

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

**WORKING IN THE COFFEE: espaço colaborativo de trabalho para
desenvolvimento da inovação**

Tupã - SP
2023

**Kemilly Eduarda Alves da Silva
Livia Jordana Santos da Rocha
Madellyne Ferreira Bianchetti
Rayane Caroline Ferreira Fin
Sabrina Mendes Baraviera
Talita Dalmazo Vidoti**

**WORKING IN THE COFFEE: espaço colaborativo de trabalho para
desenvolvimento da inovação**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof. Me. Dercílio Volpi Júnior, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Menção do Trabalho: MB.

**Tupã - SP
2023**

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

**Kemilly Eduarda Alves da Silva
Lívia Jordana Santos da Rocha
Madellyne Ferreira Bianchetti
Rayane Caroline Ferreira Fin
Sabrina Mendes Baraviera
Talita Dalmazo Vidoti**

**WORKING IN THE COFFEE: espaço colaborativo de trabalho para
desenvolvimento da inovação**

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

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Me. Dercílio Volpi Júnior

Orientador

Prof.^a. Renata Miranda Duarte

Avaliador

Prof.^a. Natalia Troccoli Marques da Silva

Avaliador

Tupã, 20 de junho de 2023.

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

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradecemos a Deus, que nos guiou para concluirmos esse trabalho com êxito, alcançando nossos objetivos.

Aos nossos amigos envolvidos que contribuíram para que tudo saísse perfeito, um do lado do outro, se dedicando no projeto. Aos nossos familiares que não deixaram nós desistirmos.

Aos professores por todo ensinamento, paciência e compreensão, guiando o nosso aprendizado com sabedoria, por todas as críticas construtivas que fizeram com que o nosso desempenho aprimorasse, principalmente aos Professores Dercílio Volpi Júnior e Karen Andrade por toda a dedicação que tiveram conosco e com o nosso trabalho, nos ajudando em cada etapa deste processo.

A todas as pessoas que nos auxiliarão diretamente ou indiretamente, com os seus pensamentos e conhecimento.

A instituição ETEC Massuyuki Kawano, primordial para a nossa formação profissional, agradecemos por nos acolher e por todo o suporte prestado ao longo do curso.

“Não tenha medo de errar, as estrelas nascem do caos.”

Charles Chaplin.

RESUMO

Considerando a realidade de hoje em dia, as pessoas cada vez mais procuram um espaço de coworking, por meio do qual conseguem praticar a atividade profissional e estudos. O objetivo é oferecer um novo estabelecimento para o município de Tupã/SP e regiões próximas. O tema da pesquisa foi baseado na metodologia de pesquisa bibliográfica e de campo. A pesquisa mostrou que o espaço de coworking é uma modalidade de trabalho na qual profissionais de diferentes áreas sem local fixo de trabalho buscam ampliar sua rede de contatos, compartilhando espaço e serviços de escritório. Conclui-se que essa modalidade tem alcançado diversos públicos e ganhado uma grande visibilidade no mercado de trabalho.

Palavras-chaves: Coworking. Estrutura. Estudos. Serviços. Tecnologia.

ABSTRACT

Considering today's reality, people are increasingly looking for a coworking space, through which they can practice their professional activity and study. The objective is to offer a new establishment for the municipality of Tupã/SP and nearby regions. The research theme was based on the methodology of bibliographic and field research. The research showed that the coworking space is a modality of work in which professionals from different areas without a fixed place of work seek to expand their network of contacts, sharing space and office services. It is concluded that this modality has reached different audiences and gained great visibility in the labor market.

