



**FACULDADE METROPOLITANA DE FORTALEZA
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**ANA TALINE MARQUES DE FREITAS E
MARIA AMANDA DE SOUSA FARIAS GOMES**

**PLANO DE NEGÓCIO
CAKE'S & DELÍCIAS CONFEITARIA**

**FORTALEZA
2014**

**ANA TALINE MARQUES DE FREITAS E
MARIA AMANDA DE SOUSA FARIAS GOMES**

**PLANO DE NEGÓCIO
CAKE'S & DELÍCIAS CONFEITARIA**

Plano de Negócio apresentado ao curso de Administração de Empresas da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO, como requisito para a obtenção de grau de Bacharel, sob a orientação da Prof. M.^a.Zaila Maria de Oliveira.

**FORTALEZA
2014**

ANA TALINE MARQUES DE FREITAS
MARIA AMANDA DE SOUSA FARIAS GOMES

PLANO DE NEGÓCIO
CAKE'S & DELÍCIAS CONFEITARIA

Este Plano de Negócio foi apresentado no dia 15 do mês de dezembro de 2014 como requisito para obtenção da titulação de Bacharel da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO –, tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Ma. Zaila Maria de Oliveira
Orientadora - Fametro

Prof. Me. Felipe Emerson Teixeira Neri
Membro - Fametro

Prof. Me. Andson de Freitas Viana
Membro - Fametro

Dedico este trabalho a Deus em primeiro lugar, por me dar a força que preciso, e a certeza de que sem ELE não sou nada. À minha mãe e meu pai, que fizeram tudo por mim, batalharam ao máximo para me ajudar a chegar onde cheguei e que sempre continuarão do meu lado me ajudando, me abençoando e protegendo.

ANA TALINE MARQUES DE FREITAS.

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, que é único e exclusivo em minha vida e que é o responsável por tudo de bom que acontece, e que ainda há de acontecer nela, e ao meu filho Guilherme que ainda está por nascer mais já me traz um sopro de esperança e de amor eterno que é capaz de me fazer lutar sempre e nunca desistir.

MARIA AMANDA DE SOUSA F. GOMES

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que sempre me abençoou, me protegeu, me deu e continua me dando força e coragem para continuar nessa longa caminhada que só está começando.

Agradeço aos meus pais, por terem confiado, me apoiado, e por sempre estarem ao meu lado nos momentos mais difíceis. Estou realizando o maior sonho deles, e isso me faz muito feliz.

Agradeço minha irmã e meus amigos por entenderem a minha ausência em alguns momentos.

Agradeço a minha grande amiga e companheira Amanda, que deu a ideia do negócio, que me aceitou como sua sócia, e que com sua dedicação conseguimos concluir mais uma etapa muito importante das nossas vidas. À professora Zaila, que foi uma excelente orientadora.

E por fim, aos meus amigos, que conheci na faculdade e que vou levar pra vida toda.

ANA TALINE MARQUES DE FREITAS

Agradeço primeiramente a Deus, meu ídolo e salvador, que me dá forças para lutar e que nunca desistiu de mim.

À meu pai, que foi o primeiro a sonhar com essa graduação e que sempre esteve ao meu lado sonhando junto.

À minha mãe, que nas horas difíceis nunca me deixou desistir, e que estava ao meu lado me dando forças e acreditando em mim.

Ao meu esposo, que se dedicou junto, sonhou junto e que nunca me deixou desanimar.

A professora Zaila, por toda dedicação e atenção.

E a minha companheira e amiga Taline, que me acompanhou nesta última batalha me ajudando, me ouvindo e sempre se dedicado para a realização desse sonho que é meu e dela.

MARIA AMANDA DE SOUSA FARIAS GOMES

"O tamanho dos seus sonhos deve sempre exceder a sua capacidade de alcançá-los. Se os seus sonhos não te assustam, eles não são grandes o suficiente"

Ellen Johnson-Sirleaf

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	07
1.1 Produtos e Serviços	08
1.2 Localização	08
1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros	09
1.2.2 Disponibilidade de Utilidade de Meios e Acessos	09
1.3 Estado das Instalações e Necessidades de Reformas	09
1.4 Expansão	11
1.5 Equipe Dirigente	11
1.6 Descrição Legal	12
2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	14
2.1 Missão e Visão	14
2.2 Análise Econômica	15
2.3 Análise SWOT	17
3 PLANO DE MARKETING	19
3.1 Produtos e Serviços	19
3.2 Fornecedores	21
3.3 Distribuição	21
3.4 Promoção	22
3.5 Clientes	23
4 PESQUISA DE MERCADO	24
5 PLANO DE OPERAÇÕES	27
5.1 Layout da loja	27
5.2 Funcionamento	29
5.3 Quadro de Pessoal	29
6 PLANO FINANCEIRO	31
CONSIDERAÇÕES FINAIS	33
REFERENCIAS	34
ANEXO	36

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A ideia de abrir uma confeitaria surgiu através de um trabalho desenvolvido na disciplina de Empreendedorismo e Negócios que tinha como objetivo criar um produto/serviço diferente, com características empreendedoras, para ser lançado na Feira do Empreendedor, evento realizado em 2014 na Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza - FAMETRO.

Na ocasião foi desenvolvido um *cupcake* diferente, pois sua massa era feita da fruta açai. O produto teve uma grande aceitação por parte dos visitantes da feira, e a partir daí, identificou-se uma oportunidade de negócio.

Segundo o Sebenelo (2013) o *cupcake*, surgiu da ideia de fazer um bolo de maneira rápida e com ingredientes básicos que revolucionaria o mundo da confeitaria dos Estados Unidos no século XIX. A maneira de preparar o *cupcake* rompeu com todas as tradições culinárias, uma vez que seus ingredientes eram medidos em xícaras, como o próprio nome sugere *cupcake* = bolo de xícara.

Para Maximiano (2011) empreendedor é a pessoa que assume um risco de começar uma empresa. Esse conceito está associado ao espírito empreendedor, onde pessoas realizadoras mobilizam recursos e correm risco para iniciar um novo negócio. Segundo o autor, as ideias de novos negócios nascem de muitas formas, um empreendedor inovador é aquele capaz de transformar suas ideias em oportunidades de negócios.

As alunas Ana Taline e Maria Amanda assumiram esse risco e começaram a fazer os *cupcakes* por encomenda. E agora, como o produto está tendo uma excelente demanda, resolveram abrir um negócio, a Cake's & Delícias Confeitaria.

O objetivo do negócio é a comercialização de produtos, tais como doces dos mais variados, tendo como diferencial competitivo a diversidade nos sabores das massas com o uso de frutas diversificadas.

Esse plano de negócio tem por objetivo analisar a viabilidade da abertura da empresa Cake's & Delícias Confeitaria, através de dados e informações coletadas no decorrer do projeto, com empresas do mesmo segmento. Servirá também para estruturar as principais alternativas para uma análise correta do negócio, proporcionando uma avaliação econômico-financeira e com isso reduzindo a probabilidade de desperdícios de recursos e esforços.

Estima-se um investimento de noventa mil reais para o início do negócio.

1.1 Produtos e Serviços

A Cake's & Delícias Confeitaria oferecerá uma variedade de doces confeccionados com massas e coberturas diversificadas, dentre eles, destacam-se:

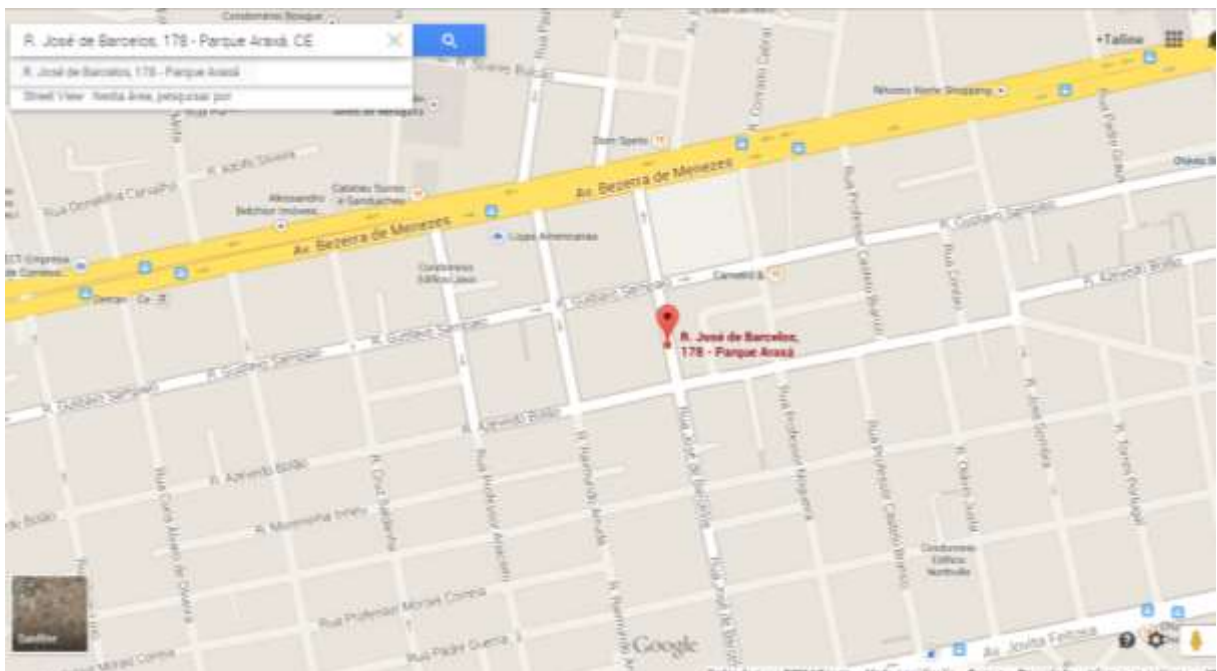
- *Cupcakes,*
- *Muffins,*
- *Brownies,*
- Brigadeiros,
- Cafés, chás, sucos.

