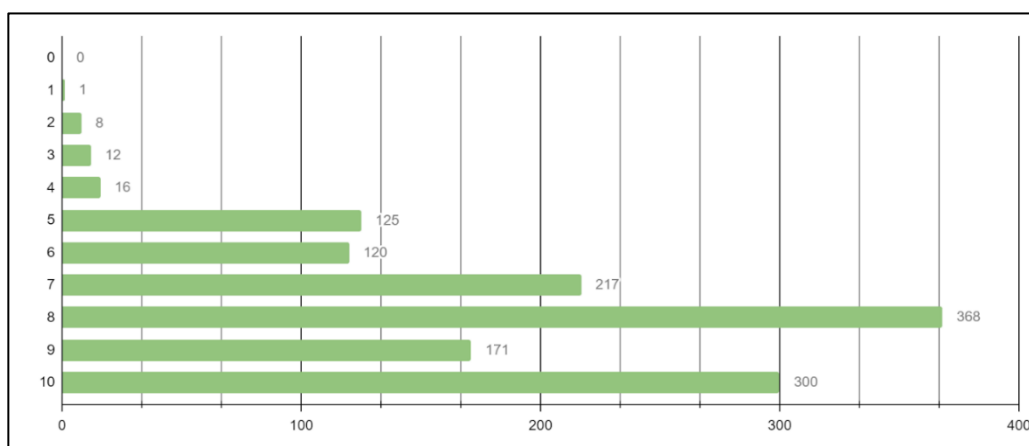
**Gráfico 5** - Com qual frequência você se alimenta de pães ou bolos?



Fonte: Próprios Autores

A partir do Gráfico 5, pode-se analisar a frequência do consumo de pães e bolos, dos clientes no decorrer da semana. E assim possibilitou prever, aproximadamente, qual seria o fluxo de pessoas na Click Pães no decorrer dos dias. Por conta disso, em diferentes dias da semana, optamos por ofertas e cardápios diferenciados.

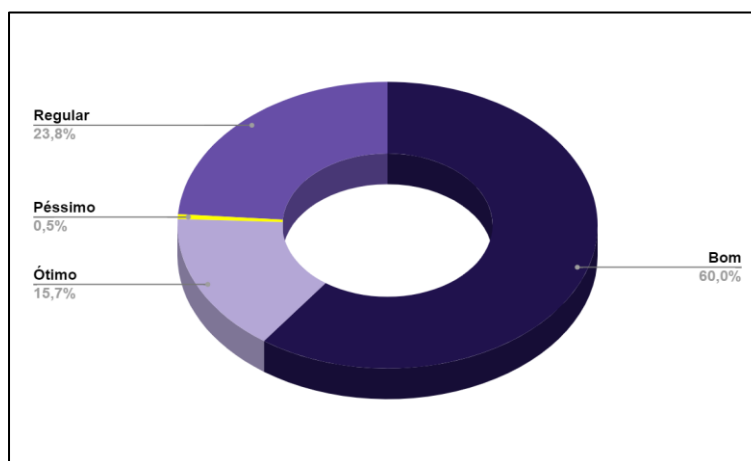
**Gráfico 6** - Em uma escala de 0 a 10, qual seu nível de satisfação com a padaria que você frequenta? (0 - Totalmente insatisfeito; 10 - Totalmente satisfeito).



Fonte: Próprios Autores

Analisando o Gráfico 6, grande parte dos entrevistados ficou na média entre o grau 7 e 8 de satisfação, mostrando assim que não há total insatisfação, mas que existe um espaço para melhoria dentro deste ramo. Diante dos fatos, a Click Pães irá elevar o nível de satisfação de seus clientes em atendimento de qualidade e agilidade para melhor satisfação dos clientes.

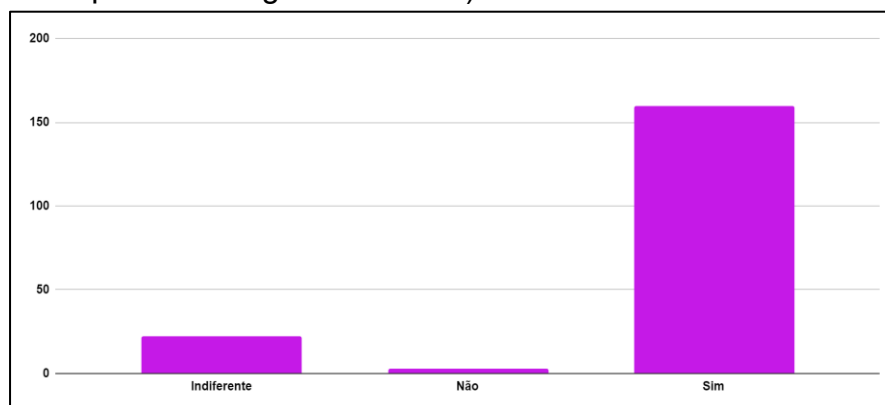
**Gráfico 7** - No geral, qual é a sua opinião sobre o atendimento das padarias de Pres. Epitácio?



Fonte: Próprios Autores

No Gráfico 7, com relação ao atendimento das padarias, 60% consideram como sendo “BOM”, mas a Click mudará a visão da clientela em questão do que se trata em ter um atendimento satisfatório, buscando assim, um atendimento de excelência.

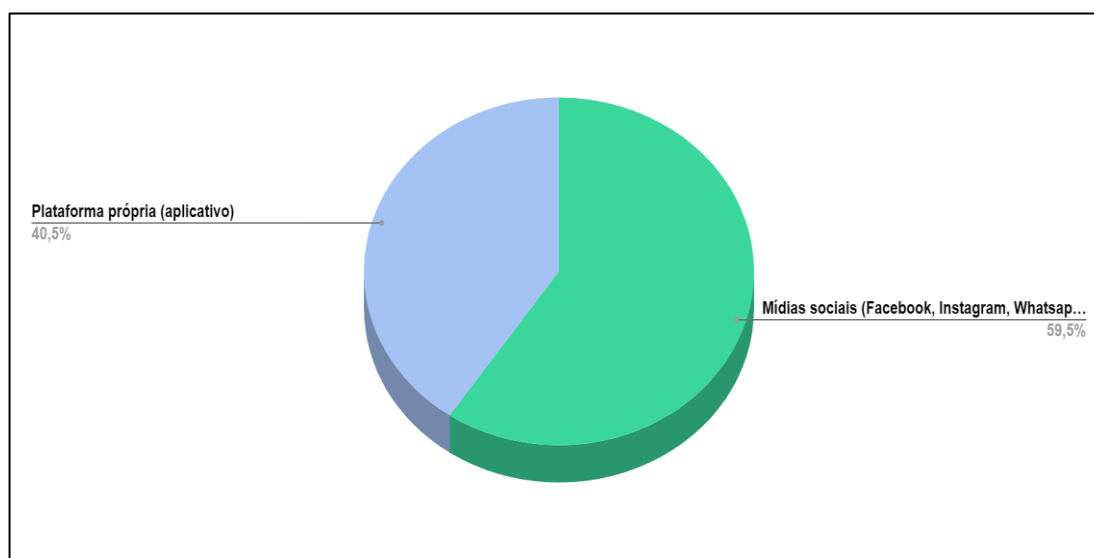
**Gráfico 8** - Para você, uma padaria com serviço delivery facilitaria sua rotina? (Por evitar que você percorra longas distâncias).



Fonte: Próprios Autores

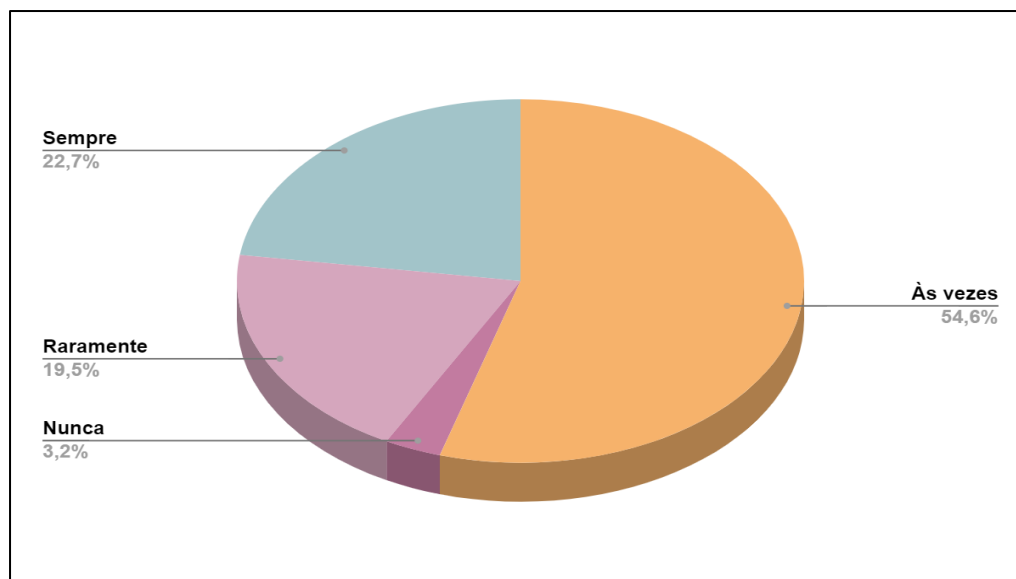
No gráfico 8, os entrevistados responderam se uma padaria com o serviço *delivery* facilitaria suas compras de alimentos diários. Mais de 150 pessoas responderam que “SIM”, mostrando que, ao inserir o *delivery* na empresa, há grande chance de ser algo viável.

**Gráfico 9** - Por ser um serviço *delivery*, qual seria sua preferência para solicitar o seu pedido? Por meio de mídias sociais (facebook, whatsapp entre outros) ou através de uma plataforma própria?



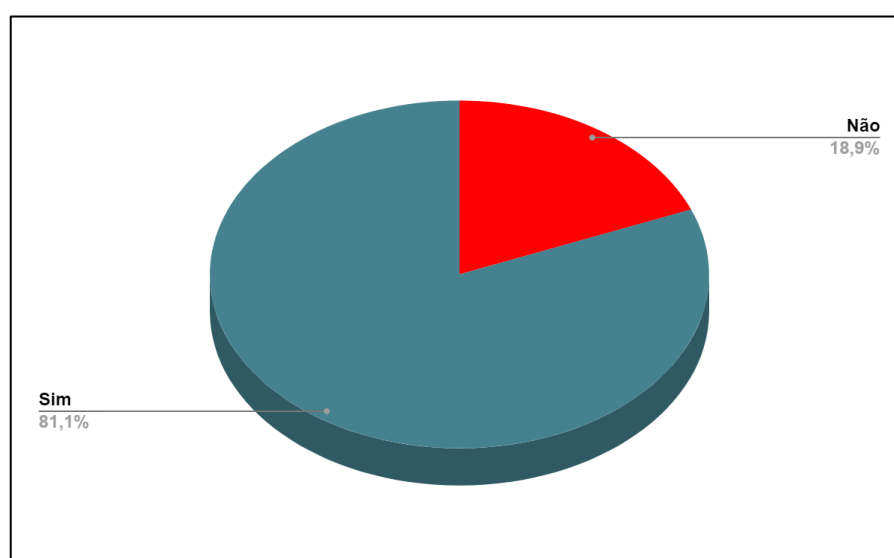
Fonte: Próprios Autores

As respostas no gráfico 9, mostram que 59,5% preferem pedir por mídias sociais (Facebook, Instagram, WhatsApp) e 40,5% dizem preferir uma plataforma própria. Sendo assim, a Click Pães trabalhará com afinco em seu marketing digital, oferecendo agilidade e praticidade em seus serviços online, pensando no público de todas as idades, buscando assim, cada vez mais, se atualizando na área digital, em prol de maior agilidade no atendimento *delivery*.

**Gráfico 10** - Com que frequência você utiliza serviços delivery?

Fonte - Próprios autores

Segundo consta no Gráfico 10, a maior parte dos entrevistados costuma utilizar dos serviços delivery, facilitando a inserção desta modalidade dentro do mercado epítaciano e alterando a visão em relação a demora de entregas e taxas muito altas.