Keywords: Coworking. Structure. Studies. Services. Technology.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Jornal de inauguração.....	39
Figura 2 - Instagram	39
Figura 3 - Tela de início.....	40
Figura 4 - Descrição da empresa A.....	40
Figura 5 - Descrição da empresa B.....	40
Figura 6 - Missão, Visão e Valores.....	40
Figura 7 - Sala compartilhada	41
Figura 8 - Sala privada	41
Figura 9 - Sala de reunião	41
Figura 10 - Fachada da empresa	42
Figura 11 - Planta baixa da empresa	43
Figura 12 - Quadro CANVAS	66
Figura 13 – Persona CANVAS	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Idades dos entrevistados.....	31
Gráfico 2 - Gênero dos entrevistados.....	32
Gráfico 3 - Entrevistados que já visitaram um espaço de Coworking.....	32
Gráfico 4 - Ferramentas mais utilizadas pelos entrevistados.	33
Gráfico 5 - Entrevistados que gostariam de um lugar para reuniões de trabalho e estudo.	34
Gráfico 6 - Costumam frequentar lugares diferentes para estudar/trabalhar	34
Gráfico 7 - Realização de reuniões em espaços de coworking	35
Gráfico 8 - Frequência em que as reuniões das empresas em que os entrevistados trabalham são realizadas.	35
Gráfico 9 - Abertura de um escritório em um espaço de coworking, com custos reduzidos e todos os recursos disponíveis.....	36
Gráfico 10 - Preferência de localização da empresa.....	36
Gráfico 11 - Nível de tecnologia em uma empresa de coworking	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Síntese para estruturação do método científico	19
Tabela 2 - Cronograma	21
Tabela 3 - Análise dos Concorrentes	26
Tabela 4 - Análise de fornecedores.....	29
Tabela 5 - Preços dos serviços oferecidos.....	38
Tabela 6 - Capacidade produtiva da empresa.....	44
Tabela 7 - Necessidade de pessoal.	45
Tabela 8 - Máquinas e equipamentos	45
Tabela 9 - Móveis e utensílios.....	46
Tabela 10 - Estimativa dos investimentos pré-operacionais	47
Tabela 11 - Estimativa do faturamento da empresa.....	48
Tabela 12 - Estimativa do estoque inicial	49
Tabela 13 - Prazo médio de vendas.....	50
Tabela 14 - Prazo médio de compra	50
Tabela 15 - Capital de giro	51
Tabela 16 - Descrição dos investimentos.....	51
Tabela 17 - Fontes de recursos.....	51
Tabela 18 - Custo unitário – Sala Compartilhada.....	52
Tabela 19 - Custo unitário – Salas Privadas	52
Tabela 20 - Custo unitário – Sala de Reunião.....	52
Tabela 21 - Estimativa dos custos de comercialização	53
Tabela 22 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas	54
Tabela 23 - Estimativa de mão de obra.....	54
Tabela 24 - Estimativa do custo com depreciação	54
Tabela 25 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	55
Tabela 26 - Resultados do exercício - DRE	56
Tabela 27 - Margem de Contribuição	56
Tabela 28 - Ponto de Equilíbrio	57
Tabela 29 - Análise SWOT.....	57

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 REVISÃO DE LITERATURA	14
2.1 Plano de negócios	15
2.2 Descrição da empresa	15
2.3 Fonte de recursos	16
2.4 Análise de mercado	16
2.5 Plano de marketing	16
2.6 Plano operacional	16
2.7 Plano financeiro	16
3 METODOLOGIA DE PESQUISA	18
3.1 Cronograma	15
4 PLANO DE NEGÓCIOS	22
4.1 Descrição da Empresa	22
4.2 Fonte de Recursos	24
4.3 Análise de Mercado	25
4.3.1 Análise dos clientes	25
4.3.2 Análise dos concorrentes	26
4.3.3 Análise dos fornecedores	29
4.3.4 Pesquisa de mercado	31
4.4 Plano Marketing	38
4.4.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	38
4.4.2 Preço	38
4.4.3 Estratégias Promocionais	38
4.4.4 Estrutura de Comercialização	42
4.4.5 Localização da Empresa	42
4.5 Plano Operacional	42
4.5.1 Layout ou Arranjo Físico	42
4.5.2 Capacidade Produtiva	44
4.5.3 Necessidade de Pessoa	45
4.6 Plano Financeiro	45
4.6.1 Estimativa dos Investimentos	45
4.6.1.1 Estimativa dos investimentos fixos	45

4.6.1.2 Estimativa dos investimentos pré-operacionais	47
4.6.2 Estimativa do Faturamento da Empresa.....	48
4.6.3 Capital de Giro.....	49
4.6.3.1 Estimativa do estoque inicial	49
4.6.3.2 Prazo médio de vendas.....	50
4.6.3.3 Prazo médio de compra	50
4.6.3.4 Necessidade média de estoque	50
4.6.4 Estimativa de Custos Variáveis	52
4.6.4.1 Custo unitário de matéria-prima	52
4.6.4.2 Estimativa dos custos de comercialização	53
4.6.4.3 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	54
4.6.5 Estimativa de Custos Fixos.....	54
4.6.5.1 Estimativa de mão de obra.....	54
4.6.5.2 Estimativa do custo com depreciação	54
4.6.5.3 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	55
4.6.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE.....	56
4.6.7 Ponto de Equilíbrio	56
4.6.7.1 Margem de Contribuição	56
4.6.7.2 Ponto de Equilíbrio	57
4.7 Avaliação Estratégica	57
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
REFERÊNCIAS.....	59
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	60
APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO	63
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	66
APÊNDICE D – QUADRO DE IDENTIFICAÇÃO DE PÚBLICO-ALVO – PERSONA CANVAS	67

