



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

ELIANE DOS SANTOS VIEGAS
GEYSON DA SILVA TORRES

PLANO DE NEGÓCIO DA ESPETARIA TORRES

LARANJAL DO JARI-AP

2025

ELIANE DOS SANTOS VIEGAS
GEYSON DA SILVA TORRES

PLANO DE NEGÓCIO DA ESPETARIA TORRES

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Coordenação do curso Bacharelado em
Administração como requisito avaliativo para
obtenção do título de Bacharelado em
Administração.

Orientador: Prof. Me. Alain Roel Rodrigues
dos Santos.

LARANJAL DO JARI-AP

2025

Biblioteca Institucional - IFAP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

T693p Torres, Geyson da Silva
 Plano de negócio da espetaria Torres / Geyson da Silva Torres, Eliane dos Santos Viegas. - Laranjal do Jari, 2025.
 108 f.: il.

 Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -- Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá, Campus Laranjal do Jari, Bacharelado em Administração, 2025.

 Orientador: Alain Roel Rodrigues dos Santos.

 1. Plano de Negócio. 2. Espetaria. I. Viegas, Eliane dos Santos. I. Santos, Alain Roel Rodrigues dos , orient. II. Título.

GEYSON DA SILVA TORRES


ELIANE DOS SANTOS VIEGAS

PLANO DE NEGÓCIO DA ESPETARIA TORRES


Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à coordenação do curso Bacharelado em Administração como requisito avaliativo para obtenção do título de Bacharelado em Administração.

Orientador: Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos.


BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **ALAIN ROEL RODRIGUES DOS SANTOS**
Data: 04/02/2025 14:54:58-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Documento assinado digitalmente
 **HAMILTON TAVARES DOS PRAZERES**
Data: 04/02/2025 16:07:59-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Esp. Hamilton Tavares dos Prazeres
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Documento assinado digitalmente
 **REINALDO DA COSTA SACRAMENTO**
Data: 04/02/2025 16:53:52-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Me. Reinaldo da Costa Sacramento
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Apresentado em: 17/01/2025.

Conceito/Nota: 100

Dedico este Plano de Negócio àqueles que acreditaram em mim e no meu potencial, mesmo em momentos que eu próprio tive dúvidas da minha capacidade.

Geyson da Silva Torres

Dedico este Plano de Negócio à minha família, cuja presença constante e apoio incondicional foram fundamentais em cada etapa desta jornada, e aos meus amigos, que nunca deixaram de acreditar no meu potencial e me motivaram a continuar. Sou imensamente grata por todo o suporte e afeto recebidos.

Eliane dos Santos Viegas

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar minha profunda gratidão a todos que contribuíram para a realização deste plano de negócio, em especial:

A Deus, por ter me guardado e proporcionado a oportunidade de evolução durante todos esses anos de curso. Sem Sua presença constante e Seu amparo, não teria sido possível alcançar esta conquista.

À minha família, em especial minha mãe, Raimunda Cleuci Souza da Silva, e meu pai, Genival Batista Lima Torres, que foram minha base e me deram sustento, mesmo nos momentos em que não nos víamos, apesar de morarmos na mesma casa.

À minha companheira, Kácia Hellen Mendes Santana, que cuidou de tudo e de mim, me deu forças e foi compreensiva em meus momentos de ausência para que eu pudesse estudar. Suas palavras de incentivo e confiança em meu potencial foram fundamentais para que eu pudesse superar cada obstáculo.

Aos meus colegas de trabalho e a toda a Polícia Civil, são exemplos de profissionais e pessoas. Sempre me deram apoio e me permitiram aplicar na prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso. Desejo um dia ser como vocês.

Às minhas colegas e amigas, Eliane dos Santos Viegas, parceira de TCC, a Vaneth Bastos e Alice Serrão, por não desistirem de mim e por me ajudar a alcançar a realização deste sonho.

Ao meu professor de TCC Hamilton Tavares dos Prazeres, e ao meu orientador, Professor Mestre Alain Roel Rodrigues dos Santos, cuja paciência e conhecimentos foram fundamentais para a realização deste trabalho. O compromisso foi essencial para meu desenvolvimento tanto profissional quanto pessoal, sendo um exemplo para mim.

Por fim, agradeço profundamente ao Instituto Federal do Amapá (IFAP), Campus Laranjal do Jari, por proporcionar um ambiente de aprendizado estimulante e acolhedor. O suporte contínuo foi essencial para o desenvolvimento deste trabalho.

A todos vocês, meu sincero agradecimento e reconhecimento.

Geyson da Silva Torres

AGRADECIMENTOS

A Deus, que me concedeu força e sabedoria para concluir esta etapa tão importante da minha vida.

Ao meu pai, Cristiano Farias Viegas, meu exemplo de dedicação, e à minha mãe, Maria de Nazaré Ferreira dos Santos, meu exemplo de coragem. Meu amor e eterna gratidão por todo apoio e incentivo ao longo desta caminhada. Vocês sempre foram os protagonistas da minha vida, minha base e fonte de inspiração.

Ao meu orientador, Professor Mestre Alain Roel Rodrigues dos Santos, que, com paciência, dedicação e competência, nos guiou durante a elaboração deste trabalho, oferecendo suporte e conselhos preciosos.

Aos meus professores do Instituto Federal do Amapá, cuja dedicação ao ensino me inspirou profundamente. Um agradecimento especial ao Professor Mestre Hamilton Tavares dos Prazeres, cuja paixão pela educação deixou uma marca significativa na minha trajetória acadêmica.

Ao meu amigo e parceiro nesta jornada, Geyson da Silva Torres, meu exemplo de disciplina, pela colaboração e apoio incondicional na confecção deste trabalho. Sua parceria foi fundamental para alcançarmos este objetivo, sou profundamente grata por sua persistência e por me trazer de volta à realidade, ajudando-me a reencontrar o caminho.

E, por fim, às minhas queridas amigas Vaneth Bastos e Alice Serrão, por toda amizade, motivação e palavras de encorajamento nos momentos mais desafiadores. Vocês tornaram essa caminhada muito mais leve e especial.

A todos vocês, meu muito obrigada!

Eliane dos Santos Viegas

“Seja forte e corajoso! Não se apavore nem desanime, pois o Senhor, o seu Deus, estará com você por onde você andar”

(Josué 1:9)

“É melhor ter companhia do que estar sozinho, porque maior é a recompensa do trabalho de duas pessoas. Se cair, o amigo pode ajudá-lo a levantar-se. Mas pobre do homem que cai e não tem quem o ajude a levantar-se!”

(Eclesiastes 4:9-10)

RESUMO

A Espetaria Torres, localizada em Laranjal do Jari, Amapá, propõe combinar o churrasco brasileiro com a culinária regional do norte do Brasil, oferecendo o serviço na modalidade convencional e também delivery. Busca-se despertar no público o desejo de vivenciar experiências gastronômicas únicas em um ambiente moderno e acolhedor, que valoriza a cultura local. Com um investimento de R\$ 147.322,85 (Cento e quarenta e sete mil, trezentos e vinte e dois reais e oitenta e cinco centavos); uma taxa interna de retorno de: 34% (trinta e quatro por cento) e um payback de 1 (um) ano e 3 (três) meses, é possível demonstrar a viabilidade econômica do empreendimento. A estratégia baseia-se na excelência no atendimento e na preparação dos pratos, aliados a um cardápio diversificado que utiliza ingredientes regionais para garantir autenticidade e satisfação dos clientes. Além disso, adota-se uma gestão eficiente e estratégias de *marketing* voltadas para a valorização da experiência do cliente, visando consolidar a Espetaria Torres como referência no setor gastronômico local, unindo tradição e inovação para atender às expectativas de seu público-alvo.

Palavras-chave: espetaria torres; experiência gastronômica; cultura local; taxa de retorno; Laranjal do Jari.

ABSTRACT

Espetaria Torres, located in Laranjal do Jari, Amapá, proposes combining Brazilian barbecue with regional cuisine from the north of Brazil, offering the service in conventional mode and also delivery. The aim is to awaken the public's desire to experience unique gastronomic experiences in a modern and welcoming environment, which values local culture. With an investment of R\$ 147,322.85 (One hundred and forty-seven thousand, three hundred and twenty-two reais and eighty-five cents); an internal rate of return of: 34% (thirty-four percent) and a payback of 1 (one) year and 3 (three) months, it is possible to demonstrate the economic viability of the project. The strategy is based on excellence in service and dish preparation, combined with a diverse menu that uses regional ingredients to guarantee authenticity and customer satisfaction. Furthermore, efficient management and marketing strategies are adopted aimed at enhancing the customer experience, aiming to consolidate Espetaria Torres as a reference in the local gastronomic sector, combining tradition and innovation to meet the expectations of its target audience.

Keywords: espetaria torres; gastronomic experience; local culture; return rate; Laranjal do Jari.

LISTA DE SIGLAS

ABIA	Associação Brasileira de Indústria de Alimentos
CVS	Centro de Vigilância Sanitária
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas
SENAC	Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 - Pesquisa de mercado	25
Gráfico 02 - Pesquisa de mercado	43
Gráfico 03 - Pesquisa de mercado	45
Gráfico 04 - Pesquisa de mercado	58

LISTA DE SIGLAS

ABIA	Associação Brasileira de Indústria de Alimentos
CVS	Centro de Vigilância Sanitária
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas
SENAC	Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Interface do controle de comandas da plataforma Sistema Eficiente.....	23
Figura 2 – Ilustração de ambiente para apresentações artísticas.....	26
Figura 3 – Localização da Espetaria Torres.....	27
Figura 4 – Imagem ilustrativa.....	27
Figura 5 – Logotipo da empresa.....	28
Figura 6 – Organograma da empresa Espetaria Torres.....	36
Figura 7 – Interface da plataforma Sistema Eficiente.....	41
Figura 8 – Mapa do Estado do Amapá com destaque no município de Laranjal do Jari.....	49
Figura 9 – Forças e Fraquezas da empresa Espetaria Torres.....	50
Figura 10 – Oportunidades e Ameaças da empresa Espetaria Torres.....	51

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Sócios da empresa Espetaria Torres.....	30
Tabela 2 - Plano de Investimento.....	62
Tabela 3 - Investimento inicial.....	62
Tabela 4 - Regime de Tributação.....	63
Tabela 5 - Investimentos em equipamentos e utensílios na área de preparação e cozinha.....	64
Tabela 6 - Fixo em Equipamentos e Utensílios da Área de Bebidas e Bar.....	67
Tabela 7 - Investimento Fixo em Móveis, Utensílios e itens de Mesa Para Área de Atendimento.....	68
Tabela 8 - Custo Fixo de Matéria Prima Por Prato.....	69
Tabela 9 - Custo de Matéria Prima Por Guarnição.....	70
Tabela 10 - Custo de Matéria Prima Por Produto (suco).....	72
Tabela 11 - Despesas Mensais dos Colaboradores.....	73
Tabela 12 - Despesas com Materiais de Limpeza.....	75
Tabela 13 - Despesas gerais da empresa - mensal.....	76
Tabela 14 - Investimento Pré-operacional.....	76
Tabela 15 - Precificação dos Produtos.....	77
Tabela 16 - Projeção Mensal de Clientes.....	79
Tabela 17 - Projeção Média Mensal de Unidade de Produto Vendido.....	80
Tabela 18 - Projeção Mensal de Itens Vendidos e Faturamento Espetaria Torres - Cenários: Moderado, Pessimista e Otimista.....	82
Tabela 19 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Moderado com Crescimento de 10% ao ano.....	82
Tabela 20 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Pessimista com Crescimento de 5% ao ano.....	83
Tabela 21 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Otimista com Crescimento de 15% ao ano.....	84
Tabela 22 - Necessidade de Capital de Giro- Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa.....	84

Tabela 23 - Encargos Sociais.....	85
Tabela 24 - Necessidade de mão-de-obra.....	86
Tabela 25 - Estruturas despesas fixas.....	86
Tabela 26 - Estrutura de custo variável e simples nacional.....	87
Tabela 27 - Fluxo de caixa.....	88
Tabela 28 - Demonstrativo de resultado.....	90
Tabela 29 - TIR para o período de 4 anos.....	91
Tabela 30 - Porte da empresa e indicadores financeiros.....	91
Tabela 31 - Indicativos de lucratividade e payback, com crescimento de 10%, cenário moderado.....	92
Tabela 32 - Análise de cenário otimista com projeção de 15%.....	92
Tabela 33 - Indicativos de lucratividade otimista em 15%.....	93
Tabela 34 - Análise de cenário pessimista com aumento de 5% ao ano.....	93
Tabela 35 - Indicativos de lucratividade pessimista com aumento de 5% ao ano.....	93

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Funções dos Funcionários.....	33
Quadro 2 – Horários dos colaboradores.....	34
Quadro 3 – Cardápio da Espetaria Torres.....	37
Quadro 4 – Concorrentes da Espetaria Torres.....	44
Quadro 5 – Fornecedores da Espetaria Torres.....	46

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	21
1.1	Enunciado do projeto.....	21
1.2	Serviço e tecnologia.....	22
1.3	Mercado potencial.....	23
2	EMPRESA.....	25
2.1	Aspectos gerais da empresa.....	26
2.1.1	Identidade Visual.....	28
2.1.2	Elementos da identidade visual.....	29
2.2	Participação societária.....	29
2.3	Aspectos legais.....	30
2.4	Negócio, Missão, Visão e Valores.....	30
2.4.1	Negócio.....	30
2.4.2	Missão.....	30
2.4.3	Visão.....	31
2.4.4	Valores.....	31
2.5	Estrutura organizacional.....	31
3	PRODUTO/SERVIÇO.....	37
3.1	Produto.....	37
3.2	Características.....	40
3.3	Diferencial tecnológico.....	40
3.4	Responsabilidade social e empresarial.....	41
3.5	Pesquisa e desenvolvimento.....	41
4	MERCADO.....	43
4.1	Clientes.....	43
4.2	Concorrentes.....	44
4.3	Fornecedores.....	46
4.4	Dimensionamento do Mercado.....	48
5	ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO.....	50

5.1	Análise estratégica (SWOT).....	50
5.1.1	Análise Interna.....	50
5.1.2	Análise Externa.....	51
5.2	Objetivos.....	51
5.2.1	Objetivo Geral.....	51
5.2.2	Objetivo Financeiro.....	51
5.2.3	Objetivo de Marketing.....	52
5.3	Estratégias.....	52
5.3.1	Investimento na formação e qualificação dos colaboradores:.....	52
5.3.2	Estabelecer parcerias com fornecedores locais:.....	52
5.3.2	Estratégia Financeira e gestão rigorosa:.....	53
5.3.3	Monitoramento de mercado e adaptação:.....	53
6	PLANO DE MARKETING.....	54
6.1	Estratégias de Vendas.....	54
6.2	Planejamento.....	54
6.3	Organização.....	55
6.4	Serviço e diferencial competitivo.....	56
6.4.1	Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução.....	56
6.4.2	Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento.....	57
6.4.3	Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade.....	57
6.5	Preço/Política de Preço.....	57
6.6	Comunicação e Propaganda.....	58
6.7	Fixação de Objetivos.....	58
6.8	Publicidade.....	59
6.9	Relações Públicas.....	59
6.10	Material de Comunicação.....	59
6.11	Pós-Venda.....	60
7	PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO.....	61
7.1	Situação Atual e Metodologia.....	61

7.2	Contingência.....	61
8	PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	62
8.1	Plano de investimento.....	62
8.1.1	Investimento Inicial.....	62
8.1.2	Recursos.....	63
8.1.3	Regime de Tributação.....	63
8.1.3	Investimento Fixo.....	63
8.1.4	Custos.....	69
8.1.5	Despesas Fixas.....	72
8.1.6	Investimento Pré-operacional.....	76
8.1.7	Precificação do Produto.....	77
8.1.8	Projeção de Receita.....	79
8.1.9	Necessidade de Capital de Giro Fixo Inicial.....	84
8.1.10	Encargos Sociais.....	85
8.2	Plano econômico financeiro.....	86
8.2.1	Mão-de-obra para Espetaria Torres.....	86
8.2.2	Estrutura de Despesas.....	86
8.2.3	Estrutura de Despesas Variáveis.....	87
8.2.4	Fluxo de caixa.....	88
8.2.5	Demonstrativo de Resultado.....	90
8.2.6	Valor Presente Líquido e TIR para o período de 4 anos.....	91
8.2.7	Porte da Empresa e Indicadores Financeiros.....	91
8.2.8	Análises de Cenários.....	92
9	CONCLUSÃO.....	95
	REFERÊNCIAS.....	96
	APÊNDICE A – INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS.....	99
	APÊNDICE B – QUANTIDADE DE INSUMOS PARA O PREPARO DOS PRATOS.....	100
	APÊNDICE C – INSUMOS PARA O PREPARO DE SUCOS.....	102

APÊNDICE D – USO DE MATERIAIS DE LIMPEZA EM GERAL.....	103
APÊNDICE E – CARDÁPIO.....	104
APÊNDICE F – OFÍCIO À VIGILÂNCIA E SAÚDE - SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS.....	105
APÊNDICE G – OFÍCIO AO CORPO DE BOMBEIROS MILITAR - SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS.....	106
APÊNDICE H – OFÍCIO À PREFEITURA DE LARANJAL DO JARI - SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS DE FUNCIONAMENTO.....	107
ANEXO A – TABELA DE CÓDIGOS TRIBUTÁRIOS.....	108

1 INTRODUÇÃO

Este plano de negócios tem como objetivo avaliar a viabilidade econômico-financeira do mercado, para a implementação de uma Espetaria no município de Laranjal do Jari, no estado do Amapá. A origem deste projeto decorre da carência de serviços formalizados na região, o que é uma oportunidade de negócio para a Espetaria Torres, preenchendo uma lacuna no mercado local.

A espetaria funcionará inicialmente de terça a domingo, observando a demanda no decorrer do tempo para possíveis adequações. O horário de funcionamento será das 17:00 horas às 01:00 hora durante os finais de semana (sexta, sábado e domingo), e de 17:00 horas até 00: de terça-feira a quinta-feira, sendo o início do atendimento a partir das 19:30, totalizando 07:00 de funcionamento diárias durante a semana, e 08:00 horas diárias de produção aos finais de semana.

A Espetaria Torres adotará um modelo de atendimento que incluirá tanto o serviço presencial quanto o delivery, oferecemos aos clientes a combinação perfeita entre o melhor do churrasco brasileiro e a rica culinária da região norte, em um ambiente moderno e acolhedor, com ênfase na cultura local, entregando uma experiência gastronômica única.

Para a implementação deste negócio, calculou-se todos os investimentos financeiros necessários. O investimento inicial é de R\$ 147.322,85 (Cento e quarenta e sete mil, trezentos e vinte e dois reais e oitenta e cinco centavos); taxa interna de retorno de: 34% (trinta e quatro por cento) e além disso um payback de 1 (um) ano e 3 (três) meses.

1.1 Enunciado do projeto

A Espetaria Torres se posicionará como um restaurante que oferecerá um ambiente decorado com elementos da cultura nortista, mesclando o que há de mais atual nas espetarias brasileiras com o tradicional jeitinho nortista do churrasco, criando o local perfeito para reunir amigos e familiares.

A equipe de colaboradores contará com nove membros distribuídos em diferentes cargos e setores da empresa. O quadro de pessoal incluirá um chefe de cozinha, auxiliares de cozinha, garçons, churrasqueiro, gestores e um funcionário responsável pelos serviços gerais e limpeza. Esses funcionários serão treinados para buscar sempre a eficiência e a eficácia, de modo a criar um ambiente acolhedor onde os clientes se sintam valorizados e especiais.

O foco no cliente será um dos pilares fundamentais que nortearão o desenvolvimento desta organização, garantindo que os serviços ofertados estejam alinhados com as expectativas dos consumidores. Para tanto, a espetaria investirá em feedbacks constantes através de canais nas redes sociais, para que se entenda melhor as preferências dos clientes e sejam implementadas melhorias de modo contínuo.

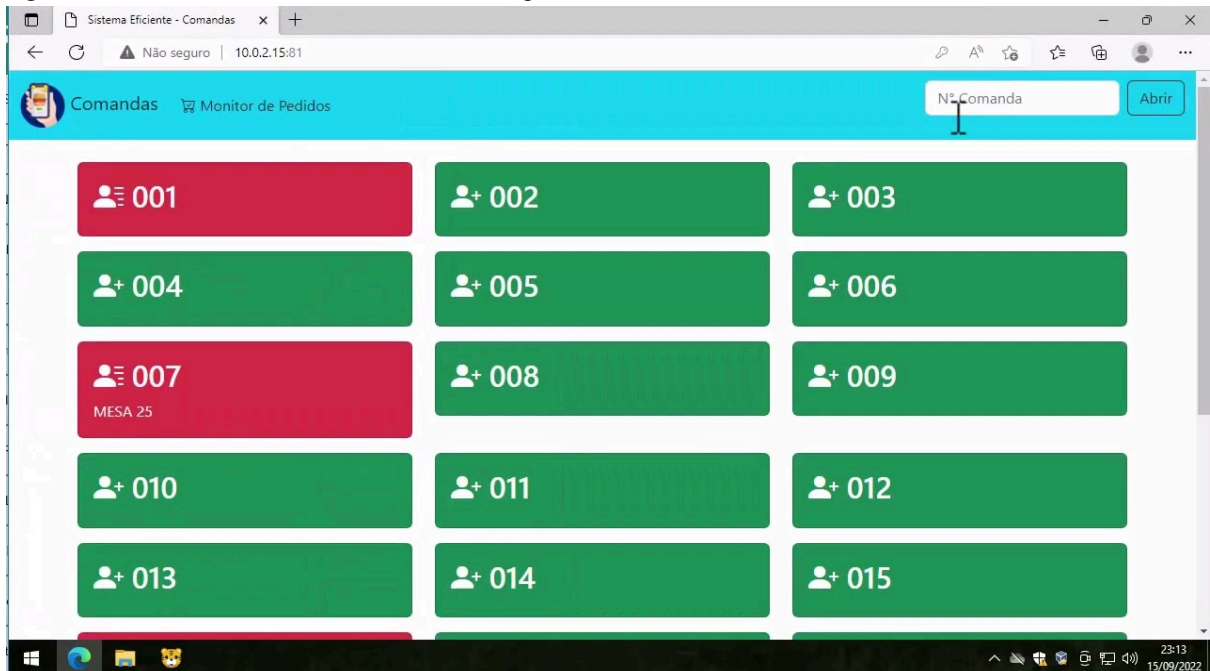
Dessa forma, a Espetaria Torres se posicionará no mercado, não apenas como um local para saborear um bom churrasco ou um ambiente cuidadosamente planejado para agradar aos clientes, mas um espaço onde os clientes terão a oportunidade de criar lembranças memoráveis e além de se sentir parte de uma comunidade que aprecia os costumes e a cultura nortista sem abrir mão de um ambiente moderno.