**Gráfico 11** - Você utilizaria um aplicativo de celular, para realizar suas compras de uma padaria?

Fonte: Próprios Autores

No gráfico 11, a pergunta em específico vai de encontro com o ponto principal da Click Pães, ao saber que mais de 80% dos entrevistados utilizam a tecnologia para as compras de padaria. A partir dessa realidade, tendo em vista que esta forma de buscar por conforto e agilidade é uma das melhores a serem adotadas pelas padarias, a Click Pães terá o delivery como um diferencial, para atender a preferência dos clientes e garantir a satisfação dos mesmos.

## **2.2 - ANÁLISE DE CONCORRENTES**

O estudo de concorrência é extremamente importante para abertura de um negócio, para identificar concorrentes diretos e indiretos. Alguns dos aspectos que podem ser observados são os preços oferecidos, a gestão comercial e a experiência do cliente frente as outras empresas. Esse estudo é importante para as futuras etapas de planejamento e de gerenciamento de vendas da Click Pães, já que permite a identificação de riscos e oportunidades que são capazes de prejudicar ou de impulsionar as vendas. Cabe identificar o que faz sentido para a estratégia de mercado e assim, partirmos para a análise.

A iniciativa foi criada a partir de conversas informais com clientes e apreciação dos estabelecimentos pelos próprios elaboradores do projeto. A finalização dessa pesquisa apurou que há alguns concorrentes, os quais foram apontados relevantes por elevada demanda, qualidade em determinados serviços e produtos, bem como oferecerem somente atendimento presencial.

Diante disso, a abertura da Padaria Click Pães proporcionará uma nova forma do consumidor ter acesso aos produtos, com mais conforto e qualidade. Os critérios utilizados como base de análise foram: preço, atendimento e qualidade dos produtos oferecidos, conforme segue:



**Concorrente 1:**

<b>Pães e Cia</b>	
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essa empresa possui um ótimo atendimento.</li> <li>• Variedades em pães, doces, salgados, bolos recheados e uma Cafeteria completa com variedades em bebidas quentes, frias e lanches.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essa empresa não possui boa localização, situada na rua Pernambuco quadra 10.</li> <li>• Atendimento somente presencial.</li> </ul>

**Concorrente 2:**

<b>Padaria Massa Pura</b>	
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essa empresa possui uma boa localização, situada na rua Paraná quadra 4, bom atendimento, ambiente novo e climatizado</li> <li>• Conta com um cardápio variado, podendo ser consumido no local ou somente atendimento no balcão.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demora no atendimento.</li> </ul>

**Concorrente 3:**

<b>Panificadora Parati</b>	
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boa localização, situada na Av. Pres. Vargas, quadra 18.</li> <li>• Bom atendimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ambiente simples.</li> <li>• Cardápio reduzido.</li> </ul>

**Concorrente 4:**

<b>Panificadora Empório do Pão</b>	
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possui bom atendimento.</li> <li>• Atendimento com horário diferenciado. (Sábados e domingos até as 20h)</li> <li>• Mesas para consumo no local.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sua localização é mais distante do centro, localizada na Av. Tibiriçá quadra 22.</li> <li>• Vendas somente no balcão.</li> </ul>

**2.3 - ANÁLISE DOS FORNECEDORES**

Foi elaborado um estudo para favorecer o conhecimento sobre quais fornecedores se adequam às necessidades da empresa. Os fornecedores executam uma tarefa de parceria, disponibilizando produtos e serviços aos clientes e tem por escopo agregar valor aos seus clientes. Vale ressaltar ainda, que eles precisam acatar as necessidades de seus clientes e assegurar a entrega de seus produtos dentro dos prazos estabelecidos aos clientes. A análise de fornecedores trouxe para a empresa dados que foram de extrema importância na hora de definir quais empresas forneceriam produtos e matérias primas.

O bom relacionamento com o fornecedor pode garantir três situações importantes: um preço menor, prazos mais dilatados para pagamento, e a garantia da entrega do produto no prazo estipulado. Os fornecedores a seguir foram escolhidos por oferecerem qualidades nos produtos, rapidez na entrega, e formas de pagamento.

Portanto, para a concretização da análise e pesquisa dos fornecedores Click Pães, foram utilizados critérios de análise ponderados como importantes para a seleção de bons fornecedores usando classificações como sendo: bom, ótimo, regular e ruim e os critérios foram: atendimento, prazo de pagamento, condições de entrega, garantia dos produtos, pontualidade na entrega e preço. Destaque para melhor entendimento, segue abaixo o resultado da análise dos fornecedores da Click Pães separados por: setor de alimento, de bebidas, e de utensílios de cozinha.

Os fornecedores escolhidos estão destacados para facilitar a visualização.

### 2.3.1 - Fornecedores de Equipamentos

**Tabela 3 - Câmara Climática**

Na análise de fornecedor da Câmara climática, o fornecedor Americanas destaca-se pelo preço e forma de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de entrega	Condições de pagamento	Pontualidade na entrega	Preço
Câmara Climática	Refrisol	6 dias	12x cartão	Bom	R\$ 11.990,00
Câmara Climática	Americanas	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 7.887,69
Câmara Climática	Magazine Luiza	15 dias	10x cartão	Bom	R\$ 8.222,87

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 4 - Estufa de Crescimento**

Na análise de fornecedor de Estufa de Crescimento o fornecedor Americanas, se destaca pelo preço mais baixo.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Estufa de Crescimento	Americanas	12 dias	8x cartão	Bom	R\$ 1.299,99
Estufa de Crescimento	Mercado Livre	12 dias	12x cartão	Bom	R\$2.674,00
Estufa de Crescimento	Refrisol	6 dias	12x cartão	Bom	R\$1.545,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 5 - Divisora de Massa**

No estudo de fornecedor de Divisora de Massas, o fornecedor Mercado Livre se destaca pelo preço baixo, porém tem o prazo de entrega maior, mas ainda se trata da melhor opção dentre outros fornecedores.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Divisora de Massa	Refrisol	6 dias	12x cartão	Bom	R\$ 3.175,00
Divisora de Massa	Mercado Livre	28 dias	12x cartão	Bom	R\$ 1.599,00
Divisora de Massa	Magalu	4 dias	10x cartão	Bom	R\$ 3.723,75

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 6 - Forno Turbo**

Na análise de fornecedores do Forno Turbo, a Americanas destaca-se pelo preço mais baixo, porém o prazo de entrega e condições de pagamento, não são favoráveis, mas em razão do valor se torna a melhor opção.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Forno Turbo 10 Esteiras	Loja do Mecânico	8 dias	12x cartão	Bom	R\$ 8.159,90
Forno Turbo 10 Esteiras	Refrisol	6 dias	12x cartão	Bom	R\$ 9.150,00
Forno Turbo 10 Esteiras	Americanas	14 dias	8x cartão	Bom	R\$ 8.309,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 7 - Assadeiras**

Na pesquisa de fornecedores de Assadeiras, destaca-se o Mercado Livre por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento melhores.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Assadeiras 58x70 com 10 unid.	Magalu	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 569,00
Assadeiras 58x70 com 10 unid.	Carmel	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 646,80
Assadeiras 58x70 com 10 unid.	Mercado Livre	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 449,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 8 - Batedeira**

Na pesquisa de fornecedores de batedeira, destaca-se o fornecedor Refrisol por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento melhores.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Batedeira 5L	Magalu	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 2.406,15
Batedeira 5L	Madeira Madeira	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 2.399,99
Batedeira 5L	Refrisol	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 2.241,00

Fonte: Próprios Autores

### Tabela 9 - Liquidificador

Na pesquisa de fornecedores de Liquidificador, destaca-se o fornecedor Refrisol por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento melhores.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Liquidificador Industrial 2l	Casas Bahia	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 807,99
Liquidificador Industrial 2L	Magalu	7 dias	À vista	Bom	R\$ 849,99
Liquidificador Industrial 2L	Refrisol	7 dias	12x cartão	Bom	R\$765,00

Fonte: Próprios Autores

### Tabela 10 - Grill

Na pesquisa de fornecedores de Grill, destaca-se o fornecedor Amazon por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento melhores.

Para se obter melhores preços as compras serão feitas de forma online.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Grill industrial	Casas Bahia	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 807,99
Grill industrial	Americanas	7 dias	À vista	Bom	R\$ 746,90
Grill industrial	Amazon	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 699,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 11 - Cafeteira Elétrica**

Na pesquisa de fornecedores de Cafeteira Elétrica, destaca-se o fornecedor Amazon, por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento melhores. Para se obter melhores preços as compras são feitas de forma online. Vale destacar que a análise é feita a partir de itens da mesma marca e modelo.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Cafeteira Industrial	Casas Bahia	10 dias	10x cartão	Bom	R\$ 989,10
Cafeteira Industrial	Magazine Luiza	7 dias	À vista	Bom	R\$ 1.066,03
Cafeteira Industrial	Amazon	7 dias	12x cartão	Bom	R\$ 979,38

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 12 - Copos Kit com 6 unidades**

Na pesquisa de fornecedores de Copos, destaca-se o fornecedor Mercado Livre por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento

Itens de Avaliação (kit com 6 unid,)	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Copos	MercadoLivre	10 dias	À vista	Bom	R\$ 47,80
Copos	Magalu	7 dias	À vista	Bom	R\$ 65,83
Copos	Mercado Livre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 36,90

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 13 - Pratos de sobremesa kit com 6 unidades**

Na pesquisa de fornecedores de pratos de sobremesa, destaca-se o fornecedor Amazon por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação (kit com 6 unid)	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Pratos de sobremesa	Ponto da porcelana	10 dias	À vista	Bom	R\$ 82,80
Pratos de sobremesa	Magalu	7 dias	À vista	Bom	R\$ 75,20
Pratos de sobremesa	Amazon	3 dias	À vista	Bom	R\$ 64,44

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 14 - Jogo de Xícara com 6 unidades**

Na pesquisa de fornecedores de pratos de sobremesa, destaca-se o fornecedor Mercado Livre por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação (6 unidades)	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Jogo de xícaras	Mercado Livre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 74,60
Jogo de xícaras	Magalu	2 dias	À vista	Bom	R\$ 99,90
Jogo de xícaras	Mercado Livre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 48,63

Fonte: Próprios Autores



**Tabela 15 - Garfo e Faca (12pçs de cada)**

Na pesquisa de fornecedores de garfo e faca, destaca-se o fornecedor Mercado Livre por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Garfo e Faca kit 12 unid. cd.	Amazon	3 dias	À vista	Bom	R\$ 99,90
Garfo e Faca kit 12 unid. cd.	Magalu	2 dias	À vista	Bom	R\$ 99,90
Garfo e Faca kit 12 unid.	MercadoLivre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 70,80

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 16- Colher de sobremesa (12 unidades)**

Na pesquisa de fornecedores de colher de sobremesa, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Colher de sobremesa	Mercado Livre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 46,12
Colher de sobremesa	Mercado Livre	3 dias	À vista	Bom	R\$ 44,71
Colher de sobremesa	Magalu	3 dias	À vista	Bom	R\$ 35,71

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 17 - Jogo de painelas**

Na pesquisa de fornecedores de jogo de painelas, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Jogo de painelas	Carrefour	7 dias	À vista	Bom	R\$ 325,95
Jogo de painelas	Magalu	3 dias	À vista	Bom	R\$ 300,86
Jogo de painelas	Casas Bahia	7 dias	À vista	Bom	R\$ 297,93

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 18 - Fatiadora de Frios**

Na pesquisa de fornecedores de jogo de painelas, destaca-se o fornecedor Alcamar por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Fatiadora de Frios	Carmel Equipamentos	7 dias	À vista	Bom	R\$ 2.178,06
Fatiadora de Frios	Refrisol	10 dias	À vista	Bom	R\$ 1.858,50
Fatiadora de Frios	Alcamar	7 dias	À vista	Bom	R\$ 1.656,09

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 19 - Freezer**

Na pesquisa de fornecedores de jogo de panelas, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Freezer	Efácil	7 dias	À vista	Bom	R\$ 3.286,05
Freezer	Americanas	10 dias	À vista	Bom	R\$ 3.099,99
Freezer	Magalu	7 dias	À vista	Bom	R\$ 2.799,29

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 20 - Balcão de Caixa**

Na pesquisa de fornecedores de jogo de panelas, destaca-se o fornecedor Inácio Distribuidor por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Balcão de caixa	Mercado Livre	7 dias	À vista	Bom	R\$ 1.049,00
Balcão de caixa	Americanas	10 dias	À vista	Bom	R\$ 1.097,00
Balcão de caixa	Inácio Distribuidor	7 dias	À vista	Bom	R\$ 923,03