A confeitaria oferecerá o serviço de degustação dos doces para que o cliente se sinta a vontade na escolha do sabor e do produto.

1.2 Localização

A Cake's & Delícias Confeitaria será localizada na cidade de Fortaleza/CE, na Rua José de Barcelos, nº 178-A, a 100m da Avenida Bezerra de Menezes, por trás da Secretaria de Segurança Pública - CEP: 60450-510, conforme demonstrado na imagem a seguir (figura 1):

Figura 1 – Mapa de localização da Confeitaria Cake's & Delícias



Fonte: Google Maps

1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros

O estabelecimento ficará localizado a 100 metros da Avenida Bezerra de Menezes, podendo se beneficiar de uma grande variedade de clientes, já que a avenida é bastante movimentada e possui uma grande área comercial, alimentícia, residencial e escolar e a rua onde funcionará a confeitaria também possui uma ampla área residencial.

A localização é próxima do centro de Fortaleza o que facilitará a reposição de materiais, tendo em vista a facilidade de deslocamento, já que lá se encontra o maior número de parceiros, dentre eles, o Mercado São Sebastião, que será o fornecedor de frutas e alguns materiais de embalagens e descartáveis, e as lojas de plásticos e confeitos.

A Rua José de Barcelos, onde está localizada a confeitaria, tem sentido único, e é uma das ruas que dão acesso à Avenida Bezerra de Menezes. Assim, as pessoas que trafegam em ruas paralelas como na Avenida Jovita Feitosa e que precisam ir à mesma, tendem a passar pela rua da confeitaria. A rua fica localizada no bairro Parque Araxá, entre os bairros Otavio Bonfim, São Gerardo e Parquelândia que também são bairros mistos, comerciais e residenciais.

Essa localização gera uma vantagem competitiva, pois fica entre avenidas comerciais de grande movimentação, possibilitando assim um maior público alvo.

1.2.2 Disponibilidade de Utilidades e Meios de Acessos

O ponto comercial é alugado, com existência de infra estrutura de água, luz, telefone, internet e ponto de climatização, além de ter sido estrategicamente escolhido como um bom local para a implantação da Cake's & Delícias Confeitaria.

1.3 Estado das Instalações e Necessidade de Reformas

O imóvel está em boas condições para a locação, porém ainda é necessário fazer algumas adaptações antes de abrir a Cake's & Delícias Confeitaria.

Far-se-á necessário a compra dos eletrodomésticos para a cozinha da Cakes & Delícias Confeitaria, como liquidificadores, batedeira industrial, forno, cafeteira, além dos armários, geladeira comercial, balança, os pratos, talheres e copos para

servir os clientes. Para o salão, no térreo, será necessário a compra de computadores, impressora de nota fiscal, vitrines, conjunto de mesas e cadeiras e para o escritório, é necessário a compra da mesa e das cadeiras.

A estimativa feita para a compras desses equipamentos foi de R\$ 47.373,00 (Quarenta e sete mil trezentos e setenta e três reais).

Quanto a necessidade de reforma, o térreo, onde ficará o caixa, as mesas, o escritório, o banheiro e será feito o atendimento aos clientes, receberá uma pintura nas cores branca e rosa com alguns detalhes na cor marrom, simbolizando a logomarca da confeitaria deixando o ambiente com cores fortes e prazerosas. A fachada da Cake's & Delícias Confeitaria, também terá as mesmas cores da logomarca. Na cozinha e no banheiro dos funcionários, que estará no primeiro andar, a pintura será na cor branca simbolizando a limpeza e higiene do ambiente. Será feito o lixamento e pintura das portas, portão e janela melhorando a aparência do local.

Em relação a tomadas elétricas, será necessário instalar mais alguns pontos de energia, no térreo e no primeiro andar, facilitando a melhor utilização de espaço e colocação dos eletrodomésticos. É necessário trocar todos os bocais das lâmpadas, colocando fluorescentes, deixando assim o ambiente mais claro.

Quanto ao piso que é na cor branca, não há necessidade de troca, pois o estabelecimento encontra-se em perfeitas condições. Na parte hidráulica também não é necessário fazer qualquer tipo de mudança, na cozinha será preciso apenas a troca das pias existentes por pias inox. Para o escritório, será feito uma sala de gesso, onde funcionará a parte administrativa.

Feito o orçamento para a pintura geral do estabelecimento, compreendendo preços dos galões de tintas, lixas, a compra das tomadas e lâmpadas, a compra do material para a construção da sala de gesso, mais os honorários dos serviços dos pintores, eletricitas e mestre de obra, o valor total a ser gasto com todo investimento em estrutura foi de R\$ 4.720,00 (Quatro mil, setecentos e vinte reais).

As obras terão início no primeiro semestre de 2015, mais precisamente em 05/01/2015.

1.4 Expansão

A Cake's & Delícias Confeitaria, pretende em um período de até cinco anos, aumentar e expandir seu negócio investindo na abertura de uma filial.

1.5 Equipe Dirigente

O empreendimento será constituído por Ana Taline Marques de Freitas, proprietária, brasileira, solteira, registrada sob RG XXXXXXXXXXXXXXXX¹SSP/CE e com CPF XXX.XXX.XXX.-XX², residente e domiciliada no município de Fortaleza e Estado do Ceará, no endereço residencial, Avenida XXXXXXXXXXXXXXXX³, Bairro XXXXXXXX⁴, CEP 60.000-000 – Brasil. Graduada em Administração de Empresas pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO, e Maria Amanda de Sousa Farias Gomes proprietária, brasileira, casada, registrada sob RG XXXXXXXXXXXXXXXX⁵ SSP/CE e com CPF XXX.XXX.XXX.-XX⁶, residente e domiciliada no município de Fortaleza e Estado do Ceará, no endereço residencial, Avenida XXXXXXXXXXXXXXXX⁷, Bairro XXXXXXXX⁸, CEP 60.000-000 – Brasil. Graduada em Administração de Empresas pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO as duas com conhecimento em gestão de empresas, o que contribuirá para um melhor desempenho na administração do empreendimento citado, em gestão de pessoas, envolvendo o recrutamento e seleção de profissionais da área, além de política salarial; administração financeira, objetivando melhor adequação de todo recurso financeiro da empresa e atua na área administrativo-financeira há 05 anos, com experiência em trabalhos realizados em escritórios.

Para um melhor desenvolvimento do negócio, e em busca de crescimento profissional, as sócias realizaram cursos de aperfeiçoamento na área alimentícia, buscando sempre uma facilidade no desenvolvimento do processo produtivo da empresa.

¹ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

² Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

³Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁴Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁵ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁶ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁷Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁸Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

A estrutura hierárquica da Cake's & Delícias Confeitaria está representada no organograma a seguir (figura 2):

Figura 2 – Organograma Confeitaria Cake's & Delícias



Fonte: Autor

1.6 Descrição Legal

A Cake's & Delícias Confeitaria é um empreendimento do ramo alimentício que comercializa doces de diversos tipos e atuará sob a forma de Micro Empresa.

Conforme a Lei Complementar Federal, a Cake's & Delícias Confeitaria terá o enquadramento tributário optante pelo Simples Nacional na condição de ME, conforme Lei Complementar Federal 123/2006 e Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) 95/2011 que regulamentam o enquadramento de empresas de pequeno porte e optando do simples nacional.

A empresa é constituída sob a forma de Sociedade Simples Limitada, conforme o código de atividade econômica antes da vigência do Código Civil de 2002, e prevê uma Receita Bruta Anual de até R\$ 360.000,00 (trezentos e sessentas mil reais).

O capital da Sociedade já subscrito e já integralizado, em moeda corrente nacional, é de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais), divididos em 40.000 (quarenta mil quotas), de valor unitário de R\$ 1,00 (um real) cada uma assim distribuídas:

a) Ana Taline Marques de Freitas possui 50% (cinquenta por cento) das quotas no valor total de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais);

b) Maria Amanda de Sousa Farias possui 50% (cinquenta por cento) das quotas no valor total de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais).

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico tem o propósito de definir o desenvolvimento de alguns processos, técnicas e atitudes administrativas que visam proporcionar uma melhor situação e uma melhor avaliação para as implicações futuras dos objetivos da empresa, facilitando assim a tomada de decisão de forma rápida, coerente, eficiente e eficaz. A prática do planejamento reduz as incertezas envolvidas nos processos decisórios empresariais e com isso aumenta a probabilidade do alcance das metas e dos objetivos estabelecidos pela empresa.

A sistemática do planejamento é um processo constante de tomada de decisões, já seus resultados deverão ocorrer em longo prazo, porém o delineamento das metas e objetivos deve ser contínuo sempre seguindo os processos decisórios, tendo assim, uma influência direta na qualidade dos resultados obtidos.

Segundo Rebouças (2012), planejamento estratégico é um processo administrativo que estabelece a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando o grau de interação com os fatores externos, atuando de forma inovadora e diferenciada.

2.1 Missão, Visão e Valores.

Segundo Oliveira (2012), missão tem o objetivo de traduzir os sistemas de valores e crenças em termos de negócio e áreas básicas de atuação da empresa, levando em conta suas tradições e filosofias administrativas. Missão é a razão de ser da empresa.

Nesse contexto, a missão da Cake's & Delícias Confeitaria é: "Atender as necessidades dos clientes, produzindo e fornecendo doces diversos, de forma competente e responsável, e de ótima qualidade."

O conceito de visão representa o limite em que o proprietário e os executivos da empresa conseguem enxergar dentro de um período de tempo mais longo e uma abordagem mais ampla. Portanto, a visão proporciona um esboço do planejamento estratégico a ser desenvolvido e implementado pela empresa. A visão representa o que a empresa quer ser. (OLIVEIRA, 2012).

Sendo assim, a Cake's & Delícias Confeitaria tem como visão "dentro de um prazo de 10 anos, ser referência no mercado de confeitarias, prezando sempre pela

inovação e personalização dos seus produtos para conquistar a confiança de seus clientes.”