1 INTRODUÇÃO

Coworking é a modalidade de trabalho na qual profissionais de diferentes áreas sem local fixo de trabalho buscam ampliar sua rede de contatos, compartilhando espaço e serviços de escritório (MEDINA; KRAWULSKI, 2015). Considerando a realidade de hoje em dia, as pessoas cada vez mais procuram esse tipo de espaço, por meio do qual conseguem praticar a atividade profissional. Dessa forma, os profissionais que buscam por essa modalidade de trabalho veem como vantagem a possibilidade de estabelecer uma rede de contatos profissionais de áreas distintas como também conciliar o lazer e a descontração de maneira que estimula a criatividade dos profissionais no trabalho (ROMÃO, 2021).

Tal movimento de trabalho colaborativo vem aumentando desde 2009 no Brasil, com o crescimento das empresas que têm suas sedes em espaços de *coworking* visando maior custo-benefício ao terem ao mesmo tempo gastos menores com infraestrutura de empresas e um ambiente profissional colaborativo. Em busca da vantagem de custo-benefício é crescente os números de pessoas procurando formas alternativas de abrir seus próprios negócios, sendo assim, uma das opções é o aluguel de espaços de trabalho compartilhados, conhecido também como *coworking* (DIAMANTINO et al., 2019).

Um levantamento da *International Workplace Group* (IWG), que gerencia espaços de *coworking* no mundo todo, revela que houve um aumento de 93% na busca por locais de trabalho coletivo no primeiro trimestre de 2022, em relação ao mesmo período do ano de 2021. O Brasil está entre os países em que esse fenômeno foi verificado com uma alta de 97% (PUENTE, 2022).

Diante desse contexto é notável a possibilidade de sucesso na abertura de uma empresa que atua nessa área. Assim sendo, a presente pesquisa visando trabalhar com a temática de abertura de uma empresa que forneça essa modalidade de trabalho *coworking* apresenta como questão de pesquisa: “Qual a viabilidade para a abertura de uma empresa que ofereça espaço *coworking* para trabalhos/estudos no município de Tupã/SP?”. Com base nesta pergunta parte-se da hipótese que é viável a abertura de uma empresa de *coworking* no município de Tupã/SP.

Dessa forma, tendo como base a questão de pesquisa o objetivo geral do trabalho é “Identificar a viabilidade da abertura de uma empresa que oferece espaço *coworking* para trabalhos/estudos no município de Tupã/SP”.

Para atingir o objetivo geral da pesquisa foram necessários estabelecer os seguintes objetivos específicos:

- Descrever o mercado quanto aos consumidores, concorrentes e fornecedores;
- Descrever o produto/serviço e as estratégias de *marketing* em relação ao preço, promoção, localização e as formas de comercialização e distribuição da *Working In The Coffee*;
- Definir a distribuição dos setores e recursos da empresa (arranjo físico), a capacidade comercial e o pessoal necessário para o funcionamento do negócio;
- Analisar a viabilidade financeira do negócio, por meio de índices financeiros e da estimativa do investimento total, capital de giro, custos e faturamento da empresa.
- Identificar os aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio por meio da análise S.W.OT.

Por fim, justifica-se o trabalho em decorrência do aumento pós pandemia de procura por serviço de coworking, além de ser uma modalidade de trabalho inovadora no município de Tupã, contando com uma infraestrutura que atenderá a necessidade dos empresários para conseguir ter um escritório de baixo custo, suprimindo assim suas necessidades, além de apresentar um ambiente calmo e tranquilo, oferecendo serviços de cafeteria.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Para atingir o objetivo geral do trabalho de “Identificar a viabilidade da abertura de uma empresa que oferece espaço *coworking* para trabalhos/estudos no município de Tupã/SP” foi necessário realizar uma revisão de literatura que serviu como embasamento teórico para a análise dos resultados do presente trabalho.

Destaca-se que os resultados foram estruturados e analisados com base em um plano de negócios para identificar a viabilidade da abertura da empresa, sendo assim, foi necessário levantar na teoria os pontos que são abordados em um plano de negócio, sendo eles de maneira geral: descrição da empresa, fonte de recursos,

análise de mercado, plano de *marketing*, plano operacional, plano financeiro e avaliação estratégica. Nos próximos tópicos e subtópicos foi descrito, com base na teoria, o que cada ponto do plano de negócio compreende.