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 21 - Balcão Expositor**

Na pesquisa de fornecedores de jogo de painelas, destaca-se o fornecedor Magalu por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Balcão Expositor	Americanas	10	À vista	Bom	R\$ 1.259,03
Balcão Expositor	Magalu	15 dias	À vista	Bom	R\$ 1.086,51
Balcão Expositor	Balcão Expositor	10	À vista	Bom	R\$ 1.349,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 22 - Prateleiras**

Na pesquisa de prateleiras, destaca-se o fornecedor Inácio Distribuição por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Prateleiras	Magazine Luiza	20	À vista	Bom	R\$ 1.809,65
Prateleiras	Americanas	15	À vista	Bom	R\$ 1.336,02
Prateleiras	Inácio Distribuição	15 dias	À vista	Bom	R\$ 1.199,49

Fonte: Próprios Autores

### Tabela 23 – Computador

Na pesquisa de fornecedores de computadores, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Computador	Amazon.com	10	À vista	Bom	R\$ 1.599,01
Computador	Americanas	10	À vista	Bom	R\$ 1.439,10
Computador	Magazine Luiza	15 dias	À vista	Bom	R\$ 999,63

Fonte: Próprios Autores

### Tabela 24 - Cadeira para Escritório

Na pesquisa de fornecedores de cadeiras para escritórios, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Cadeira para escritório	Americanas	15	À vista	Bom	R\$ 168,89
Cadeira para escritório	KaBum	10	À vista	Bom	R\$ 159,90
Cadeira para escritório	Magazine Luiza	15 dias	À vista	Bom	R\$ 150,00

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 25 - Cadeira para Balcão**

Na pesquisa de fornecedores de Cadeira para balcão, destaca-se o fornecedor Magazine Luiza por seu baixo custo, prazo de entrega e condições de pagamento.

Itens de Avaliação	Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Cadeira de balcão	Amazon.com	20	À vista	Bom	R\$ 719,10
Cadeira de balcão	Casas Bahia	15	À vista	Bom	R\$ 398,98
Cadeira de balcão	Magazine Luiza	15 dias	À vista	Bom	R\$ 294,40

Fonte: Próprios Autores

Análise desenvolvida através de pesquisa de preço, se destacando os preços mais baixos, sem deixar de lado a qualidade, escolha realizada por melhor preço e por fornecedores confiáveis.

Devido à possibilidade de melhores descontos nos pagamentos dos produtos realizados à vista, a compra será concretizada via internet para aquisição de melhor preço do que o apresentado em lojas físicas.

**Tabela 26 – Produtos escolhidos no geral**

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Fornecedor
1	Balcão Caixa	1	R\$ 1.049,00	Mercado Livre
2	Balcão expositor	1	R\$ 1.349,00	Mercado Livre
3	Prateleiras	2	R\$ 1.199,49	Inácio Distribuição
4	Computador	2	R\$ 999,63	Magazine Luiza
5	Cadeira de escritório	2	R\$ 150,00	Magazine Luiza

6	Cadeiras de balcão kit 4	1	R\$ 294,40	Magazine Luiza
7	Batedeira 5l	1	R\$ 2.241,00	Refrisol
8	Cafeteira Expresso	1	R\$ 951,77	Amazon.com
9	Câmara Climática	1	R\$ 7.887,69	Americanas.com
10	Divisora de massas	1	R\$ 1.559,90	Loja do Mecânico
11	Estufa de Crescimento	1	R\$ 1.299,99	Mercado Livre
12	Fatiadora de frios	1	R\$ 1.656,09	Refrisol
13	Forno Turbo 10 Esteiras	1	R\$ 8.309,00	Americanas.com
14	Freezer	1	R\$ 2.690,10	Magazine Luiza
15	Grill	1	R\$ 699,00	Amazon.com
16	Liquidificador	1	R\$ 765,00	Refrisol
17	Colher kit com 12	2	R\$ 42,46	Amazon.com
18	Assadeiras 58x70	1	R\$ 449,00	Mercado livre
19	Copos kit com 6	5	R\$ 36,90	Mercado Livre
20	Garfo e faca kit com 12	3	R\$70,80	Amazon.com
21	Jogo de panela	1	R\$ 297,93	Amazon.com
22	Xícaras kit com 6	5	R\$ 48,63	Mercado Livre
23	Pratos de sobremesa kit com 6	5	R\$ 64,44	Amazon.com

Fonte: Próprios Autores

### 2.3.2 - Fornecedores de Alimentos

**Tabela 27 - Supermercado Neto**

Itens de Avaliação	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Farinha de trigo 1 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,49
Açúcar 5 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 14,79
Óleo	Imediata	À vista	Bom	R\$ 7,99
Ovo	Imediata	À vista	Bom	R\$ 18,99
Leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,49
Sal	Imediata	À vista	Bom	R\$ 4,18
Fermento	Imediata	À vista	Bom	R\$ 8,59
Baunilha	Imediata	À vista	Bom	R\$ 3,59
Café	Imediata	À vista	Bom	R\$ 16,99
Café Solúvel	Imediata	À vista	Bom	R\$ 6,89
Calabresa	Imediata	À vista	Bom	R\$ 25,89
Canela em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 6,15
Chocolate granulado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 4,45
Coco ralado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,59
Chocolate em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 12,55
Creme de leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 2,99
Leite condensado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,79
Leite em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 13,89



Margarina	Imediata	À vista	Bom	R\$ 15,29
Mortadela Defumada	Imediata	À vista	Bom	R\$ 22,89 kg
Presunto	Imediata	À vista	Bom	R\$ 29,59 kg
Queijo Mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 51,65 kg

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 28 - Conveniência do Gaúcho**

Itens de Avaliação	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Farinha de trigo 5 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 27,90
Açúcar 5 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 19,90
Óleo	Imediata	À vista	Bom	R\$ 7,99
Ovo Bandeja	Imediata	À vista	Bom	R\$ 17,90
Leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,49
Sal	Imediata	À vista	Bom	R\$ 4,75
Fermento	Imediata	À vista	Bom	R\$ 9,15
Baunilha	Imediata	À vista	Bom	R\$ 3,50
Café	Imediata	À vista	Bom	R\$ 18,90
Café Solúvel	Imediata	À vista	Bom	R\$ 19,90
Calabresa	Imediata	À vista	Bom	R\$ 28,99
Canela em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,50
Chocolate Granulado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 9,95
Coco ralado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,50
Chocolate em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 9,50

Creme de leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 3,25
Leite Condensado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 6,99
Leite em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 19,00
Margarina	Imediata	À vista	Bom	R\$ 8,25
Mortandela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 96,12 pç
Presunto	Imediata	À vista	Bom	R\$ 85,52 pç
Queijo Mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 143,62 pç

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 29 - Supermercado Pires**

Itens de Avaliação	Prazo de Entrega	Condições Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Farinha de trigo 5 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 27,75
Açúcar 5 kg	Imediata	À vista	Bom	R\$ 18,59
Óleo	Imediata	À vista	Bom	R\$ 9,18
Ovo	Imediata	À vista	Bom	R\$ 19,50
Leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 4,89
Sal	Imediata	À vista	Bom	R\$ 3,49
Fermento	Imediata	À vista	Bom	R\$ 9,75
Baunilha	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,25
Café	Imediata	À vista	Bom	R\$ 18,85
Café solúvel	Imediata	À vista	Bom	R\$ 12,25
Calabresa	Imediata	À vista	Bom	R\$ 69,95
Canela em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,00
Chocolate granulado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 19,38
Coco ralado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 5,29
Chocolate em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 11,65

Creme de leite	Imediata	À vista	Bom	R\$ 4,50
Leite Condensado	Imediata	À vista	Bom	R\$ 6,47
Leite em pó	Imediata	À vista	Bom	R\$ 16,95
Margarina	Imediata	À vista	Bom	R\$ 7,55
Mortadela defumada	Imediata	À vista	Bom	R\$ 106,60 pç
Presunto	Imediata	À vista	Bom	R\$ 83,50 pç
Queijo mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 171,30 pç

Fonte: Próprios Autores

A partir da análise dos fornecedores de produtos alimentícios, pode-se notar que a Conveniência do Gaúcho se destaca por sua variedade de produtos de atacados, visto que os outros fornecedores consultados, vendem só na forma de varejo, isso torna a Conveniência do Gaúcho o melhor lugar de compra até o momento.

### 2.3.2 – Fornecedores de Frios

**Tabela 30 - Frios Eurico**

Itens de Avaliação	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Pontualidade na Entrega	Preço
Mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 60,00 kg
Mortadela	Imediata	À vista	Bom	-
Presunto	Imediata	À vista	Bom	-
Queijo Prato	Imediata	À vista	Bom	R\$ 80,00 kg
<b>Total</b>				<b>R\$ 140,00</b>

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 31 - Armazém dos Frios**

<b>Itens de Avaliação</b>	<b>Prazo de Entrega</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Pontualidade na Entrega</b>	<b>Preço</b>
Mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 32,00
Mortadela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 25,00
Presunto	Imediata	À vista	Bom	R\$ 25,00
Queijo Prato	Imediata	À vista	Bom	R\$ 40,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 122,00</b>

Fonte: Próprios Autores

**Tabela 32 - Salvio Silva – ME**

<b>Itens de Avaliação</b>	<b>Prazo de Entrega</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Pontualidade na Entrega</b>	<b>Preço</b>
Mussarela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 41,90 kg
Mortadela	Imediata	À vista	Bom	R\$ 29,80 kg
Presunto	Imediata	À vista	Bom	R\$ 32,90 kg
Queijo Prato	Imediata	À vista	Bom	R\$ 55,90 kg
<b>Total</b>				<b>R\$ 160,50</b>

Fonte: Próprios Autores

Ao analisarmos, os seguintes fornecedores podemos notar a disparidade entre eles e a dificuldade em encontrar um fornecedor que supra a nossa necessidade em relação aos frios da padaria, mas ao revisarmos os bons preços e qualidade de entrega, optamos pelo Armazém dos Frios.

### **3 - PLANO DE MARKETING**

O pão é um dos produtos mais consumidos pela população. O delivery não é apenas uma tendência passageira, este novo método de consumo chegou para ficar. Uma ótima iniciativa é o serviço bem-organizado, confiável e funcional para aumentar ainda mais as suas vendas.

Com muito trabalho, força e determinação, houve a iniciativa do investimento na Padaria Click Pães.

#### **3.1 - DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS**

Garantia da qualidade e padrão dos produtos, para que o cliente aprecie o momento especial do seu café. Há uma grande linha de produtos congelados e assados, com cardápios variados na linha de pães e doces, cafés da casa, chás, chocolates, frios entre outros.

A empresa possui o atendimento *delivery*, porém também há entregas no local para quem desejar. A Click Pães funcionará de segunda a sábado e feriados das 6h às 19h. Procurando assim, atender sempre o cliente de maneira rápida e confortável, com o produto bem embalado e protegido.

#### **3.2 – PREÇOS**

Os preços foram estabelecidos através da análise dos concorrentes e com base nos custos. O diferencial da Padaria Click Pães é o cliente receber o pedido no conforto de sua casa. A análise da pesquisa realizada com potenciais consumidores, mostrou que o sistema delivery é a nova tendência de mercado, que atende as necessidades do cliente de maneira satisfatória.

O foco principal é sempre atualizar o cardápio de acordo com os insumos disponíveis na casa. Segue um dos cardápios com os preços estabelecidos. (Ver página seguinte)

Figura 1 – Cardápio

# CLICK PÃES




**Chás**

Mate Verde  
R\$ 6,50



**Gelados**

Café Capuccino  
R\$ 9,50



**Chocolates**

Quente Gelado  
R\$ 8,00



**Outros**

Croissant  
R\$ 2,50



**Cafés da Casa**

Pingado.....R\$ 4,50  
Capuccino.....R\$ 9,00  
Caramelo.....R\$ 7,00  
Americano.....R\$ 7,00

Rua Alvaro Coelho 12-23

Figura 2 – Cardápio

# PADARIA CLICK PÃES

## PÃES

Baguete	R\$ 3,00
Pão Integral	R\$ 12,00
Pão de Queijo	R\$ 3,00
Pão de Forma	R\$ 10,00
Pão Bengala	R\$ 3,00
Pão Francês	R\$ 1,00
Pão Doce	R\$ 2,50

## DOCES

Panetone	R\$ 15,00
Bolo c/ cobertura	R\$ 15,00
Bolo simples	R\$ 10,00
Bolo de nozes (fatia)	R\$ 5,00
Rosca recheada	R\$ 12,00



### 3.3 - ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Divulgação em Internet, Mala Direta, folhetos e cartões de visita, catálogos, faixas, brindes e sorteios em datas comemorativas, descontos (conforme volume de alimentos comprados), entre outros meios.