1.2 Serviço e tecnologia

A Espetaria Torres contará com um vasto cardápio de espetos de churrasco, populares no Brasil, com ênfase na região Norte. A Espetaria Torres trará novidades e criará a necessidade de consumo desses produtos e serviços. Além disso, disporá de música ao vivo aos finais de semana, e também disponibilizará o local para assistir esportes de diversas modalidades, de modo a alinhar-se à cultura da região.

No que se refere à tecnologia, a Espetaria Torres, administrada por jovens, buscará incorporar as inovações mais recentes dentro das possibilidades e realidades da região em que estará inserida. Desse modo, para a gestão dos pedidos e expedição de comandas, será utilizado o Sistema Eficiente (Rangel Produções, 2024), um *software* desenvolvido para organizar e controlar os pedidos; ele será vinculado aos *smartphones* dos colaboradores, facilitando a emissão de comandas, a consulta de estoque, garantindo assim, mais eficiência, eficácia e efetividade nos serviços oferecidos pela Espetaria Torres.

Figura 1 – Interface do controle de comandas da plataforma Sistema Eficiente



Fonte: <https://sistemaeficiente.com>

Além de tudo, o sistema é completo e oferece uma versão gratuita que proporciona a expedição de comandas com a possibilidade de enviar pedidos diretamente para a cozinha e ao bar, o controle financeiro, de contas a pagar, de contas a receber, de vendas, de desperdício, operacional, em nuvem e *offline*, além de oferecer suporte gratuito, treinamento exclusivo e funcionalidades essenciais para a empresa.

Tudo isso contribui para agilizar e controlar o atendimento e a gestão do negócio, visto que proporciona acesso a diversos relatórios que auxiliam na tomada de decisões.

1.3 Mercado potencial

A percepção do consumo de churrasco é evidentemente associada à alegria, confraternização e reuniões que promovem interação social entre familiares, profissionais e amigos. Dessa forma, os autores entendem que a implantação da Espetaria Torres terá grande aceitação no mercado, devido ao senso comum que correlaciona o churrasco com sentimentos positivos, e a empresa pretende explorar essa forte conexão emocional.

Além da familiaridade e boa aceitação pelos consumidores desse ramo, há também tendência de crescimento no mercado. A Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA) afirmou que houve um crescimento no setor alimentício de 16,6% em 2022 em comparação ao ano anterior, com um faturamento de 1,075 trilhão de reais, indicando um

crescimento significativo no setor. Segundo o Gomes *et al.* (2013), um dos motivos para o crescimento do setor alimentício foi o boom pós-pandemia, que mudou os hábitos do consumidor. Hoje, o mercado deve se preparar utilizando estratégias de engajamento, vendas e prospecção para melhor atender ao consumidor.

A Espetaria Torres, visualizando essa lacuna no mercado local, oferecerá uma combinação de sabores, unindo o churrasco brasileiro com a rica culinária nortista. Esse processo de valorização da gastronomia transforma o ato de frequentar um ambiente como a Espetaria em um reflexo do status e estilo de vida do consumidor, criando uma imagem vinculada à sofisticação, ao bom gosto e ao desejo por experiências autênticas.

Conforme dados publicados pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas em 2023, entre os anos de 2021 e 2022, o consumo de churrasco no Brasil cresceu cerca de 41%, passando de 124 milhões para 174 milhões, com uma perspectiva positiva para o futuro. Além disso, a SERASA EXPERIAN (2024) afirma que somente em fevereiro de 2024, foram registrados 357.718 novos negócios, dos quais 73,4% pertencem ao ramo de serviços, indicando que o serviço de alimentação, no qual se enquadra uma espetaria, está em alta.

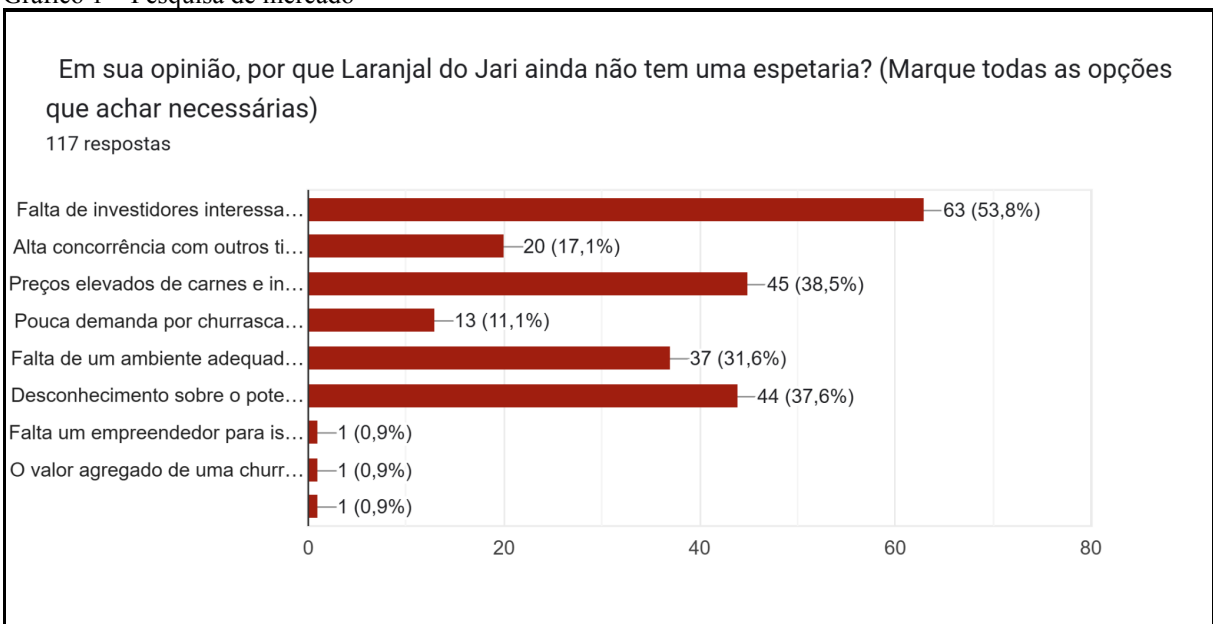
Adicionalmente, a Associação Nacional de Restaurantes (2023) afirma que no Brasil o segmento de alimentação, especialmente o setor de foodservice, está em expansão. O consumo de comida fora de casa tem apresentado crescimento, principalmente após a pandemia de COVID-19. O reconhecimento da gastronomia como parte da identidade cultural brasileira é fundamental para o sucesso de um empreendimento que valoriza tanto a culinária regional quanto a nacional. No Brasil, a representatividade gastronômica e cultural ligada ao churrasco está mais evidente na região sul, especificamente no Rio Grande do Sul (CORRÊA e POZZATTI, 2023, pág. 47). Popularmente, os gaúchos têm sua identidade cultural entremeada ao ato de assar carne, porém, em todo o território brasileiro é possível perceber a familiaridade com esse prato.

Na região norte, destaca-se a intensa manifestação da cultura de povos indígenas que ao longo do tempo foi miscigenada com as diversas etnias presentes no Brasil (Brasil. Ministério da Saúde, 2015, pág. 441). Desta forma, um alimento típico da cultura sulista, foi adotado e adaptado à cultura nortista, visto que, o ato de assar carnes foi remodelado ao ato de assar carnes e peixes e saborear com raízes e frutas típicas, como a farinha de mandioca e o açaí.

2 EMPRESA

A Espetaria Torres ainda está em fase de desenvolvimento, contudo, uma lacuna no mercado local já foi identificada através da análise dos dados de uma pesquisa de mercado realizada em agosto de 2024. Dentre 119 (cento e dezenove) entrevistados, 53,8% (cinquenta e três vírgula oito por cento) apontaram a falta de investimento no ramo como o principal motivo para a ausência de uma espetaria, esses dados representam uma oportunidade promissora, pois atualmente não há concorrentes que ofereçam um serviço compatível.

Gráfico 1 – Pesquisa de mercado



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

O diferencial competitivo da Espetaria Torres será a combinação única de churrasco brasileiro com a culinária rica da região Norte, tudo em um ambiente moderno e acolhedor. Além disso, o local contará com um espaço dedicado a cantores locais, promovendo pequenas apresentações e criando uma atmosfera vibrante e envolvente.

Figura 2 – Ilustração de ambiente para apresentações artísticas



Fonte: pinterest.com

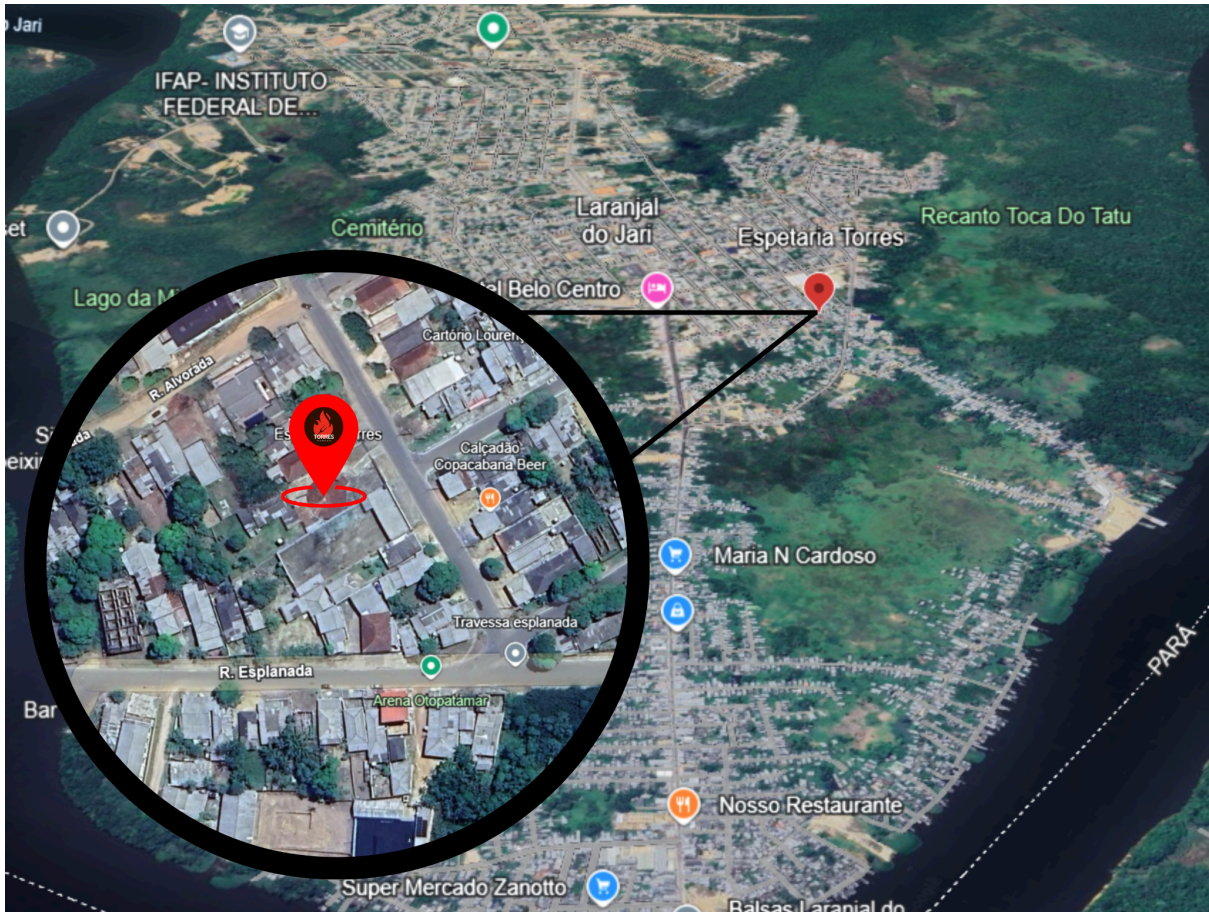
A equipe de colaboradores será cuidadosamente recrutada e selecionada para se alinhar aos valores e objetivos da organização, garantindo que a missão da organização seja cumprida. As redes sociais terão um papel estratégico, sendo amplamente utilizadas para promover o estabelecimento e interagir com o público, engajando os clientes e atraindo novos frequentadores.

A Espetaria Torres contará ainda com um sistema ERP, que nada mais são que softwares que auxiliam no controle operacional das empresas, de modo organizado, permitindo maior agilidade nos processos. (Silva, 2024).

2.1 Aspectos gerais da empresa

A empresa será construída no Estado do Amapá, no município de Laranjal do Jari, na rua Progresso, número 114, no bairro Agreste, sendo este município o centro do Vale do Jari. Essa posição estratégica visa atrair a maior quantidade de clientes da região.

Figura 3 – Localização da Espetaria Torres



Fonte: Google Earth

Figura 4 – Imagem ilustrativa



Fonte: Google Earth

A Espetaria Torres buscará os alvarás da Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros e Alvará de Funcionamento da Prefeitura, bem como seguirá a resolução nº 216, de 15 de setembro de 2004, que versa sobre o Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de

Alimentação.

Aplica-se aos serviços de alimentação que realizam algumas das seguintes atividades: manipulação, preparação, fracionamento, armazenamento, distribuição, transporte, exposição à venda e entrega de alimentos preparados ao consumo, tais como cantinas, bufês, comissarias, confeitarias, cozinhas industriais, cozinhas institucionais, delicatêssens, lanchonetes, padarias, pastelarias, restaurantes, rotisseries e congêneres. (BRASIL, ANVISA, 2004).

- Razão Social: Espetaria Torres EPP
- Nome Fantasia: Espetaria Torres
- Slogan: “Churrasco Nortista, Qualidade Brasileira”

2.1.1 Identidade Visual

A seguir, será apresentada a logomarca da empresa (figura 5), acompanhada da descrição detalhada dos elementos que a compõem e seu significado.

Figura 5 – Logotipo da empresa



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

2.1.2 Elementos da identidade visual

A seguir, serão descritos os elementos utilizados para criar a identidade visual que reflete a essência da Espetaria Torres. O objetivo das escolhas dos elementos é unir a tradição e a modernidade na marca.

2.1.2.1 Tipografia (Fonte):

- a) Kent 4f Printed: Essa fonte tem o estilo desgastado e faz referência a um aspecto artesanal à logomarca, remetendo à tradição e cultura nortista.
- b) Lazord Slab Serif: Uma fonte robusta que traz a ideia de modernidade, completando a estética sofisticada da logo.

2.1.2.2 Cores:

- a) Vermelho: A cor da chama simboliza o calor e a paixão pelo churrasco, além de ser uma cor frequentemente utilizada nas marcas e ambientes para despertar o desejo pelo consumo de alimentos.
- b) Marrom: A cor de fundo foi pensada para dar a sensação do rústico associado à madeira e ao ambiente típico de churrascarias e espetarias.
- c) Branco: Essa cor proporciona um contraste com o fundo marrom e vermelho, garantindo a legibilidade, além de remeter a elegância e a sofisticação.

2.1.2.3 Elementos gráficos

- a) Chama: Simboliza o calor e a energia. Também remete a um elemento essencial para o churrasco.
- b) Garfo de churrasco: Reforça o tema churrasco e espetaria.

2.2 Participação societária

A tabela a seguir apresenta os sócios da empresa, valor a ser investido e participação societária.

Tabela 1 - Sócios da empresa Espetaria Torres

Sócios	Valor Investido	Participação
Societária		

Geyson da Silva Torres	R\$ 73.661,43	50%
Eliane dos Santos Viegas	R\$ 73.661,43	50%
Total	R\$ 147.322,85	100%

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

2.3 Aspectos legais

No Brasil, a Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, define os critérios para a classificação das empresas de acordo com seu porte. Segundo essa legislação, uma empresa é considerada de pequeno porte (EPP) quando apresenta uma receita bruta anual entre R\$ 360.000,01 e R\$ 4.800.000,00. A Espetaria Torres se enquadra na categoria de Empresa de Pequeno Porte, conforme os limites estipulados pela lei.

2.4 Negócio, Missão, Visão e Valores

A seguir, apresentaremos o modelo de negócio, juntamente com a missão, visão e os valores propostos para a empresa.

2.4.1 Negócio

Este empreendimento é uma espetaria que busca obter vantagens competitivas oferecendo uma inovação no mercado gastronômico local. A proposta é combinar a tradicional cultura do churrasco, predominante em grande parte do país, com a rica gastronomia da região norte.

2.4.2 Missão

Nossa missão é proporcionar experiências gastronômicas únicas, combinando a autêntica cultura do churrasco brasileiro com os sabores da culinária nortista. Comprometemo-nos a servir pratos de alta qualidade, preparados com carnes selecionadas, em um ambiente acolhedor e familiar. Priorizamos a satisfação total de nossos clientes, valorizando nossa cultura e promovendo um impacto positivo na região do Vale do Jari.

2.4.3 Visão

Até 2029, almejamos ser reconhecidos como a principal referência em gastronomia, destacando a mesclagem dos melhores sabores do churrasco de diversas regiões do país em um ambiente singular, ao mesmo tempo em que valorizamos a rica gastronomia nortista. Comprometemo-nos a inovar continuamente, mantendo a autenticidade da gastronomia regional, e a promover práticas que preservam o meio ambiente.

2.4.4 Valores

Os valores da empresa serão apresentados e elucidados abaixo:

2.4.4.1 Foco no cliente:

A Espetaria Torres é guiada por valores que mostram o seu compromisso com a excelência e com seus clientes, por isso, buscamos sempre entender para atender às necessidades e desejos dos clientes, para que sejam proporcionadas experiências memoráveis;

2.4.4.2 Paixão pela gastronomia e pela região norte:

A autenticidade, a qualidade e a dedicação são evidentes nos pratos servidos, o que demonstra a paixão pela nossa cultura e por nossos sabores;

2.4.4.3 Valorização das pessoas:

O respeito com os clientes e com os colaboradores, revela a importância que a Espetaria Torres dedica aos seus, pois é o que define o seu sucesso.

2.5 Estrutura organizacional

A Espetaria Torres contará com nove funcionários, incluindo os dois sócios que formam a gestão do negócio. O primeiro sócio tem formação técnica em Administração, pela Escola SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem industrial) e está cursando o último

semestre do curso Bacharelado em Administração, juntamente com a segunda sócia, no IFAP (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá).

Segundo Rodrigues (2022)

A gestão de negócios é a responsável em gerenciar, planejar e organizar uma ideia/projeto para que este se concretize. Ela também se estende a áreas específicas, assim como marketing, recursos humanos, logística e finanças. Liderança, controle, monitoramento, planejamento e organização são os pontos fortes da gestão de negócios. (Rodrigues, 2022, p. 3).

A formação dos sócios indica que a gestão do empreendimento tem a capacidade de liderar toda a equipe, para que possam avançar nos desafios que os empreendimentos brasileiros enfrentam corriqueiramente. Os demais funcionários serão treinados para terem a capacidade de cooperar para o alcance dos objetivos da organização.

Geyson Torres é o fundador do empreendimento e desempenha as funções de gerente e churrasqueiro. Como gerente, é responsável por traçar estratégias para alcançar os objetivos e metas da organização, além de receber e avaliar os *feedbacks* dos clientes internos e externos e conduzir o recrutamento e seleção dos colaboradores. Na função de churrasqueiro, Geyson tem um dos papéis mais importantes na Espetaria, pois é responsável pelo atrativo principal da casa: os churrascos. Ele deve ainda, manter todo o local organizado e preparado para o atendimento dos clientes, além de analisar as tendências do mercado e as preferências dos clientes para ajustar o menu conforme necessário.

Isso tudo será realizado com o auxílio de Eliane Viegas, co-fundadora e gerente. Entre suas principais funções, Eliane auxiliará na gestão, analisando as tendências do mercado, aplicando técnicas para a melhoria constante do negócio e traçando metas e objetivos em conjunto com o gerente e colaboradores. Além disso, ela exercerá a função de operadora de caixa.

Dessa forma, ambos estão no setor estratégico da organização, já que tem a função de gerência e governança. Apesar de ocuparem o setor estratégico, estarão desempenhando papéis cruciais na conquista e retenção dos clientes, visto que estarão em grande parte do tempo operando o sistema de comandas, recepcionando os clientes e atendendo aos seus pedidos e peculiaridades. Essas ações estão diretamente ligadas a um dos valores mais importantes da empresa: a valorização dos clientes. Isso contribui para estreitar a relação com os frequentadores da Espetaria Torres.

Além dos gestores, a Espetaria Torres contará com outros sete colaboradores, sendo um cozinheiro, responsável pela execução dos pratos que foram previamente elaborados ou selecionados pelos fundadores, tem ainda como atribuição ser o responsável pela cozinha,

seguindo todas as normas de higiene e trabalho da cozinha conforme a Portaria CVS 5, de 09 de abril de 2013, que versa sobre o regulamento técnico de boas práticas para estabelecimentos comerciais de alimentos e para serviços de alimentação, (Secretaria de Estado da Saúde, 2013).

Dois auxiliares de cozinha que devem executar os pratos juntamente com o cozinheiro, além de zelar pela organização do ambiente.

Três garçons que serão incumbidos por todos os serviços referente ao ambiente destinado ao atendimento dos clientes, além de recepcionar e lhes atender por fim, um funcionário responsável pelos serviços gerais e limpeza.