2.1 Plano de negócios

O plano de negócio é uma ferramenta fundamental para quem planeja abrir uma empresa, inovar ou ampliar seu negócio, dando segurança e transpassando o real mercado em relação ao produto e as atitudes do empreendedor (SEBRAE, 2013). É um documento que relata por escrito as finalidades de uma empresa e quais etapas devem ser tomadas, para que os propósitos sejam atingidos, reduzindo riscos e incertezas. Possibilita identificar as falhas do papel, antes de serem cometidas (SEBRAE,2013).

O plano de negócios estabelece um importante passo para abertura de uma empresa, por analisar as perspectivas financeiras e ambientais do mercado (Pereira, Lopes,2010). Podemos ter planos de negócios de diferentes tipos: inicial (start-up); crescimento e expansão; reestruturação. É importante esclarecer que o plano de negócios tem como propósito captar seu público-alvo (investidores, financiadores, fornecedores, clientes e outros), deve ser simples, objetivo, realista e completo, de forma que atinja os resultados almejados pelo empreendedor (SILVA; MONTEIRO, 2014).

A formulação de um Plano de Negócio é um trabalho que requer muita clareza ao que vai ser avaliado, além de cuidados essenciais com relação à fundamentação em diversas situações. Verificar a viabilidade de se atender um novo mercado, esse é um dos cuidados que será para analisar a viabilidade de um novo negócio (SILVA; MONTEIRO, 2014). Nos subtópicos a seguir, foram apresentados e explicados os principais pontos que constam em um plano de negócio.

2.2 Descrição da empresa

A descrição da empresa no plano de negócios diz respeito a uma breve apresentação da organização da empresa, como sua história, sua criação, seu *status* atual e seus lançamentos futuros para pesquisas e desenvolvimento, se for o caso.

Deve-se destacar as características de seu produto ou serviço e dizer como isso poderá beneficiar o cliente (DORNELLAS, 2022).

A descrição da empresa deve conter as seguintes informações: nome da empresa (deve estar registrado legalmente antes da abertura do negócio); tipo de empresa; enquadramento tributário (micro, pequena ou média empresa, sociedade anônima, companhia limitada, corporação etc.). Cada tipo de enquadramento tributário tem diferentes vantagens e desvantagens em relação à legislação (impostos, financiamentos, obrigações) e também em relação ao ambiente externo (bancos e fornecedores) (DORNELLAS, 2022).

2.3 Fonte de recursos

Na Fonte de Recursos a empresa determinará de qual forma serão alcançados os fundos para a inserção da mesma no mercado. No início da atividade ela poderá contar com recursos próprios, ou seja, investimento por parte dos proprietários, como também de terceiros, buscando investidores e até mesmo optando por empréstimos junto a instituições financeiras (SEBRAE, 2013).

2.4 Análise de mercado

A análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que é referente ao *marketing* da organização. Ela apresenta o entendimento do mercado da empresa, seus clientes, seus concorrentes e quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado em que atua. A análise de mercado compreende também se conhecer de perto o ambiente em que o produto/serviço se encontra. O mercado está composto pelo ambiente em que a empresa/produto se localiza, pela concorrência e pelo perfil do consumidor. A definição do mercado leva em conta: análise da indústria/setor; descrição do segmento de mercado; análise SWOT do produto/serviço; análise da concorrência (UNESP, 2022).

2.5 Plano de marketing

Plano de *marketing* é um guia que serve para conduzir as atividades, com a tarefa de alcançar os objetivos e atingir o crescimento. É um documento que mostra

todas as estratégias de *marketing* que serão utilizadas em uma empresa (FIA-BUSINESS SCHOOL, 2020). Dentre as informações constantes em um plano de *marketing* são os indicadores, as análises de dados estatísticos, pesquisas de mercado, objetivos e outras informações que são importantes para indicar qual caminho a empresa deve seguir, como a definição dos 4 p's, que é formado por preço, praça, promoção e produto, e que são os pilares principais de qualquer estratégia de venda e o mix de *marketing*, que diz respeito a um conjunto de elementos necessários para um plano de *marketing* eficiente.(FIA-BUSINESS SCHOOL, 2020).

Durante o planejamento a empresa deve pesquisar e entender o mercado, definir e endireitar as expectativas, e criar técnicas possíveis considerando a situação atual e os recursos disponíveis. O plano estabelece compromissos das pessoas envolvidas. A empresa se compromete com os recursos necessários para colocar o plano em prática. O plano pode ser aplicado para todo o negócio ou para produtos ou segmentações específicas (KOERBEL, 2019).