Abrimos espaço para pensar em modelos como dispensa de taxa de entrega em produtos acima do valor de R\$ 15,00 ou até mesmo “**assinatura de pães**”, isto é, entrega mensal de produtos de panificação e confeitaria. A assinatura funcionará da seguinte forma: o cliente paga 150 reais e terá direito a 5 pães diariamente e um combo por semana, tendo assim seu pão fresquinho diariamente.

Haverá também o atendimento no local, mediante vendedores internos destinado ao público mais próximo. Será sugerido que os clientes deixem o número de telefone, a fim de receberem novidades e ofertas e promoções em primeira mão, sem necessidade de baixar nenhum aplicativo, e assim possibilitar um bom canal de comunicação.

**Criar combos e promoções:** as promoções ajudam na divulgação e nas vendas. Os combos são ótimos para facilitar o pedido dos clientes, isso faz com que eles comprem mais itens e ainda tenham um desconto no valor final. como por exemplo: 1 sanduíche natural + 1 copo de suco + 1 fatia de bolo, por R\$ 13,00, ou 1 fatia de torta salgada + 1 refrigerante lata + 1 potinho de mousse, por R\$ 12,00.

Figura 3 - Combos



Figura 4 - Promoções



Figura 5 - Descontos





O cliente com a Click Pães na palma de sua mão, faz seu pedido mensal, aonde imediatamente sua solicitação chega e um atendente da equipe liga para uma possível personalização de seus pãezinhos.

Após o pedido do cliente, o próximo passo é marcar o melhor horário de entrega, o cliente escolher a melhor forma de pagamento, podendo optar pelo próprio pagamento online, cartão de crédito, débito ou até mesmo em dinheiro. Um sistema de cobranças integrado às ferramentas de vendas, que facilitará para a empresa e para os clientes.

### **3.4 - ESTRUTURA E COMERCIALIZAÇÃO**

A **Padaria Click Pães** trabalha com várias maneiras de receber pedidos **delivery**: o telefone é o mais tradicional, mas o WhatsApp também está em alta, além dos apps exclusivos, Instagram, bem como por notícia boca a boca convidando o público a conhecer esta nova forma de realizar pedidos. A Click Pães oferece site e aplicativo próprios, com o nome do seu estabelecimento, sem espaço para a concorrência.

### **3.5 - LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO**

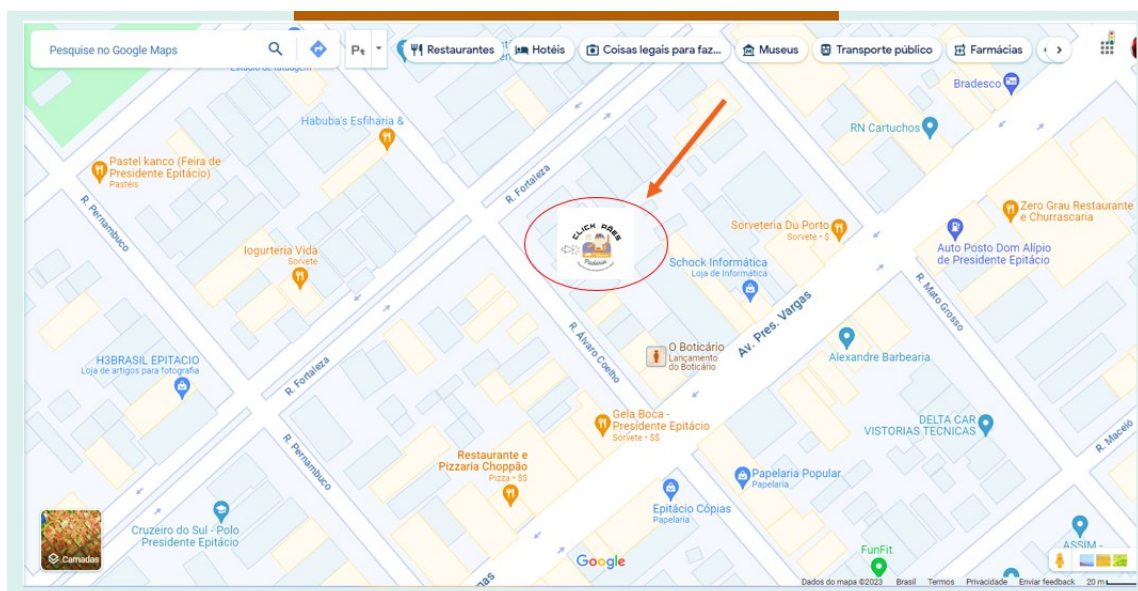
A padaria Click Pães é localizada na rua Álvaro Coelho, nº 12-23, Centro, no município de Presidente Epitácio-SP. A escolha do local foi favorável por ser ótima localização e atende grande parte da população epitaciana, com grande fluxo de pessoas.

O Contrato de aluguel do imóvel terá prazo de 5 anos no valor de R\$ 2.000,00 mensais, com possíveis reajustes a cada ano, com alvará, segurança, ambiente higienizado, acesso adaptado para cadeirantes, sem proximidades de concorrentes.

Figura 6 - Localização



Figura 7 - Localização



## 4 - PLANO OPERACIONAL

Planejamento operacional, também conhecido como plano de trabalho, é um desdobramento do planejamento estratégico, que lida com o fluxo de trabalho diário. Ou seja, é ele o responsável por transformar metas e objetivos da estratégia em tarefas reduzidas e executáveis.

A estrutura aqui apresentada facilitará o reconhecimento visual dentro da empresa e a identificar os processos que serão realizados dentro da mesma.