Quadro 1 – Funções dos Funcionários

Qtd	Cargo	Funções
1	Fundador / Administrador Geral / Churrasqueiro	Traçar estratégias para alcançar os objetivos e metas; Avaliar <i>feedbacks</i> de clientes internos e externos; Recrutar e selecionar os novos colaboradores; Recepcionar e atender os clientes; Marcar reuniões com os colaboradores; Supervisionar a manutenção e a organização geral; Preparar e servir churrascos; Manter a área do churrasco organizada; Analisar as tendências de mercado quanto às preferências dos clientes; Selecionar e preparar carnes para churrasco; Garantir a limpeza e manutenção dos equipamentos de churrasco;
1	Fundador / Administrador Financeiro / Caixa / Gerente comercial	Auxiliar na gestão e análise de tendências de mercado; estabelecer metas e objetivos junto do gerente e colaboradores; Operar o caixa e realizar atendimentos ao cliente; Aplicar técnicas para a melhoria constante do negócio; Gerenciar transações financeiras e emitir recibos; Garantir o fechamento correto do caixa; resolver problemas de clientes relacionados ao pagamento; Operar o sistema de comandas; Registrar o desempenho e relatório de vendas; Treinar novos funcionários no uso do sistema de caixa.
1	Cozinheira	Executar os pratos;

		<p>Manter a cozinha em conformidade com as normas de higiene;</p> <p>Supervisionar o Trabalho dos auxiliares de cozinha</p> <p>Planejar e Coordenar as atividades da cozinha;</p> <p>Monitorar o estoque de ingredientes e solicitar reposições;</p> <p>desenvolver e testar novas receitas;</p> <p>Assegurar a qualidade e apresentação dos pratos.</p>
2	Auxiliares de Cozinha	<p>Auxiliar na preparação dos pratos;</p> <p>manter a organização e limpeza da cozinha;</p> <p>Preparar ingredientes conforme orientação do chefe de cozinha;</p> <p>Limpar e organizar utensílios e equipamentos de cozinha;</p> <p>Seguir as normas de higiene e segurança alimentar;</p> <p>Ajudar na montagem dos pratos.</p>
3	Garçons	<p>Auxiliar no atendimento ao cliente;</p> <p>Manter a área de atendimento limpa e organizada;</p> <p>Anotar pedidos e servi-los corretamente;</p> <p>Repor utensílios e bebidas conforme necessário;</p> <p>Assegurar que os clientes estejam satisfeitos com o serviço;</p> <p>Limpar e arrumar mesas após o uso.</p>
1	Serviços Gerais	<p>Realizar a limpeza e manutenção do ambiente;</p> <p>Auxiliar em tarefas diversas conforme necessário;</p> <p>Limpar todas as áreas da Espetaria Torres, incluindo salão e cozinha;</p> <p>Auxiliar na organização e armazenamento de suprimentos;</p> <p>Executar pequenas manutenções conforme necessidade.</p>

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Quadro 2 – Horários dos colaboradores

Cargo	Entrada	Saída	Carga Horária/Dia	Tempo de Descanso	Adicional Noturno/dia
Fundador /Adm. Geral e Financeiro / Churrasqueiro	17:00	00:00	07 horas/dia	1 hora	Pró-labore

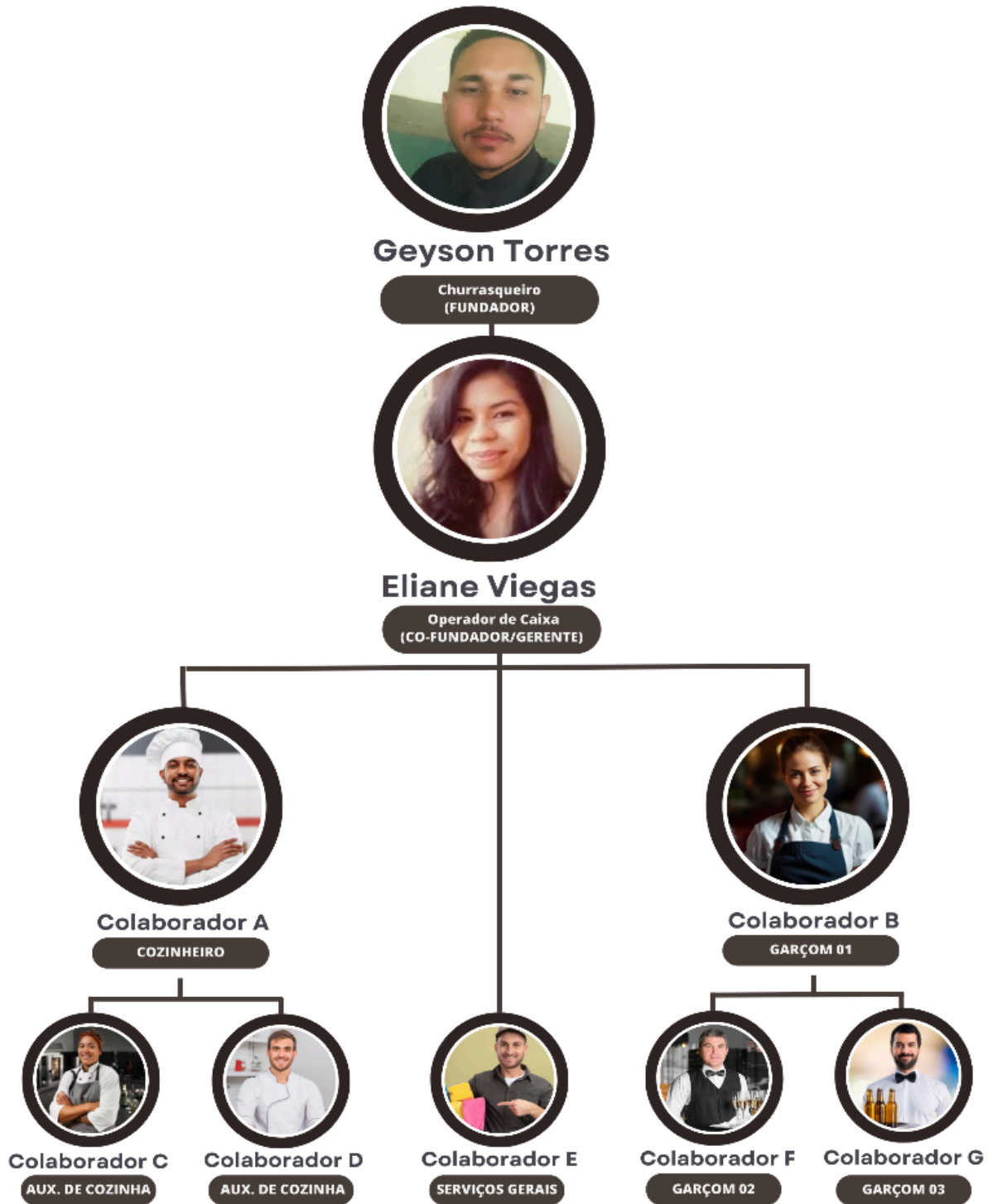
Adm. Financeiro/ Caixa / Gerente comercial	18:00	01:00	07 horas/dia	1 hora	Pró-labore
Cozinheira	18:00	00:00	06 horas/dia	não se aplica	2h/dia
Auxiliares de Cozinha	17:00	00:00	07 horas/dia	1 hora	2h/dia
Garçons	18:00	01:00	07 horas/dia	1 hora	3h/dia
Serviços Gerais	16:00	22h	06 h/dia	não se aplica	não se aplica

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

No tocante às horas extras que eventualmente serão necessárias, será adotado o modelo de banco de horas para compensar as horas adicionais trabalhadas. Contudo, o adicional noturno será acrescido no salário bruto.

Os colaboradores do estabelecimento, apresentados no Organograma a seguir, são divididos em oito colaboradores e os dois sócios fundadores.

Figura 6 – Organograma da empresa Espetaria Torres



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

No que se refere ao salário base de cada funcionário, há a contratação de serviços de contador que juntamente com os sócios fundadores fixaram a remuneração, conforme dados do Guia Brasileiro de Ocupações do Ministério do Trabalho e Emprego - MTE (BRASIL, 2024), considerando o Estado do Amapá.

3 PRODUTO/SERVIÇO

Para criar uma atmosfera leve e agradável, a Espetaria Torres a princípio contará com apresentações de artistas musicais locais aos finais de semana, proporcionando entretenimento ao vivo aos clientes.

Além disso, o treinamento dos colaboradores será uma prioridade para que se possa garantir um atendimento de qualidade e uma experiência satisfatória para os frequentadores.


3.1 Produto




O grande diferencial deste negócio será o cardápio que irá combinar a rica culinária nortista com os pratos de churrasco mais apreciados em todo o Brasil. Essa mescla de culturas visa proporcionar uma experiência gastronômica inédita, atendendo as preferências dos amantes da culinária nortista e de quem gosta de um bom churrasco brasileiro.

O cardápio contará com 8 pratos, sendo disponibilizado 7 guarnições, podendo o cliente ter uma unidade de cada para acompanhamento:

Quadro 3 – Cardápio da Espetaria Torres

01	 <p data-bbox="379 1765 673 1798">Fonte: google imagens</p>	<p data-bbox="1008 1227 1426 1480">Espeto de Picanha: Clássico da churrascaria brasileira, com fatias de picanha suculentas, temperadas com alho e sal grosso.</p> <p data-bbox="1008 1559 1254 1592">Imagem ilustrativa</p>
----	--	--

02	 <p>Fonte: google imagens</p>	Pirapitinga na Brasa: Pirapitinga assada na brasa, preparada do modo tradicional, com temperos utilizados pelos ribeirinhos, limão e sal.
03	 <p>Fonte: google imagens</p>	Costela de Tambaqui no Tucupi: Costela de tambaqui grelhada e servida com um molho de tucupi.
04	 <p>Fonte: google imagens</p>	Espeto de Carne de Sol com Purê de Macaxeira: Carne de sol, uma iguaria típica do Norte, servida com um purê cremoso de macaxeira.

05	 <p>Fonte: google imagens</p>	<p>Moqueca de Dourada: Moqueca de Dourada Moqueca preparada com dourada, leite de coco, pimentões, tomate, cebola e dendê, acompanhada de arroz branco e farofa.</p>
06	 <p>Fonte: google imagens</p>	<p>Açaí com Filé de Filhote: Uma combinação tradicional do Pará, com açaí, servido com peixe frito ou assado e farinha de mandioca.</p>
07	 <p>Fonte: google imagens</p>	<p>Espeto de Costela Bovina: Costela bovina assada lentamente até ficar macia e desmanchar na boca.</p>

08	 <p data-bbox="379 660 678 705">Fonte: google imagens</p>	<p data-bbox="1005 241 1431 392">Pato no Tucupi: Pato cozido em tucupi temperado com alho, chicória e jambu.</p>
----	--	--

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

3.2 Características

A Espetaria Torres terá como principal característica a mesclagem das tradições gastronômicas do churrasco brasileiro com um foco especial na culinária nortista, valorizando a cultura local enquanto apresenta algo novo e diferenciado. Além disso, o empreendimento preenche uma lacuna no mercado local, oferecendo um ambiente distinto que realça os costumes da região tanto em sua decoração quanto em seu cardápio.

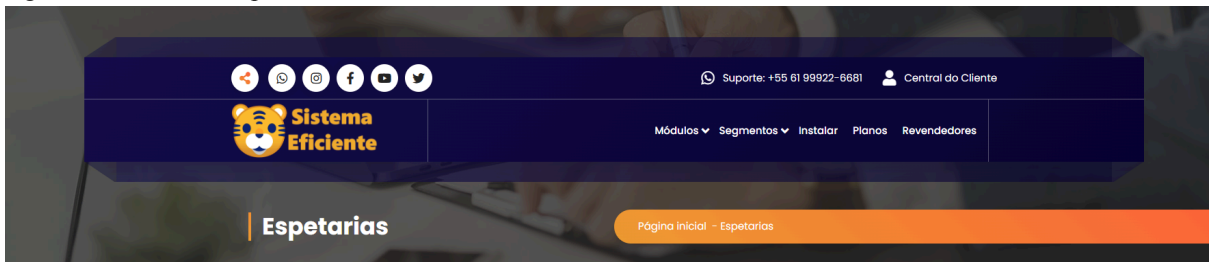
O layout do local será cuidadosamente planejado para garantir o conforto dos frequentadores, evitando a proximidade excessiva entre as mesas e priorizando o bem-estar dos clientes. O ambiente será aberto, propiciando um espaço mais arejado e agradável. Essa configuração reduzirá significativamente o calor gerado pela produção das refeições.

A disposição dos equipamentos também será estrategicamente pensada para otimizar o processo de produção dos pratos, sem interferir na qualidade dos serviços ofertados.

3.3 Diferencial tecnológico

A espetaria contará com o Sistema Eficiente (Rangel Produções, 2024), um sistema ERP que irá gerenciar os pedidos e o controle das operações. O sistema permite a emissão de comandas e oferece funcionalidades para controle financeiro, de vendas, de estoque e operacional. Ele pode ser acessado via smartphones dos colaboradores, garantindo maior eficiência na gestão da espetaria.

Figura 7 – Interface da plataforma Sistema Eficiente



Fonte: <https://sistemaeficiente.com>

No Vale do Jari, ainda há poucas empresas do ramo que utilizam esse tipo de tecnologia, isso torna a implementação desse sistema um diferencial significativo, destacando o negócio perante o mercado local.

3.4 Responsabilidade social e empresarial

A Espetaria Torres entende a importância de atuar de forma sustentável e socialmente responsável, por isso deseja implementar algumas práticas sustentáveis como o uso de bicicletas por entregadores parceiros, pois essa é uma forma de transporte ecológica e estará alinhado aos valores do negócio. A Espetaria dará prioridade às parcerias com jovens para esse serviço, incentivando a ganhar o seu próprio dinheiro de maneira honesta e justa. a taxa de entrega

Além disso, serão arrecadados alimentos não perecíveis que serão doados para famílias carentes do município de Laranjal do Jari, com a entrega sendo realizada por um dos clientes que colaborar na arrecadação. Todos os meses um cliente diferente será sorteado para fazer a entrega dos alimentos arrecadados para alguma família de sua escolha. Isso irá estreitar a relação com a comunidade e incentivará ainda mais doações.

A Espetaria Torres também será ecologicamente responsável, adotando práticas adequadas de descarte de óleo de cozinha e aplicando a logística reversa com a empresa fornecedora desse insumo.

3.5 Pesquisa e desenvolvimento

Os gestores, acadêmicos de Administração, entendem que o desenvolvimento contínuo de sua equipe é importante para garantir a excelência no atendimento e nas operações. Por isso, sempre que possível os colaboradores serão dispensados do expediente

para participarem de cursos ou oficinas, realizadas em parceria com instituições do Sistema S, como SEBRAE e SENAC, voltados para o aprimoramento dos serviços ofertados na Espetaria Torres. Esses incentivos à capacitação terão como objetivo elevar a qualidade do atendimento, promovendo o crescimento profissional dos colaboradores, assim como o sucesso do negócio.

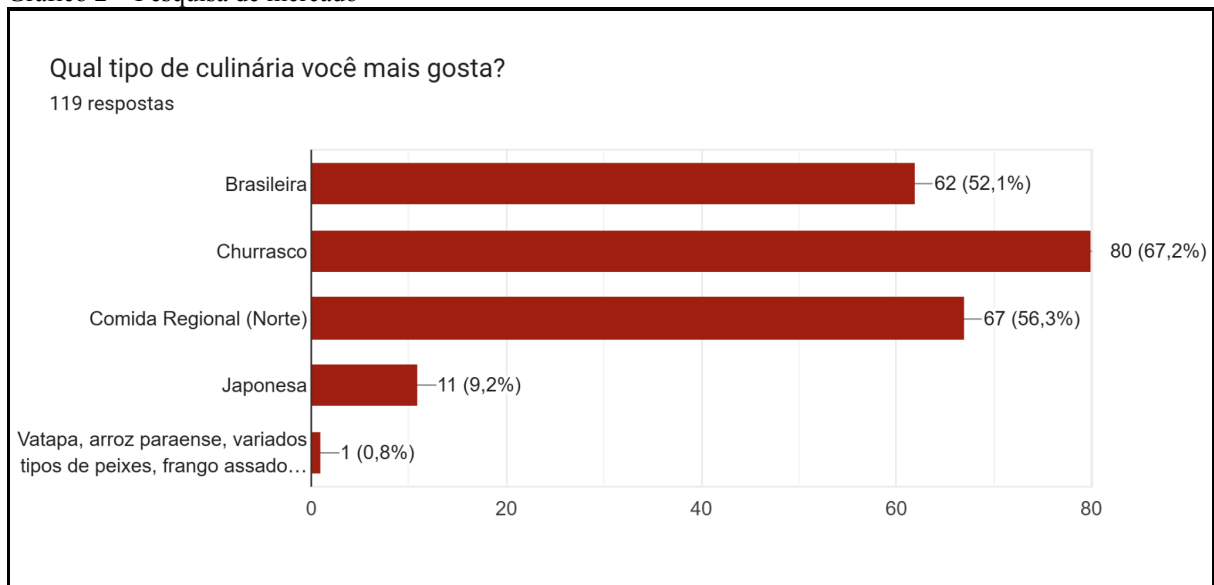
A espetaria pode ainda se voluntariar a ser objeto de pesquisa, para garantir oportunidades de crescimento, já que feedbacks técnicos e conclusões desses resultados podem ser utilizadas para aprimorar as estratégias da empresa. Assim, será possível estar sempre alinhado às melhores práticas do ramo.

Além disso, pesquisas serão realizadas de modo constante em sites de gastronomia, revistas especializadas que destacam os melhores restaurantes do ramo, sendo parte das atribuições dos gestores, bem como o monitoramento de negócios similares nas redes sociais. Essas fontes de informação serão essenciais para identificar novas oportunidades de inovação. Com isso, a Espetaria Torres buscará identificar novas oportunidades de inovação, manterá o cardápio atualizado e estará atualizada e competitiva.

4 MERCADO

Observando as ofertas gastronômicas disponíveis em Laranjal do Jari, foram realizadas pesquisas para entender as preferências culinárias da população. Um total de 119 pessoas foi questionado a respeito das opções culinárias que mais apreciam. O resultado revelou as seguintes preferências:

Gráfico 2 – Pesquisa de mercado



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Os dados coletados revelam uma demanda significativa por churrasco, o que demonstra uma oportunidade promissora de mercado, já que grande parte do universo da pesquisa tem preferências por churrasco, comida regional e brasileira, o que reforça a viabilidade da Espetaria Torres.

4.1 Clientes

Um dos valores fundamentais da Espetaria Torres é o foco no cliente, razão pela qual a empresa se dedicará a atender pessoas que buscam uma experiência gastronômica única. Nosso público-alvo incluirá aqueles que apreciam o sabor autêntico do churrasco brasileiro, mas também valorizam a riqueza da culinária nortista.

Para garantir a satisfação e fidelidade desses clientes, a Espetaria Torres oferecerá um serviço de alta qualidade, prestado por uma equipe capacitada, que estará preparada para

adaptar o atendimento às preferências individuais de cada cliente.

4.2 Concorrentes

Atualmente, existem diversas empresas familiares de pequeno porte que oferecem serviços de alimentação no Vale do Jari, embora não comercializem o mesmo produto. Um exemplo é a Churrascaria Marajó, localizada atrás da praça central de Laranjal do Jari, onde a gestão é predominantemente familiar, sem a implementação de práticas modernas de gestão. Há ainda, a instalação de um concorrente, denominado Churrascaria Jota, que oferece serviços e produtos semelhantes, mas não com o mesmo foco, sendo a culinária popular.

Considerando os restaurantes da região como potenciais concorrentes, a Espetaria Torres, com seu modelo inovador e estrutura diferenciada, destaca-se frente a esses empreendimentos. Essa comparação é necessária devido à inexistência de um empreendimento similar ao proposto neste plano de negócios.

Quadro 4 – Concorrentes da Espetaria Torres

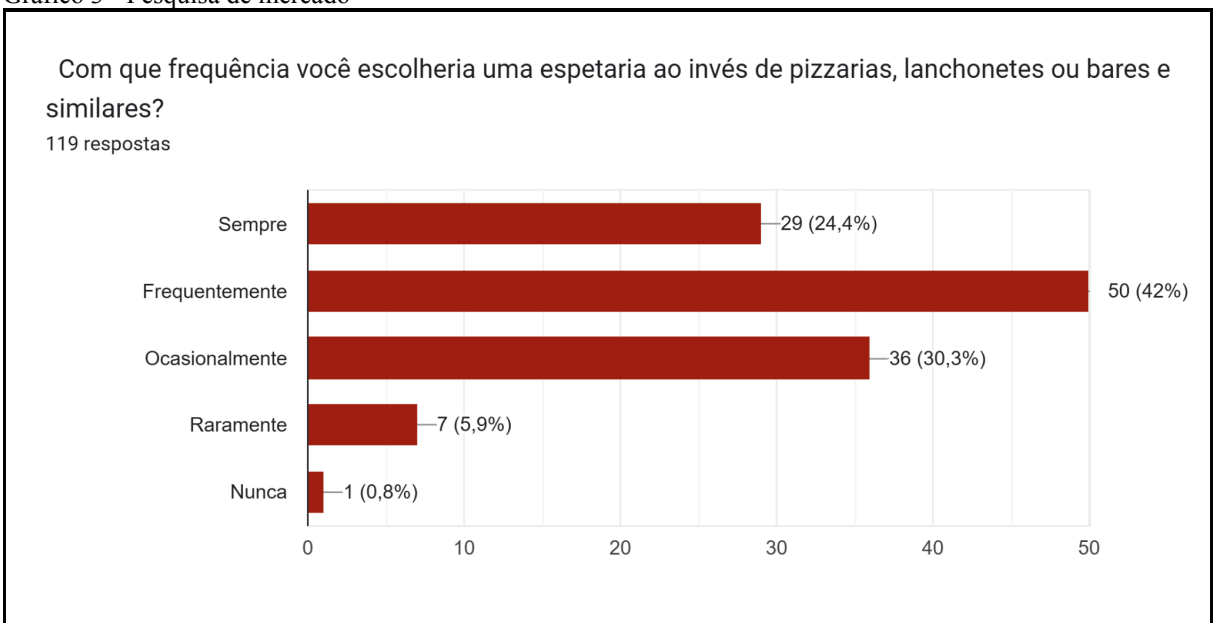
 <p>Fonte: instagram.com</p>	<p>JOTA CHURRASCARIA Av. Tancredo Neves, 1885, Agreste, Laranjal do Jari - AP</p>
 <p>Fonte: google.com</p>	<p>CHURRASCARIA MARAJÓ Rua Independência, 620, Agreste, Laranjal do jari - AP</p>



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Conforme a pesquisa de viabilidade realizada em agosto, foi questionada a frequência com que os consumidores escolheriam uma espetaria em comparação a pizzarias, lanchonetes, bares e similares. Os resultados indicaram que 42% dos entrevistados optam frequentemente por uma espetaria, sendo essa a resposta mais selecionada e representando um pico expressivo no gráfico de análise. Esses dados evidenciam uma demanda significativa e reforçam a oportunidade de mercado para a Espetaria Torres.