2.6 Plano operacional

O plano operacional é fundamental para empresas que desejam alcançar metas específicas de forma estratégica e controlar rotinas organizacionais, para que suas ações, tarefas e processos sejam executados com sucesso. Visando sempre que as atividades e tarefas, sejam realizadas de acordo com as necessidades estabelecidas pela empresa (MORAES, 2021).

O planejamento operacional é individual de empresa para empresa e conta com a participação de diferentes perfis de profissionais, pois envolve tudo desde a estruturação de processos internos, como a gestão de pessoas e de recursos financeiros (GUIMARÃES, 2022).

No planejamento operacional consta o *layout* ou arranjo físico da empresa, em que se define como será a distribuição dos diversos setores da empresa, de alguns recursos (mercadorias, matérias-primas, produtos acabados, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis, matéria-prima etc.) e das pessoas no espaço disponível. Um bom arranjo físico traz uma série de benefícios. (SEBRAE, 2013).

2.7 Plano financeiro

O plano financeiro é a etapa mais importante do plano de negócio, é onde empreendedor precisa refletir em números tudo o que será feito para a operação da empresa, por exemplo: os gastos com pesquisa de mercado, os gastos efetuados com marketing, os gastos para a implantação do futuro negócio, os gastos para a operação do empreendimento, etc. É necessário juntar todos os gastos que serão efetuados pelo novo negócio. Além disso, neste plano é importante verificar quais as receitas que serão obtidas pelo negócio e, finalmente, avaliar como fica o conjunto e qual será o saldo de tudo isso, ou seja, como fica o lucro da empresa. Todas as pessoas devem ter uma ideia do que pretendem e o que podem gastar em relação ao que vão ganhar a cada mês. Estudar o plano financeiro é uma forma inteligente de garantir a sobrevivência de uma empresa. Permitindo a criação de estratégias para garantir seu crescimento escalável e lucrativo no mercado (CLÁUDIA GOHR; LUCIANO COSTA 2010).

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

A presente pesquisa analisou a viabilidade da empresa “*Working in the Coffee*”, uma empresa que oferecerá serviços de *coworking* com uma cafeteria inclusa. A abertura da empresa será no município de Tupã, interior de São Paulo, município que habita cerca de 65.615 pessoas segundo o IBGE (2010). O município de Tupã é a sede de uma região que congrega 30 municípios e uma população estimada em 350 mil moradores. O município de Tupã é a maior referência em comércio, saúde, educação, geração de empregos e renda na região em que se encontra (PREFEITURA MUNICIPAL DE TUPÃ, 2022).

Para atingir o objetivo do trabalho foi realizado uma pesquisa aplicada, e quanto ao objetivo foi exploratória, e para a análise dos dados a abordagem foi qualitativa pois foi efetuado a interpretação de dados subjetivos e de dados obtidos por meio do plano financeiro em que para ser interpretados foi necessário realizar uma análise por meio de índices financeiros, além disso, foi utilizado de estatística descritiva para interpretar os dados da pesquisa de mercado, por meio da elaboração de gráficos.

Em relação às técnicas de pesquisa serão utilizadas a pesquisa bibliográfica e aplicação de questionário para identificar a adesão do serviço de *coworking* no município de Tupã. O questionário foi elaborado no Google Forms, para identificar as características dos clientes, seus interesses e o porquê de utilizarem este serviço.

Além disso, foram utilizadas diversas ferramentas que auxiliarão para atingir o objetivo de pesquisa, dentre elas a análise S.W.O.T., análise das estratégias de *marketing* com base nos 4 P 's e construção do CANVAS.

A seguir, por meio do Quadro 1 é possível verificar a síntese da estruturação metodológica do presente trabalho.

Tabela 1 - Síntese para estruturação do método científico

Síntese para estruturação do método científico	
Critérios de classificação	Atributos metodológicos
Tipo de conhecimento	Científico
Natureza da pesquisa	Aplicada
Objetivo	Exploratório
Abordagem	Quali-quantitativa
Técnicas e ferramentas de coleta de dados	Pesquisa bibliográfica; Aplicação de questionário por meio do Google; Forms.
Amostra	-
Objeto de análise	Viabilidade da abertura de uma empresa
Foco de análise	Análise por meio da estruturação de um plano de negócio, com o enfoque de identificar se é viável a abertura da empresa <i>Working in the Coffee</i> no município de Tupã/SP.
Sujeito de análise	Clientes (empresas, empresários e estudantes)
Forma de análise dos dados obtidos	Análise por meio de estatística descritiva (elaboração de gráficos)
	Utilização de índices financeiros
	Utilização de ferramentas como CANVAS e Análise S.W.O.T.
	Descritiva
	Subjetiva

Fonte: elaborado pelos autores.