De acordo com Costa (2007, p.38), as concepções de valores são como virtudes e qualidades da organização, podendo ser um meio de avaliação, com crescentes avaliações extremas. Assim, determina-se que os valores da Cake's & Delícias Confeitaria são: “Ética, respeito, honestidade, responsabilidade, reconhecimento e qualidade.”

2.2 Análise Econômica

Segundo o Globo (2012), em que foi divulgada uma pesquisa que identificou no cenário econômico atual várias oportunidades de mercado e de desenvolvimento de negócio no setor alimentício, mais especificamente de doces em geral, o mercado de confeitarias e docerias vem se tornando cada vez mais atraente, devido ao seu crescimento inerente em todo o Brasil, e devido ao consumo dos serviços e produtos.

Ainda segundo o Globo (2012), a pesquisa identificou também, que além de tudo isso, com um investimento pequeno, a partir de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), é possível montar um negócio nesse setor, se atentando apenas para a definição de uma boa estratégia, como a escolha de um bom ponto comercial, com bastante circulação de pessoas e com comercialização de uma variedade grande produtos, apostando também na inovação e na diversificação dos mesmos.

De acordo com Estadão (2013), empreender no mercado de doces pode ser muito mais diversificado do que parece, pois o empreendedor tem um cardápio de opções muito saborosas e lucrativas nesse setor. Além de uma boa oportunidade visualizada, se especializar e possuir um portfólio diversificado de produtos, esses são alguns dos segredos para manter o empreendedor sempre à frente nos seus negócios, não pensar somente no tradicional e repensar a apresentação do produto, sabores criativos, que agrega mais valor e transforma em um negócio lucrativo.

Um dos principais produtos da Cake's & Delícias, os *cupcakes* (pequenos bolos decorados) estão em alta no Brasil, pois é considerado um produto da moda. (OLVEIRA, 2012)

O *cupcake* está seguindo o ciclo normal de uma novidade, a demanda está aumentando no Brasil, principalmente em cidade de médio porte como Caxias do

Sul (RS), Ribeirão Preto (SP), Campo Grande (MS), Fortaleza (CE), Recife (PE), onde "o produto ainda é uma grande novidade". O consultor Fabio Nogueira, sócio da Cupcake & Co, recebe muitas consultas de interessados em abrir uma franquia do seu negócio nessas cidades, comprovando ainda mais, que é um produto que fácil aceitação pelo mercado consumidor (NOGUEIRA, 2011).

Segundo o mesmo autor, para lidar com a forte concorrência, é preciso uma grande ideia: inovar, e quando necessário mudar o foco do negócio, uma dica é aumentar a linha de produtos, e não se restringir a apenas um, como é caso da Cake's & Delícias Confeitaria, que além de apostar em negócio da moda, o *cupcake*, tem em sua produção, outros doces dos mais variados como, *brownies*, *muffins*, brigadeiros, entre outros. E aposta na diversificação e em uma boa apresentação do produto para conquistar e manter seu público alvo.

Oliveira (2013) consultor do SEBRAE-SP, afirma que para se aventurar em um mercado de docerias em geral é preciso se atentar a três passos essenciais, como a análise de mercado, análise da concorrência e muita criatividade. O empreendedor precisa avaliar o mercado com paciência, e pesquisar produtos similares ao seu.

Ainda segundo Oliveira (2013), depois é preciso pesquisar também os concorrentes do mesmo produto, e principalmente os grandes competidores que podem copiar sua tecnologia de produção e em curto prazo entrar no mercado. Para bater a concorrência, há duas saídas. A primeira é diferenciar o produto: ampliar a linha e inventar coisas novas para se destacar dos concorrentes. A segunda alternativa é trabalhar o perfil do consumidor: buscar atrair classes mais baixas e aumentar o número de consumidores, ou criar um produto de maior qualidade e focado em um nicho específico de mercado.

E por falar em atrair clientes de todas as faixas etárias, o público-alvo da Cake's & Delícias Confeitaria, a classe C está em crescimento constante e já consome produtos que antes faziam parte apenas do cardápio das classes A e B. Além de consumir produtos básicos, eles estão dispostos a consumir, além de viagens, alimentação fora do lar, o próximo passo é o consumo de doces mais elaborados. (ESTADÃO, 2013)

De acordo com a ANVISA - Agencia Nacional de Vigilância Sanitária (para o setor de alimentos é importante lembrar que possui características especiais, e o empreendedor precisa cumprir as regras da Vigilância Sanitária, referente ao

preparo e embalagens dos produtos, trazendo para eles mais um diferencial competitivo.

Segundo um estudo da Universidade de Cincinnati, nos Estados Unidos (2012), além da economia está presente no incentivo e no estudo de viabilidade do negócio apresentado, a medicina também favorece isso porque pesquisas mostram que com o crescimento da rotina e o elevado estresse da população, a ingestão de alimentos com sabor doce ajuda a aliviar esses sintomas.

De acordo com a nutricionista Joana Lemos (2012), o açúcar é conhecido por proporcionar sensação de bem-estar, o que pode auxiliar no alívio depois de uma rotina pesada. Para os pesquisadores da Universidade de Cincinnati, nos Estados Unidos, este ato serve como recompensa natural e reduz as respostas neuroendócrinas, cardiovasculares e comportamentais do estresse.

2.3 Análise SWOT

A análise SWOT, é utilizada para analisar o ambiente interno e externo, visando identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio diante do mercado, para assim preparar-se para o planejamento estratégico.

Segundo Maximiano (2011) no campo da estratégia empresarial, a análise SWOT procura entender o que o empresário tem que enfrentar e ao mesmo tempo avalia os recursos com os quais ele pode contar.

Segue abaixo a análise SWOT nos ambientes interno e externo da Cake's & Delícias Confeitaria:

Análise do ambiente interno (forças e fraquezas):

- Forças – localização de fácil acesso; produto de qualidade; ambiente agradável e higienizado; atendimento diferenciado, preços competitivos.
- Fraquezas - falta de experiência com fornecedores; baixo retorno em publicidade a curto prazo; equipe reduzida.

Análise do ambiente externo (oportunidades e ameaças):

- Oportunidades – tipo de negócio que está crescendo no mercado; consumo elevado de doces pelos brasileiros; atratividade do produto principal.
- Ameaças – a sazonalidade; a existência de produtos substitutos; a restrição do consumo de doces por algumas pessoas.

3 PLANO DE MARKETING

Para Gracioso (2012) o marketing hoje é uma ferramenta essencial para a construção de um negócio, como para o seu crescimento, pois é através dela que é feita análise sobre o mercado, clientes e fornecedores podendo assim, elaborar estratégias para se diferenciar dos concorrentes.

Segundo Kotler e Armstrong (2012), a função principal do marketing é lidar com os clientes, administrando relacionamentos lucrativos, tendo como objetivos principais, atrair clientes, manter e cultivar os atuais, propiciando-lhes satisfação.

O mercado atual varia de forma muito rápida, e todo empreendedor deve estar atento a essas mudanças. As empresas necessitam de um plano de marketing bem elaborado, para definir suas estratégias e ações obtendo vantagens competitivas frente aos concorrentes.

Esse plano tem como objetivo, obter as informações necessárias para identificar os desejos e necessidades dos clientes e transformá-los em vantagens de negócio, potencializando seus pontos fortes e concentrando seus esforços para tirar maior proveito das oportunidades encontradas.

3.1 Produtos e Serviços

Os produtos que serão oferecidos pela Cake's & Delícias são:

- *Cupcakes* - massas com sabores de frutas diversas, como açaí, laranja, caju, maracujá, morango, ameixa, limão, cupuaçu, kiwi, dentre outras, e o tradicional chocolate. Com coberturas diferenciadas e temáticas. Disponíveis nos tamanhos pequeno e médio.
- *Brownies* - massas simples e crocantes, com o tradicional chocolate. A diferenciação será na cobertura, pois terá sabores diversos como: castanha, cupuaçu, ameixa, amendoim, flocos de arroz, e outros. Disponível no tamanho médio.
- *Muffins* - a massa do *muffin* é feita com frutas cristalizadas e secas, grãos, castanhas e especiarias, além de gotas de chocolate e outros componentes mais festivos. Disponível no tamanho médio.
- Brigadeiros - tradicional, meio amargo, crocante, com avelã, coco, ovomaltine, amêndoas, nozes, além de confeitos especiais (granulado

colorido, prata, dourado, de coração). Disponível nos tamanhos pequeno médio.

- Café - tradicional, expresso, cappuccino, com leite, chantilly, canela, raspas de chocolate. Disponível nos tamanhos pequeno, médio e grande, em embalagens descartáveis.
- Chás - quentes e gelados, de erva-doce, camomila, hortelã. Disponível nos tamanhos pequeno, médio e grande, em embalagens descartáveis.
- Sucos - diversas frutas. Disponível nos tamanhos pequeno, médio e grande, em embalagens descartáveis.

O *cupcake*, é o produto principal da confeitaria, tendo em vista que a demanda pelo produto, por ser diversificado, é bem maior. Também conhecido como bolo de xícara, tem como principal atrativo sua aparência e tamanho.

O *brownie*, que é basicamente um bolo com base de chocolate é diferente de um bolo normal, ele é mais mole, quase cru no centro, também possui a massa com sabores ao desejo do cliente, e com temas também a disposição, além de recheios.

Já os *muffins*, que são preparados para o café-da-manhã ou lanche da tarde, têm a característica de incorporar ingredientes saudáveis. O *muffin* é um bolo mais denso, não costuma esfarelar e tem uma aparência mais dura. É um *cupcake* saudável, que visa a atingir o público que pensa e cuida da sua saúde sem deixar de consumir doces.

O brigadeiro é um doce típico, bem tradicional e presente na culinária brasileira, bem como na maioria de aniversários e casamentos.

As bebidas oferecidas pela confeitaria para o consumo juntamente com os doces, são os cafés, chás e sucos, que serão disponibilizados em máquinas.