Gráfico 3 - Pesquisa de mercado



Fonte: Torres e Viegas, 2025.





4.3 Fornecedores

No princípio a Espetaria Torres buscará parcerias com fornecedores locais, intermunicipais e interestaduais, que oferecem preços competitivos para a compra da matéria prima e insumos necessários para a produção na empresa.

São visualizados os seguintes fornecedores:

Quadro 5 – Fornecedores da Espetaria Torres

 <p>Fonte: nutriama.com.br</p>	<p>NUTRIAMA Rua Guanabara, 21 - Pacoval, Macapá - AP, 68.908-360.</p>
 <p>Fonte: redemaraca.com.br</p>	<p>ATACADÃO MARACÁ Rua Guanabara, 23 - Pacoval, Macapá - AP, 68.908-360.</p>
 <p>Fonte: assai.com.br/loja/assai-zona-norte</p>	<p>ASSAÍ ATACADISTA Rua Tancredo Neves, 528 - São Lázaro, Macapá - AP, 68.908-530.</p>
 <p>Fonte: atacadao.com.br/institucional</p>	<p>ATACADÃO AMAPÁ Avenida Juscelino Kubitschek, S/N - Universidade, Macapá - AP.</p>

 <p>Fonte: google.com/supermercado+zanotto</p>	<p>SUPERMERCADOS ZANOTTO R. Rio Jari, 1042, Laranjal do Jari - AP, 68920-000.</p>
 <p>Fonte: google.com/supermercado+ramalho</p>	<p>MERCANTIL RAMALHO R. Emílio Médice, 2684, Laranjal do Jari - AP, 68920-000.</p>
 <p>Fonte: google.com/supermercado+berlim</p>	<p>SUPERMERCADO BERLIM Avenida Tancredo Neves, 205 - Centro, Laranjal do Jari - AP, 68920-000.</p>
 <p>Fonte: google.com/supermercado+menino+jesus</p>	<p>SUPERMERCADOS MENINO JESUS Av. Tancredo Neves, 3851-3833, Laranjal do Jari - AP, 68920-000.</p>

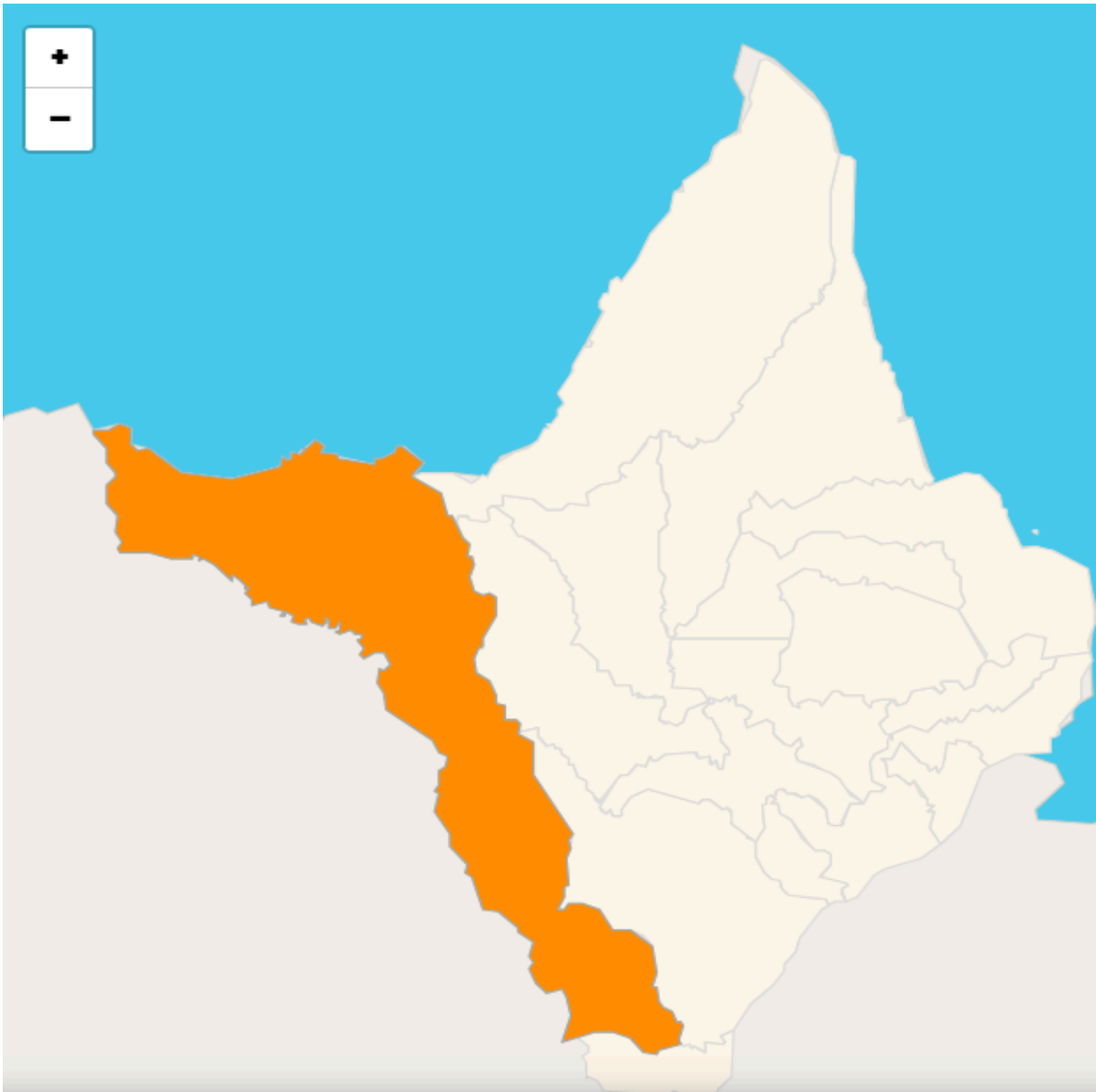
 <p>Fonte: google.com/açougue+santo+andre</p>	<p>AÇOUGUE SANTO ANDRÉ Laranjal do Jari - AP, 68924-000.</p>
---	---

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

4.4 Dimensionamento do Mercado

Segundo o censo de 2022 do IBGE, atualmente a cidade de Laranjal do Jari, possui população residente de 35.114 pessoas. E com base no Data MPE/Brasil (SEBRAE, 2024), a remuneração média por trabalhador no ano 2022 é de R\$ 3.069,00 (três mil e sessenta e nove reais) além de um total de 1.574 empresas ativas no município, até março de 2024, com apenas 7,28 % atuando no segmento alimentação.

Figura 8 – Mapa do Estado do Amapá com destaque no município de Laranjal do Jari



Fonte: IBGE.

Observando-se os dados citados, é possível constatar que a Espetaria Torres, tem possibilidade de crescimento e estabilidade no mercado. Assim, a empresa buscará atender a média mensal de clientes de 2.364, que corresponde a cerca de 7% da população do município. Estimando-se uma receita bruta de aproximadamente R\$ 923.150,40 (novecentos e vinte e três mil, cento e cinquenta reais e quarenta centavos) por ano.

5 ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

De acordo com SEBRAE (2022), a estratégia do negócio é o método pelo qual a empresa busca atingir seus objetivos dentro da Administração Estratégica, que envolve o planejamento, a execução e controle das ações. Dessa forma, a ferramenta de gestão estratégica ANÁLISE SWOT foi utilizada para identificar os pontos fortes e fracos, além das oportunidades e ameaças que a empresa terá ou pode ter, propiciando que seja possível gerir melhor a organização, no intuito de atingir os objetivos.

5.1 Análise estratégica (SWOT)

A Análise SWOT é uma importante ferramenta que avalia os aspectos internos e externos da organização, permitindo à empresa tomar melhores decisões, a partir de uma visão mais abrangente.

5.1.1 Análise Interna

Segundo Silva (2007), citado por Rodrigues (2018):

“O ambiente interno de uma empresa é composto por todos os pontos positivos que ela possui, sempre evidenciando o que mais se destaca. Já os pontos fracos são os ambientes que 190 de alguma forma atrasam o processo produtivo, ou que precisam de uma atualização, e sempre possuem um ponto crítico entre eles” (SILVA, 2007 apud RODRIGUES, 2018).

A partir disto, o que se visualiza do ambiente interno da empresa, bem como os pontos fortes e fracos são:

Figura 9 – Forças e Fraquezas da empresa Espetaria Torres.

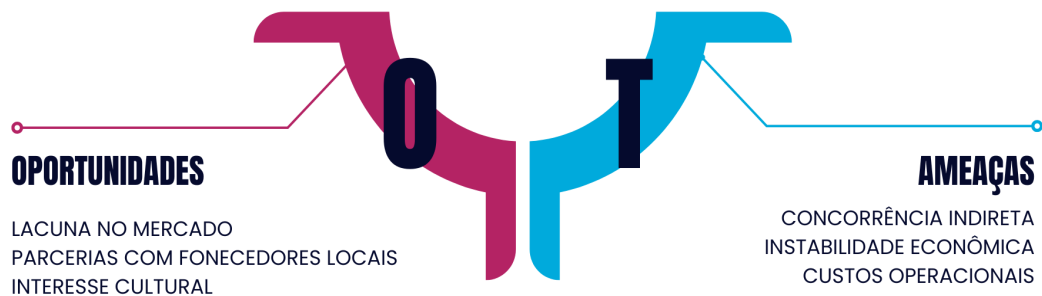


Fonte: Torres e Viegas, 2025.

5.1.2 Análise Externa

A análise externa de uma empresa é essencial para entender como ela se relaciona com seu ambiente, identificando oportunidades e ameaças, além de avaliar sua posição atual e projetar a posição desejada para o futuro (Oliveira, 2013). Desse modo, a Espetaria Torres buscou identificar as oportunidades e ameaças da empresa:

Figura 10 – Oportunidades e Ameças da empresa Espetaria Torres.



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

5.2 Objetivos

A seguir serão apresentados o objetivo geral, financeiro e de marketing da empresa em questão, a fim de melhorar a visualização do negócio.

5.2.1 Objetivo Geral

Preencher uma lacuna no mercado gastronômico de Laranjal do Jari, oferecendo uma abordagem inovadora que reúne as principais referências de churrasco do país e integra a culinária nortista de maneira sofisticada, criando uma proposta culinária única que valoriza a rica gastronomia do norte.

5.2.2 Objetivo Financeiro

Estabelecer um negócio sustentável que atinja o ponto de equilíbrio no prazo de seis meses a um ano, desse modo a empresa visa obter um crescimento contínuo. Para isso será adotado uma gestão rigorosa do orçamento, para que as melhores decisões sejam adotadas. Também será importante dar atenção às preferências do público-alvo, aproveitando as oportunidades, se adequando para atender às demandas e assim se manter no topo do

mercado.

5.2.3 Objetivo de Marketing

Uma característica marcante da região do Vale do Jari é sua dimensão reduzida, o que torna o marketing boca a boca uma ferramenta poderosa e eficaz. A Espetaria Torres aproveitará essa vantagem, e ainda irá alinhar com os influenciadores locais para expandir ainda mais o alcance. Com isso, será utilizado tráfego pago nas redes sociais, como Instagram, Facebook e TikTok, que são meios de comunicação em alta e permitem alcançar amplamente o público-alvo.

O ambiente da Espetaria Torres também será parte essencial da estratégia de marketing. A decoração será cuidadosamente planejada para atrair a atenção, com uma temática nortista combinada a elementos de modernidade. Essa mesclagem entre a cultura local e a nacional será um atrativo visual, incentivando os próprios clientes a compartilharem suas experiências nas redes sociais, promovendo a Espetaria Torres.

5.3 Estratégias

Ao alinhar suas estratégias com base na análise SWOT , a Espetaria Torres irá seguir as estratégias a seguir para que seja possível alcançar os seus objetivos:

5.3.1 Investimento na formação e qualificação dos colaboradores:

A qualificação dos colaboradores levará ao desenvolvimento da Espetaria Torres, já que com o conhecimento teórico aprofundado, os funcionários terão mais facilidade para realizar as atividades, impulsionando a valorização da Espetaria.

5.3.2 Estabelecer parcerias com fornecedores locais:

As parcerias com fornecedores locais irão garantir a qualidade e autenticidade dos ingredientes, além de reduzir os custos logísticos. Isso também irá promover uma relação com a comunidade, explorando a cultura local como um diferencial competitivo.

5.3.2 Estratégia Financeira e gestão rigorosa:

Monitorar os resultados é fundamental para tomar as melhores decisões, por isso a gestão financeira será levada muito a sério. Manter um fundo de reserva para lidar com períodos de instabilidade econômica e ajustar o orçamento conforme necessário para garantir a sustentabilidade financeira.

5.3.3 Monitoramento de mercado e adaptação:

Adaptar as estratégias de acordo com as observações feitas no mercado irá assegurar que a Espetaria Torres estará sempre competitiva. Isso inclui observar as preferências dos clientes, as tendências de consumo e a atividade da concorrência.

6 PLANO DE MARKETING

A implementação do Plano de Marketing será fundamental para conquistar um bom posicionamento no mercado e atrair uma boa fatia do mercado para garantir um crescimento sustentável.

Sobre o plano de marketing podemos afirmar que:

O Plano de Marketing é uma ferramenta de gestão que deve ser regularmente utilizada e atualizada, pois permite analisar o mercado, adaptando-se às suas constantes mudanças e identificando tendências. Por meio dele você pode definir resultados a serem alcançados e formular ações para atingir competitividade. (Gomes *et al.*, 2013, p. 12).

Portanto, os autores deste plano reconhecem a importância da implementação de um plano de marketing eficaz, o qual será essencial para garantir o sucesso e a sustentabilidade do negócio, por meio de estratégias bem elaboradas e direcionadas.

6.1 Estratégias de Vendas

As estratégias de venda serão fundamentadas na visibilidade que o empreendimento proporcionará ao mercado local. A proposta da Espetaria Torres consiste em trazer o conceito do churrasco, originário de outras regiões, incorporando elementos da culinária e cultura nortista. Esse diferencial será complementado pela decoração que valoriza a cultura da região Norte, criando um ambiente acolhedor e projetado para proporcionar conforto aos clientes, assegurando a melhor experiência possível.

Dessa forma, espera-se não apenas atrair, mas também fidelizar o público-alvo, destacando-se do mercado local.

6.2 Planejamento

Os gestores buscarão administrar o empreendimento utilizando as técnicas de marketing adquiridas durante o curso de Bacharelado em Administração, isso permitirá alcançar metas e objetivos de maneira eficiente, promovendo o sucesso profissional.

As ferramentas de marketing ensinadas durante o curso serão aplicadas conforme as necessidades que surgirem durante a operação da empresa no mercado local. Entre as

ferramentas, além da Análise SWOT, destacam-se o Plano de Ação 5W2H, e o CANVAS.

A estratégia dos 5 Ps do marketing (Produto, Preço, Praça, Promoção e Pessoas), será detalhada abaixo, para evidenciar como se pretende atingir o público desejado.

- a) **PRODUTO:** A Espetaria Torres oferecerá um cardápio diversificado de churrasco e especialidades culinárias nortistas. O ambiente será moderno e acolhedor, contando com espaço para apresentações musicais e transmissão de competições esportivas;
- b) **PREÇO:** Os preços serão definidos de maneira competitiva, buscando sempre o equilíbrio entre qualidade e acessibilidade. Serão oferecidos pratos com diferentes faixas de preço, atendendo a diversos perfis de consumidores;
- c) **PRAÇA:** A Espetaria Torres estará localizada na Rua Progresso, no prédio do antigo Hot Flash, ao lado do Clube Me leva, em Laranjal do Jari, no Estado do Amapá. Além do atendimento presencial, contará com uma loja virtual, operando por meio do aplicativo de mensagens WhatsApp Business e das redes sociais Instagram, Facebook e TikTok. A escolha desses locais é estratégica e tem como objetivo suprir a demanda identificada na região por uma espetaria de qualidade;
- d) **PROMOÇÃO:** A estratégia de comunicação será através das redes sociais, com o objetivo de engajar e atrair o público-alvo. Serão realizadas campanhas publicitárias focadas no mercado local e regional, além de parcerias com influenciadores e artistas locais, para aumentar a visibilidade do empreendimento;
- e) **PESSOAS:** A equipe será composta preferencialmente por colaboradores jovens, alinhados aos valores da empresa. Será incentivada a participação nos lucros e a capacitação contínua, visando a melhoria dos serviços e a satisfação dos clientes.

6.3 Organização

No que tange à organização, a padronização do trabalho é essencial para a constância da qualidade do serviço e do produto.

Por isso, os colaboradores passarão por treinamentos constantes, além de incentivo

para capacitações e participação em cursos e palestras, bem como receberão cartilhas detalhando os procedimentos a serem adotados durante o preparo dos produtos.

Somado a isso, será destacado ao público o cuidado com o controle de qualidade dos serviços e produtos entregues. Essa abordagem visa não apenas manter a qualidade em nível satisfatório, mas também demonstrar a exigência da Espetaria Torres em proporcionar ao consumidor a melhor experiência possível.

Dessa forma, não apenas manterá um alto padrão de qualidade, mas também fortalecerá sua reputação como um estabelecimento que valoriza a excelência em todos os aspectos da sua operação.

6.4 Serviço e diferencial competitivo

A Espetaria Torres se destaca no mercado pela oferta de um serviço único, essencial para atrair e fidelizar clientes. A Espetaria Torres focará em proporcionar uma experiência gastronômica inovadora, combinando o melhor do churrasco brasileiro com a rica culinária da região Norte. Esse diferencial não apenas atenderá à demanda por uma experiência gastronômica de qualidade, mas também destacará a empresa perante os concorrentes.

No município de Laranjal do Jari, a concorrência não é direta, mas já existe uma parcela do público comprador que frequenta estabelecimentos como pizzarias, lanchonetes, bares e similares. O diferencial competitivo utilizado será a criação da necessidade de experimentar uma gastronomia inovadora, apresentada de maneira única e em um ambiente cuidadosamente pensado para proporcionar uma experiência excepcional aos clientes.

6.4.1 Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução

Será trabalhada como estratégia para atrair novos frequentadores, a utilização do marketing digital gerado pelos próprios clientes. Para isso, será explorado o status associado a pessoas que frequentam ambientes similares.

A valorização da cultura nortista será o conteúdo compartilhado, sendo o diferencial a mesclagem da cultura do norte com a gastronomia de outras regiões. A decoração temática será pensada para criar conteúdos que o público alvo poderá utilizar nas redes sociais, complementada pela apresentação visual das refeições. Dessa forma, será possível obter divulgação e despertar a curiosidade e o desejo de experimentar essa experiência através das

postagens gerada pelos próprios clientes.

6.4.2 Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento

A identificação das preferências do público será sempre uma prioridade, portanto as redes sociais serão utilizadas fortemente como um canal direto para obter feedback dos clientes e receber sugestões de melhoria e preferências. Este canal de comunicação visa a retenção eficaz dos clientes, garantindo que suas expectativas sejam atendidas e superadas.

6.4.3 Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade

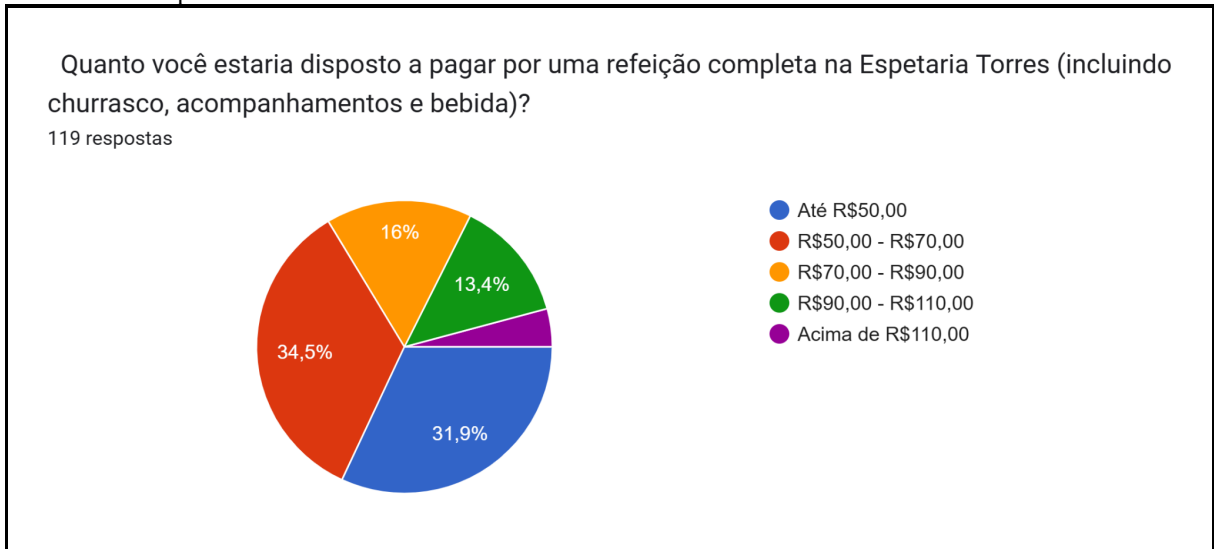
Após identificar as preferências dos clientes, a Espetaria Torres se adaptará aos gostos dos consumidores na medida saudável de lucratividade da organização. Dessa forma, será possível atender à demanda da clientela já consolidada. Além disso, a empresa demonstrará seu compromisso com a responsabilidade social, realizando campanhas ainda maiores de arrecadação de alimentos para distribuir ainda mais cestas básicas para famílias necessitadas no município.