### 4.1 - LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

Figura 8 – Planta baixa

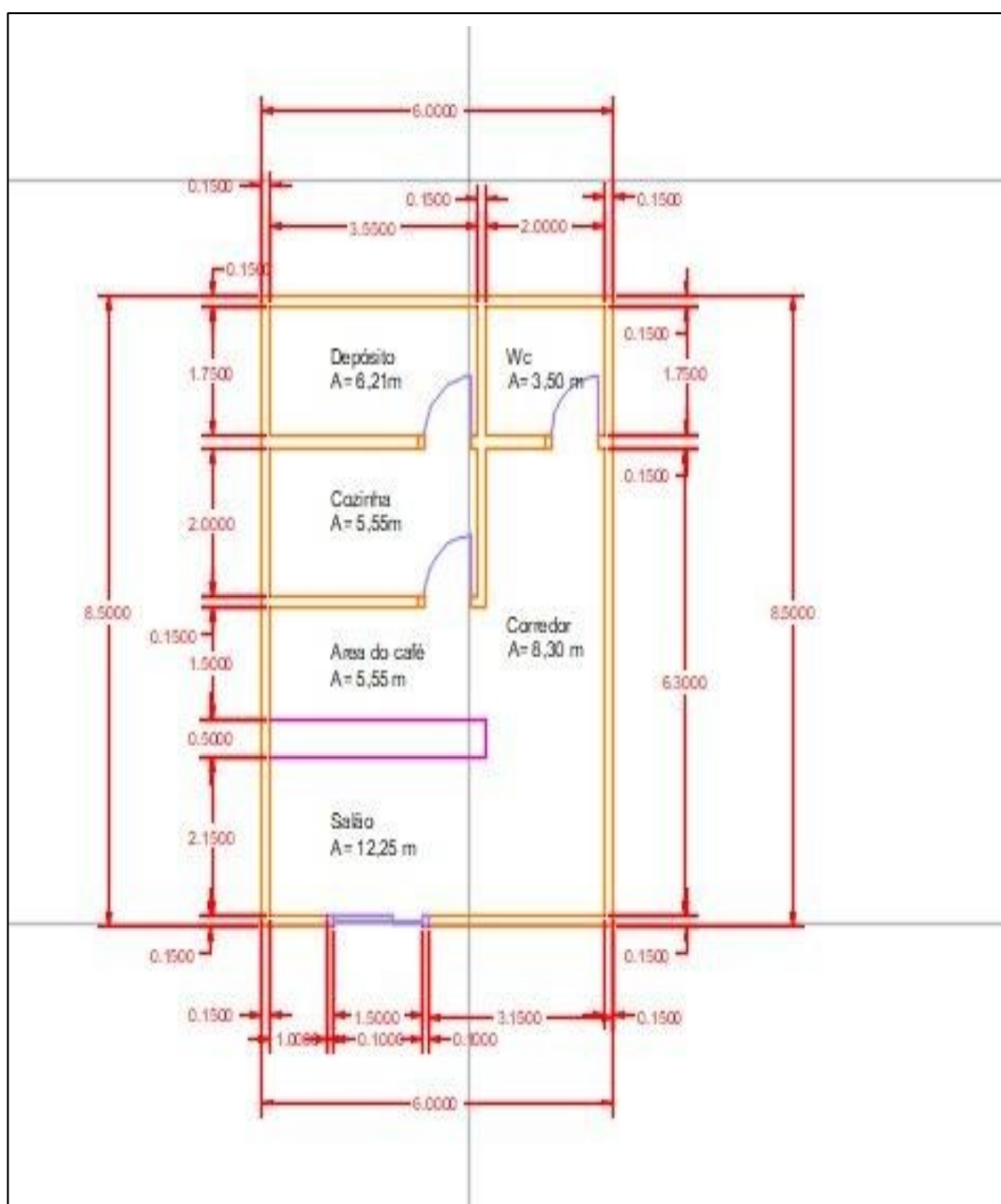


Figura 9 – Visão a área total



Figura 10 – Fachada



Figura 11 – Visão a área total

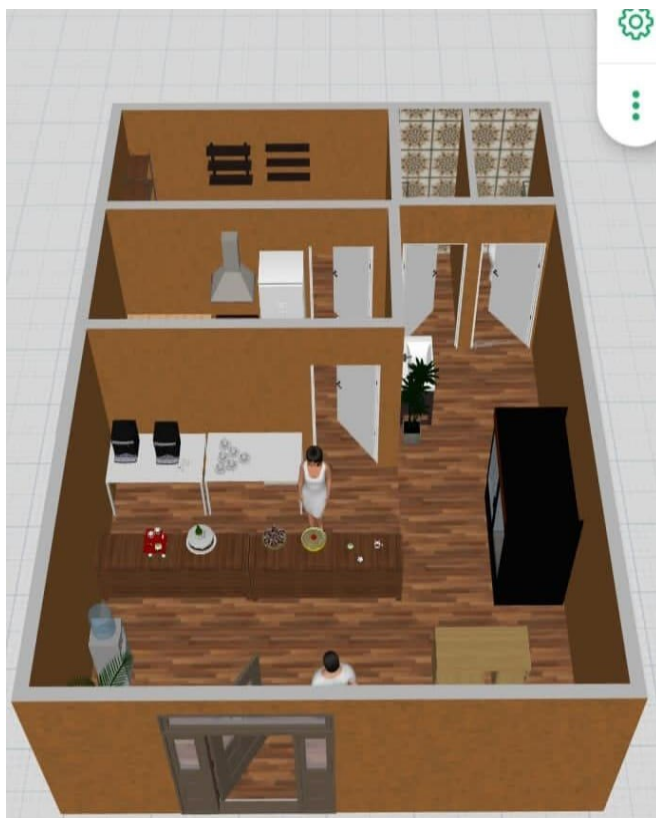


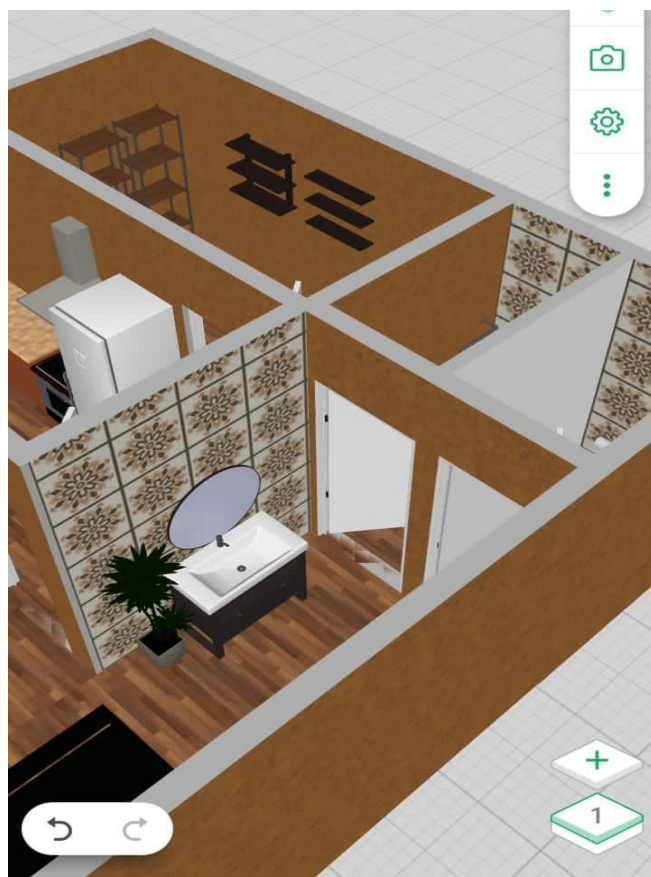
Figura 12 – Recepção

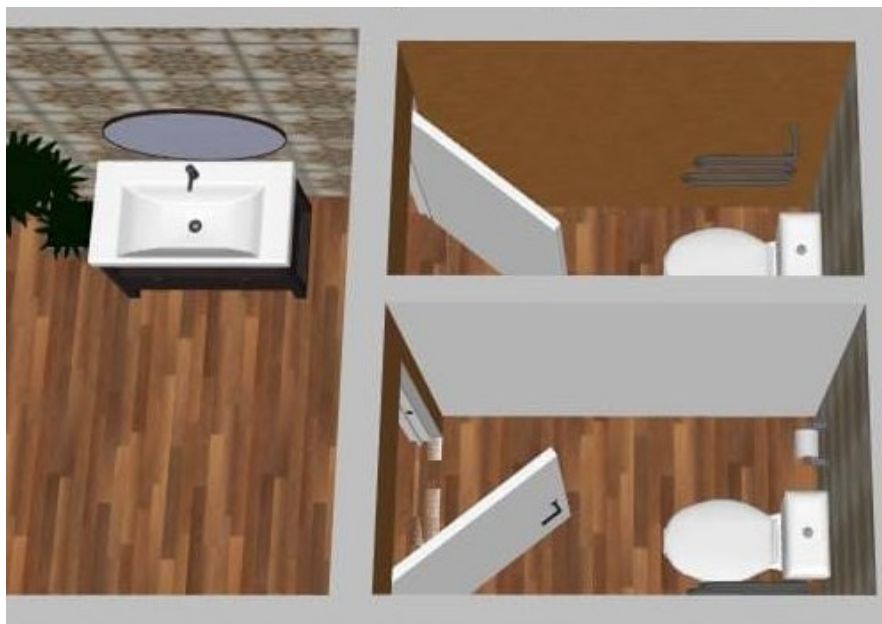


Figura 13 – Balcão, Cozinha e Armazém



Figura 14 – Corredor



**Figura 15 – Banheiros**

Com o propósito de oferecer conforto e praticidade para os clientes e colaboradores, foi elaborado o planejamento da nossa padaria. Que possui uma área em que os clientes podem escolher os seus produtos e realizar sua compra ou consumir no local. Para isso, há uma pequena bancada com cadeiras.

A cozinha dispõe de um espaço prático e amplo para a fabricação dos produtos, possui em seu interior uma entrada para o depósito de mercadorias que estará devidamente organizado, facilitando as reposições que serão feitas periodicamente. Não esquecendo também dos sanitários, para uso de clientes e funcionários, com um tamanho apropriado e confortável, contendo um lavador para mãos no corredor.

#### **4.2 - CAPACIDADE PRODUTIVA**

Após feita pesquisas de diversos produtos, verifica-se que o custo da terceirização é menor ao se comparar com os custos de matérias primas, despesas com pessoal.

A princípio, terá como maior fornecedor a empresa Indústria e Comércio de pães congelados, a qual fornece pães e outros produtos congelados com bom preço no mercado.



**Tabela 33 - A capacidade produtiva é de 100 pães por cada hora de produção.**

Produtos	Capacidade por hora	Capacidade por dia	Capacidade Mensal
Pão francês	100	600	18.000

Produtos	Capacidade por dia	Capacidade Mensal
Bolo Simples	8	240

Produtos	Capacidade por dia	Capacidade Mensal
Salgados Fritos	40	1.200
Salgados Assados	40	1.200

Produtos	Capacidade por dia	Capacidade Mensal
Pão de queijo tradicional	300	9.000

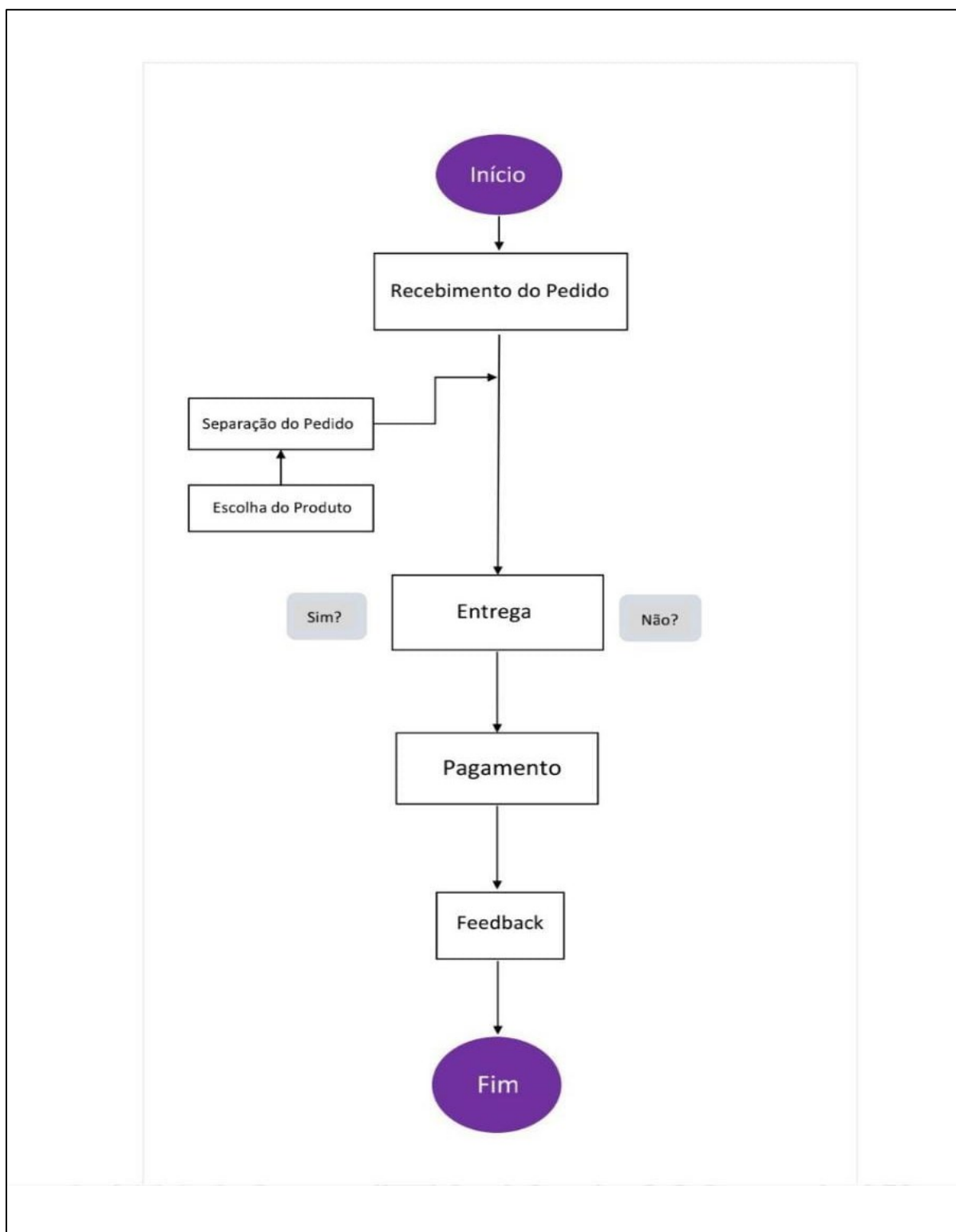
### 4.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS

Os processos operacionais podem ser definidos como a chave principal, para o desenvolvimento de tudo o que ocorre dentro das empresas, são sua base principal formada por diversas rotinas e serviços que permitem o seu funcionamento.

#### 4.3.1 – Fluxograma

Um fluxograma é uma representação visual de um processo. Ou seja, é feito por meio de elementos que constituem de forma simples e dinâmica a sequência operacional do processo. Em outras palavras, um fluxograma mapeia as etapas do funcionamento de uma determinada.

Figura 16 – Fluxograma



Ao observar o fluxograma descrito acima, é possível destrinchar o processo que irá ocorrer dentro da padaria. Primeiramente, o pedido será recebido por algum meio de comunicação ou pelo próprio cliente no balcão, após isso haverá uma escolha e separação do pedido por parte dos funcionários, de acordo com o que foi pedido pelo cliente.

A seguinte etapa será feita a entrega do produto, efetuado o pagamento e após o consumo, o cliente fará o seu feedback em relação à sua experiência com o atendimento e produto consumido.

#### 4.4 - NECESSIDADE DE PESSOAL

O “Sebrae” indica que para uma empresa de proporção pequena são necessários, pelo menos, sete funcionários, incluindo um padeiro, dois atendentes de balcão e um caixa, além de outros profissionais com funções múltiplas.

A “Click Pães” atenderá com 4 funcionários inicialmente, pois como os produtos são congelados, dispensa os serviços de um padeiro.

A equipe de trabalho possui experiência na área de fabricação de pães, mas deverá ser capacitada para a criação de novos produtos e técnicas de panificação.

Na tabela a seguir, há a descrição dos cargos e qualidades necessárias para cada função.

**Tabela 34 - Descrição dos cargos e qualidades necessárias para cada função.**

Quantidade	Cargo/Função	Qualificação Necessária	Observação
01	Cozinheira	Experiência na Função	Esse cargo será ocupado pela sócia Elaine
01	Gerente	Experiência na Função	Esse cargo será ocupado pela sócia Samai, com a colaboração da contratada de serviços gerais.
01	Atendente	Experiência na função	Esse cargo será ocupado pela sócia Ana Lúcia, e ficará responsável também pelo atendimento ao telefone.

01	Estagiário Atendente	Conhecimento em informática e estar estudando na área	Esse cargo será ocupado pelo estagiário no Atendimento e Fechamento de caixa.
----	----------------------	---	---

Fonte: Os próprios autores

## 5 - PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é o resultado do plano de negócios, pois apresenta em números todas as ações planejadas. A seguir, mostraremos o plano financeiro da Padaria Click Pães.

### 5.1 - ESTIMATIVAS DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Os investimentos fixos correspondem a todos os bens que se deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.

**Tabela 35 - Máquinas e Equipamentos**

<b>Máquinas e Equipamentos</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Batedeira 5L	1	R\$ 2.241,00	R\$ 2.241,00
2	Cafeteira Expresso	1	R\$ 951,77	R\$ 951,77
3	Câmara Climática (com.)	1	R\$ 7.887,69	R\$ 7.887,69
4	Divisora de Massa (com.)	1	R\$ 1.599,90	R\$ 1.599,90
6	Fatiadora de frios	1	R\$ 1.656,09	R\$ 1.656,09
7	Forno Turbo 10 Esteiras (com.)	1	R\$ 8.309,00	R\$ 8.309,00
8	Freezer (com.)	1	R\$ 2.690,10	R\$ 2.690,10
9	Grill	1	R\$ 699,00	R\$ 699,00
10	Liquidificador	1	R\$ 765,00	R\$ 765,00
11	Computador	2	R\$ 999,63	R\$ 1.999,26
<b>Total</b>		<b>11</b>	<b>R\$ 27.799,18</b>	<b>R\$ 28.798,81</b>

Fonte: Os próprios autores

Na tabela acima, podemos verificar os valores e quantidade dos equipamentos que serão utilizados no ambiente da padaria e na fabricação dos produtos.