Todos os doces serão produzidos para a venda. A Cake's & Delícias Confeitaria, oferece aos seus clientes o serviço de encomenda, onde o cliente pode fazer seu pedido com três dias de antecedência, bem como a escolha dos sabores e dos temas apresentados no design dos produtos, além da degustação e com prazo de entrega agendada, satisfazendo as necessidades dos seus clientes.

3.2 Fornecedores

O fornecimento de matéria-prima para a produção é de extrema importância, pois toda empresa, independente do seu porte, necessita de fornecedores pontuais, comprometidos, e que tenham um serviço de qualidade.

A Cake's & Delícias Confeitaria possui alguns fornecedores, como:

- Mercado São Sebastião

Rua General Clarindo de Queiróz, 1745, Centro - Fortaleza - CE.

Fone: (85) 3468-1600

- Milplast Comércio de Embalagens

Rua Senador Pompeu, 554, Centro - Fortaleza - CE.

Fone: (85) 3241-4108 / 3254-4725

- Portal das Festas

Rua Castro e Silva, 266, Centro - Fortaleza - CE.

Fone: (85) 3252-3230

- F E Comércio de Embalagens LTDA

Rua Castro e Silva, 236, Centro - Fortaleza - CE.

Fone: (85) 3253-7295

- TokLimp

Rua Teresa Cristina, 1265, Centro - Fortaleza - CE

Fone: (85) 3254-8082

3.3 Distribuição

A distribuição dos produtos da confeitaria será feita através da comercialização no próprio estabelecimento, onde se fará por intermédio de uma atendente, que anotará o pedido do cliente e entregará o produto, onde o mesmo pode optar por consumir na confeitaria ou levar para viagem.

Caso o cliente solicite produtos por encomenda, o mesmo deverá agendar com antecedência. A entrega será feita no local, no dia agendado.

3.4 Promoção

A marca da confeitaria surgiu com a elaboração de um nome que tivesse como foco o produto principal, o *cupcake*, porém de uma maneira diferente, mostrando ao cliente o sabor diferenciado, exótico e nutritivo, sempre mantendo o alto nível de qualidade.

A logomarca também leva o desenho do *cupcake*, de uma maneira em que o cliente possa assimilar com facilidade, e toda vez que pensar em comprar um *cupcake*, lembrar-se da Cake's & Delícias Confeitaria.

Suas cores são o marrom, simbolizando o tradicional chocolate e o rosa, mostrando a feminilidade da confeitaria.

Figura 3 – Logomarca



Fonte: Autor

A publicidade será feita através de *fanpages* nas redes sociais, onde diariamente será feita atualizações, com postagens de fotos dos produtos, promoções, onde os clientes da Cake's & Delícias Confeitaria, poderão dar sugestões de sabores de massas, opções, bem como fazer encomendas. Serão distribuídos panfletos nos bairros próximos da confeitaria, com o intuito de chamar atenção dos clientes.

Nos primeiros dias após a inauguração da confeitaria, haverá uma promoção, onde cada cliente que comprar pelo menos dois *cupcakes*, poderá escolher

gratuitamente entre um *brownie*, *muffin* ou brigadeiro, assim, esses clientes poderão também degustar outros produtos oferecidos pela Cake's & Delícias Confeitaria.

3.5 Clientes

A definição do público alvo para qualquer empreendimento é determinante para que o empresário possa obter o sucesso e eliminar as probabilidades de riscos.

A Cake's & Delícias tem um amplo público alvo, visto que quase todas as pessoas consomem o produto.

Porém focando no público mais forte, foi avaliada a potencialidade de alguns perfis de clientes como:

- Crianças – Toda criança, ou pelo menos a grande maioria delas é apaixonada por doces, e quanto mais criativos, coloridos e diferentes melhor (GOMES 2011). É um público muito fácil de agradar com os produtos da confeitaria, visto que nosso diferencial além de inovar no visual, é tornar atrativo com os detalhes agregados nele.
- Mulheres – As Mulheres, apesar de ter um cuidado com a estética e o consumo por doces ser moderado, existe as que são mães, e não resistem ao pedido dos filhos (DURÃES 2012). Na realização das festinhas de aniversário principalmente, os doces não podem faltar, e as mães tendem a aumentar o consumo por essas guloseimas.
- Homens – Para Gentil (2014) Educador Físico e Doutor em Ciências da Saúde, talvez o público masculino seja o que menos consuma doces, porém alguns deles usam da compra dessas iguarias para agradar, as mulheres em datas comemorativas (geralmente acompanhados com flores), além daqueles que são pais e gostam de satisfazer o desejo dos filhos seus filhos.
- Jovens – Segundo Eisenstein e Coelho (2014) os jovens e principalmente os adolescentes que estão em acelerado crescimento metabólico e que necessitam sempre de uma energia a mais para suprir suas necessidades, o consumo de doces, o principal deles chocolate, é sempre bem-vindo e recebido por esse público.

4 PESQUISA DE MERCADO

É de fundamental importância a realização de uma pesquisa para avaliar o mercado em que irá se inserir, com o objetivo de conhecer os clientes e a localização, para que se tenha maior confiabilidade e melhor desempenho na abertura da empresa. Fazendo essa análise, é possível focar no objetivo principal que é conhecer o perfil dos consumidores da região e entender seu comportamento no segmento de docerias.

Segundo Kotler e Keller (2006) a pesquisa de mercado ou de marketing além de monitorar o ambiente, que está sempre em constante mudança, ajuda aos empreendedores com a aquisição de conhecimentos mais específicos sobre o mercado em que ele pretende se inserir.

Uma boa pesquisa de mercado trata-se primeiramente de uma correta elaboração dos dados, depois da coleta das informações desejadas e por fim de uma análise e edição dos dados descobertos, que serão atribuídos com relevantes ou não para negócio.

Sendo assim, antes de abrir a Cake's & Delícias Confeitaria, fez-se necessário aplicar um questionário com 10 questões (Anexo A) para uma amostra de 70 pessoas que residem nos bairros Parquelândia, São Gerardo e suas proximidades, considerando o público alvo definido pela confeitaria e com o objetivo principal de explorar o comportamento desse público.

A grande maioria dos entrevistados, cerca de 90%, já conhece uma confeitaria. Desse mesmo público 68% afirmam que já frequenta uma confeitaria, entre vários períodos, pois quando perguntado pela frequência em eles visitam um empreendimento do tipo, as respostas, variaram bastante, confirmando assim, que a abertura do negócio na região terá uma grande visitação em todos os períodos e será bem reconhecido pelos consumidores.

Outro tema abordado na pesquisa foi sobre as preferências de doces, 89% dos entrevistados gostam de doces, e desse número 68% relatam que consomem doces às vezes, e 32% sempre os consomem, confirmando assim uma boa aceitação pelos produtos. Sobre os produtos oferecidos o item que mais é consumido e desejado pelos moradores é o tradicional brigadeiro, que ficou com 61% de aceitação, não rejeitando os demais, principalmente o principal produto, o *cupcake*, pois como o mesmo não é comum em todas as confeitarias terá uma grade

chance de agradar o paladar dos consumidores, por ser um produto inovador e diferente.

Ficou claro que os entrevistados acharam bem atrativos e interessantes os produtos, pois, para mais da metade deles cerca de 52% o que mais chama a atenção na hora de comprar um doce é o sabor, e ainda quando solicitado a opinião sobre *cupcakes* com sabores de frutas a resposta foi muito interessante, para a grande maioria, que se dividiu na hora de escolher os sabores de sua preferência ficando as respostas da seguinte forma:

Tabela 01 – Percentual da preferência dos sabores dos cupcakes

Fruta	Preferência dos consumidores
Açaí	17%
Maracujá	37%
Morango	48%
Limão	39%
Caju	3%
Abacaxi	27%
Outro (s)	15%

Fonte: Dados da pesquisa.

O resultado da pesquisa foi satisfatório contribuindo com descobertas relevantes para a abertura da confeitaria na região. Os dados apontam para uma boa aceitação pelo produto, implicando na possibilidade decrescimento da empresa.

Além da pesquisa de mercado, para composição deste plano de negocio foi realizado um estudo de *benchmarking*.

“Centrada na premissa de que é imperativo explorar, compreender, analisar e utilizar as soluções de uma organização, concorrente ou não, frente a determinado problema, o *benchmarking* é uma excelente tecnologia de gestão organizacional e oferece a aqueles que acreditarem, corretamente, em seu potencial, alternativas que aperfeiçoam processos organizacionais, produtos e serviços” (ARAUJO, 2008, p. 196).

Foi realizada uma visita a uma confeitaria já existente na região de Fortaleza, entretanto, a empresa trabalha de maneira informal e seus produtos são vendidos somente sob encomenda. Porém foi possível identificar e analisar melhor a oportunidade da abertura da confeitaria, bem como visualizar as técnicas e métodos já utilizados pela mesma e agregar conhecimentos práticos, facilitando um melhor entendimento geral do assunto.

Os dados financeiros para a composição final deste plano foram estimados a partir deste estudo realizado e serão projetados para uma melhor análise de viabilidade do plano de negócio.

5 PLANO DE OPERAÇÕES

5.1 Layout da loja

A Cake's & Delicias Confeitaria será estruturada em duplex com uma sala no térreo de 45m², com portão de metalon e porta de enrolar, com um banheiro mas uma sala menor. E na parte superior uma sala ampla também medindo 45m², com janelão e outro banheiro, conforme ilustra as figuras 4 e 5, totalizando um total de 90m² de área construída.