6.5 Preço/Política de Preço

Após analisado a pesquisa realizada no município, pode-se dizer que 34,5% dos 119 entrevistados afirmam que pagariam de R\$ 50,00 a R\$ 70,00 por refeição completa. Esse dado fornece uma base sólida para a definição de uma estratégia de precificação alinhada à definição do público em relação ao valor pago pela refeição. Dessa forma, é possível adotar um preço competitivo que atenda às exigências dos clientes, garantindo a atratividade do serviço sem comprometer a lucratividade.

Para contextualizar os dados da pesquisa, segue gráfico:

Gráfico 4 – Pesquisa de mercado



Fonte: Torres e Viegas, 2025.

6.6 Comunicação e Propaganda

Atualmente, grande parte das propagandas são disseminadas por meio das redes sociais mais populares, devido ao seu amplo alcance e a rapidez com que as informações se propagam. A Espetaria Torres utilizará estrategicamente esse potencial das redes sociais no Vale do Jari para divulgar seus produtos e a experiência única que proporcionará aos clientes. Esse método permitirá despertar o interesse dos novos clientes de maneira eficaz.

Além disso, a Espetaria Torres se beneficiará do marketing boca a boca, uma prática muito comum no Vale do Jari, por ter a característica de região pequena e que grande parte dos habitantes se conhecem. Por essa razão, o atendimento ao cliente e o foco na satisfação dos mesmos serão prioridade, garantindo não apenas a impressão desejada, mas também a fidelização dos clientes. Essas estratégias combinadas visam maximizar a visibilidade da Espetaria Torres e consolidar sua reputação na região.

6.7 Fixação de Objetivos

A Espetaria Torres tem como objetivo preencher uma lacuna no mercado gastronômico de Laranjal do Jari, oferecendo uma abordagem inovadora que reúne as principais referências de churrasco do país e integra a culinária nortista de maneira sofisticada. Assim, criando uma proposta culinária única que valoriza a rica gastronomia do norte.

Para isso, o cardápio incluirá espetos que destacam o que há de mais desejado no mercado gastronômico brasileiro, mesclando os sabores únicos do tempero nortista. A exemplo, isca de peixe empanada, pão de alho assado e espetinho de camarão, entre outros. Todos esses pratos serão servidos em um ambiente moderno, decorado com características da cultura nortista, que é marcante e popular na região.

O objetivo da Espetaria é oferecer uma experiência gastronômica tão inovadora que os clientes se orgulham de frequentar a Espetaria Torres, associando ao status social de quem aprecia um ambiente elegante e sofisticado.

6.8 Publicidade

Para a publicidade e propaganda, a Espetaria Torres pretende utilizar métodos de divulgação populares na região do Vale do Jari. Planejamos criar vídeos e flyers com influenciadores regionais, além de promover a marca em programas de TV local, emissoras de rádio, além de utilizar o tráfego pago nas redes sociais. Essas estratégias visam alcançar um público amplo e diversificado, aproveitando os meios de comunicação mais influentes e acessíveis da região.

6.9 Relações Públicas

Como mencionado anteriormente, o foco no cliente será um dos principais pilares, buscando sempre atender as necessidades e superar as expectativas. Neste sentido, as relações públicas com os clientes terão grande importância, no sentido de construir um relacionamento de confiança, isso será alcançado através do posicionamento construído no Vale do Jari, com a realização de projetos sociais anteriormente descritos.

A promoção de boas práticas socioambientais serão importantíssimas na criação da cultura organizacional, desde a escolha dos fornecedores até o descarte correto dos resíduos gerados pela produção. Desse modo, busca-se fortalecer o relacionamento com a comunidade e com os clientes, além de conquistar a confiança e o respeito da comunidade.

6.10 Material de Comunicação

Em relação ao contato com fornecedores e parceiros, o WhatsApp e o e-mail da

administração da empresa serão os canais de comunicação utilizados para tratar de assuntos relacionados. Para o contato com os clientes, serão utilizados diversos canais de comunicação, incluindo WhatsApp de atendimento aos clientes, Instagram, Telegram, Facebook, X (antigo Twitter), Tik Tok, além da Ouvidoria.

6.11 Pós-Venda

As ferramentas de pesquisa de satisfação da empresa Google serão utilizadas regularmente, a exemplo, a análise dos feedbacks recebidos no Google Maps. Além disso, será disponibilizado nas redes sociais um link ou QR code para o levantamento de satisfação.

No caso do delivery, o link será enviado 20 minutos após a entrega do pedido, possibilitando que os clientes deixem seus feedbacks, incluindo comentários positivos, sugestões de melhoria e preferências para o próximo pedido.

Tudo isso será feito com o objetivo de reter os clientes, fazendo que se sintam à vontade e parte integrante do desenvolvimento da Espetaria Torres, contribuindo para o crescimento da empresa.

7 PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

Esta seção descreve a fase atual do projeto, oferecendo uma visão do processo até o momento. A seguir será apresentado um panorama da situação atual do projeto e o plano de contingência previsto para possíveis desafios.

7.1 Situação Atual e Metodologia

O projeto está em fase de planejamento e desenvolvimento. A metodologia do plano de negócio

7.2 Contingência

Reconhecendo os riscos que possam comprometer os objetivos estabelecidos neste plano de negócio, em um cenário onde a Espetaria Torres não consiga atender a quantidade de clientes que procuram o serviço e o produto ofertado, a empresa adotará um modelo de restaurante a la carte durante o almoço. A modificação terá como foco aumentar a capacidade de atendimento de um público mais amplo, além de expandir as possibilidades de mercado.

8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro apresentado a seguir tem como objetivo refletir de maneira detalhada e precisa todos os aspectos discutidos até este momento, traduzindo as informações em números, de forma clara e objetiva. Será apresentada as projeções financeiras, os custos envolvidos e o comportamento esperado das receitas ao longo do tempo, com a finalidade de evidenciar e comprovar a viabilidade e sustentabilidade do negócio.

8.1 Plano de investimento

A tabela 02 dispõe sobre o resumo do plano de investimento da empresa, com informações como: valor do crédito, capital de giro, valor presente líquido, entre outras.

Tabela 2 - Plano de Investimento.

Porte	Pequena empresa
Valor Do Crédito	R\$ 147.322,85
Capital De Giro (30 dias)	R\$ 59.507,21
Rentabilidade (um ano)	88,32%
Taxa Interna De Retorno TIR	34,00%
Payback	1 ano e 3 meses
Ponto De Equilíbrio Econômico (Lucro Desejado)	61,60%

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.1 Investimento Inicial

A tabela 3 dispõe sobre o investimento inicial, com informações do ativo fixo e do investimento inicial.

Tabela 3 - Investimento inicial.

Descrição	Valor R\$
Investimento Fixo	R\$ 72.015,64
Investimento Pré-operacional	R\$ 15.800,00
Capital De Giro (30 dias)	R\$ 59.507,21
Total	R\$ 147.322,85

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.2 Recursos

A empresa será criada apenas com recursos de seus sócios, não cogitando a possibilidade de um financiamento bancário ou investimento de terceiros.

8.1.3 Regime de Tributação

A tabela 04 dispõe sobre o regime de tributação da empresa, com informações sobre tributações que a empresa terá que arcar. Ao analisar o Regime de Tributação Simples Nacional no valor mensal de R\$ 6.538,98, com a alíquota encontrada foi de 8,5% sobre o faturamento, sendo que o empreendimento encontra-se na faixa 5611-1/01 da Classificação Nacional de Atividades Econômicas, especificamente anexo VI.

É importante ressaltar, que ao considerar o imposto Lucro Real no valor mensal de R\$ R\$ 11.374,01, verificou-se as seguintes alíquotas sobre o lucro: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) 15%, Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL) 9%, Programa de Integração Social (PIS) 1,65% sobre o faturamento e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 7,6% sobre o faturamento.

Desta forma, estabeleceu-se o Regime de Tributação Simples Nacional como a melhor tributação para a empresa.

Tabela 4 - Regime de Tributação.

Tributo	Alíquota	Tributo ao ano
Simples Nacional	8,50%	R\$ 78.467,79

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.3 Investimento Fixo

As tabelas 05, 06 e 07 abaixo dispõem sobre os investimentos fixos da empresa considerando o levantamento dos móveis, utensílios e equipamentos necessários para o bom funcionamento da empresa. As tabelas foram divididas por área, sendo especificamente “Cozinha, Bar e Cliente”, para melhor visualização dos itens que serão comprados, contudo o Investimento Fixo soma o valor de R\$ 72.015,64.

Tabela 5 - Investimentos em equipamentos e utensílios na área de preparação e cozinha.

Ite m	Qt d.	Descrição	Fornecedor	Valor uni. R\$	Valor total R\$
1	1	Churrasqueira em concreto estilo cerâmica 2,30 cm X 1,50 cm, com 4 placas refratárias para colocar espetos ou grelhas.	profissional local (pedreiro).	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
2	20	Espetos simples em inox 75 cm, com cabo de madeira.	Empresa Tramontina (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 30,30	R\$ 606,00
3	15	Espetos duplos em inox com cabo 75 cm, de madeira.	Empresa Tramontina (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 83,50	R\$ 1.252,50
4	7	Grelhas ajustáveis em alumínio fundido 70 cm X 60 cm, com cabo embutido.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso) ou solicitação de encomenda para profissional local.	R\$ 195,00	R\$ 1.365,00
5	1	Fogão Industrial 8 Bocas Duplas Luxo Baixa Pressão Mr Fogões 40x40 P8.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 3.082,10	R\$ 3.082,10
6	1	Geladeira Electrolux Frost Free 310lts. Duplex Branca 110V.	Empresa Electrolux (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 2.599,00	R\$ 2.599,00
7	2	Freezer Horizontal Electrolux Cycle Defrost 513lts. com função Turbo Freezer Duas Portas (H550), 127 V.	Empresa Electrolux (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 4.512,40	R\$ 9.024,80
8	1	Multiprocessador philco 1,2lts.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 346,00	R\$ 346,00
9	1	Mesa Bancada Inox 2 Prateleiras Restaurante 200x50x90.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 1.291,00	R\$ 1.291,00
10	1	Fritadeira Elétrica Profissional 1 Cuba 5 Litros Aço Inox 220v.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 299,00	R\$ 299,00
11	1	Liquidificador Industrial Alta Rotação Em Inox 800w 3,2 Litros.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 389,00	R\$ 389,00

12	1	Balança Digital para Alimentos, em Inox, à Prova d'Água, com Visor de Alta Definição, Base Antiderrapante, 1g a 10kg.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 57,00	R\$ 57,00
13	2	Prateleira Aérea Aço Inox 22x120cm Cozinha Restaurante.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 156,00	R\$ 312,00
14	1	Faca para Carne 12" Tramontina Profissional com Lâmina em Aço Inox e Cabo em Polipropileno Branco.	Empresa Tramontina (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 228,00	R\$ 228,00
15	1	Jogo de Facas Tramontina Plenus com Lâminas em Aço Inox e Cabos de Polipropileno Preto 06 Peças.	Empresa Tramontina (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 39,00	R\$ 39,00
16	1	Afiador de faca com ventosa.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 123,00	R\$ 123,00
17	2	Tábua Placa De Corte Profissional Polietileno Canal 25x35cm.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete).	R\$ 57,00	R\$ 114,00
18	2	Pegador De Carne Artmill Para Churrasco Inox.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 64,00	R\$ 128,00
19	1	Kit 3 Concha Servir Restaurante Industrial Cabo Longo Inox.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 30,00	R\$ 30,00
20	2	Frigideira Alumínio Polido Cabo e Pomel de Madeira 20 Cm.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 45,79	R\$ 91,58
21	2	Frigideira De Ferro Fundido Cabo De Ferro De 16 Cm.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 54,14	R\$ 108,28
22	1	Conjunto de 5 Tigelas Inox, Cumbucas, Bowls para preparo de temperos.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 66,50	R\$ 66,50

23	3	Espátula Reta De Inox 5,5" P/Churrasco Cabo De Madeira.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 25,90	R\$ 77,70
24	2	Pegador Pinça Silicone Inox Salada Churrasco Fritura 21cm.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 15,90	R\$ 31,80
25	1	Panelas De Alumínio 5 Peças, Caçarolas Grossas, Não Adesivo, Com Tampa E Alças De Madeira, Nº 22, 20,18 e 16.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 180,00	R\$ 180,00
26	1	Jogo Aço Inox 24 Colher Mesa Sopa.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 30,00	R\$ 30,00
27	1	Torneira Flexível 2 Jatos.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 44,43	R\$ 44,43
28	1	Balcão Gabinete Gabriela Com Pia Inox 150cm.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 682,44	R\$ 682,44
29	1	Purificador Electrolux Água Gelada Cinza Pe15x - Bivolt (uso dos funcionários).	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 579,00	R\$ 579,00
30	2	Lixeira Preta 60L Coleta De Lixo Grande Tampa Click, uma para coleta de reciclável e outra para resíduo orgânico.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 64,00	R\$ 128,00
31	1	Coifa 100x60 Em Galvanizado Completa Com Exaustor.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 1.090,00	R\$ 1.090,00
32	1	EPI Churrasqueiro kit com luva e avental térmicas.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 80,00	R\$ 80,00
33	3	EPI colabores cozinha, kit com avental, luva e touca.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 60,00	R\$ 180,00

34	2	Botija de gás 13 kg. Uma para uso e outra para reposição .	Ultragaz Laranjal do Jari.	R\$ 420,00	R\$ 840,00
Total					R\$ 27.495,13

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Tabela 6 - Fixo em Equipamentos e Utensílios da Área de Bebidas e Bar.

Item	Qtd.	Descrição	Fornecedor	Valor uni. R\$	Valor total R\$
1	2	Liquidificador Industrial Alta Rotação Em Inox 800w 2 Litros.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 389,00	R\$ 778,00
2	1	Freezer Horizontal Electrolux Cycle Defrost 513 L com função Turbo	Empresa Electrolux (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 4.512,40	R\$ 4.512,40
3	1	Freezer Duas Portas (H550) 127V.			
3	1	Expositora Venax de Bebidas 300L 220V.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 3.249,00	R\$ 3.249,00
4	1	Máquina de Gelo Turbo Ice Premium MG-12-GI Mondial 12kg Cinza.	Empresa Magalu (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 578,55	R\$ 578,55
5	120	Copo de Vidro Liso 350ml 12,5Cm para Sucos.	Empresa Magalu (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 14,86	R\$ 1.783,20
6	20	Jogo 6 Peças 200ml, Taças Tulipa para Cerveja e refrigerante. Total de 120 unidades.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 36,99	R\$ 739,80
7	20	Torre de Chopp 3,5 Litros Com 2 Refil.	Empresa Amazon (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 290,00	R\$ 5.800,00
8	20	Kit 6 Copos Para Shot Dose 65ml. Total de 120 unidades.	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso).	R\$ 26,99	R\$ 539,80
Total					R\$ 17.980,75

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Tabela 7 - Investimento Fixo em Móveis, Utensílios e itens de Mesa Para Área de Atendimento

Item	Qtd.	Descrição	Fornecedor	Valor uni. R\$	Valor total R\$
1	20	Jogo Conjunto 4 Cadeiras E 1 Mesa Dobrável 70 X 70 Cor Café	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 381,29	R\$ 7.625,80
2	120	Prato Raso Cerâmica 29cm Refeição Organic Terracota Alleanza Rústico	Empresa Magalu (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 35,11	R\$ 4.213,20
3	4	Kit 6 Porta-guardanapos Horizontal Para Bares Restaurantes. Total de 20 unidades	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 32,34	R\$ 129,36
4	20	Porta azeite e tucupi em acrílico com bico dosador 12cm X 5,5 cm	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 11,09	R\$ 221,80
5	1	Kit 20 Saleiro De Mesa Acrílico	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 32,70	R\$ 32,70
6	4	Jogo de Talheres 36 Peças para Cozinha Aço Inox 12 Garfos 12 Facas 12 Colheres Conjunto de Talheres. Total de 144 unidades	Empresa Magalu (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 39,90	R\$ 159,60
7	2	Smart TV 70" 4K UHD LED Samsung 70DU7700 - Wi-Fi Bluetooth Alexa 3 HDMI	Empresa Magalu (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 3.799,05	R\$ 7.598,10
8	120	Tigela Cumbuca Feijoada Arroz Farofa 300 MI Porcelana	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 12,26	R\$ 1.471,20
9	1	Kit De Som Premium Saga 15 Microfone Mesa 12 Canais Pedestal	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 4.617,00	R\$ 4.617,00
10	1	Kit 60 Lâmpada Led Bulbo Hp 20w	Empresa mercado livre (e-commerce, valor com frete incluso)	R\$ 471,00	R\$ 471,00
Total					R\$ 26.539,76

Fonte: Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.4 Custos

Os dispêndios inerentes ao bom funcionamento da empresa, estão categorizados em Custos e Despesas. Deste modo, os custos estão relacionados à produção da empresa, enquanto que as despesas estão ligadas às operações gerais. As tabelas 08, 09 e 10 estão apresentando os custos com cada produto a ser produzido, sendo prato, guarnição e bebidas.

Tabela 8 - Custo Fixo de Matéria Prima Por Prato

Pratos	Ingredientes	Qtd usada (g ou ml)	Preço Ingrediente (Kg ou L)	Preço Ingrediente (g ou ml)	Custo do Produto	TOTAL
Espeto de Picanha	Picanha	200	R\$ 45,00	R\$ 0,05	R\$ 9,00	R\$ 9,21
	Sal grosso	5	R\$ 13,58	R\$ 0,01	R\$ 0,07	
	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Ervas	1	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,01	
	Óleo	10	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,09	
Pirapitinga	Pirapitinga	300	R\$ 20,00	R\$ 0,02	R\$ 6,00	R\$ 7,26
	Sal grosso	5	R\$ 13,58	R\$ 0,01	R\$ 0,07	
	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Ervas	10	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,12	
	Suco de limão	10	R\$ 4,25	R\$ 0,00	R\$ 0,04	
Costela de Tambaqui	Cebola	30	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,09	R\$ 4,96
	Azeite de oliva	10	R\$ 89,80	R\$ 0,09	R\$ 0,90	
	Tambaqui	200	R\$ 20,00	R\$ 0,02	R\$ 4,00	
Tambaqui no Tucupi	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	R\$ 6,80
	Sal	3	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
Espeto de Carne de Sol com Purê de Macaxeira	Suco de limão	10	R\$ 4,25	R\$ 0,00	R\$ 0,04	R\$ 13,98
	Pimenta do reino	5	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,87	
	Carne de sol	200	R\$ 25,00	R\$ 0,03	R\$ 5,00	
	Sal grosso	3	R\$ 13,58	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Óleo	10	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,09	
Moqueca de Dourada	Macaxeira	200	R\$ 6,50	R\$ 0,01	R\$ 1,30	R\$ 13,98
	Manteiga	10	R\$ 10,90	R\$ 0,01	R\$ 0,11	
	Leite	50	R\$ 5,19	R\$ 0,01	R\$ 0,26	
	Dourada	200	R\$ 30,00	R\$ 0,03	R\$ 6,00	
	Leite de coco	100	R\$ 28,95	R\$ 0,03	R\$ 2,90	
Moqueca de Dourada	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	R\$ 13,98
	Sal	5	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
	Suco de limão	10	R\$ 4,25	R\$ 0,00	R\$ 0,04	

	Pimenta do reino	5	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,87	
	Cebola	50	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,15	
	Tomate	100	R\$ 6,84	R\$ 0,01	R\$ 0,68	
	Pimentão	50	R\$ 15,75	R\$ 0,02	R\$ 0,79	
	Coentro	50	R\$ 8,00	R\$ 0,01	R\$ 0,40	
	Óleo de dendê	15	R\$ 72,25	R\$ 0,07	R\$ 1,08	
	Azeite de oliva	10	R\$ 89,80	R\$ 0,09	R\$ 0,90	
	Pimenta de cheiro	10	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,12	
	Açaí	200	R\$ 20,00	R\$ 0,02	R\$ 4,00	
	Farinha de mandioca	50	R\$ 4,99	R\$ 0,00	R\$ 0,25	
Açaí com Filé de Filhote	Filé de filhote	200	R\$ 32,00	R\$ 0,03	R\$ 6,40	R\$ 11,64
	Alho	5	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,07	
	Sal	5	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
	Suco de limão	10	R\$ 4,25	R\$ 0,00	R\$ 0,04	
	Pimenta do reino	5	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,87	
	Costela bovina	300	R\$ 19,90	R\$ 0,02	R\$ 5,97	
Espeto de Costela Bovina	Sal grosso	5	R\$ 13,58	R\$ 0,01	R\$ 0,07	R\$ 6,18
	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Ervas	1	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,01	
	Óleo	10	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,09	
	Pato	300	R\$ 23,30	R\$ 0,02	R\$ 6,99	
	Tucupi	200	R\$ 7,50	R\$ 0,01	R\$ 1,50	
	Alho	3	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Ervas	10	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,12	
	Óleo	10	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,09	
	Sal	5	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
Pato no Tucupi	Suco de limão	10	R\$ 4,25	R\$ 0,00	R\$ 0,04	R\$ 10,82
	Pimenta do reino	5	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,87	
	Cebola	50	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,15	
	Coentro	5	R\$ 8,00	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
	Pimenta de cheiro	10	R\$ 12,00	R\$ 0,01	R\$ 0,12	
	Jambu	50	R\$ 16,00	R\$ 0,02	R\$ 0,80	
	Chicória	5	R\$ 10,00	R\$ 0,01	R\$ 0,05	

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Tabela 9 - Custo de Matéria Prima Por Guarnição