**Tabela 36 - Móveis e utensílios de escritório**

<b>Móveis e utensílios de escritório</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Assadeiras 58x70 com 10 unid. (com.)	1	R\$ 449,00	R\$ 449,00
2	Balcão expositor	1	R\$ 1.349,00	R\$ 1.349,00
3	Cadeira de escritório	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
4	Colher de sobremesa kit com 12	2	R\$ 42,46	R\$ 84,92
5	Copos kit com 6	5	R\$ 36,90	R\$ 184,50
6	Garfo e Faca (jogo 12pç de cada)	3	R\$ 70,80	R\$ 212,40
7	Jogo de panelas	1	R\$ 297,93	R\$ 297,93
8	Prateleiras	2	R\$ 1.199,49	R\$ 2.398,98
9	Pratos de sobremesa kit com 6	5	R\$ 64,44	R\$ 322,20
10	Xícaras jogo com 6	5	R\$ 48,63	R\$ 243,15
11	Caneta	10	R\$ 1,30	R\$ 13,00
12	Blocos de notas	1	R\$ 15,67	R\$ 15,67
13	Grampeador	1	R\$ 22,40	R\$ 22,40
14	Clips (cx peq)	1	R\$ 18,74	R\$ 18,74
15	Agenda	1	R\$ 19,90	R\$ 19,90
16	Caderno	2	R\$ 10,90	R\$ 21,80
17	Grampo (caixa)	1	R\$ 25,87	R\$ 25,87
<b>Total</b>		<b>44</b>	<b>R\$ 3.823,43</b>	<b>R\$ 5.979,46</b>

**Fonte:** Os próprios autores

**Tabela 37 - Veículos**

<b>Veículos</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Honda Biz	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
2				
3				
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>R\$ 7.000,00</b>	<b>R\$ 7.000,00</b>

**Fonte:** Os próprios autores

Para a entrega dos produtos, utilizaremos o veículo descrito acima e com o passar do tempo e aumento das vendas aumentaremos os recursos.

**Tabela 38 - Total de Investimentos Fixos**

<b>Total de Investimentos Fixos</b>		
	<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
1	Máquinas e Equipamentos	R\$ 28.798,81
2	Móveis e utensílios de escritório	R\$ 5.979,46
3	Veículos	R\$ 7.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 41.778,27</b>

**Fonte:** Os próprios autores

A tabela acima descreve o total de cada investimento fixo que será utilizado para a abertura do negócio, desde os equipamentos até os veículos.

## **5.2 - CAPITAL DE GIRO**

O capital de giro é a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. (Sebrae)

O capital de giro nada mais é do que a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Este é o dinheiro necessário para manter a empresa funcionando no intervalo de tempo entre o investimento, como as compras feitas com os fornecedores, e o retorno do lucro para seu caixa.

Este processo de entrada de dinheiro (ativo circulante - AC) e saída de dinheiro (passivo circulante - PC) pode ser demorado, por isso ter um montante para pagar as contas fixas, como impostos, aluguel do espaço, salários dos funcionários, contas de luz, telefone, água, internet e outras despesas é fundamental para a saúde financeira da empresa. Contar com a entrada do dinheiro após a concretização da venda para então ter a quantia necessária para pagar essas despesas fixas é, além de incerto, imprudente, já que fatores externos e incontroláveis podem impactar o faturamento daquele mês. Por isso, ter um capital de giro robusto é importante. Ele fornece segurança e aumenta também a possibilidade de o empreendedor conseguir preços mais competitivos com os fornecedores ao negociar, por exemplo, a compra de suprimentos em maior quantidade

Tabela 39 - Estimativa de estoque inicial

Estoque Inicial				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Açúcar (kg)	10	R\$ 2,49	R\$ 24,90
2	Assinatura de Pães	70	R\$ 150,00	R\$ 10.500,00
3	Água 300 ml	125	R\$ 0,80	R\$ 100,00
4	Baunilha	5	R\$ 3,80	R\$ 19,00
5	Bolo com cobertura	200	R\$ 10,00	R\$ 2.000,00
6	Bolo Simples	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
7	Bolo de Nozes (Fatia)	45	R\$ 2,10	R\$ 94,50
8	Café	5	R\$ 9,18	R\$ 45,90
9	Café Americano	20	R\$ 0,50	R\$ 10,00
10	Café Caramelo	10	R\$ 7,40	R\$ 74,00
11	Café com leite	150	R\$ 0,45	R\$ 67,50
12	Café Pingado	150	R\$ 0,45	R\$ 67,50
13	Café Solúvel	5	R\$ 4,99	R\$ 24,95
14	Calabresa	2	R\$ 17,40	R\$ 34,80
15	Canela em pó 100 grs	10	R\$ 2,20	R\$ 22,00
16	Cappucino	100	R\$ 2,50	R\$ 250,00
17	Chá matte	15	R\$ 1,50	R\$ 22,50
18	Chá verde	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00
19	Chocolata Gelado	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
20	Chocolate em pó 200g	5	R\$ 9,18	R\$ 45,90
21	Chocolate granulado 500g	4	R\$ 8,25	R\$ 33,00
22	Chocolate Quente	45	R\$ 2,00	R\$ 90,00
23	Coca Cola 200ml	55	R\$ 1,00	R\$ 55,00
24	Coca Cola 2L	40	R\$ 4,50	R\$ 180,00
25	Côco ralado	10	R\$ 4,80	R\$ 48,00
26	Creme de leite	10	R\$ 3,80	R\$ 38,00
27	Croissant de Calabresa	100	R\$ 3,99	R\$ 399,00
28	Croissant de presunto e queijo	100	R\$ 3,99	R\$ 399,00
29	Empada	90	R\$ 3,75	R\$ 337,50
30	Fanta 200ml	35	R\$ 1,00	R\$ 35,00
31	Fanta 2L	35	R\$ 4,50	R\$ 157,50
32	Farinha de trigo (kg)	15	R\$ 4,89	R\$ 73,35
33	Fermento em Pó	10	R\$ 3,95	R\$ 39,50
34	Funada 2L	30	R\$ 2,80	R\$ 84,00
35	Leite	100	R\$ 4,79	R\$ 479,00

36	Leite Condensado	30	R\$ 5,99	R\$ 179,70
37	Leite em pó	5	R\$ 16,89	R\$ 84,45
38	Margarina	6	R\$ 6,89	R\$ 41,34
39	Mortadela Defumada	5	R\$ 23,00	R\$ 115,00
40	Óleo	5	R\$ 5,18	R\$ 25,90
41	Ovos 30 unid	2	R\$ 17,90	R\$ 35,80
42	Panetone	25	R\$ 8,50	R\$ 212,50
43	Pão Baguete	90	R\$ 0,85	R\$ 76,50
44	Pão Bengala	90	R\$ 0,85	R\$ 76,50
45	Pão de forma	500	R\$ 4,80	R\$ 2.400,00
46	Pão de queijo (30g)	800	R\$ 0,30	R\$ 240,00
47	Pão doce (60g)	1000	R\$ 0,60	R\$ 600,00
48	Pão Francês	4500	R\$ 0,56	R\$ 2.520,00
49	Pão Integral (forma)	200	R\$ 7,15	R\$ 1.430,00
50	Presunto	1	R\$ 23,30	R\$ 23,30
51	Queijo Mussarela	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
52	Rosca recheada	60	R\$ 6,50	R\$ 390,00
53	Sal	2	R\$ 2,89	R\$ 5,78
54	Salgados Assados	450	R\$ 3,75	R\$ 1.687,50
55	Salgados Fritos	45	R\$ 3,65	R\$ 164,25
56	Sprit 200ml	40	R\$ 1,00	R\$ 40,00
57	Suco Natural Copo 300 ml	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
58	Suco Natural Laranja 1 lt	40	R\$ 4,50	R\$ 180,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 147,03</b>	<b>R\$ 26.884,82</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

Os itens descritos, serão utilizados como estoque que terá uma duração de 7 a 10 dias dependendo da movimentação de vendas dentro da padaria, eles serão essenciais para a fabricação dos itens incluídos no cardápio da loja e consomem a maior parte do valor dos recursos.

**Tabela 40 - Contas a receber**

<b>Contas a Receber</b>			
<b>Prazo Médio de Vendas</b>	<b>%</b>	<b>Número de dias</b>	<b>Média Ponderada</b>
À vista	40%	0	0
A prazo	60%	30	18
<b>Prazo Médio Total</b>			<b>18</b>
<b>Necessidade Média de Estoques</b>		<b>15</b>	<b>dias</b>



**Fonte:** Os próprios autores.

Ao analisar os fatores referentes ao pagamento feito pelos clientes, e o capital de giro da empresa, conclui-se que a necessidade de estoque é de no mínimo 15 dias para que não haja falta de algum suprimento.

**Tabela 41 - Contas a pagar**

<b>Contas a Pagar</b>			
<b>Prazo Médio de Compras</b>	<b>%</b>	<b>Número de Dias</b>	<b>Média Ponderada</b>
À vista	50%	0	0
A prazo	50%	30	15
<b>Total</b>			<b>15</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

**Tabela 42 - Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.**

<b>Recursos da empresa fora de seu caixa</b>	<b>Número de Dias</b>
Contas a Receber - prazo média de vendas	18
Estoques - necessidade média de estoques	15
<b>Subtotal 1</b>	<b>33</b>
<b>Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa</b>	
Fornecedores - prazo médio de compras	15
<b>Subtotal 2</b>	<b>15</b>
<b>Necessidade Líquida de capital - giro em dias</b>	<b>18</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

Referente aos prazos de pagamento, de cartão e estoque, conclui-se que são 18 dias que a empresa necessita de um capital de giro, até que o dinheiro esteja em caixa, para que não haja perdas no negócio e nem falta de estoque.

**Tabela 43 - Caixa Mínimo**

<b>Caixa Mínimo</b>	
Custo Fixo Mensal (5.11)	R\$ 10.769,15
Custo Variável Mensal (5.12) - Subtotal 2	R\$ 31.592,65
Custo Total da Empresa	R\$ 42.361,80
Custo Total Diário	R\$ 1.412,06
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	18
<b>Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 25.417,08</b>

Fonte: Os próprios autores.

No decorrer do mês temos os custos fixos e variáveis, por conta disso devemos ter um valor mínimo em caixa para arcar com o básico das despesas mensais.

**Tabela 44 - Capital de Giro**

<b>Capital de Giro</b>	
<b>Investimentos Financeiros</b>	<b>R\$</b>
Estoque Inicial	R\$ 26.884,82
Caixa Mínimo	R\$ 25.417,08
<b>Total do Capital de Giro</b>	<b>R\$ 52.301,90</b>

Fonte: Os próprios autores.

### 5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Tabela 45 - Investimentos Pré-Operacionais

Investimentos Pré-Operacionais			
Item		Valor	
Despesas de Legalização	Abertura de Firma		R\$ 750,00
	Bombeiro		R\$ 150,00
	Vigilância Sanitária		R\$ 250,00
	Alvará de Funcionamento		R\$ 100,00
	Junta Comercial	DARE	R\$ 192,28
		DARF	
JUCESP		R\$ 169,24	
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$ 20.000,00	
	Divulgação/Publicidade/Propaganda	R\$ 800,00	
	Plataforma		
<b>Total</b>		<b>R\$ 21.992,28</b>	

Fonte: Os próprios autores.

Para que um negócio seja aberto, ele precisa passar por diversas revisões e confirmações até chegar à sua abertura e funcionamento. Por isso, temos os investimentos pré-operacionais, que são os gastos necessários para a abertura da empresa, desde os licenciamentos até as divulgações de vendas.