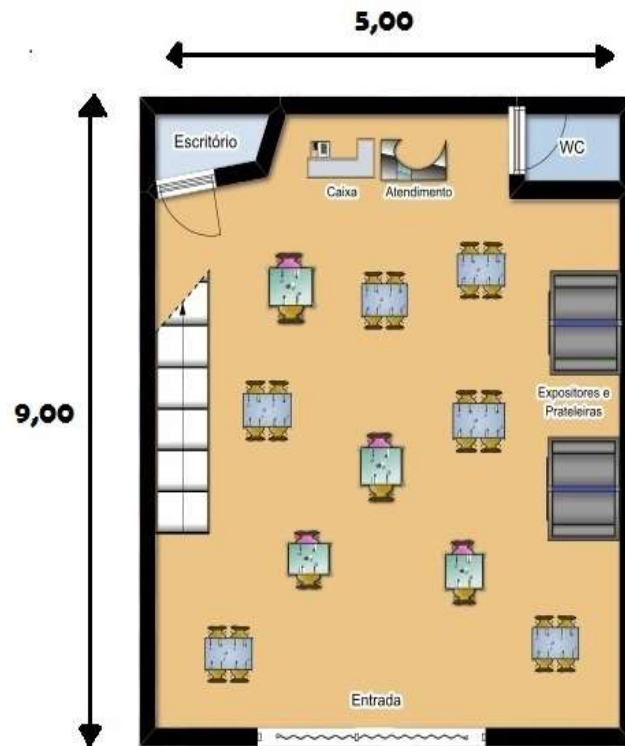
No térreo da empresa funcionará a parte de atendimento ao cliente, com a exposição dos produtos, para o consumo no próprio local, onde serão disponibilizadas, mesas e cadeiras para conforto dos clientes. Terá um balcão de atendimento para as escolhas dos pedidos, localizado no fundo da confeitaria, próximo também ao caixa para pagamento.

Na área do atendimento também estará disponível um WC para o conforto e higiene dos clientes. E uma sala pequena, que será utilizada como escritório, para assuntos administrativos, bem como para a organização e realização de reuniões pelas sócias sempre que necessário.

No 1º andar, funcionará a parte operacional da confeitaria, ou seja, a cozinha. Nela, estarão disponíveis todos os equipamentos para a confecção dos produtos. Dentre eles dois fogões industriais, duas geladeiras, uma pia grande, dois armários, duas estantes\prateleiras, dois armários com balcão em forma de "L", uma mesa grande e um bebedouro. A cozinha contará com um ambiente, limpo, claro e arejado. No 1º andar também terá um banheiro utilizado pelos funcionários da empresa.

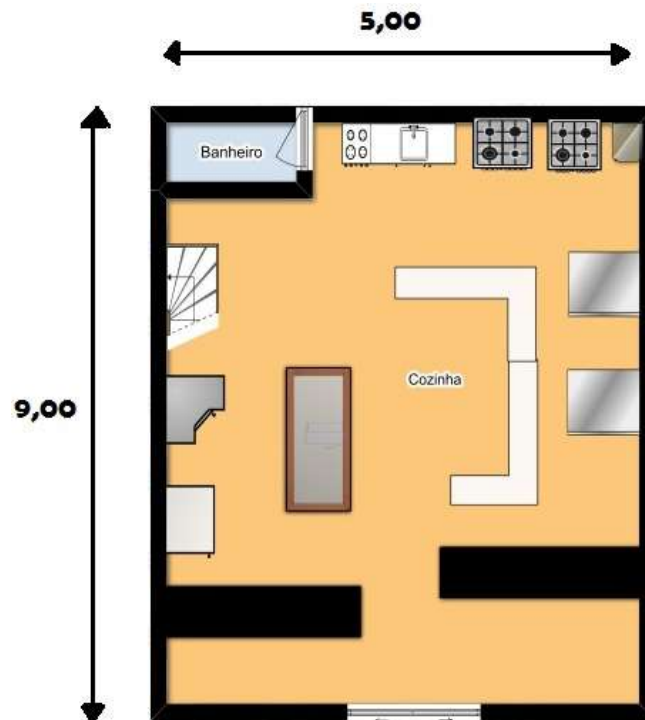
Todos os ambientes estarão em perfeita ordem e limpos. Serão climatizados para que traga sempre uma boa impressão para os clientes.

Figura 4 –Térreo da Confeitaria



Fonte: Autor

Figura 5 – 1º andar da Confeitaria



Fonte: Autor

5.2 Funcionamento

A confeitaria estará aberta ao público para a comercialização dos produtos das 10h00min às 19h00min, de terça a sábado, e aos domingos e feriados de 13h30min as 18h00min. Nesse horário os clientes poderão também fazer suas encomendas. As encomendas serão feitas pelo menos com 72 horas de antecedência. O diferencial da Cake's & Delícias Confeitaria é que, caso o cliente solicite o recebimento da encomenda na segunda-feira, a confeitaria abrirá para atendê-lo.

5.3 Quadro de Pessoal

A Cake's & Delícias Confeitaria terá duas sócias, a sócia operacional, Maria Amanda e a sócia administrativa, Ana Taline. Ambas ficarão no topo do organograma, e serão responsáveis pela organização da empresa, operacional, administração, gestão de pessoal, e toda parte financeira. Também serão responsáveis pelo acompanhamento diário das atividades, planejando ações inovadoras.

A confeitaria terá ainda uma atendente, que irá acompanhar os pedidos dos clientes, desde a solicitação do produto até sua entrega, não só pessoalmente, como por telefone, anotando pedidos, quando este último for a caso de encomendas. Será responsável também pela organização da parte física da confeitaria, sempre deixando o ambiente limpo e agradável. A atendente trabalhará de terça a domingo, 44 horas semanais, de acordo com a CLT.

A caixa ficará responsável por receber o pagamento dos clientes, e também dará um suporte a atendente ao atendimento telefônico. Também trabalhará no mesmo horário que a atendente.

A atendente e a caixa farão revezamentos na hora dos seus intervalos, não deixando os clientes sem atendimento.

A cozinheira e a auxiliar 1 entrarão duas horas antes de a confeitaria abrir, para a produção dos doces e sairão duas horas antes do encerramento das atividades. A auxiliar 2, entrará uma depois da cozinheira e sairá uma hora depois, para a organização da cozinha. Também trabalharão 44 horas semanais. Todas de acordo com o regime da CLT.

Segue abaixo tabela com o detalhamento do quadro de horário dos funcionários

Tabela 02 – Quadro de horários dos funcionários.

Terça a Sábado			
Função	Hora de Entrada	Intervalo	Hora de saída
Atendente	10:00	12:00 as 13:00	19:00
Caixa	10:00	13:00 as 14:00	19:00
Cozinheira	08:00	12:00 as 13:00	17:00
Auxiliar 1	08:00	11:00 as 12:00	17:00
Auxiliar 2	09:00	13:00 as 14:00	18:00
Domingos e Feriados			
Função	Hora de Entrada	Intervalo	Hora de saída
Atendente	13:30	15:30 as 16:00	18:00
Caixa	13:30	15:00 as 15:30	18:00
Cozinheira	11:30	14:00 as 14:30	16:00
Auxiliar 1	11:30	13:30 as 14:00	16:00
Auxiliar 2	12:30	14:30 as 15:00	17:00

Fonte: Autor

6 PLANO FINANCEIRO

Toda empresa que visa atingir seus objetivos e melhorar seus resultados deve elaborar um bom plano financeiro estabelecendo estratégias, traçando metas e estruturando seu crescimento financeiro com maior facilidade.

Para Gitman (1997) é de extrema importância um planejamento financeiro para o funcionamento e desenvolvimento de uma empresa, pois ele dá ferramentas necessárias para dirigir, controlar e coordenar suas ações para o alcance de seus objetivos.

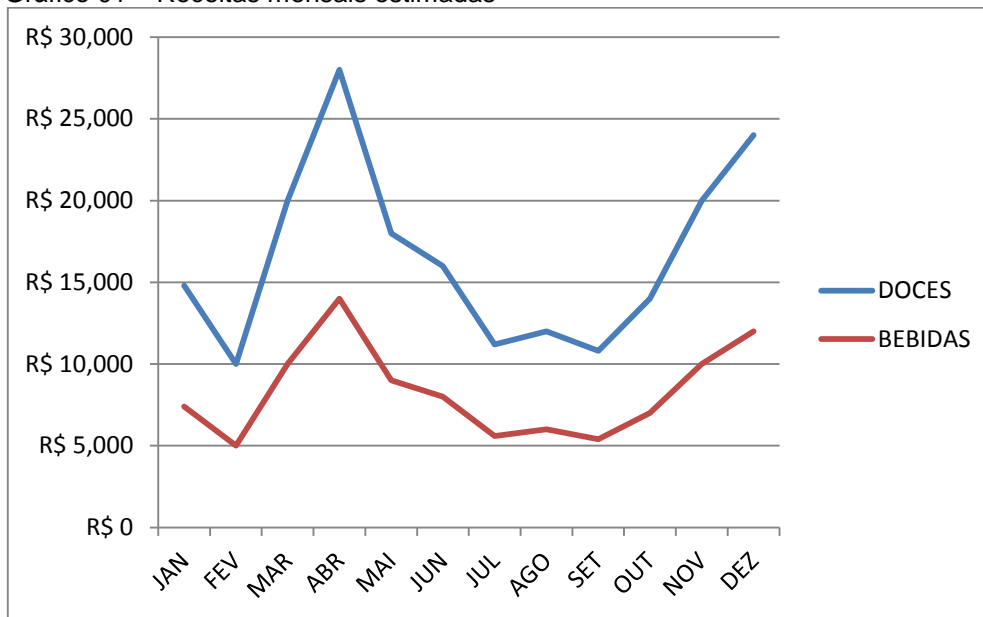
O investimento estimado para o início do negócio é de aproximadamente R\$ 90.000,00 (noventa mil reais), valor este que está incluso o capital inicial que é de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais) somado com o valor utilizado na compra dos equipamentos

O estudo do plano financeiro da Cake's & Delícias Confeitaria, foi feito com base em uma pesquisa de *benchmarking* onde foram coletados dados de uma pequena empresa informal do mesmo ramo.

Todas as projeções realizadas para esse plano financeiro foram elaboradas considerando um ano de atividade plena da confeitaria, não tendo sido levado em consideração o tempo necessário para a maturação do negócio.

Analisando as tabelas, foi possível verificar os períodos de sazonalidade que ocorrem nos meses em que há datas comemorativas, aumentando o volume da demanda pelos produtos da Cake's & Delícias Confeitaria, de acordo com a tabela abaixo:

Gráfico 01 – Receitas mensais estimadas



Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com o gráfico do quadro 1, observa-se que os meses de abril e dezembro se destacam em relação aos outros meses pois as vendas aumentam muito por ser o período da páscoa, natal e confraternizações de final de ano.