Quanto aos procedimentos metodológicos, o conhecimento que foi utilizado para o desenvolvimento do projeto foi a pesquisa científica. Por meio dela, foram analisadas várias bibliografias para que fosse possível entender o assunto, e com isso dar ênfase na melhoria da empresa.

A natureza da pesquisa é aplicada, pois o projeto utiliza do conceito do mundo atual. Por motivo da crescente procura por ambientes com tecnologia acessível para a realização de reuniões de trabalho e estudos. O objetivo está sendo exploratório, pois é necessário o conhecimento e um aprofundamento sobre o espaço de Coworking.

A abordagem do projeto é a quali-quantitativa, ou seja, o projeto utiliza não somente dados ou medidas, ele mescla as duas abordagens tendo uma parte qualitativa e outra quantitativa, levando em consideração os resultados quantificáveis como também avalia a qualidade das informações. Segundo Baptista (1999), as concepções quantitativas não são baseadas radicalmente em números, pois existe a influência de pressupostos teóricos e limitações.

O método que utilizamos para recolher dados dos nossos clientes foi a pesquisa de mercado. Sendo assim, foi aplicado um formulário do Google Forms, que foi a maneira mais prática que nos possibilitou um contato mais próximo com as informações coletadas. O formulário salva o feedback recebido para que seja analisado detalhadamente, essa é uma das características da ferramenta que nos trouxe grande vantagem, além dos dados serem coletados em uma planilha.

O objetivo da análise da pesquisa é identificar a viabilidade de uma empresa de Coworking na cidade de Tupã e região, justamente pela escassez de organizações que atualmente proporcionam esse tipo de serviço para a população da cidade. Com o crescimento do mercado digital diversas pessoas procuram por um espaço tecnológico e tranquilo para trabalhar, dessa forma, notamos um enorme potencial na Working In The Coffee.

3.1 Cronograma

Tabela 2 - Cronograma

Meses					
Etapas	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Introdução					
Revisão de Literatura					
Plano de Negócios					
Fonte de Recursos					
Análise de Mercado					
Pesquisa de Mercado					
Plano de Marketing					
Plano Operacional					
Plano Financeiro					
Avaliação Estratégica					
Considerações Finais					
Apresentação					

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4 PLANO DE NEGÓCIOS

4.1 Descrição da Empresa

Nome da Empresa: Coworking Serviços - ME

Nome Fantasia: Working In the Coffee

CNPJ: 41.323.414 0001-39

Missão: Nosso objetivo é criar vínculos fortes e duradouros com os nossos clientes, fornecendo um espaço que proporciona acolhimento de ideias e propósitos, assim trazendo um modelo inovador para região.

Visão: É ser reconhecida como a melhor rede de coworking da região, pela qualidade de nossos serviços e relacionamento com os clientes, fornecedores e equipe.

Valores: Priorizando sempre o trabalho dos empreendedores. Visando sempre a responsabilidade socioambiental, segurança, compromisso com o crescimento, cuidado consigo mesmo, ética e honestidade.

Setor de Atividade: A empresa disponibilizará prestação de serviços de coworking através de um espaço estruturado com tecnologia e recursos necessários para atender as necessidades dos clientes.

Forma Jurídica: A empresa irá se enquadrar em Microempresa (ME)

Enquadramento Tributário: Simples Nacional

Dados dos fundadores:

Fundador 01	
Nome: Kemilly Eduarda Alves da Silva	
Endereço: Carmino, Nº 06.	Cidade/Estado: Arco-íris -SP
E-mail:kemillyalves@gmail	Telefone:(14)998354963

Atribuição e Formação do Fundador 01: Recepcionista;
Formada em técnico em Administração.

Fundador 02	
Nome: Lívia Jordana Santos Da Rocha	
Endereço: Rua Zico Macorin, Nº 29.	Cidade/Estado: Tupã SP
E-mail: rocha07042004@gmail.com	Telefone:(14)99850-2026

Atribuição e Formação do Fundador 02: Gerente geral;
Formada em técnico em Administração.

Fundador 03	
Nome: Madellyne Ferreira Bianchetti	
Endereço: Rua Beatriz, Nº 35.	Cidade/Estado: Tupã SP
E-mail: madellyne.bianchetti@gmail.com	Telefone:(14)99742-5341

Atribuição e Formação do Fundador 03: Gerente administrativa;
Formada em técnico em Administração.