Pratos	Ingredientes	Quantidade usada (g ou ml)	Preço Ingrediente (Kg ou L)	Preço Ingrediente (g ou ml)	Custo Produto	Total
Arroz	Arroz	70	R\$ 4,99	R\$ 0,00	R\$ 0,35	R\$ 0,40
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
	Óleo	5	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,04	
Feijão tropeiro	Feijão Carioca	50	R\$ 5,95	R\$ 0,01	R\$ 0,30	R\$ 2,32
	Arroz	30	R\$ 4,99	R\$ 0,00	R\$ 0,15	

	Farinha De Mandioca	30	R\$ 4,99	R\$ 0,00	R\$ 0,15	
	Cebola	20	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,06	
	Alho	2	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,03	
	Salsinha	5	R\$ 2,50	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
	Pimenta Do Reino	1	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,17	
	Óleo	10	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,09	
	Bacon	20	R\$ 34,95	R\$ 0,03	R\$ 0,70	
	Calabresa	30	R\$ 21,96	R\$ 0,02	R\$ 0,66	
	Batata	150	R\$ 12,45	R\$ 0,01	R\$ 1,87	
Batata Frita	Óleo	50	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,44	
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2,48
	Pimenta Do Reino	1	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,17	
	Farinha De Mandioca	50	R\$ 4,99	R\$ 0,00	R\$ 0,25	
Farofa	Manteiga	10	R\$ 10,90	R\$ 0,01	R\$ 0,11	
	Cebola	20	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,06	R\$ 0,45
	Alho	2	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,03	
	Salsinha	2	R\$ 2,50	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
	Tomate	50	R\$ 6,84	R\$ 0,01	R\$ 0,34	
	Cebola	20	R\$ 2,99	R\$ 0,00	R\$ 0,06	
	Pimentão	20	R\$ 15,75	R\$ 0,02	R\$ 0,32	
	Cebolinha	5	R\$ 2,50	R\$ 0,00	R\$ 0,01	
vinagrete	Azeite De Oliva	10	R\$ 89,80	R\$ 0,09	R\$ 0,90	R\$ 2,00
	Pimenta Do Reino	2	R\$ 173,80	R\$ 0,17	R\$ 0,35	
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
	Vinagre	10	R\$ 2,32	R\$ 0,00	R\$ 0,02	
	Batata	100	R\$ 7,98	R\$ 0,01	R\$ 0,80	
Salada cozida	Maionese	50	R\$ 13,95	R\$ 0,01	R\$ 0,70	
	Cenoura	30	R\$ 10,00	R\$ 0,01	R\$ 0,30	R\$ 2,26
	Ervilha	30	R\$ 15,40	R\$ 0,02	R\$ 0,46	
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Macaxeira frita	Macaxeira	150	R\$ 6,50	R\$ 0,01	R\$ 0,98	
	Óleo	50	R\$ 8,78	R\$ 0,01	R\$ 0,44	
	Sal	2	R\$ 2,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1,45
	Alho	2	R\$ 13,90	R\$ 0,01	R\$ 0,03	
Total						R\$ 11,36

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Tabela 10 - Custo de Matéria Prima Por Produto (suco)

Bebidas	Ingredientes	Quantidade usada (g, ml ou uni)	Preço Ingrediente (Kg ou L)	Preço Ingrediente (g ou ml)	Custo Produto	Total
Suco Maracujá	Polpa de maracujá	100	R\$ 56,90	R\$ 0,06	R\$ 5,69	R\$ 5,77
	Água	200	Filtrada	-	-	
	Açúcar	20	R\$ 3,89	R\$ 0,00	R\$ 0,08	
	Gelo	3	Máquina de gelo	-	-	
Suco Taperebá	Polpa de taperebá	100	R\$ 21,75	R\$ 0,02	R\$ 2,18	R\$ 2,25
	Água	200	Filtrada	-	-	
	Açúcar	20	R\$ 3,89	R\$ 0,00	R\$ 0,08	
	Gelo	3	Máquina de gelo	-	-	
Suco Cupuaçu	Polpa de cupuaçu	100	R\$ 28,90	R\$ 0,03	R\$ 2,89	R\$ 2,97
	Água	200	Filtrada	-	-	
	Açúcar	20	R\$ 3,89	R\$ 0,00	R\$ 0,08	
	Gelo	3	Máquina de gelo	-	-	

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.5 Despesas Fixas

Em relação às despesas do estabelecimento, houve classificação em encargos trabalhistas, materiais de limpeza e despesas gerais, conforme descrito nas tabelas 11, 12 e 13 abaixo.

O dispêndio com Recursos Humanos está presente na tabela 11, em que há nove colaboradores, sendo dois destes os sócios e fundadores do negócio. Desta forma, há a distinção entre ambos, visto que, a descrição do salário bruto e encargo com INSS de 8% para o empregado (Lei 8.212/1991), é diferente do Pró-labore e encargo com INSS de 20% para o empregador (Lei 8.212/1991). É possível perceber então, que a despesa com encargos trabalhistas soma um valor mensal de R\$ 19.205,10, conseqüentemente podendo atingir o valor anual de R\$ 230.461,20. É importante ressaltar que não será pago o encargo de periculosidade e insalubridade para cozinheira e seus auxiliares, pois o ambiente será salubre, sem calor excessivo, visto que haverá ventilação adequada e nem uso excessivo com produtos químicos (Norma NR 15/Ministério do Trabalho e Emprego - MTE). Quanto à periculosidade, com base nas normas NR 16/MTE e NR-20/MTE não é necessário o pagamento desse encargo,

pois a manipulação de botijões de gás liquefeito de petróleo (GLP) são apenas dois de 13kg, que são quantidade extremamente inferior para ser considerado de perigoso.

Considerando o trabalho de serviços gerais não tem periculosidade, pois tanto a limpeza do local quanto a manipulação do lixo e resíduos orgânicos não apresentam substâncias inflamáveis ou explosivas e nem agentes radioativos, explosivos ou elétricos de alta tensão (NR 16/MTE). Sobre a insalubridade (NR 15/MTE) não haverá tal encargo pois, embora aconteça diariamente o contato direto com resíduos orgânicos e agentes biológicos, o colaborador utilizará Equipamentos de Proteção Individual - EPI adequados, como luva, máscara e avental para mitigar risco. Além, do descarte diário evitando a putrefação dos resíduos orgânicos.

Em relação ao colaborador Churrasqueiro, segundo a norma NR-16/MTE, carvão não é considerado agente de periculosidade. O objeto churrasqueira estará em ambiente aberto, com brasa acesa no período noturno, de 19h até 00h, que totalizará um período de 5 horas ininterruptas. Haverá disponibilidade de EPI, como avental térmico e luva resistente ao calor. Assim, conforme anexo 3 da NR-15/MTE, a insalubridade não será paga, pois tal atividade é realizada em ambiente aberto, com uso de EPI e com período de descanso para o colaborador.

Tabela 11 - Despesas Mensais dos Colaboradores

Colaborador	Carga Horária Mensal	Adicional Noturno Horas/mês	Encargo	Percentual	Valor R\$
Churrasqueiro Fundador	Pró-labore	Pró-labore	Pró-labore	-	R\$ 2.000,00
			INSS (Art. 22, Lei 8.212/1991)	20% empregador	R\$ 400,00
			Imposto de Renda Pessoa Física	Despesa pessoal	-
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.400,00
			Pró-labore	-	R\$ 2.000,00
Operador de Caixa/Gerente Co-fundadora	Pró-labore	Pró-labore	INSS (Art. 22, Lei 8.212/1991)	20% empregador	R\$ 400,00
			Imposto de Renda Pessoa Física	Despesa pessoal	-
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.400,00
			Salário Bruto	-	R\$ 1.628,00
			Adicional Noturno Artigo 73 da CLT	20% por hora	R\$ 108,53
Cozinheira	144	48	FGTS (Lei	8%	R\$ 130,24

			8.036/1990)		
			INSS (Art. 22, Lei	8%	R\$ 130,24
			8.212/1991)	Empregado	
			13º Salário	~ 8,333%	R\$ 135,61
			Férias	~11,118%	R\$ 182,01
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.314,64
			Salário Bruto	-	R\$ 1.440,00
			Adicional Noturno	20% por hora	R\$ 82,29
			(22h até 01h)		
			FGTS (Lei	8%	R\$ 115,20
			8.036/1990)		
Auxiliar de	168	48	INSS (Art. 22, Lei	8%	R\$ 115,20
Cozinha			8.212/1991)	Empregado	
			13º Salário	~ 8,333%	R\$ 119,95
			Férias	~11,118%	R\$ 159,98
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.032,62
			Salário Bruto	-	R\$ 1.440,00
			Adicional Noturno	20% por hora	R\$ 82,29
			(22h até 01h)		
			FGTS (Lei	8%	R\$ 115,20
			8.036/1990)		
Auxiliar de	168	48	INSS (Art. 22, Lei	8%	R\$ 115,20
Cozinha			8.212/1991)	Empregado	
			13º Salário	~ 8,333%	R\$ 119,95
			Férias	~11,118%	R\$ 159,98
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.032,62
			Salário Bruto	-	R\$ 1.414,89
			Adicional Noturno	20% por hora	R\$ 121,28
			(22h até 02h)		
			FGTS (Lei	8%	R\$ 113,19
			8.036/1990)		
Garçom	168	72	INSS (Art. 22, Lei	8%	R\$ 113,19
			8.212/1991)	Empregado	
			13º Salário	~ 8,333%	R\$ 117,86
			Férias	~11,118%	R\$ 157,19
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.037,60
			Salário Bruto	-	R\$ 1.414,89
			Adicional Noturno	20% por hora,	
			(22h até 02h)	sendo 4 h/dia,	R\$ 121,28
				ou seja,	
Garçom	168	72		24h/semana	
			FGTS (Lei	8%	R\$ 113,19
			8.036/1990)		

			INSS (Art. 22, Lei 8.212/1991)	8%	R\$ 113,19
			13° Salário	~ 8,333%	R\$ 117,86
			Férias	~11,118%	R\$ 157,19
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.037,60
			Salário Bruto	-	R\$ 1.414,89
			Adicional Noturno (22h até 02h)	20% por hora	R\$ 121,28
			FGTS (Lei 8.036/1990)	8%	R\$ 113,19
Garçom	168	72	INSS (Art. 22, Lei 8.212/1991)	8%	R\$ 113,19
			13° Salário	~ 8,333%	R\$ 117,86
			Férias	~11,118%	R\$ 157,19
			Custo Total Mensal	-	R\$ 2.037,60
			Salário Bruto	-	R\$ 1.412,00
			Adicional Noturno	20% por hora	R\$ 0,00
			FGTS (Lei 8.036/1990)	8%	R\$ 112,96
Serviços Gerais	144	0	INSS (Art. 22, Lei 8.212/1991)	8%	R\$ 112,96
			13° Salário	~ 8,333%	R\$ 117,62
			Férias	~11,118%	R\$ 156,87
			Custo Total Mensal	-	R\$ 1.912,41
Total					R\$ 19.205,10

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 12 dispõe sobre as despesas fixas referentes a limpeza do local.

Tabela 12 - Despesas com Materiais de Limpeza

Qtd	Produto	Qtd Litros / kg / Uni	Valor unitário	Total
1	Detergente neutro	15	R\$ 4,30	R\$ 64,50
2	Sabão em pó	5	R\$ 1,50	R\$ 7,50
3	Desinfetante multiuso	10	R\$ 11,40	R\$ 114,00
4	Água sanitária	15	R\$ 3,78	R\$ 56,70
5	Limpa-forno e grelhas	2	R\$ 40,80	R\$ 81,60
6	Desengordurante para exaustores e coifas	2	R\$ 17,22	R\$ 34,44
7	Escova sanitária	2	R\$ 7,50	R\$ 15,00
8	Limpa-vidros	5	R\$ 17,40	R\$ 87,00
9	Panos de limpeza (microfibra, flanelas)	50	R\$ 3,99	R\$ 199,50
10	Esponjas (diferentes tipos)	30	R\$ 1,59	R\$ 47,70

11 Luvas de borracha	10	R\$ 4,29	R\$ 42,90
12 Sacos de lixo (diferentes tamanhos)	200	R\$ 0,13	R\$ 26,00
13 Vassouras	2	R\$ 6,00	R\$ 12,00
14 Pás	2	R\$ 6,20	R\$ 12,40
15 Baldes	3	R\$ 7,99	R\$ 23,97
16 Rodos	2	R\$ 9,50	R\$ 19,00
Total			R\$ 844,21

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 13 dispõe sobre as despesas gerais da empresa no valor de R\$ 7.144,21.

Tabela 13 - Despesas gerais da empresa - mensal

DESPESAS GERAIS MENSAL	VALOR	TOTAL
Criação de Conteúdo para as redes sociais	R\$ 100,00	
Tráfego Pago para nas redes sociais	R\$ 50,00	
Plano de internet	R\$ 150,00	
Energia Elétrica	R\$ 2.000,00	R\$ 7.144,21
Aluguel	R\$ 2.000,00	
Água	R\$ 500,00	
Limpeza	R\$ 844,21	
Contador	R\$ 1.500,00	

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.6 Investimento Pré-operacional

A tabela 14 dispõe sobre o investimento pré-operacional da empresa considerando o levantamento de todas as ações necessárias para iniciar os trabalhos da empresa.

Tabela 14 - Investimento Pré-operacional.

ALVARÁ/LICENÇA	VALOR R\$
Registro da empresa na Junta Comercial do Amapá (JUCAP)	R\$ 200,00
Taxa de publicidade	R\$ 200,00
Licença Ambiental	R\$ 400,00
Alvará de Licença	R\$ 500,00
Alvará Sanitário	R\$ 100,00
Certidão de regularidade técnica - CRF	R\$ 1.043,00
ANVISA (AFE e AE) R\$	R\$ 1.500,00
Taxa de registro da marca (60 % de desconto para ME, MEI e EPP)	R\$ 298,00
Obras e reformas	10.000,00

Fachada em ACM	5.000,00
Marketing para inauguração	R\$ 800,00
Uniformes e crachás	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 15.800,00

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.7 Precificação do Produto

A precificação dos produtos foi fundamentada na pesquisa de opinião aplicada em Laranjal do Jari, em que a maioria pagaria por uma refeição no valor de R\$ 70,00. Baseando-se nos preços dos concorrentes, a empresa Espetaria Torres está competitiva no mercado local. Ao estipular valor dos produtos, considera-se além dos custos e despesas, mas também o ambiente único e atendimento excelente, que proporciona experiência agradável ao consumidor.

Tabela 15 - Precificação dos Produtos

Precificação dos Produtos com Guarnição						
Produto	Valor de custo	Valor de custo guarnição	custo total prato + guarnição	%	valor %	Total
Espeto de Picanha	R\$ 9,21	R\$ 11,36	R\$ 20,57	200%	R\$ 41,14	R\$ 61,71
Pirapitinga na Brasa	R\$ 7,26	R\$ 11,36	R\$ 18,62	120%	R\$ 22,34	R\$ 40,96
Costela de Tambaqui no Tucupi	R\$ 4,96	R\$ 11,36	R\$ 16,32	180%	R\$ 29,38	R\$ 45,70
Espeto de Carne de Sol com Purê de Macaxeira	R\$ 6,80	R\$ 11,36	R\$ 18,16	150%	R\$ 27,24	R\$ 45,40
Moqueca de Dourada	R\$ 13,98	R\$ 11,36	R\$ 25,34	100%	R\$ 25,34	R\$ 50,68
Açaí com Filé de Filhote	R\$ 11,64	R\$ 11,36	R\$ 23,00	60%	R\$ 13,80	R\$ 36,80
Espeto de Costela Bovina	R\$ 6,18	R\$ 11,36	R\$ 17,54	160%	R\$ 28,06	R\$ 45,60

Pato no Tucupi	R\$ 10,82	R\$ 11,36	R\$ 22,18	150%	R\$ 33,27	R\$ 55,45
----------------	-----------	-----------	-----------	------	-----------	------------------

PRECIFICAÇÃO - GUARNIÇÃO

Produto	Valor de custo R\$	%	valor %	Total
Arroz	R\$ 0,40	1150%	R\$ 4,60	R\$ 5,00
Feijão tropeiro	R\$ 2,32	200%	R\$ 4,64	R\$ 6,96
Batata Frita	R\$ 2,48	360%	R\$ 8,93	R\$ 11,41
Farofa	R\$ 0,45	1000%	R\$ 4,50	R\$ 4,95
vinagrete	R\$ 2,00	150%	R\$ 3,00	R\$ 5,00
Salada cozida	R\$ 2,26	120%	R\$ 2,71	R\$ 4,97
Macaxeira frita	R\$ 1,45	700%	R\$ 10,15	R\$ 11,60

PRECIFICAÇÃO -BEBIDAS

Produto	Valor de custo R\$	%	valor %	Total
Suco Maracujá	R\$ 5,77	60%	R\$ 3,46	R\$ 9,23
Suco Taperebá	R\$ 2,25	120%	R\$ 2,70	R\$ 4,95
Suco Cupuaçu	R\$ 2,97	100%	R\$ 2,97	R\$ 5,94
Refrigerante coca-cola 2L	R\$ 8,39	100%	R\$ 8,39	R\$ 16,78
Refrigerante guaraná Antarctica 2L	R\$ 7,58	80%	R\$ 6,06	R\$ 13,64
Refrigerante Coca-Cola 1L	R\$ 4,98	90%	R\$ 4,48	R\$ 9,46
Refrigerante Coca-Cola lata	R\$ 2,59	140%	R\$ 3,63	R\$ 6,22
Refrigerante guaraná Antarctica 1L	R\$ 4,10	200%	R\$ 8,20	R\$ 12,30
Cerveja Heineken Long Neck	R\$ 5,99	120%	R\$ 7,19	R\$ 13,18

Cerveja Heineken Lata	R\$ 3,49	100%	R\$ 3,49	R\$ 6,98
Cerveja Amstel Lata	R\$ 3,19	60%	R\$ 1,91	R\$ 5,10
Cerveja Brahma Lata	R\$ 2,49	130%	R\$ 3,24	R\$ 5,73

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.8 Projeção de Receita

A tabela 16 demonstra a projeção diária de clientes (dados fictícios) para os meses de Janeiro e Fevereiro de 2025, baseado em observação de concorrentes, podendo assim alcançar a média mensal de clientes de 2.364 (cerca de 7% da população do município), sendo cerca de 90 pessoas por dia (2.364 clientes / 26 dias de trabalho ao mês), considerando ainda, que há a possibilidade de acomodar ao mesmo tempo um total de 80 pessoas. Haja vista, que há rotatividade de clientes durante o funcionamento do estabelecimento.

Tabela 16 - Projeção Mensal de Clientes.

janeiro/2025				fevereiro/2025			
Dia da semana	Data	Qtd	Total	Dia da semana	Data	Qtd	Total
Sexta-feira	3	30	1615	Domingo	2	190	3113
Sábado	4	80		Segunda-feira	3	-	
Domingo	5	100		Terça-feira	4	45	
Segunda-feira	6	-		Quarta-feira	5	72	
Terça-feira	7	30		Quinta-feira	6	98	
Quarta-feira	8	25		Sexta-feira	7	129	
Quinta-feira	9	35		Sábado	8	182	
Sexta-feira	10	50		Domingo	9	199	
Sábado	11	75		Segunda-feira	10	-	
Domingo	12	98		Terça-feira	11	25	
Segunda-feira	13	-		Quarta-feira	12	52	
Terça-feira	14	25		Quinta-feira	13	91	
Quarta-feira	15	38		Sexta-feira	14	128	

Quinta-feira	16	42	Sábado	15	185
Sexta-feira	17	57	Domingo	16	294
Sábado	18	94	Segunda-feira	17	-
Domingo	19	90	Terça-feira	18	29
Segunda-feira	20	-	Quarta-feira	19	65
Terça-feira	21	24	Quinta-feira	20	90
Quarta-feira	22	36	Sexta-feira	21	154
Quinta-feira	23	51	Sábado	22	195
Sexta-feira	24	78	Domingo	23	190
Sábado	25	114	Segunda-feira	24	-
Domingo	26	98	Terça-feira	25	32
Segunda-feira	27	-	Quarta-feira	26	54
Terça-feira	28	15	Quinta-feira	27	64
Quarta-feira	29	46	Sexta-feira	28	172
Quinta-feira	30	55	Sábado	1	224
Sexta-feira	31	86	Domingo	2	154
Sábado	1	143	Segunda-feira	3	-
Média de janeiro e fevereiro = 2.364					

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Em relação à projeção de receita, primeiramente há na tabela 17 a divisão da quantidade de cada produto vendido ao mês por 26 dias de trabalho, para obter um valor aproximado de produtos por dia realista, como exemplo 4.1, o “Espeto de Picanha” que tem uma média de venda de 5 porções por dia ($130/26 = \sim 5$). Assim, obtém-se um total de 5.249 itens vendidos/mês, que dividido pela média mensal de clientes de 2.364, se tem aproximadamente cerca de 3 produtos comprados por cada cliente.