Mesmo com os outros meses tendo uma queda na demanda, a empresa consegue um faturamento anual de R\$ 298.200,00 (Duzentos e noventa e oito mil e duzentos reais).

É possível verificar que durante um ano a Cake's & Delícias Confeitaria prevê uma despesa fixa de R\$ 40.963,00 (quarenta mil novecentos e sessenta e três reais).

Ao elaborar o plano financeiro, nota-se que a empresa consegue se manter estável durante o período e assumir suas responsabilidades.

Com a análise feita das tabelas em anexo, é possível visualizar as informações que resultaram na tomada de decisão.

CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE

O trabalho teve como propósito verificar a viabilidade de abrir a Cake's & Delícias Confeitaria. Foi analisado o mercado, através de uma pesquisa feita nas proximidades do estabelecimento, e algumas informações de confeitaria já existente. No entanto a confeitaria visitada é informal e não tem um bom planejamento de seus investimentos. Logo, foi incrementado no plano financeiro um percentual bem elevado, e todo o planejamento e análises econômicas e de mercado que foram feitas para se chegar num resultado esperado.

Houve alguns pontos negativos na visita realizada na confeitaria, além de ser informal, a empresa não comercializava todos os produtos e só fabricava por encomenda. Mas feito uma análise aprofundada desses pontos a Cake's & Delícias Confeitaria não irá cometer os mesmos erros.

De acordo com as projeções realizadas, pode-se afirmar que as perspectivas de crescimento da empresa são positivas, gerando lucros, assim torna-se viável a abertura da Cake's & Delícias Confeitaria.

Por fim, este plano de negócio tem como propósito a contribuição para a abertura de uma empresa, devendo ser revisto periodicamente conforme o crescimento do negócio.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, Luis César G. de. **Organização, Sistemas e Métodos e as Tecnologias de Gestão Organizacional**. 4 Ed. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2008.
- COSTA, E. A., **Gestão Estratégica: Da Empresa que temos para Empresa que queremos**. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 424p.
- DURÃES, Karine N. C. **Sem açúcar, com afeto ou por que não dar açúcar ao bebê**. 2012. Disponível em <<http://nutricionistainfantil.blogspot.com.br/2012/07/sem-acucar-com-afeto-ou-porque-nao-dar.html>> Acessado em 20 de Out. 2014.
- EISENSTEIN, Evelyn. COELHO, Simone Cortes. **Nutrindo a Saúde dos Adolescentes: Considerações Práticas**. Adolesc Saude. 2004. Disponível em <http://www.adolescenciaesaude.com/detalhe_artigo.asp?id=225> Acessado em 14 de Out. 2014.
- ESTADÃO PME. **Mercado de doces requer criatividade; nove dicas para você demitir o seu patrão e empreender**. 2013. Disponível em: <<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,mercado-de-doces-requer-criatividade-nove-dicas-para-voce-demitir-o-seu-patrao-e-empreender,3557,0.htm>> Acessado em: 20 set. 2014.
- FAMETRO. **Manual de normas para a elaboração de trabalhos acadêmicos**: Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza, Biblioteca Fametro - Fortaleza, 2013.
- GRACIOSO, Francisco. **Marketing Estratégico Orientado para o Mercado**. 6 Ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- GENTIL, Paulo. **Porque sentimos tanta vontade de comer doces**. 2014. Disponível em: <<http://blog.tryoop.com.br/post/por-que-sentimos-tanta-vontade-de-comer-doces>> Acessado em 15 de Out. 2014.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Hbra, 1997.
- GOMES, Mariana de Rezende. **Porque a gente gosta tanto de doces?** 2011. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/118298/por-que-a-gente-gosta-tanto-de-doces->>> Acessado em 27 de Out. 2014.

GLOBO. **Abrir loja de doces exige investimento de R\$ 10 Mil.** 2012. Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2012/04/abrir-loja-de-doces-exige-investimento-de-apenas-r-10-mil.html>> Acessado em: 10 de Set. de 2014.

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing.** 12. Ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

KOTLER, Philip. KELLER, Kelvin Lane. **Administração de Marketing.** 12 Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para Empreendedores.** 2 Ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico.** 30 Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

STUTELY, Richard. **O Guia Definitivo do Plano de Negócios: Planejamento Inteligente para Executivos e Empreendedores.** 2 Ed. Revisada. Porto Alegre: Bookman, 2012.

UNIVERSIDADE DE CINCINNATI. **Sexo e doce ajudam a aliviar o estresse e a ansiedade.** 2010. Disponível em:<<http://zh.clicrbs.com.br/rs/noticia/2010/12/sexo-e-doces-ajudam-a-aliviar-o-estresse-e-a-ansiedade-diz-estudo-3132732.html>> Acessado em: 12 de Set. de 2014.

ANEXOS

QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA DE MERCADO**PESQUISA DE MERCADO
– CONFEITARIA –**

1. Você conhece uma confeitaria?
 Sim
 Não
2. Se sim, já frequentou ou frequenta alguma?
 Sim
 Não
3. Você gosta de doces?
 Sim
 Não
4. Com que frequência, você come doces?
 Nunca
 As vezes
 Sempre
5. Que tipo de doces você mais gosta?
 Cupcakes
 Brigadeiros
 Muffins
 Brownies
 Outros _____
6. O que lhe chama atenção na hora de consumir um doce?
 Recheio
 Sabor
 Embalagem
 Cobertura
 Textura
 Outros _____
7. Responda a frequência de vezes que você vai a uma confeitaria:
 Semanalmente
 Quinzenalmente
 Mensalmente
 Trimestralmente
 Anualmente
8. Qual a sua opinião em relação a *Cupcakes* com sabores de frutas?
 Muito interessante
 Pouco interessante
 Indiferente

9. Dos sabores de *cupcakes* listados abaixo, liste 2 de sua preferência.
- () Açaí
 - () Maracujá
 - () Morango
 - () Limão
 - () Caju
 - () Abacaxi
 - () Outros _____
10. Gostaria de ter um local perto de sua residência que oferecesse doces de qualidade, personalização e sabores diversificados?
- () Sim
 - () Não

Quadro 1

Faturamento Histórico (ano anterior)

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	CV
CUPCAKE	R\$ 1.039	R\$ 702	R\$ 1.404	R\$ 1.965	R\$ 1.263	R\$ 1.123	R\$ 786	R\$ 842	R\$ 758	R\$ 982	R\$ 1.404	R\$ 1.684	R\$ 13.951	R\$ 1.163	R\$ 378	32,49%
MUNFFINS	R\$ 130	R\$ 88	R\$ 175	R\$ 246	R\$ 158	R\$ 140	R\$ 98	R\$ 105	R\$ 95	R\$ 123	R\$ 175	R\$ 211	R\$ 1.744	R\$ 145	R\$ 47	32,49%
BRIGADEIROS	R\$ 974	R\$ 658	R\$ 1.316	R\$ 1.842	R\$ 1.184	R\$ 1.053	R\$ 737	R\$ 789	R\$ 711	R\$ 921	R\$ 1.316	R\$ 1.579	R\$ 13.079	R\$ 1.090	R\$ 354	32,49%
BROWNIES	R\$ 325	R\$ 219	R\$ 439	R\$ 614	R\$ 395	R\$ 351	R\$ 246	R\$ 263	R\$ 237	R\$ 307	R\$ 439	R\$ 526	R\$ 4.360	R\$ 363	R\$ 118	32,49%
BEBIDAS	R\$ 1.233	R\$ 833	R\$ 1.667	R\$ 2.333	R\$ 1.500	R\$ 1.333	R\$ 933	R\$ 1.000	R\$ 900	R\$ 1.167	R\$ 1.667	R\$ 2.000	R\$ 16.567	R\$ 1.381	R\$ 449	32,49%
Total	R\$ 3.700	R\$ 2.500	R\$ 5.000	R\$ 7.000	R\$ 4.500	R\$ 4.000	R\$ 2.800	R\$ 3.000	R\$ 2.700	R\$ 3.500	R\$ 5.000	R\$ 6.000	R\$ 49.700	R\$ 4.142		

Quadro 2

Faturamento Projetado

Meta de Faturamento

Linha	Média histórica	Incremento	Meta Mensal
CUPCAKE	R\$ 1.163	500,00%	R\$ 6.975
MUNFFINS	R\$ 145	500,00%	R\$ 872
BRIGADEIROS	R\$ 1.090	500,00%	R\$ 6.539
BROWNIES	R\$ 363	500,00%	R\$ 2.180
BEBIDAS	R\$ 1.381	500,00%	R\$ 8.283
Total	R\$ 4.142		R\$ 24.850

Incremento médio esperado	500,00%
---------------------------	---------

Projeção de Faturamento

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
CUPCAKE	R\$ 6.232	R\$ 4.211	R\$ 8.421	R\$ 11.789	R\$ 7.579	R\$ 6.737	R\$ 4.716	R\$ 5.053	R\$ 4.547	R\$ 5.895	R\$ 8.421	R\$ 10.105	R\$ 83.705	R\$ 6.975
MUNFFINS	R\$ 779	R\$ 526	R\$ 1.053	R\$ 1.474	R\$ 947	R\$ 842	R\$ 589	R\$ 632	R\$ 568	R\$ 737	R\$ 1.053	R\$ 1.263	R\$ 10.463	R\$ 872
BRIGADEIROS	R\$ 5.842	R\$ 3.947	R\$ 7.895	R\$ 11.053	R\$ 7.105	R\$ 6.316	R\$ 4.421	R\$ 4.737	R\$ 4.263	R\$ 5.526	R\$ 7.895	R\$ 9.474	R\$ 78.474	R\$ 6.539
BROWNIES	R\$ 1.947	R\$ 1.316	R\$ 2.632	R\$ 3.684	R\$ 2.368	R\$ 2.105	R\$ 1.474	R\$ 1.579	R\$ 1.421	R\$ 1.842	R\$ 2.632	R\$ 3.158	R\$ 26.158	R\$ 2.180
BEBIDAS	R\$ 7.400	R\$ 5.000	R\$ 10.000	R\$ 14.000	R\$ 9.000	R\$ 8.000	R\$ 5.600	R\$ 6.000	R\$ 5.400	R\$ 7.000	R\$ 10.000	R\$ 12.000	R\$ 99.400	R\$ 8.283
Total	R\$ 22.200	R\$ 15.000	R\$ 30.000	R\$ 42.000	R\$ 27.000	R\$ 24.000	R\$ 16.800	R\$ 18.000	R\$ 16.200	R\$ 21.000	R\$ 30.000	R\$ 36.000	R\$ 298.200	R\$ 24.850