Fundador 04	
Nome: Rayane Caroline Ferreira Fin	
Endereço: Rua Abel Ferreira Leite, Nº 575.	Cidade/Estado: Tupã SP
E-mail: rayanefinn722@gmail.com	Telefone:(14)99904-0829

Atribuição e Formação do Fundador 04: Gerente geral;
Formada em técnico em Administração.

Fundador 05	
Nome: Sabrina Mendes Baraviera	
Endereço: Chácara Guaiçara, S/N.	Cidade/Estado: Tupã SP
E-mail: sabrina.mendesbara@gmail.com	Telefone:(18) 99763-1837

Atribuição e Formação do Fundador 05: Gerente financeira;
Formada em técnico em Administração.

Fundador 06	
Nome: Talita Dalmazo Vidoti	
Endereço: Rua Rafael Mollez, Nº 95.	Cidade/Estado: Tupã SP
E-mail: talita.dalmazo@hotmail.com	Telefone:(14)99848-2750

Atribuição e Formação do Fundador 06: Recepcionista;
Formada em técnico em Administração.

Capital Social:

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Fundador 01 - Kemilly Eduarda Alves da Silva	R\$ 150.000,00
Fundador 02 - Lívia Jordana Santos da Rocha	R\$ 150.000,00
Fundador 03 - Madellyne Ferreira Bianchetti	R\$ 150.000,00
Fundador 04 - Rayane Caroline Ferreira Fin	R\$ 150.000,00
Fundador 05 - Sabrina Mendes Baraviera	R\$ 150.000,00
Fundador 06 - Talita Dalmazo Vidoti	R\$ 150.000,00

4.2 Fonte de Recursos

As fontes de recursos da empresa Working In The Coffee seria capital social próprio, onde os próprios sócios entraram com R\$150.000,00, totalizando R\$900.000,00.

4.3 Análise de Mercado

4.3.1 Análise dos clientes

A análise dos clientes é uma forma de conhecer o nosso público-alvo, assim encontrando a melhor forma de encontrá-los e entregar os melhores serviços para os clientes, é uma técnica fundamental para qualquer plano de negócios, em todas as etapas de crescimento de uma empresa.

O público-alvo da empresa working in the coffee, são pessoas na faixa etária entre 18 e 60 anos, entre eles são 50% homens, 49% mulheres e 1% outros gêneros. Sendo direcionados para estudantes de ensino médio, técnico e superior e empresários de diversas áreas que buscam um local para estudos, reuniões e desenvolvimento do seu trabalho\serviço. Contaremos também com microempresas que buscam um local para realizar atendimento/local de escritório que facilitará o desenvolvimento dela.

Nossa empresa busca oferecer o melhor serviço de coworking da região, com ambientes compartilhados e salas privadas onde nosso público poderá usufruir de uma moderna infraestrutura, com tecnologia avançada que facilitará o estudo/trabalho dos nossos clientes.

4.3.2 Análise dos concorrentes

Tabela 3 - Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Small Talk	<p>Descrita como “a cafeteria (e sala de reuniões) com a vista mais bonita da cidade”, conquistou os paulistas. Localizada na cobertura de um prédio comercial entre Vila Olímpia, Itaim e Vila Nova Conceição, a cafeteria oferece um local aconchegante para passar o tempo e para trabalhar, com o bônus de uma vista fantástica da cidade de São Paulo.</p> <p>A sala de reunião conta com capacidade de até 10 pessoas, e é o espaço perfeito para cursos, reuniões, workshops, palestras e treinamentos.</p>	<p>35 (hora/condôminos) 50 (hora/não condôminos)</p>	<p>A forma de pagamento da empresa consiste em cartões e dinheiro.</p>	<p>Com um atendimento exemplar, que visa a alinhar da melhor maneira possível a produtividade do trabalho com o bem-estar de uma boa refeição. Classificado com 4,4 estrelas.</p>	<p>Serviços de coworking e cafeteria.</p>