Tabela 17 - Projeção Média Mensal de Unidade de Produto Vendido

Produtos	Qtd	Preço de custo	Total custo	Preço de Venda	Total venda
Espeto de Picanha	130	R\$ 20,57	R\$ 2.674,10	R\$ 61,71	R\$ 8.022,30
Pirapitinga na Brasa	140	R\$ 18,62	R\$ 2.606,80	R\$ 40,96	R\$ 5.734,96
Costela de Tambaqui no Tucupi	125	R\$ 16,32	R\$ 2.040,00	R\$ 45,70	R\$ 5.712,00
Espeto de Carne de Sol com Purê de Macaxeira	151	R\$ 18,16	R\$ 2.742,16	R\$ 45,40	R\$ 6.855,40

Moqueca de Dourada	110	R\$ 25,34	R\$ 2.787,40	R\$ 50,68	R\$ 5.574,80
Açaí com Filé de Filhote	137	R\$ 23,00	R\$ 3.151,00	R\$ 36,80	R\$ 5.041,60
Espeto de Costela Bovina	141	R\$ 17,54	R\$ 2.473,14	R\$ 45,60	R\$ 6.430,16
Pato no Tucupi	124	R\$ 22,18	R\$ 2.750,32	R\$ 55,45	R\$ 6.875,80
Suco Maracujá	226	R\$ 5,77	R\$ 1.304,02	R\$ 9,23	R\$ 2.085,98
Suco Taperebá	210	R\$ 2,25	R\$ 472,50	R\$ 4,95	R\$ 1.039,50
Suco Cupuaçu	330	R\$ 2,97	R\$ 980,10	R\$ 5,94	R\$ 1.960,20
Refrigerante coca-cola 2L	149	R\$ 8,39	R\$ 1.250,11	R\$ 16,78	R\$ 2.500,22
Refrigerante guaraná Antarctica 2L	199	R\$ 7,58	R\$ 1.508,42	R\$ 13,64	R\$ 2.714,36
Refrigerante Coca-Cola 1L	235	R\$ 4,98	R\$ 1.170,30	R\$ 9,46	R\$ 2.223,10
Refrigerante Coca-Cola lata	230	R\$ 2,59	R\$ 595,70	R\$ 6,22	R\$ 1.430,60
Refrigerante guaraná Antarctica 1L	268	R\$ 4,10	R\$ 1.098,80	R\$ 12,30	R\$ 3.296,40
Cerveja Heineken Long Neck	251	R\$ 5,99	R\$ 1.503,49	R\$ 13,18	R\$ 3.308,18
Cerveja Heineken Lata	299	R\$ 3,49	R\$ 1.043,51	R\$ 6,98	R\$ 2.087,02
Cerveja Amstel Lata	275	R\$ 3,19	R\$ 877,25	R\$ 5,10	R\$ 1.402,50
Cerveja Brahma Lata	451	R\$ 2,49	R\$ 1.122,99	R\$ 5,73	R\$ 2.584,23
Arroz	123	R\$ 0,40	R\$ 49,20	R\$ 5,00	R\$ 5,00
Feijão tropeiro	125	R\$ 2,32	R\$ 290,00	R\$ 7,01	R\$ 6,96
Batata Frita	300	R\$ 2,48	R\$ 744,00	R\$ 8,18	R\$ 11,41
Farofa	100	R\$ 0,45	R\$ 45,00	R\$ 4,95	R\$ 4,95
vinagrete	70	R\$ 2,00	R\$ 140,00	R\$ 5,00	R\$ 5,00
Salada cozida	50	R\$ 2,26	R\$ 113,00	R\$ 4,97	R\$ 4,97
Macaxeira frita	300	R\$ 1,45	R\$ 435,00	R\$ 8,70	R\$ 11,60
TOTAL	5249	-	R\$ 34.152,11	-	R\$ 76.929,20

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 18, não tem imposto mencionado, portanto o valor do lucro sofrerá alteração, neste primeiro modelo ainda não foi selecionada a tributação a ser paga. Desta forma, no cenário mensal moderado ao vender 5. 249 itens do cardápio da Espetaria Torres, tem-se um faturamento mensal de R\$ 76.929,20, porém em um cenário mensal pessimista, com queda de 20 % sobre os itens vendidos, o faturamento cai para R\$ 61.543,36. Assim como, num cenário mensal otimista há um aumento de 20%, obtendo-se receita de R\$ 92.315,04, conforme a

tabela 18 abaixo:

Tabela 18 - Projeção Mensal de Itens Vendidos e Faturamento Espetaria Torres - Cenários: Moderado, Pessimista e Otimista

Cenário Mensal Moderado - Média Mensal					
Itens Vendidos	Faturamento	Custo matéria prima	Despesas Fixa	Salário e Encargo	Lucro
5249	R\$ 76.929,20	R\$ 34.152,11	R\$ 5.824,21	R\$ 19.205,10	R\$ 17.747,78
Cenário Mensal Pessimista - Queda de 20%					
Itens Vendidos	Faturamento	Custo matéria prima	Despesas Fixa	Salário e Encargo	Lucro
4199,2	R\$ 61.543,36	R\$ 27.321,69	R\$ 5.824,21	R\$ 19.205,10	R\$ 9.192,36
Cenário Mensal Otimista - Aumento de 20%					
Itens Vendidos	Faturamento	Custo matéria prima	Despesas Fixa	Salário e Encargo	Lucro
6298,8	R\$ 92.315,04	R\$ 40.982,53	R\$ 5.824,21	R\$ 19.205,10	R\$ 26.303,20

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Já para a Projeção de Receita Anual, utiliza-se o faturamento mensal moderado de R\$ 76.929,20 e a estimativa mensal fixa de clientes de 2.364, tendo apenas a alteração de valor do faturamento, conforme o cenário específico. Assim, o cenário moderado apresenta um crescimento de 10% ao ano, conforme a tabela 19 abaixo:.

Tabela 19 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Moderado com Crescimento de 10% ao ano

Mês	Média Clientes ao Mês	Faturamento ao Mês - Ano 1	Cresciment o de 10% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 2 (+10%)	Crescimento de 10% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 3 (+10%)
1	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
2	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
3	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
4	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
5	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
6	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
7	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
8	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33

9	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
10	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
11	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
12	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 7.692,92	R\$ 84.622,12	R\$ 8.462,21	R\$ 93.084,33
Tota		R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
1	28368	923.150,40	92.315,04	1.015.465,44	101.546,54	1.117.011,98

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

Na tabela 20, há uma descrição do cenário anual pessimista com um crescimento de 5% ao ano.

Tabela 20 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Pessimista com Crescimento de 5% ao ano.

Mês	Média Cliente s ao Mês	Faturamento ao Mês - Ano 1	Cresciment o de 5% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 2 (+5%)	Crescimento de 5% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 3 (+5%)
1	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
2	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
3	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
4	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
5	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
6	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
7	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
8	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
9	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
10	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
11	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
12	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
		R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Total	28368	923.150,40	46.157,52	969.307,92	48.465,40	1.017.773,32

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

O cenário Otimista prevê um faturamento anual com crescimento de 15% ao ano, conforme a tabela 21 abaixo:

Tabela 21 - Projeção Anual de faturamento Espetaria Torres - Cenário Otimista com Crescimento de 15% ao ano

Mês	Média Cliente s ao Mês	Faturamento ao Mês - Ano 1	Cresciment o de 5% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 2 (+5%)	Crescimento de 5% ao ano	Faturamento ao Mês - Ano 3 (+5%)
1	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
2	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
3	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
4	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
5	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
6	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
7	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
8	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
9	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
10	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
11	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
12	2364	R\$ 76.929,20	R\$ 3.846,46	R\$ 80.775,66	R\$ 4.038,78	R\$ 84.814,44
Total	28368	R\$ 923.150,40	R\$ 46.157,52	R\$ 969.307,92	R\$ 48.465,40	R\$ 1.017.773,32

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.9 Necessidade de Capital de Giro Fixo Inicial

Esse tópico apresenta dados relativos à necessidade de capital de giro fixo ao mês, investido, dispondo na tabela 22, considerando o capital necessário para pagar todos os custos e despesas da empresa em um período de 6 meses. Os dados de custos e despesas que integram o capital de giro, são relativos aos dados do cenário moderado de faturamento mensal de R\$ 76.929,20 e com capital de giro de seis meses no valor de R\$ 357.043,26.

Tabela 22 - Necessidade de Capital de Giro- Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa.

Capital de Giro Fixo da Espetaria Torres						
Mês	Salário com encargo/ Pro Labore	Contador	Água, Energia e internet	Estoque materia prima	Aluguel	Capital de Giro
1	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21
2	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21

3	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21
4	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21
5	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21
6	R\$ 19.205,10	R\$ 1.500,00	R\$ 2.650,00	R\$ 34.152,11	R\$ 2.000,00	R\$ 59.507,21
Total	R\$ 115.230,60	R\$ 9.000,00	R\$ 15.900,00	R\$ 204.912,66	R\$ 12.000,00	R\$ 357.043,26

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.1.10 Encargos Sociais

Esta tabela 22 demonstra o custo social dos colaboradores, durante o mês e ano, sendo composta por:

- 8 funcionários e 2 sócios;
- 8 salários brutos variando por profissão;
- 2 INSS de 20% referente ao empregador, de acordo com o Pró-labore;
- Férias, FGTS, Adicional Noturno, décimo terceiro e INSS de 8% referente ao empregado, de acordo com cada salário.

Tabela 23 - Encargos Sociais

Mês	
Nº de Colaboradores	7 funcionários e 2 sócios
Salário Bruto Mensal	R\$ 10.164,67
Pro-labore	R\$ 4.000,00
13º (~8,33%)	R\$ 846,72
Férias 1/3 (~11,11%)	R\$ 1.130,43
INSS Empregado (8%)	R\$ 813,17
INSS Empregador (20%)	R\$ 800,00
FGTS (8%)	R\$ 813,17
Adicional Noturno (20%/h)	R\$ 636,93
Total	R\$ 19.205,10
Ano	
Salário Bruto Anual	R\$ 121.976,04
Pro-labore	R\$ 48.000,00
13º (~8,33%)	R\$ 10.160,60
Férias 1/3 (~11,11%)	R\$ 13.565,21
INSS (8%)	R\$ 9.758,08
INSS Empregador (20%)	R\$ 9.600,00
FGTS (8%)	R\$ 9.758,08
Adicional Noturno (20%/h)	R\$ 7.643,20
Total	R\$ 230.461,23

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2 Plano econômico financeiro

Esse tópico trata-se do planejamento financeiro da empresa, elemento fundamental para garantir a execução dos processos da empresa.

8.2.1 Mão-de-obra para Espetaria Torres

A tabela 24 a seguir mostra a necessidade de mão-de-obra para o funcionamento do estabelecimento.

Tabela 24 - Necessidade de mão-de-obra.

Necessidade De Mão De Obra		Valores			
Função	Qtd.	Mensal	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Contador	1	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Pró-Labore Bruto Dos Gestores	2	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 48.000,00
Salários Bruto	7	R\$ 10.164,67	R\$ 121.976,04	R\$ 121.976,04	R\$ 121.976,04
Total	10	R\$ 15.664,67	R\$ 187.976,04	R\$ 187.976,04	R\$ 187.976,04

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.2 Estrutura de Despesas

A tabela 25 detalha a estrutura dos custos anuais da empresa, classificando os custos e despesas fixas, se baseando no cenário moderado de crescimento de 10% ao ano.

Tabela 25 - Estruturas despesas fixas.

Especificações	Mensal	%	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Criação de Conteúdo para as redes sociais	R\$ 100,00	0,4%	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Tráfego Pago para nas redes sociais	R\$ 50,00	0,2%	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Plano de internet internet	R\$ 150,00	0,6%	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Energia Elétrica	R\$ 2.000,00	7,6%	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00

Aluguel	R\$ 2.000,00	7,6%	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Água	R\$ 500,00	1,9%	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Limpeza	R\$ 844,21	3,2%	R\$ 10.130,52	R\$ 10.130,52	R\$ 10.130,52
Contador	R\$ 1.500,00	5,7%	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Pró-labore e INSS 20%	R\$ 4.800,00	18,2%	R\$ 57.600,00	R\$ 57.600,00	R\$ 57.600,00
Salário com encargo	R\$ 14.405,10	54,7%	R\$ 172.861,23	R\$ 172.861,23	R\$ 172.861,23
Total Despesa Fixa	R\$ 26.349,31	100%	R\$ 316.191,75	R\$ 347.810,92	R\$ 382.592,01

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.3 Estrutura de Despesas Variáveis

A tabela 26 detalha os tipos de custos e despesas variáveis anuais da empresa, se baseando no cenário moderado de crescimento de 10% ao ano.

Tabela 26 - Estrutura de custo variável e simples nacional

Despesas Variáveis					
Meses	Faturament o Médio	Imposto Mensal	1º Ano Simples Nacional	2º Ano Simples Nacional	3º Ano Simples Nacional
1	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
2	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
3	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
4	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
5	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
6	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
7	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
8	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98	R\$ 78.467,76	R\$ 86.314,54	R\$ 94.945,99
9	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
10	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
11	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
12	R\$ 76.929,20	R\$ 6.538,98			
TOTAL	R\$ 923.150,40				
Custos Variáveis					
Especificaçõ es	Mensal	%	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Custos Fixos Totais	R\$ 34.152,11	100%	R\$ 409.825,32	R\$ 450.807,85	R\$ 495.888,64
Sistema De Informações	gratuito	0%	0	0	0

Total	R\$ 488.293,08	R\$ 537.122,39	R\$ 590.834,63
--------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.4 Fluxo de caixa

A tabela 27 detalha o fluxo de caixa (dados fictícios) necessário para o funcionamento da empresa do primeiro até o terceiro ano de funcionamento.

Tabela 27 - Fluxo de caixa

Data	Nº de consumidor pagante	Descrição	Entrada (R\$)	Saldo Entradas Cumulativo (R\$)	Descrição	Saída (R\$)	Saldo Saídas Cumulativo (R\$)
S 1	143	Venda	R\$ 3.500,00	R\$ 8.500,00	-	-	-
D 2	190	Venda	R\$ 6.700,00	R\$ 15.200,00	-	-	-
S 3	-	-	-	-	-	-	-
					Compra		
T 4	45	Venda	R\$ 700,00	R\$ 15.900,00	matéria prima	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Q 5	72	Venda	R\$ 1.000,00	R\$ 16.900,00	-	-	-
Q 6	98	Venda	R\$ 3.700,00	R\$ 20.600,00	-	-	-
S 7	129	Venda	R\$ 4.600,00	R\$ 25.200,00	-	-	-
					Compra		
S 8	182	Venda	R\$ 6.000,00	R\$ 31.200,00	matéria prima e material de limpeza	R\$ 1.294,21	R\$ 9.294,21
D 9	199	Venda	R\$ 9.200,00	R\$ 40.400,00	-	-	-
S 10	-	-	-	-	-	-	-
					Compra		
T 11	25	Venda	R\$ 500,00	R\$ 40.900,00	matéria prima	R\$ 8.000,00	R\$ 17.294,21
Q 1	52	Venda	R\$ 600,00	R\$ 41.500,00	Alugu	R\$ 2.000,00	R\$

				el		19.294,21
Q	2 1 3	91 Venda	R\$ 820,00	R\$ 42.320,00	-	-
S	1 4	128 Venda	R\$ 2.225,00	R\$ 44.545,00	Paga mento Salári o com encar go Comp ra	R\$ 19.205,10
S	1 5	185 Venda	R\$ 2.400,00	R\$ 46.945,00	matéri a prima	R\$ 39.201,42
D	1 6	294 Venda	R\$ 10.224,00	R\$ 57.169,00	-	-
S	1 7	--	-	--	-	-
T	1 8	29 Venda	R\$ 540,00	R\$ 57.709,00	Comp ra matéri a prima Intern et, energi a, água conta dor e marke ting Simpl es	R\$ 8.100,00
Q	1 9	65 Venda	R\$ 680,00	R\$ 58.389,00	energi a, água conta dor e marke ting Simpl es	R\$ 2.650,00
Q	2 0	90 Venda	R\$ 1.200,00	R\$ 59.589,00	dor e marke ting Simpl es	R\$ 1.650,00
S	2 1	154 Venda	R\$ 2.100,00	R\$ 61.689,00	Nacio nal Comp ra	R\$ 6.538,9
S	2 2	195 Venda	R\$ 4.594,00	R\$ 66.283,00	matéri a prima	R\$ 52.101,42
D	2 3	190 Venda	R\$ 6.732,00	R\$ 73.015,00	-	-
S	2	--	-	--	-	-

4							
T	2 5	32 Venda	R\$ 429,00	R\$ 73.444,00	Comp ra matéri a prima	R\$ 8.400,00	R\$ 60.501,42
Q	2 6	54 Venda	R\$ 754,00	R\$ 74.198,00	-	-	-
Q	2 7	64 Venda	R\$ 834,20	R\$ 75.032,20	-	-	-
S	2 8	172 Venda	R\$ 6.897,00	R\$ 81.929,20	-	-	-
Total	2878 -		R\$ 76.929,20	- -		R\$ 60.501,42	-

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.5 Demonstrativo de Resultado

Na tabela 28 está disposto a projeção dos demonstrativos dos resultados da empresa do seu primeiro ano de funcionamento.

Tabela 28 - Demonstrativo de resultado

Discriminação	1º ano valores
1- Receita operacional bruta	R\$ 923.150,40
2- Custos Variáveis	R\$ 409.825,32
2.1 Matéria-Prima	R\$ 409.825,32
3- Despesas fixas	R\$ 316.191,72
3.1 Pró-Labore e salários com encargo	R\$ 230.461,20
3.2 Criação de Conteúdo para as redes sociais	R\$ 1.200,00
3.3 Tráfego Pago para nas redes sociais	R\$ 600,00
3.4 Plano de internet	R\$ 1.800,00
3.5 Energia Elétrica	R\$ 24.000,00
3.6 Aluguel	R\$ 24.000,00
3.7 Água	R\$ 6.000,00
3.8 Material Limpeza	R\$ 10.130,52
3.9 Contador	R\$ 18.000,00
4- Despesa variáveis	R\$ 78.467,76
4.1 Simples nacional	R\$ 78.467,76
5- Resultado operacional	R\$ 923.150,40

6- resultado líquido**R\$ 118.665,60**

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.6 Valor Presente Líquido e TIR para o período de 4 anos.

Os valores apresentados são relativos ao Cenário de Crescimento Anual Moderado com perspectiva de crescimento ao ano de 10%, ou seja, Taxa Mínima de Atratividade (TMA) 10%. Assim, resumidamente a tabela 29 apresenta o valor investido e o lucro previsto para os próximos 4 anos.

Tabela 29 - TIR para o período de 4 anos

Descrição	Ano	Valor R\$
Investimento	0	R\$ (147.322,85)
Lucro	1	R\$ 118.665,57
Lucro	2	R\$ 130.532,13
Lucro	3	R\$ 143.585,34
Lucro	4	R\$ 157.943,87
TIR		34%

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.7 Porte da Empresa e Indicadores Financeiros

A tabela 30 apresenta os dados relativos ao porte da empresa que, inicialmente de se enquadrar na categoria de Empresa de pequeno porte, e o resumo financeiro do negócio, com tendência de crescimento de 10% ao ano, considerado moderado..

Tabela 30 - Porte da empresa e indicadores financeiros

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 1.015.465,44	R\$ 1.117.011,98	R\$ 1.228.713,18
Custos e Despesas Variáveis	R\$ 488.293,08	R\$ 537.122,39	R\$ 590.834,63	R\$ 649.918,09
Despesas Fixas	R\$ 316.191,72	R\$ 347.810,89	R\$ 382.591,98	R\$ 420.851,18
Disponibilidade	R\$ 118.665,60	R\$ 130.532,16	R\$ 143.585,38	R\$ 157.943,91

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 31 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis, além de apresentar o payback, com tendência de 10% ao ano de crescimento.

Tabela 31 - Indicativos de lucratividade e payback, com crescimento de 10%, cenário moderado.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 1.015.465,44	R\$ 1.117.011,98	R\$ 1.228.713,18
Disponibilidade	R\$ 118.665,60	R\$ 130.532,16	R\$ 143.585,38	R\$ 157.943,91
Lucratividade Anual (%)	12,85%	12,85%	12,85%	12,85%
Investimento Inicial	R\$ 147.322,85	-	-	-
		1,241495851		
Payback		equivale a 1 ano e 3 meses		

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

8.2.8 Análises de Cenários

A tabela 32 apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário otimista, no qual, o faturamento da empresa alcançou uma receita maior em 15% ao ano.

Tabela 32 - Análise de cenário otimista com projeção de 15%.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 1.061.622,96	R\$ 1.220.866,40	R\$ 1.403.996,36
Custos E Despesas Fixas	R\$ 488.293,08	R\$ 561.537,04	R\$ 645.767,60	R\$ 742.632,74
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 316.191,72	R\$ 363.620,48	R\$ 418.163,55	R\$ 480.888,08
Disponibilidade	R\$ 118.665,60	R\$ 136.465,44	R\$ 156.935,26	R\$ 180.475,54

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 33 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário

otimista.

Tabela 33 - Indicativos de lucratividade otimista em 15%.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 1.061.622,96	R\$ 1.220.866,40	R\$ 1.403.996,36
Disponibilidade				
de	R\$ 118.665,60	R\$ 136.465,44	R\$ 156.935,26	R\$ 180.475,54
Lucratividade				
Anual (%)	12,85%	12,85%	12,85%	12,85%
Investimento				
Inicial	R\$ 147.322,85	-	-	-
		1,241495851		
Payback	equivale a 1 ano e 3 meses			

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 34 abaixo apresenta uma simulação de resultados da empresa em um cenário pessimista, no qual, ocorreu aumento de 5% ao ano.

Tabela 34 - Análise de cenário pessimista com aumento de 5% ao ano

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 969.307,92	R\$ 1.017.773,32	R\$ 1.068.661,98
Custos E				
Despesas Fixas	R\$ 488.293,08	R\$ 512.707,73	R\$ 538.343,12	R\$ 565.260,28
Custos E				
Despesas				
Variáveis	R\$ 316.191,72	R\$ 332.001,31	R\$ 348.601,37	R\$ 366.031,44
Disponibilidade	R\$ 118.665,60	R\$ 124.598,88	R\$ 130.828,82	R\$ 137.370,27

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

A tabela 35 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis em um cenário pessimista.