Quadro 3

Recebimento

Regras de Recebimento

Linha	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	Total
CUPCAKE	50,00%	50,00%			100,00%
MUNFFINS	50,00%	50,00%			100,00%
BRIGADEIROS	50,00%	50,00%			100,00%
BROWNIES	50,00%	50,00%			100,00%
BEBIDAS	50,00%	50,00%			100,00%

Projeção de Recebimento

Linhas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
CUPCAKE	R\$ 3.116	R\$ 5.221	R\$ 6.316	R\$ 10.105	R\$ 9.684	R\$ 7.158	R\$ 5.726	R\$ 4.884	R\$ 4.800	R\$ 5.221	R\$ 7.158	R\$ 9.263	R\$ 5.053	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 83.705
MUNFFINS	R\$ 389	R\$ 653	R\$ 789	R\$ 1.263	R\$ 1.211	R\$ 895	R\$ 716	R\$ 611	R\$ 600	R\$ 653	R\$ 895	R\$ 1.158	R\$ 632	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 10.463
BRIGADEIROS	R\$ 2.921	R\$ 4.895	R\$ 5.921	R\$ 9.474	R\$ 9.079	R\$ 6.711	R\$ 5.368	R\$ 4.579	R\$ 4.500	R\$ 4.895	R\$ 6.711	R\$ 8.684	R\$ 4.737	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 78.474
BROWNIES	R\$ 974	R\$ 1.632	R\$ 1.974	R\$ 3.158	R\$ 3.026	R\$ 2.237	R\$ 1.789	R\$ 1.526	R\$ 1.500	R\$ 1.632	R\$ 2.237	R\$ 2.895	R\$ 1.579	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 26.158
BEBIDAS	R\$ 3.700	R\$ 6.200	R\$ 7.500	R\$ 12.000	R\$ 11.500	R\$ 8.500	R\$ 6.800	R\$ 5.800	R\$ 5.700	R\$ 6.200	R\$ 8.500	R\$ 11.000	R\$ 6.000	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 99.400
Total	R\$ 11.100	R\$ 18.600	R\$ 22.500	R\$ 36.000	R\$ 34.500	R\$ 25.500	R\$ 20.400	R\$ 17.400	R\$ 17.100	R\$ 18.600	R\$ 25.500	R\$ 33.000	R\$ 18.000	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 298.200

CUPCAKE	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
À vista	R\$ 3.116	R\$ 2.105	R\$ 4.211	R\$ 5.895	R\$ 3.789	R\$ 3.368	R\$ 2.358	R\$ 2.526	R\$ 2.274	R\$ 2.947	R\$ 4.211	R\$ 5.053				R\$ 41.853
30 dias		R\$ 3.116	R\$ 2.105	R\$ 4.211	R\$ 5.895	R\$ 3.789	R\$ 3.368	R\$ 2.358	R\$ 2.526	R\$ 2.274	R\$ 2.947	R\$ 4.211	R\$ 5.053			R\$ 41.853
Total	R\$ 3.116	R\$ 5.221	R\$ 6.316	R\$ 10.105	R\$ 9.684	R\$ 7.158	R\$ 5.726	R\$ 4.884	R\$ 4.800	R\$ 5.221	R\$ 7.158	R\$ 9.263	R\$ 5.053	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 83.705

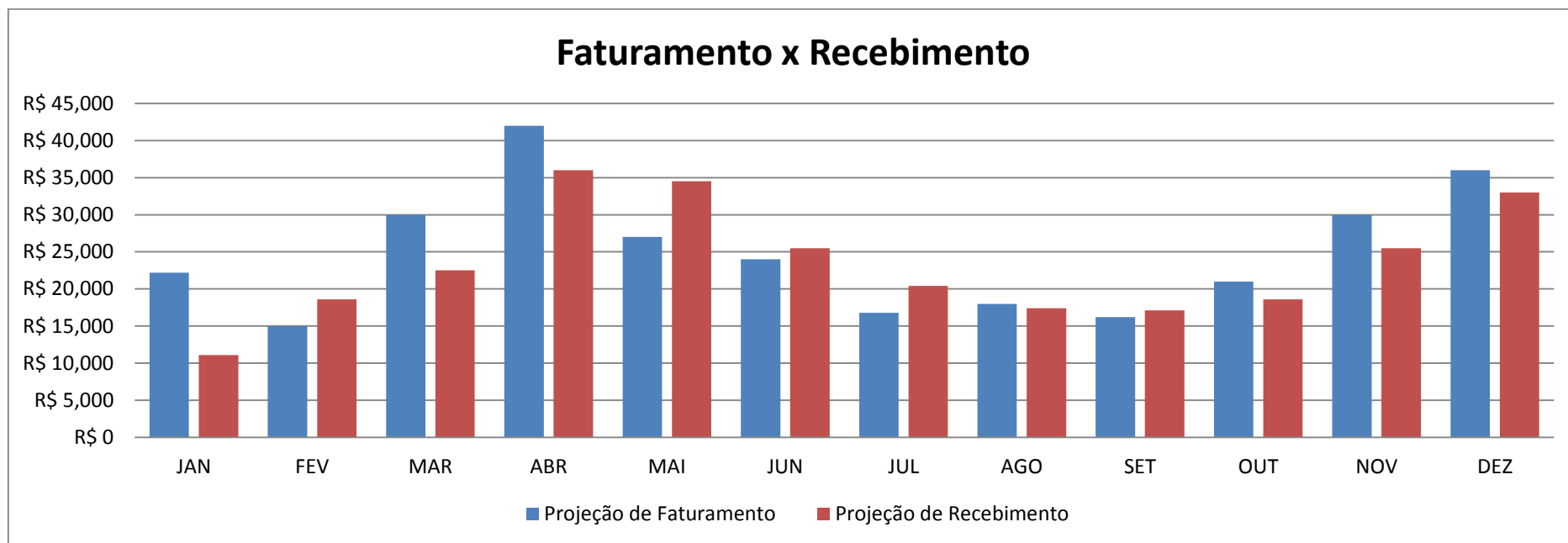
MUNFFINS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
À vista	R\$ 389	R\$ 263	R\$ 526	R\$ 737	R\$ 474	R\$ 421	R\$ 295	R\$ 316	R\$ 284	R\$ 368	R\$ 526	R\$ 632				R\$ 5.232
30 dias		R\$ 389	R\$ 263	R\$ 526	R\$ 737	R\$ 474	R\$ 421	R\$ 295	R\$ 316	R\$ 284	R\$ 368	R\$ 526	R\$ 632			R\$ 5.232
Total	R\$ 389	R\$ 653	R\$ 789	R\$ 1.263	R\$ 1.211	R\$ 895	R\$ 716	R\$ 611	R\$ 600	R\$ 653	R\$ 895	R\$ 1.158	R\$ 632	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 10.463

BRIGADEIROS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
À vista	R\$ 2.921	R\$ 1.974	R\$ 3.947	R\$ 5.526	R\$ 3.553	R\$ 3.158	R\$ 2.211	R\$ 2.368	R\$ 2.132	R\$ 2.763	R\$ 3.947	R\$ 4.737				R\$ 39.237
30 dias		R\$ 2.921	R\$ 1.974	R\$ 3.947	R\$ 5.526	R\$ 3.553	R\$ 3.158	R\$ 2.211	R\$ 2.368	R\$ 2.132	R\$ 2.763	R\$ 3.947	R\$ 4.737			R\$ 39.237
Total	R\$ 2.921	R\$ 4.895	R\$ 5.921	R\$ 9.474	R\$ 9.079	R\$ 6.711	R\$ 5.368	R\$ 4.579	R\$ 4.500	R\$ 4.895	R\$ 6.711	R\$ 8.684	R\$ 4.737	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 78.474

BROWNIES	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
À vista	R\$ 974	R\$ 658	R\$ 1.316	R\$ 1.842	R\$ 1.842	R\$ 1.053	R\$ 737	R\$ 789	R\$ 711	R\$ 921	R\$ 1.316	R\$ 1.579				R\$ 13.079
30 dias		R\$ 974	R\$ 658	R\$ 1.316	R\$ 1.842	R\$ 1.184	R\$ 1.053	R\$ 737	R\$ 789	R\$ 711	R\$ 921	R\$ 1.316	R\$ 1.579			R\$ 13.079
Total	R\$ 974	R\$ 1.632	R\$ 1.974	R\$ 3.158	R\$ 3.026	R\$ 2.237	R\$ 1.789	R\$ 1.526	R\$ 1.500	R\$ 1.632	R\$ 2.237	R\$ 2.895	R\$ 1.579	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 26.158

BEBIDAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	Total
À vista	R\$ 3.700	R\$ 2.500	R\$ 5.000	R\$ 7.000	R\$ 4.500	R\$ 4.000	R\$ 2.800	R\$ 3.000	R\$ 2.700	R\$ 3.500	R\$ 5.000	R\$ 6.000				R\$ 49.700
30 dias		R\$ 3.700	R\$ 2.500	R\$ 5.000	R\$ 7.000	R\$ 4.500	R\$ 4.000	R\$ 2.800	R\$ 3.000	R\$ 2.700	R\$ 3.500	R\$ 5.000	R\$ 6.000			R\$ 49.700
Total	R\$ 3.700	R\$ 6.200	R\$ 7.500	R\$ 12.000	R\$ 11.500	R\$ 8.500	R\$ 6.800	R\$ 5.800	R\$ 5.700	R\$ 6.200	R\$ 8.500	R\$ 11.000	R\$ 6.000	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 99.400