## 5.4 - INVESTIMENTO TOTAL

**Tabela 46 - Investimento Total**

Investimento Total			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 41.778,27	44%
5.2	Capital de Giro	R\$ 52.301,90	55%
5.3	Investimento pré-operacional	R\$ 21.992,28	23%
5.4	Comodato de equipamentos	-R\$ 20.935,69	-22%
<b>Total de investimento</b>		<b>R\$ 80.071,72</b>	100%

Fonte: Os próprios autores

A abertura de uma empresa é um investimento alto. Ao verificar todos os gastos e custos que ocorreram neste meio, a Click Pães chegou ao valor de investimento total de **R\$ 80.071,72**.

## 5.5 - ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

A estimativa de faturamento é, basicamente, uma previsão de receita decorrente das vendas de um determinado produto ou a prestação de serviço, de qualquer natureza, em determinado período do ano. Em relação a Padaria Click Pães, foi efetuado como demonstra o quadro de estimativa do faturamento, mensalmente.

**Tabela 47 - Estimativa de Faturamento Mensal**

Estimativa do Faturamento Mensal				
	Descrição	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Total
1	Água 300 ml	125	R\$ 3,75	R\$ 468,75
2	Assinatura de pães	70	R\$ 150,00	R\$ 10.500,00
3	Bolo com cobertura	200	R\$ 15,00	R\$ 3.000,00
4	Bolo Simples	100	R\$ 10,00	R\$ 1.000,00
5	Bolo de Nozes (Fatia)	45	R\$ 5,00	R\$ 225,00
6	Café Americano	20	R\$ 7,50	R\$ 150,00
7	Café Caramelo	10	R\$ 9,00	R\$ 90,00
8	Café com leite	150	R\$ 5,50	R\$ 825,00
9	Café Pingado	150	R\$ 4,50	R\$ 675,00
10	Cappuccino	100	R\$ 9,50	R\$ 950,00
11	Coca-Cola 2 lts	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00

12	Coca-cola 200 ml	65	R\$ 4,50	R\$ 292,50
13	Chá Matte	20	R\$ 6,50	R\$ 130,00
14	Chá Verde	15	R\$ 5,50	R\$ 82,50
15	Chocolate Gelado	60	R\$ 8,00	R\$ 480,00
16	Chocolate Quente	45	R\$ 8,00	R\$ 360,00
17	Croissant de calabresa	125	R\$ 6,50	R\$ 812,50
18	Croissant de presunto e queijo	150	R\$ 6,50	R\$ 975,00
19	Empada	90	R\$ 6,00	R\$ 540,00
20	Fanta 2lts	35	R\$ 8,00	R\$ 280,00
21	Fanta 200 ml	40	R\$ 3,50	R\$ 140,00
22	Funada 2lts	30	R\$ 5,50	R\$ 165,00
23	Panetone	25	R\$ 15,00	R\$ 375,00
24	Pão Baguete	90	R\$ 3,00	R\$ 270,00
25	Pão Bengala	90	R\$ 3,00	R\$ 270,00
26	Pão Doce	1500	R\$ 2,50	R\$ 3.750,00
27	Pão de Forma	500	R\$ 10,00	R\$ 5.000,00
28	Pão Francês	4500	R\$ 1,00	R\$ 4.500,00
29	Pão Integral	200	R\$ 12,00	R\$ 2.400,00
30	Pão de Queijo	800	R\$ 3,00	R\$ 2.400,00
31	Rosca Recheada	60	R\$ 12,00	R\$ 720,00
32	Salgados Assados	350	R\$ 7,50	R\$ 2.625,00
33	Salgados Fritos	500	R\$ 7,00	R\$ 3.500,00
34	Suco Natural Copo 300 ml	45	R\$ 6,00	R\$ 270,00
35	Suco Natural Laranja 1 lt	20	R\$ 10,00	R\$ 200,00
36	Sprit 200lt	40	R\$ 3,50	R\$ 140,00
<b>Total</b>		<b>9865</b>	<b>R\$ 393,75</b>	<b>R\$ 48.961,25</b>

Fonte: Os próprios autores

Tendo como base alguns cálculos, e dados referentes ao consumo dos moradores da cidade, foi realizada uma estimativa a partir do cardápio da Click Pães, sobre qual seria a quantidade de itens vendidos ao longo do mês e os valores de cada um.

## 5.6 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA

Tabela 48 – Estimativa de Custo de Mercadoria Vendida

Estimativa de Custo de Mercadoria Vendida (CMV)				
	Descrição	Quantidade	Custo	Total

1	Água 300 ml	125	R\$ 0,80	R\$ 100,00
2	Assinatura de Pães	70	R\$ 85,00	R\$ 5.950,00
3	Bolo com cobertura	200	R\$ 10,00	R\$ 2.000,00
4	Bolo Simples	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
5	Bolo de Nozes (Fatia)	45	R\$ 2,10	R\$ 94,50
6	Café Americano	20	R\$ 0,50	R\$ 10,00
7	Café Caramelo	10	R\$ 7,40	R\$ 74,00
8	Café com leite	150	R\$ 0,45	R\$ 67,50
9	Café Pingado	150	R\$ 0,45	R\$ 67,50
10	Cappuccino	100	R\$ 2,50	R\$ 250,00
11	Coca-Cola 2 lts	40	R\$ 4,50	R\$ 180,00
12	Coca-cola 200 ml	65	R\$ 1,00	R\$ 65,00
13	Chá Matte	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
14	Chá Verde	15	R\$ 1,50	R\$ 22,50
15	Chocolate Gelado	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
16	Chocolate Quente	45	R\$ 2,00	R\$ 90,00
17	Croissant de calabresa	200	R\$ 3,99	R\$ 798,00
18	Croissant de presunto e queijo	200	R\$ 3,99	R\$ 798,00
19	Empada	150	R\$ 3,75	R\$ 562,50
20	Fanta 2lts	90	R\$ 4,50	R\$ 405,00
21	Fanta 200 ml	35	R\$ 1,00	R\$ 35,00
22	Funada 2lts	40	R\$ 2,80	R\$ 112,00
23	Panetone	30	R\$ 8,50	R\$ 255,00
24	Pão Baguete	25	R\$ 0,85	R\$ 21,25
25	Pão Bengala	90	R\$ 0,85	R\$ 76,50
26	Pão Doce	90	R\$ 0,60	R\$ 54,00
27	Pão de Forma	1500	R\$ 4,80	R\$ 7.200,00
28	Pão Francês	4500	R\$ 0,56	R\$ 2.520,00
29	Pão Integral	200	R\$ 7,15	R\$ 1.430,00
30	Pão de Queijo	800	R\$ 0,30	R\$ 240,00
31	Rosca Recheada	60	R\$ 6,50	R\$ 390,00
32	Salgados Assados	350	R\$ 3,75	R\$ 1.312,50
33	Salgados Fritos	500	R\$ 3,65	R\$ 1.825,00
34	Suco Natural Copo 300 ml	45	R\$ 2,00	R\$ 90,00
35	Suco Natural Laranja 1lt	20	R\$ 4,50	R\$ 90,00
36	Sprit 200 ml	40	R\$ 1,00	R\$ 40,00
<b>Total</b>		<b>9575</b>	<b>R\$ 178,59</b>	<b>R\$ 27.675,75</b>

Fonte: Os próprios autores

## 5.7 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Estimativa de custo de comercialização é o valor que cada produto contribui no seu preço de venda, para cobrir os custos fixos e gerar lucro. As estimativas de projeto fornecem uma visão financeira do trabalho estimado e agendado na estrutura de detalhamento de trabalho do projeto. A exibição de estimativas informa quanto ao impacto do custo e da receita do trabalho planejado. A exibição de estimativas fornece uma ferramenta para ver as informações em várias dimensões predefinidas para melhor informar sobre impacto financeiro do projeto. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado do negócio.

**Tabela 49 – Impostos (Custos de Comercialização).**

<b>Impostos (Custos de Comercialização)</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Total</b>
1	SIMPLES NACIONAL	4,50%	R\$ 48.961,25	R\$ 2.203,26

<b>Gastos com Vendas</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Total</b>
	Comissões			
	Propagandas	2%	R\$ 48.961,25	R\$ 979,23
	Taxa de administração (cartão de crédito)	2%	R\$ 48.961,25	R\$ 734,42
	Outros		R\$ 48.961,25	
	<b>Total</b>			<b>R\$ 1.713,64</b>

Fonte: Os próprios autores

Os impostos são pagos a partir do faturamento mensal, por isso a escolha do Simples Nacional impõe uma porcentagem de 4,5% em cima do total do faturamento, essa parte será realizada pela contabilidade da empresa.

## 5.9 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE MÃO DE OBRA

Tabela 50 - Estimativa de Custo de Mão de Obra

<b>Custo de Mão de Obra Mensal</b>					
<b>Cargo do Funcionário</b>	<b>Cozinheira</b>	<b>Atendente</b>	<b>Gerente</b>	<b>Estagiário</b>	<b>Total</b>
Salário	R\$ 1.410,06	R\$ 1.350,00	R\$ 1.800,00	R\$ 600,00	<b>R\$ 5.160,06</b>
FGTS	R\$ 112,80	R\$ 108,00	R\$ 144,00	R\$ 48,00	<b>R\$ 412,80</b>
Aviso Prévio	R\$ 32,01	R\$ 30,65	R\$ 40,86	R\$ 13,62	<b>R\$ 117,13</b>
13º	R\$ 117,46	R\$ 112,46	R\$ 149,94	R\$ 49,98	<b>R\$ 429,83</b>
Férias	R\$ 39,20	R\$ 37,53	R\$ 50,04	R\$ 16,68	<b>R\$ 143,45</b>
1/3 de Férias	R\$ 26,09	R\$ 24,98	R\$ 33,30	R\$ 11,10	<b>R\$ 95,46</b>
FGTS sem Verbas Rescisórias	R\$ 72,90	R\$ 69,80	R\$ 93,06	R\$ 31,02	<b>R\$ 266,78</b>
INSS	R\$ 126,91	R\$ 121,50	R\$ 162,00	R\$ 48,00	<b>R\$ 458,41</b>

Total do Custo de Mão de Obra Mensal	<b>R\$ 7.083,92</b>
--------------------------------------	---------------------

Fonte: Os próprios autores

## 5.10 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE DEPRECIÇÃO

Tabela 51 - Estimativa de Custos de Depreciação

<b>Depreciação do Maquinário</b>				
<b>Descrição do Ativo</b>	<b>Valor do Ativo</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Depreciação Anual</b>	<b>Depreciação Mensal</b>
Máquinas e Equipamentos	R\$ 28.798,81	10	R\$ 2.879,88	R\$ 239,99
Móveis e utensílios escritório	R\$ 5.979,46	10	R\$ 597,95	R\$ 49,83
Veículos	R\$ 7.000,00	5	R\$ 1.400,00	R\$ 116,67
<b>Total de Depreciação</b>	<b>R\$ 41.778,27</b>		<b>R\$ 4.877,83</b>	<b>R\$ 406,49</b>

Fonte: Os próprios autores.

O maquinário utilizado na empresa, juntamente aos móveis e veículos possuem um tempo de depreciação e em fator disto, precisam de uma manutenção mensal que incorrerá em custos para a padaria.



## 5.11 - ESTIMATIVA DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL

**Tabela 52 - Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais.**

<b>Custos Fixos Operacionais</b>	
<b>Conta</b>	<b>Valor</b>
Salários	R\$ 7.083,92
Depreciação	R\$ 406,49
Água	R\$ 300,00
Energia	R\$ 580,00
Aluguel	R\$ 2.000,00
Combustível	R\$ 40,00
Produtos de Limpeza	R\$ 126,44
Embalagens	R\$ 232,30
<b>Total</b>	<b>R\$ 10.769,15</b>

Fonte: Os próprios autores.

Como já dito anteriormente, dentro da empresa, diversos custos e despesas são aplicados por conta dos itens de necessidade básica para funcionamento, e tudo isto, resulta em valores que serão acrescidos do faturamento mensal.

## 5.12 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DE EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) se trata do resumo das operações financeiras de uma empresa durante determinado período, a qual é capaz de indicar a presença de lucros ou prejuízos.