Tabela 35 - Indicativos de lucratividade pessimista com aumento de 5% ao ano.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano
Receita Anual	R\$ 923.150,40	R\$ 969.307,92	R\$ 1.017.773,32	R\$ 1.068.661,98

Disponibilida de	R\$ 118.665,60	R\$ 124.598,88	R\$ 130.828,82	R\$ 137.370,27
Lucratividade Anual (%)	12,85%	12,85%	12,85%	12,85%
Investimento Inicial	R\$ 147.322,85	-	-	-
		1,241495851		
Payback	equivale a 1 ano e 3 meses			

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

9 CONCLUSÃO

A partir das análises financeiras realizadas, a Espetaria Torres apresenta um retorno do investimento inicial em 1 ano e 3 meses, com uma taxa interna de retorno de 34%. Esses resultados demonstram que o empreendimento possui viabilidade econômica e potencial de rentabilidade anual de 88,32%, além de um ponto de equilíbrio econômico de 61,60% ao ano. Além disso, a pesquisa de mercado confirmou uma demanda significativa por churrasco e comidas regionais, reforçando a oportunidade de negócio. Dessa forma, conclui-se que a Espetaria Torres tem condições favoráveis para se estabelecer e crescer, atendendo às preferências do público-alvo e proporcionando uma experiência gastronômica diferenciada.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (Brasil). **Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação**: Resolução-RDC nº 216/2004. 3. ed. Brasília: Anvisa, 2005. 43 p. Disponível em: [ps://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/alimentos/manuais-guias-e-orientacoes/cartilha-boas-praticas-para-servicos-de-alimentacao.pdf](https://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/alimentos/manuais-guias-e-orientacoes/cartilha-boas-praticas-para-servicos-de-alimentacao.pdf). Acesso em: 31 jul. 2024.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS - ABIA. **Indústria de alimentos**: faturamento anual ultrapassa R\$ 1 trilhão, com aumento das vendas nos mercados interno e externo. São Paulo: Abia, 2023. Disponível em: <https://www.abia.org.br/releases/industria-de-alimentos-faturamento-anual-ultrapassa-r-1-trilhao-com-aumento-das-vendas-nos-mercados-interno-e-externo>. Acesso em: 30 dez. 2024..
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE RESTAURANTES - ANR. **Brasil registra 12 Novas Empresas por Minuto no Primeiro Semestre de 2023**. São Paulo: ANR, 2023. Disponível em: <https://anrbrasil.org.br/brasil-registra-12-novas-empresas-por-minuto-no-primeiro-semester-de-2023/>. Acesso em: 10 jul. 2024.
- BRASIL. **Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 30 dez. 2024.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS (Brasil). **Consumo de churrasco cresce 41% entre os últimos trimestres de 2021 e 2022**. Brasília: CNDL, 2023. Disponível em: <https://cndl.org.br/varejosa/consumo-de-churrasco-cresce-41-entre-os-ultimos-trimestres-de-2021-e-2022/?city=brasil>. Acesso em: 10 jul. 2024.
- CORRÊA, Eduarda Merljak; POZZATTI, Marianna. O churrasco como emblema alimentar cultural, técnica e discussões sobre gênero. **Mangút: Conexões Gastronômicas**, v. 3, p. 45-56, 2024. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/mangut/article/view/61080/40182>. Acesso em: 16 jul. 2024.
- GOMES, Isabela Motta *et al.* **Como elaborar um plano de marketing**. 3. ed. Minas Gerais: SEBRAE, 2013. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Plano+de+Marketing.pdf>. Acesso em: 30 dez. 2024.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (Brasil). **Censo Brasileiro de 2022**: Laranja do Jari. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ap/laranja-do-jari.html>. Acesso em: 24 dez. 2024.
- LEITE, Maykon Stanley Ribeiro; GASPAROTTO, Angelita Moutin Segoria. Análise Swot e suas Funcionalidades: o autoconhecimento da empresa e sua importância. **Interface Tecnológica: Tecnologia em Produção Industrial**, v. 15, n. 2, p. 184-195, 2018. Disponível em: <https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/view/450?articlesbysameauthorpage=>

3. Acesso em: 26 set. 2024.

BRASIL. Ministério da Saúde. **Alimentos regionais brasileiros**. 2. ed. Brasília: MS, 2015. 484 p. Disponível em:

https://bvsmms.saude.gov.br/bvs/publicacoes/alimentos_regionais_brasileiros_2ed.pdf. Acesso em: 16 jul. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Guia Brasileiro de Ocupações**. Brasília: MTE, 2024. Disponível em:

<https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/assuntos/estatisticas-trabalho/guia-brasileiro-de-ocupacoes>. Acesso em: 6 dez. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Norma Regulamentadora nº 15: Atividades e Operações Insalubres**. Portaria n 3.214, Brasília, 8 jun. 1978. Disponível em:

<https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/aceso-a-informacao/participacao-social/conselhos-e-orgaos-colegiados/comissao-tripartite-partitaria-permanente/normas-regulamentadora/normas-regulamentadoras-vigentes/norma-regulamentadora-no-15-nr-15>. Acesso em: 27 dez. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Norma Regulamentadora nº 16: Atividades e Operações Perigosas**. Portaria nº 3.214, Brasília, 8 jun. 1978. Disponível em:

<<https://www.gov.br/trabalho-e-emprego>>. Acesso em: 27 dez. 2024.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Norma Regulamentadora nº 20: Segurança e Saúde no Trabalho com Inflamáveis e Combustíveis**. Portaria nº 3.214, de 8 de junho de 1978. Brasília, Ministério do Trabalho e Emprego, 1978. Disponível em:

<<https://www.gov.br/trabalho-e-emprego>>. Acesso em: 27 dez. 2024.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia, práticas**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

RANGEL PRODUÇÕES. **Copyright: Sistema Eficiente**. [S. l.], 2024. Disponível em: <https://sistemaeficiente.com/>. Acesso em: 30 jul. 2024.

RODRIGUES, Guilherme Augusto da Silva et al. Empreendedorismo: Planejamento de criação de uma churrascaria no município de Cunha. **Repositório Institucional do Conhecimento: RIC-CPS**, n. 026, p. 1-15, 2022. Disponível em:

<https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/11775>. Acesso em: 13 jul. 2024.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria de Saúde. Portaria CVS 5 de 09 de abril de 2013. [Aprova o regulamento técnico sobre boas práticas para estabelecimentos comerciais de alimentos e para serviços de alimentação, e o roteiro de inspeção]. **Diário Oficial do Estado de São Paulo**: seção I: Poder Executivo, São Paulo, n. 73, p. 3, 19 abr. 2013. Disponível em:

https://cvs.saude.sp.gov.br/up/portaria%20cvs-5_090413.pdf. Acesso em: 4 dez. 2024.

SERASA EXPERIAN. **Mais de 350 mil novas empresas foram criadas em fevereiro, indica a Serasa Experian**. 13 jun. 2024. Disponível em:

<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/analise-de-dados/mais-de-350-mil-novas-empresas-foram-criadas-em-fevereiro-indica-serasa-experian/#:~:text=indica%20Serasa%20Experian-,Mais%20de%20350%20mil%20novas%20empresas,em%20fevereiro%2C%20indi>

ca%20Serasa%20Experian&text=Total%20representa%20um%20crescimento%20de,escolhid
a%20(72%2C7%25). Acesso em: 10 jul. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE.
Data MPE Brasil. **Laranjal Do Jari**. 2024. Disponível em:

<https://datampe.sebrae.com.br/profile/geo/laranjal-do-jari>. Acesso em: 27 dez. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE.
Planejamento/ Estratégia Empresarial: O que são estratégias empresariais. 2022.

Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-empresariais,e4df6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 30 dez. 2024.



SILVA, Júlio César Leite Da. A Importância do Business Intelligence (Bi) e do Sistema
Enterprise Resource. **Tópicos**, 2024. Disponível em:

<https://revistatopicos.com.br/artigos/a-importancia-do-business-intelligence-bi-e-do-sistema-enterprise-resource>. Acesso em: 4 dez. 2024.

TORRES, Geyson. **Pesquisa de mercado sobre a viabilidade de uma espetaria em
Laranjal do Jari. Laranjal do Jari**. 2024. Número de respondentes: 119. Pesquisa realizada
como parte do Trabalho de Conclusão de Curso em Bacharelado em Administração, Instituto
Federal do Amapá, Campus Laranjal do Jari. Disponível em:

[https://drive.google.com/file/d/1oCddH6SVXOTjxZdUcWKWdjZsMRxFu_0w/view?usp=sh
aring](https://drive.google.com/file/d/1oCddH6SVXOTjxZdUcWKWdjZsMRxFu_0w/view?usp=sharing). Acesso em: 17 nov. 2024.

APÊNDICE A – INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS**PLANO DE NEGÓCIO ESPETARIA TORRES****GEYSON DA SILVA TORRES (ogeyson.torres@gmail.com)****ELIANE DOS SANTOS VIEGAS (elianesviegas10@gmail.com)**

	<p style="text-align: center;">Geyson da Silva Torres - Fundador</p> <p>Natural de Almeirim - PA, possui o grau de Técnico em Administração pela Escola SENAI (SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL). Atualmente é acadêmico do oitavo semestre do Curso de Bacharelado em Administração pelo IFAP (Instituto Federal de Ciência, Educação e Tecnologia do Amapá).</p>
	<p style="text-align: center;">Eliane dos Santos Viegas - Co-fundadora</p> <p>Natural de Almeirim - PA, acadêmica do oitavo semestre do Curso de Bacharelado em Administração pelo IFAP (Instituto Federal de Ciência, Educação e Tecnologia do Amapá).</p>

APÊNDICE B – QUANTIDADE DE INSUMOS PARA O PREPARO DOS PRATOS

PRATOS								
INSUMOS EM GRAMAS (g)	Espeto de Picanha	Espeto de Costela Bovina	Espeto de Carne de Sol com Purê de Macaxeira	Costela de Tambaqui no Tucupi	Moqueca de Dourada	Pirapitinga na Brasa	Açaí com Filé de Filhote	Pato no Tucupi
PICANHA	200g							
COSTELA BOVINA		300g						
CARNE DE SOL			200g					
TAMBAQUI				200g				
DOURADA					200g			
PIRAPITINGA						300g		
FILÉ DE FILHOTE							200g	
AÇAÍ							200ml	
PATO								300g
FARINHA DE MANDIOCA							50g	
TUCUPI								200ml
LEITE DE COCO					100ml			
SAL GROSSO	5g	5g	3g			5g		
ALHO	3g	3g		3g	3g	3g	5g	3g
ERVAS	1g	1g				10g		10g
ÓLEO	10ml	10ml	10ml					10ml
MACAXEIRA			200g					
MANTEIGA			10g					
SAL				3g	5g		5g	5g
SUCO DE LIMÃO				10ml	10ml	10ml	10ml	10g
PIMENTA DO REINO				5g	5g	5g	5g	5g
LEITE			50ml					
CEBOLA					50g	30g		50g
TOMATE					100g			
PIMENTÃO					50g			
COENTRO					5g			5g
ÓLEO DE DENDÊ					15ml			

AZEITE DE OLIVA					10ml	10ml		
PIMENTA DE CHEIRO					10g			10g
JAMBU								50g
CHICÓRIA								5g

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

APÊNDICE C – INSUMOS PARA O PREPARO DE SUCOS

SUCOS			
INSUMOS EM GRAMAS	MARACUJÁ	CUPUAÇÚ	TAPEREBÁ
POLPA DE MARACUJÁ	100g		
POLPA DE CUPUAÇU		100g	
POLPA DE TAPEREBÁ			100g
ÁGUA	200ml	200ml	200ml
AÇÚCAR	20g	20g	20g
GELO	3 pedras	3 pedras	3 pedras

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

APÊNDICE D – USO DE MATERIAIS DE LIMPEZA EM GERAL

Qtd	Produto	Qtd Litros / kg / Uni	Valor unitário	Total
1	Detergente neutro	15	R\$ 4,30	R\$ 64,50
2	Sabão em pó	5	R\$ 1,50	R\$ 7,50
3	Desinfetante multiuso	10	R\$ 11,40	R\$ 114,00
4	Água sanitária	15	R\$ 3,78	R\$ 56,70
5	Limpa-forno e grelhas	2	R\$ 40,80	R\$ 81,60
6	Desengordurante para exaustores e coifas	2	R\$ 17,22	R\$ 34,44
7	Escova sanitária	2	R\$ 7,50	R\$ 15,00
8	Limpa-vidros	5	R\$ 17,40	R\$ 87,00
9	Panos de limpeza (microfibra, flanelas)	50	R\$ 3,99	R\$ 199,50
10	Esponjas (diferentes tipos)	30	R\$ 1,59	R\$ 47,70
11	Luvas de borracha	10	R\$ 4,29	R\$ 42,90
12	Sacos de lixo (diferentes tamanhos)	200	R\$ 0,13	R\$ 26,00
13	Vassouras	2	R\$ 6,00	R\$ 12,00
14	Pás	2	R\$ 6,20	R\$ 12,40
15	Baldes	3	R\$ 7,99	R\$ 23,97
16	Rodos	2	R\$ 9,50	R\$ 19,00
Total				R\$ 844,21
Qtd	Produto	Qtd Litros / kg / Uni	Valor unitário	Total

Fonte: Torres e Viegas, 2025.

APÊNDICE E – CARDÁPIO



TORRES
ESPETARIA

ESPETO DE PICANHA	R\$ 62,00
Clássico da churrascaria brasileira, com fatias de picanha suculentas, temperadas com alho e sal grosso.	
PIRAPITINGA NA BRASA.....	R\$ 41,00
Pirapitinga assada na brasa, preparada do modo tradicional, com temperos utilizados pelos ribeirinhos, limão e sal.	
COSTELA DE TAMBAQUI	R\$ 46,00
Costela de tambaqui grelhada e servida com um molho de tucupi.	
ESPETO DE CARNE DE SOL.....	R\$ 46,00
Carne de sol, uma iguaria típica do Norte, servida com um purê cremoso de macaxeira.	
MOQUECA DE DOURADA.....	R\$ 51,00
Moqueca de Dourada Moqueca preparada com dourada, leite de coco, pimentões, tomate, cebola e dendê, acompanhada de arroz branco e farofa.	
AÇAÍ COM FILÉ DE FILHOTE.....	R\$ 37,00
Uma combinação tradicional do Pará, com açaí, servido com peixe frito ou assado e farinha de mandioca.	
ESPETO DE COSTELA BOVINA..	R\$ 46,00
Costela bovina assada lentamente até ficar macia e desmanchar na boca.	
PATO NO TUCUPI.....	R\$ 56,00
Pato cozido em tucupi temperado com alho, chicória e jambu.	

Aproveite nossa seleção irresistível de **carnes, acompanhamentos deliciosos** e aquele clima especial que só a gente oferece.

APÊNDICE F – OFÍCIO À VIGILÂNCIA E SAÚDE - SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS.

Laranjal do Jari - AP, 10 de dezembro de 2024

OFÍCIO À VIGILÂNCIA EM SAÚDE DO MUNICÍPIO DE LARANJAL DO JARI

Assunto: SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS

Prezado(a),

Com meus cordiais cumprimentos, venho, por meio deste, solicitar informações sobre os valores dos alvarás necessários para o funcionamento do empreendimento Espetaria Torres, localizado no município de Laranjal do Jari. Estas informações serão usadas em parte de meu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) do curso de Bacharelado em Administração, no Instituto Federal do Amapá, Campus Laranjal do Jari.

Para a continuidade e conclusão do meu projeto acadêmico, necessito das seguintes informações:

1. Valor do alvará de funcionamento anual para o segmento de restaurantes.
2. Valor do alvará sanitário.
3. Valores de quaisquer outros alvarás ou licenças que sejam requeridos para a operação de uma espetaria na referida localidade.

Agradeço desde já pela atenção e colaboração. Ressalto que essas informações são de extrema importância para o desenvolvimento e viabilidade do meu projeto acadêmico.

Fico à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Atenciosamente,

Geyson da Silva Torres
Matricula nº 2020120120006

Instituto Federal do Amapá - Campus Laranjal do Jari
Curso de Bacharelado em Administração

Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração
Telefone: (96) 99963-4551
Rua Emilio Medici, 2293, agreste, 1ºDPLJ

*Recebido
Geyson Torres
10/12/24*

APÊNDICE G – OFÍCIO AO CORPO DE BOMBEIROS MILITAR - SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS.

Laranjal do Jari - AP, 10 de dezembro de 2024

OFÍCIO AO CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DE LARANJAL DO JARI

Assunto: SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS

Prezado(a),

Com meus cordiais cumprimentos, venho, por meio deste, solicitar informações sobre os valores dos alvarás necessários para o funcionamento do empreendimento Espetaria Torres, localizado no município de Laranjal do Jari. Estas informações serão usadas em parte de meu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) do curso de Bacharelado em Administração, no Instituto Federal do Amapá, Campus Laranjal do Jari.

Para a continuidade e conclusão do meu projeto acadêmico, necessito das seguintes informações:

1. Valor do alvará de funcionamento anual para o segmento de restaurantes.
2. Valor do alvará de segurança contra incêndio.
3. Valores de quaisquer outros alvarás ou licenças que sejam requeridos para a operação de uma espetaria na referida localidade.

Agradeço desde já pela atenção e colaboração. Ressalto que essas informações são de extrema importância para o desenvolvimento e viabilidade do meu projeto acadêmico.

Fico à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Atenciosamente,

Geyson da Silva Torres
Matrícula nº 2020120120006

Instituto Federal do Amapá - Campus Laranjal do Jari
Curso de Bacharelado em Administração

Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração
Telefone: (96) 99963-4551
Rua Emilio Medici, 2293, agreste, 1ªDPLJ

*Recebido em 10.12.24
Tm. Katiane*

**APÊNDICE H – OFÍCIO À PREFEITURA DE LARANJAL DO JARI -
SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS DE
FUNCIONAMENTO.**

Laranjal do Jari - AP, 10 de dezembro de 2024.

**OFÍCIO À PREFEITURA MUNICIPAL DE LARANJAL DO JARI
GABINETE**

Assunto: SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE VALORES DE ALVARÁS

Prezado(a),

Com meus cordiais cumprimentos, venho, por meio deste, solicitar informações sobre os valores dos alvarás necessários para o funcionamento do **empreendimento Fictício Espetaria Torres**, localizado no município de Laranjal do Jari. Estas informações serão usadas em parte de meu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) do curso de Bacharelado em Administração, no Instituto Federal do Amapá, Campus Laranjal do Jari.

Para a continuidade e conclusão do meu projeto acadêmico, necessito das seguintes informações:

1. Valor do alvará de funcionamento anual para o segmento de restaurantes.
2. Valor do alvará sanitário.
3. Valores de quaisquer outros alvarás ou licenças que sejam requeridos para a operação de uma espetaria na referida localidade.

Agradeço desde já pela atenção e colaboração. Ressalto que essas informações são de extrema importância para o desenvolvimento e viabilidade do meu projeto acadêmico.

Fico à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Atenciosamente,


Geyson da Silva Torres
Matrícula nº 2020120120006

**Instituto Federal do Amapá - Campus Laranjal do Jari
Curso de Bacharelado em Administração**

Acadêmico do Curso de Bacharelado em Administração
Telefone: (96) 99963-4551
Rua Emilio Medici, 2293, agreste, 1ªDPLJ

DATA 10/12/24
RECEBIDO
ASSINADO POR O SERVIDOR
Stephany Luciana

ANEXO A – TABELA DE CÓDIGOS TRIBUTÁRIOS

TABELA DO CÓDIGO TRIBUTÁRIO		
ATIVIDADES	UFM	VALOR
Churrascaria / Baiuca / Quitanda / Mini-box / Frutaria / Batedeira de Açai / Lavanderia	5	160,00
Mercearia / Lanchonete / Botequim / Armário	6	192,00
Bar/boteco	80/120	224 e 336
Bijuteria / Artigos Esportivos / Escolas com fins Lucrativos (informática) / lava Jato/calçados	6	192,00
Locadora de Filmes de Vídeo, fitas K7 e DVD / Cyber de Informática (Lan Houser).	6	192,00
Sorveteria / Pizzaria / Boutique / Artigos de Vestuário	9	288,00
Restaurante porte Médio e Pequeno	180	504,00
	90	252,00
Supermercado / Eletrodomésticos e Móvel (magazine)	300	840,00
Materiais de Construções / Serviços e Ferragens	180	504,00
Peças e Acessórios p/ Veículos	160	448,00
Materiais Elétricos / Livrarias e Papelarias / Estúdio de Material Fotográfico / Cinematográfico / Ser. De Fotografia e Revelação / Farmácia Drograria e Perfumaria	13	416,00
Mercantil / Cinema / Estúdios e Filmagens / Joalheria e Relojoaria / Distribuidora de Frios e Outros	10	320,00
Serviços / Escritório de Advocacia e Contabilidade / Agência de Viagens	10	320,00
Salão de Beleza / Loja de Magazine / Marcenaria/Olaria	10	320,00
Quaisquer outros ramos de comércio não constante nos itens acima (comércios)	10	320,00
Posto de Vendas/ Revendedoras de Veículos	250	700,00
Credoras / Financeiras e Investimentos / Revendedoras de Derivados do Petróleo e outros	320	896,00
Combustíveis/, Equipamentos, Acessórios e Serviços / Estâncias Beneficiamento de Madeiras.	2.300	6.440,00
Produção e Distribuição de Eletricidade	2.300	6.440,00
Serviço de Registro Público, Cartorário e Notarial.	1.000	2.800,00
Estabelecimentos Bancários	2.500	7.000
Posto de atendimento Bancário	250	700
Boates Dançantes	320	896,00
Panificadora e Confeitaria	8	256,00
HOTÉIS, Pousadas, Móveis e Pensões, Atividades		
Hotéis, Motéis e Pensões.	17	544,00
Populares	10	320,00
Até 03 estrelas	20	640,00
Até 05 estrelas	26	832,00
Apartamento	17	544,00
EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS ATIVIDADES		
Empreiteiras Prestadoras de Serviços	26	832,00
De até 10 Empregados (comprovar com documentação)	9	288,00
De 11 a 30 Empregados (comprovar com documentação)	11	352,00
De 31 a 100 Empregados (comprovar com documentação)	14	448,00
De 101 a 250 Empregados	17	544,00
Superior a 250 Empregados	21	672,00
ATIVIDADES		
Loja de Tecidos	20	640,00
Cigarreira / Açougue / Ateliê	7	224,00
Depósitos em Geral (Bebidas e Outros) / Funerária / Matadouro	12	384,00
Óticas	15	480,00
Clinica Medica / Laboratório de Análises	26	832,00
Oficina de Consertos de Bicycletas	4	128,00
Borracharia	8	256,00
Loja de Utilidades para o Lar	12	384,00
Oficina de Refrigeração / Consertos e Reparos	9	288,00
ISS VEÍCULOS		
Taxi / Caminhão ¾ / Caçamba	8	256,72
Pampa / Kombi	6	192,00
Toyota / F1000	7	224,00
Moto Taxi	5	180,00