Figura 1 – Faturamento x Recebimento



Quadro 5

Investimentos

Itens de investimento	Mês	Valor estimado	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Computadores	ABR	R\$ 2.835				R\$ 2.835									R\$ 2.835
Copiadora/Scanner	ABR	R\$ 567				R\$ 567									R\$ 567
Impressora de Nota Fiscal	ABR	R\$ 473				R\$ 473									R\$ 473
Armários em aço	DEZ	R\$ 1.830												R\$ 1.830	R\$ 1.830
Bebedouros	DEZ	R\$ 336												R\$ 336	R\$ 336
Pias Inox	DEZ	R\$ 5.651												R\$ 5.651	R\$ 5.651
Mesas Inox	DEZ	R\$ 1.510												R\$ 1.510	R\$ 1.510
Ventiladores	DEZ	R\$ 369												R\$ 369	R\$ 369
Vitrines	DEZ	R\$ 5.873												R\$ 5.873	R\$ 5.873
Liquidificadores	DEZ	R\$ 2.211												R\$ 2.211	R\$ 2.211
Geladeira comercial	DEZ	R\$ 5.661												R\$ 5.661	R\$ 5.661
Fogão 6 bocas	DEZ	R\$ 840												R\$ 840	R\$ 840
Balança	DEZ	R\$ 841												R\$ 841	R\$ 841
Batedeiras	DEZ	R\$ 4.876												R\$ 4.876	R\$ 4.876
Fornos	DEZ	R\$ 4.555												R\$ 4.555	R\$ 4.555
Conj. Mesas com cadeira	JUL	R\$ 1.115							R\$ 1.115						R\$ 1.115
Cafeteira	DEZ	R\$ 1.115												R\$ 1.115	R\$ 1.115
Lixeiras	FEV	R\$ 100		R\$ 100											R\$ 100
Mesa para escritório	MAR	R\$ 310			R\$ 310										R\$ 310
Cadeira giratória p escritorio	MAR	R\$ 167			R\$ 167										R\$ 167
Cadeira simples p escritorio	MAR	R\$ 138			R\$ 138										R\$ 138
Reforma	JAN	R\$ 4.720	R\$ 4.720												R\$ 4.720
Pratos, talheres, xícaras, copos, tecido	JAN	R\$ 2.000	R\$ 2.000												R\$ 2.000
TOTAL															R\$ 48.093

Quadro 6

Orçamento Projetado

FLUXO OPERACIONAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 11.100	R\$ 18.600	R\$ 22.500	R\$ 36.000	R\$ 34.500	R\$ 25.500	R\$ 20.400	R\$ 17.400	R\$ 17.100	R\$ 18.600	R\$ 25.500	R\$ 33.000	R\$ 280.200	100,00%
CUPCAKE	R\$ 3.116	R\$ 5.221	R\$ 6.316	R\$ 10.105	R\$ 9.684	R\$ 7.158	R\$ 5.726	R\$ 4.884	R\$ 4.800	R\$ 5.221	R\$ 7.158	R\$ 9.263	R\$ 78.653	28,07%
MUNFFINS	R\$ 389	R\$ 653	R\$ 789	R\$ 1.263	R\$ 1.211	R\$ 895	R\$ 716	R\$ 611	R\$ 600	R\$ 653	R\$ 895	R\$ 1.158	R\$ 9.832	3,51%
BRIGADEIROS	R\$ 2.921	R\$ 4.895	R\$ 5.921	R\$ 9.474	R\$ 9.079	R\$ 6.711	R\$ 5.368	R\$ 4.579	R\$ 4.500	R\$ 4.895	R\$ 6.711	R\$ 8.684	R\$ 73.737	26,32%
BROWNIES	R\$ 974	R\$ 1.632	R\$ 1.974	R\$ 3.158	R\$ 3.026	R\$ 2.237	R\$ 1.789	R\$ 1.526	R\$ 1.500	R\$ 1.632	R\$ 2.237	R\$ 2.895	R\$ 24.579	8,77%
BEBIDAS	R\$ 3.700	R\$ 6.200	R\$ 7.500	R\$ 12.000	R\$ 11.500	R\$ 8.500	R\$ 6.800	R\$ 5.800	R\$ 5.700	R\$ 6.200	R\$ 8.500	R\$ 11.000	R\$ 93.400	33,33%
DESPESAS DE PESSOAL	R\$ 7.926	R\$ 8.132	R\$ 7.994	R\$ 7.926	R\$ 7.926	R\$ 8.337	R\$ 8.098	R\$ 8.426	R\$ 8.363	R\$ 8.337	R\$ 11.248	R\$ 11.109	R\$ 103.821	37,05%
SALÁRIOS	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 5.138	R\$ 61.650	22,00%
FÉRIAS	R\$ 0	R\$ 319	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 295	R\$ 0	R\$ 418	R\$ 369	R\$ 295	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.695	0,61%
13 SALÁRIO	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 2.569	R\$ 2.569	R\$ 5.138	1,83%
FGTS	R\$ 411	R\$ 437	R\$ 411	R\$ 411	R\$ 411	R\$ 435	R\$ 411	R\$ 444	R\$ 441	R\$ 435	R\$ 617	R\$ 617	R\$ 5.479	1,96%
INSS	R\$ 1.028	R\$ 1.091	R\$ 1.028	R\$ 1.028	R\$ 1.028	R\$ 1.086	R\$ 1.028	R\$ 1.111	R\$ 1.101	R\$ 1.086	R\$ 1.541	R\$ 1.541	R\$ 13.697	4,89%
VALES TRANSPORTES	R\$ 450	R\$ 383	R\$ 473	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 484	R\$ 532	R\$ 460	R\$ 460	R\$ 484	R\$ 484	R\$ 435	R\$ 5.543	1,98%
VALES REFEIÇÃO	R\$ 900	R\$ 765	R\$ 945	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 990	R\$ 855	R\$ 855	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 810	R\$ 10.620	3,79%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 3.289	R\$ 3.289	R\$ 3.289	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 3.326	R\$ 39.805	14,21%
ALUGUEL	R\$ 780	R\$ 780	R\$ 780	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 817	R\$ 9.693	3,46%
ÁGUA/ESGOTO	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 317	R\$ 3.798	1,36%
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 630	R\$ 7.560	2,70%
TELEFONIA FIXA/MOVEL	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 210	R\$ 2.522	0,90%
MANUTENÇÕES EQUIP.	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 158	R\$ 1.895	0,68%
INTERNET	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 150	R\$ 1.800	0,64%
SERVIÇOS CONTÁBEIS	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 4.500	1,61%
SERVIÇOS JURÍDICOS	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 375	R\$ 4.500	1,61%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 105	R\$ 1.263	0,45%
OUTRAS DESPESAS	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 189	R\$ 2.273	0,81%
TAXAS/IMPOSTOS	R\$ 0	R\$ 1.158	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.158	0,41%
IPTU	R\$ 0	R\$ 1.158	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.158	0,41%
0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	0,00%
TRIBUTOS SOBRE VENDAS	R\$ 786	R\$ 531	R\$ 1.062	R\$ 1.487	R\$ 956	R\$ 849	R\$ 595	R\$ 637	R\$ 573	R\$ 743	R\$ 1.062	R\$ 1.274	R\$ 10.555	3,77%
DAS	R\$ 786	R\$ 531	R\$ 1.062	R\$ 1.487	R\$ 956	R\$ 849	R\$ 595	R\$ 637	R\$ 573	R\$ 743	R\$ 1.062	R\$ 1.274	R\$ 10.555	3,77%
DESPESAS / CUSTOS COMERCIAIS	R\$ 6.485	R\$ 4.382	R\$ 8.763	R\$ 12.268	R\$ 7.887	R\$ 7.011	R\$ 4.907	R\$ 5.258	R\$ 4.732	R\$ 6.134	R\$ 8.763	R\$ 10.516	R\$ 87.106	31,09%
FORNECEDORES	R\$ 6.485	R\$ 4.382	R\$ 8.763	R\$ 12.268	R\$ 7.887	R\$ 7.011	R\$ 4.907	R\$ 5.258	R\$ 4.732	R\$ 6.134	R\$ 8.763	R\$ 10.516	R\$ 87.106	31,09%
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	-R\$ 7.386	R\$ 1.108	R\$ 1.392	R\$ 10.993	R\$ 14.405	R\$ 5.977	R\$ 3.474	-R\$ 247	R\$ 106	R\$ 59	R\$ 1.101	R\$ 6.774	R\$ 37.756	13,47%
FLUXO DE INVESTIMENTOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
INVESTIMENTOS	R\$ 6.720	R\$ 100	R\$ 615	R\$ 3.875	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.115	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 35.668	R\$ 48.093	17,16%
IRPJ / CSLL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
DEPRECIÇÃO	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 401	R\$ 4.809	1,72%
FLUXOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	
SALDO INICIAL	R\$ 40.000	R\$ 25.894	R\$ 26.903	R\$ 27.680	R\$ 34.798	R\$ 49.203	R\$ 55.180	R\$ 57.538	R\$ 57.291	R\$ 57.397	R\$ 57.456	R\$ 58.557		
OPERACIONAL	-R\$ 7.386	R\$ 1.108	R\$ 1.392	R\$ 10.993	R\$ 14.405	R\$ 5.977	R\$ 3.474	-R\$ 247	R\$ 106	R\$ 59	R\$ 1.101	R\$ 6.774	R\$ 37.756	
SALDO FINAL	R\$ 25.894	R\$ 26.903	R\$ 27.680	R\$ 34.798	R\$ 49.203	R\$ 55.180	R\$ 57.538	R\$ 57.291	R\$ 57.397	R\$ 57.456	R\$ 58.557	R\$ 29.663		