**Tabela 53 - Demonstrativo de Resultados**

<b>Demonstrativo do Resultado de Exercício (Mensal)</b>		
<b>Item</b>	<b>Descrição da Conta</b>	<b>Valor</b>
5.5	<b>Receita Total</b>	R\$ 48.961,25
	Receita com vendas	R\$ 48.961,25
	<b>Imposto e gastos de Vendas</b>	R\$ 3.916,90
5.6	Imposto sobre Vendas (-)	R\$ 2.203,26
5.6	Gastos com vendas	R\$ 1.713,64
	Custos Variáveis totais	
5.8	Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 27.675,75
	Margem de Contribuição	R\$ 17.368,60
5.11	Custos Fixos Totais	R\$ 10.769,15
	<b>Resultado do Exercício</b>	<b>R\$ 6.599,45</b>

Fonte: Os próprios autores.

Analisando todo o cenário da padaria Click Pães chegamos em um resultado de lucro de seis mil quinhentos e noventa e nove reais e quarenta e cinco centavos, mesmo que seja algo razoavelmente bom, a empresa ainda irá enfrentar alguns desafios até que consiga se consolidar no mercado de Presidente Epitácio.

### 5.13 - INDICADORES DE VIABILIDADE

**Tabela 54 - Ponto de equilíbrio**

<b>Ponto de Equilíbrio</b>	
Custo Fixo	R\$ 10.769,15
Índice de Margem de Contribuição	0,35
<b>Total do Ponto de Equilíbrio</b>	<b>R\$ 30.357,71</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

O ponto de equilíbrio da Padaria Click Pães será atingido quando for alcançado um valor de **R\$ 30.357,71** na sua Receita.

**Tabela 55 - Lucratividade**

<b>Lucratividade</b>	
Lucro Líquido	R\$ 79.193,42
Receita Total	R\$ 587.535,00
<b>Total</b>	<b>13,48% ao ano</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

A lucratividade anual da Padaria Click Pães após pagar todas as taxas e impostos será de **13,48% ao ano**.

**Tabela 56 - Rentabilidade**

<b>Rentabilidade</b>	
Lucro Líquido	R\$ 6.599,45
Investimento total	R\$ 95.136,76
<b>Total</b>	<b>6,94% ao mês</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

A cada mês, será recuperado **6,94%** do valor investido através dos lucros.

**Tabela 57 - Prazo de Retorno do Investimento**

<b>Prazo de Retorno de investimento</b>	
Investimento total	R\$ 95.136,76
Lucro Líquido	R\$ 6.599,45
<b>Total</b>	<b>14 meses</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

O prazo de retorno do investimento será em menos de **14 meses**.

**Tabela 58 - Índice de Margem de Contribuição**

<b>Índice de Margem de Contribuição</b>	
Receita Total	R\$ 48.961,25
Custos Variáveis	R\$ 31.592,65
Índice de Margem	<b>0,35</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

O **Índice de Margem de Contribuição** será em menos de **0,35**.

**Tabela 59 - Margem de Contribuição**

<b>Margem de Contribuição</b>	
Receita Total	R\$ 48.961,25
Custos Variáveis	R\$ 31.592,65
Margem de Contribuição	<b>R\$ 17.368,60</b>

**Fonte:** Os próprios autores.

A **Margem de Contribuição** será em menos de **R\$ 17.368,60**.

## 6 - CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

A Construção e Análise de Cenários, para o plano estratégico de uma empresa, é uma metodologia utilizada desde a década de 1970. É uma ferramenta para que se possa prever cenários futuros. Trata-se de um modelo mental que precisa ser feito para que os líderes e gerentes, tomem como base para fazer seus planejamentos e desenvolver novas estratégias.

O quadro apresenta a projeção dos cenários otimistas e pessimistas da receita alcançável do negócio, levando em consideração uma margem de 30%, na qual é a porcentagem para erro ou acertos, mas adequada ao tipo de negócio escolhido, considerando possíveis aumentos de taxas ou baixa procura dos clientes.

**Tabela 60 – Construção de Cenário**

Quadro	Descrição	Cenário Provável	Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
		Valor(R\$)	Valor(R\$)	(-30%)	Valor(R\$)	(+ 30%)
5.5	1.Receita total com Vendas	R\$ 48.961,25	R\$ 34.272,87		R\$ 63.649,62	
	2.2 Custos variáveis totais	R\$ 31.592,65	R\$ 22.114,85		R\$ 41.070,44	
5.8	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 27.675,75	R\$ 19.373,02		R\$ 35.978,47	
5.7	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 2.203,26	R\$ 1.542,28		R\$ 2.864,24	
5.7	(-) Gastos com vendas	R\$ 1.713,64	R\$ 1.199,55		R\$ 2.227,73	
	3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 17.368,60	R\$ 12.158,02		R\$ 22.579,18	
5.11	4.(-) Custos fixos totais	R\$ 10.769,15	R\$ 7.538,40		R\$ 13.999,89	
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	R\$ 6.599,45	R\$ 4.619,61		R\$ 8.579,28	

## 7 - AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A **análise SWOT** é uma ferramenta utilizada para fazer análise ambiental, sendo a base da gestão e do planejamento estratégico numa empresa ou instituição. Graças à sua simplicidade pode ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional. Este é o exemplo de um sistema simples, destinado a posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa/instituição no ambiente em questão (DAYCHOUW, 2007).

A técnica de análise SWOT foi elaborada pelo norte-americano Albert Humphrey, durante o desenvolvimento de um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford, entre as décadas de 1960 e 1970, usando dados da Fortune 500, uma revista que compõe um ranking das maiores empresas americanas.

A seguir será demonstrada a análise SWOT da Padaria Click Pães.

**Tabela 61 - Análise da Matriz F.O.F.A**

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
AMBIENTE INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Delivery</li> <li>• Qualidade dos produtos</li> <li>• Serviços exclusivos de assinatura de pães</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de diversidade na confeitaria.</li> <li>• Espaço pequeno que dificulta alimentação no local de forma confortável.</li> </ul>
	Oportunidades	Ameaças
AMBIENTE EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar a diversidade de produtos</li> <li>• Modernização da tecnologia no segmento de panificação e confeitaria</li> <li>• Modernizar instalações</li> <li>• aumento da demanda de delivery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta Concorrência</li> <li>• Aumento inflacionário dos produtos.</li> </ul>

**Forças** - vantagens internas da empresa em relação às concorrentes. Ex.: qualidade do produto oferecido, bom serviço prestado ao cliente, solidez financeira. São recursos e habilidades de que dispõe a organização para explorar as oportunidades e minimizar as ameaças (MATOS, MATOS, AUMEIDA, 2007).

Para definir as forças da Padaria Click Pães, foi analisado tudo o que a padaria tem de melhor em relação aos concorrentes. Isso se conclui em uma vantagem competitiva no mercado, através das fraquezas dos concorrentes temos a chance de melhorar sempre, o bom atendimento com funcionários treinados e atendimento de excelência.

**Fraquezas** - desvantagens internas da empresa em relação às concorrentes. Ex: altos custos de produção, má imagem, instalações desadequadas, marca fraca etc. A maior fraqueza da Padaria Click Pães é a falta de experiência na área, que como solução, será realizado treinamentos para colaboradores e sócios que irão trabalhar na padaria, além de cursos de panificação.

**Oportunidades** – aspectos externos positivos que podem potencializar a vantagem competitiva da empresa. São Situações, tendências ou fenômenos externos atuais ou potenciais, que podem contribuir para a concretização dos objetivos estratégicos (CALLAES, BÔAS, GONZALES, 2006). De acordo com a pesquisa, a grande oportunidade da Padaria Click Pães está no atendimento Delivery, onde cada vez mais pessoas procuram por esse tipo de atendimento, além de aumentar a diversidade dos produtos.

**Ameaças** - aspectos externos negativos que podem pôr em risco a vantagem competitiva da empresa. Ex.: novos competidores, perda de trabalhadores fundamentais etc. A maior preocupação da Padaria Click Pães encontra-se nos concorrentes diretos, que já estão no mercado a muito mais tempo. Para se destacar a Padaria Click Pães cuidará para que seus clientes estejam sempre satisfeitos com o atendimento oferecido.

## 8 - AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Após realizada todas as etapas desse projeto, pode-se concluir que o empreendimento apresentado tem um diferencial bastante significativo no ramo de padarias em Presidente Epitácio.

Uma pesquisa de mercado realizada com moradores de Presidente Epitácio, mostra que mais de 150 pessoas aprovam uma padaria com serviços delivery, por facilitar o dia a dia das pessoas.

Nessa pesquisa, foi possível identificar que existem concorrentes nesse tipo de atendimento, mas que o diferencial da padaria Click Pães está no atendimento online, totalmente voltado para atender pessoas que tem seu dia muito corrido, e que não têm tempo de ir a uma padaria, mas quer receber seu pão quentinho.

Com o plano financeiro pôde se avaliar a viabilidade do negócio, com investimento total de R\$ 95.136,76, com margem de lucro de R\$ 6.599,45 por mês, visando um lucro anual de R\$ 79.193,42, o que trará um retorno do investimento em 14 meses.

A empresa pretende por meios de marketing e divulgação diminuir esse tempo, criando assim, um retorno do investimento com o tempo mais curto.

Portanto, diante do estudo realizado, pode-se concluir que esse empreendimento é viável financeiramente.



## 9 - REFERÊNCIAS

- JUCIS-RS - **Constituição de sociedade limitada**. Disponível em:  
Constituição de Sociedade Limitada - Junta Comercial, Industrial e Serviços do Rio Grande do Sul > Acesso em: 15/08/2022.

- IBGE - **Pesquisa de Avaliação de Serviços**. Disponível em  
<https://www.ibge.gov.br/pesquisa-de-avaliacao-de-servicos.html> > Acesso em:  
15/08/2022.

- IBGE - **Pesquisa de Avaliação de Serviços**. Disponível em:  
<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/presidente-epitacio/panorama> > Acesso em:  
25/08/2022.

- **Pesquisa de Avaliação de Serviços**. Disponível em:  
<https://www.gazetadeparnamirim.com.br/noticia/780/pesquisa-da-vr-beneficios-mostra-que-comerciantes-em-todo-o-brasil-aderem-as-ferramentas-digitais> >  
Acesso em: 14/09/2022.

- **Pesquisa sobre a história do delivery**. Disponível em:  
<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/voce-sabe-como-surgiu-o-delivery> >  
Acesso em: 16/10/2022.

- **Pesquisa sobre a história do delivery**. Disponível em:  
<https://istoe.com.br/8-em-cada-10-estabelecimentos-comerciais-manterao-delivery-apos-pandemia-diz-estudo/>. **Anna França, “8 em cada 10 estabelecimentos comerciais manterão delivery após pandemia, diz estudo”, 31/12/2020.**  
>Acesso em 16/10/2022.

- **Pesquisa sobre os impostos e juros**. Disponível em:  
[www.jacalculei.com.br](http://www.jacalculei.com.br)  
[www.sigaofisco.com.br](http://www.sigaofisco.com.br)  
[www.legislação.fazenda.sp.gov.br](http://www.legislação.fazenda.sp.gov.br)  
[www.idinheiro.com.br](http://www.idinheiro.com.br)  
[www.vainvestir.com.br](http://www.vainvestir.com.br)  
>Acesso em 16/04/2023.

- **Sobre a DRE**. Disponível em:  
<https://www.jornalcontabil.com.br/dre-definicao-e-estrutura/>  
>Acesso em 16/04/2023.

- **Sobre o capital de giro**. Disponível em:  
<https://www.creditas.com/exponencial/capital-de-giro/>  
>Acesso em 16/04/2023.

- **Sobre o plano financeiro.** Disponível em: <https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/como-elaborar-um-plano-de-negocios-parte-6-o-plano-financeiro>
  
- **Pesquisa sobre análise swot.** Disponível em:  
Análise SWOT: o que é e como usar (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças)  
- Significados > Acesso em 25/05/2023.
  
- MATOS, José Gilvomar R.; MATOS, Rosa Maria B.; ALMEIDA, Josimar Ribeiro de.  
**Análise do Ambiente Corporativo: do caos organizado ao planejamento.** 1. ed. Rio de Janeiro: E-papers, 2007
  
- CALAES, Gilberto Dias.; VILLAS BÔAS, Roberto C; GONZALES, Arsenio.  
**Planejamento Estratégico, Competitividade e Sustentabilidade na Indústria Mineral: dois casos de não metálicos no Rio de Janeiro.** 1. ed. Rio de Janeiro: Cytel, 2006.
  
- DAYCHOUW, Merhi. **40 Ferramentas e Técnicas de Gerenciamento.** 3. ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2007.