<p>DG Coworking</p>	<p>Espaço alternativo que tem como ponto alto, além da localização, equipamentos de última geração, excelente infraestrutura, ambiente diferenciado, decoração e harmonia. Além de ser ótimo para fazer contatos de negócios, a localização também é perfeita para se locomover e em poucos minutos ter acesso às principais vias do bairro facilitando a rotina de muitos empresários e empreendedores. A DG conta com salas de reuniões, estações compartilhadas, salas privativas, auditório, sala de terapia e um bistrô sal e doce.</p>	<p>Contrato mensal: R\$297,00 (espaço compartilhado). Contrato anual: R\$597,00</p>	<p>Boleto bancário, cartão de crédito/débito</p>	<p>Atendimento classificado com 5 estrelas.</p>	<p>Serviços de Coworking e bistrô.</p>
<p>MC Office Coworking</p>	<p>Oferecem espaço com uma estrutura moderna, com salas de escritório, salas privadas e salas compartilhadas. Ambiente monitorado por câmeras de segurança, internet rápida, estacionamento de fácil acesso e possui uma pequena cafeteria no local.</p>	<p>Por hora R\$ 6,00 Por dia R\$ 40,00 Por mês R\$ 400,00</p>	<p>Aceitam Cartão, PIX e dinheiro.</p>	<p>Atendimento Classificado como excelente e adequado para o local. Classificado com 4,6 estrelas.</p>	<p>Serviços de coworking e cafeteria.</p>

Stay Coworking	Possui preços atrativos e uma localização de fácil acesso aos frequentadores e a serviços próximos, possui um auditório.	(Espaço compartilhado) 49,90/dia 499,00/mês 599,00/mês 24 horas 50,00/2Hrs -sala com até 4 pessoas.	As formas de pagamento que a empresa oferece são cartões de crédito/Débito, PIX, Dinheiro.	Atendimento ótimo com um ambiente espaçoso e receptivo. Classificado com 4,9 estrelas.	Serviços de Coworking e cafeteria.
-----------------------	--	--	--	--	------------------------------------

Conclusão da Análise dos Concorrentes: A partir da análise, conseguimos concluir que nem sempre o serviço com preço mais alto será o que oferece o melhor atendimento. O que os clientes prezam é a qualidade do serviço prestado independente de não possuir planos acessíveis, quanto mais qualificado for o espaço mais os clientes frequentam. A localização é um fator que também influencia muito, tanto no preço quanto no interesse do cliente.

4.3.3 Análise dos fornecedores

Tabela 4 - Análise de fornecedores.

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	loja.electrolux.com	Ar-Condicionado Split Inverter 12000 Btus Frio - Electrolux (QI12F/QE12F).	R\$ 2.248,90	Cartões de crédito e Débito, PIX e Boletto.	4 dias.	Rua João Lunardelli, 2205, Cidade Industrial Curitiba PR.
2	casasbahia.com.br	Ar-Condicionado Split Consul Hi Wall 9000 BTUs Frio CBN09CBBNA - 220V	R\$ 1.699,80	Sem juros no Cartão de crédito, Cartão, Boletto, PIX ou à vista no Cartão Casas Bahia.	12 dias.	Avenida Rebouças, nº 3970, A28 São Paulo - SP.
3	Prioriza Webshop	Cadeira de Escritório Begonia Tela Mesh Ergonômica Giratória	R\$ 369,80	Cartões de Crédito, Cartões em Grupo, Boletto.	15 Dias	RM ARECHAL DEODORO, SN, CENTRO, CURITIBA, PR, CEP 80020-320
4	Maiart	Mesa de Escritório Slim 1,20 x 0,60 Cinza	R\$ 418,66	Cartões de Crédito, Cartões em Grupo, Boletto.	7 Dias	Rua Quintino Bocaiuva, 500, Área Coml, Ind e de Serv. Valentim Gatti, Adamantina, SP, CEP 17800-000

5	Tinay Móveis	Mesa Reunião Semi-Oval Bipartida de 25 mm - Saia de Madeira - Impéria Premium	R\$ 2.623,90	BOLETO PIX PAYPAL MERCADO PAGO	14 Dias	Tinay Móveis Ltda Avenida Cruzeiro do Sul, 630 - Canindé - SP São Paulo - SP CEP: 03033-020
6	Bela Magazine Comercio Varejista de Moveis Ltda	Conjunto com 6 Cadeiras Presidente Boston Sala de Reunião Esteirinha	R\$ 5.009,16	Cartão, Boleto Pix, Cartão Casas Bahia	6 Dias	Bela Magazine Comercio Varejista de Moveis Ltda ROD GOVERNADOR MARIO COVAS, SN, SERRA DO ANIL, CARIACICA, ES, CEP 29147-030
7	Mercado Livre.	Cabo De Rede Ethernet 20 Metros Internet.	R\$ 31,50	Cartões, Pix, Boleto bancário.	2 dias.	Av. das Nações Unidas, nº 3.003, Bonfim, Osasco/SP.

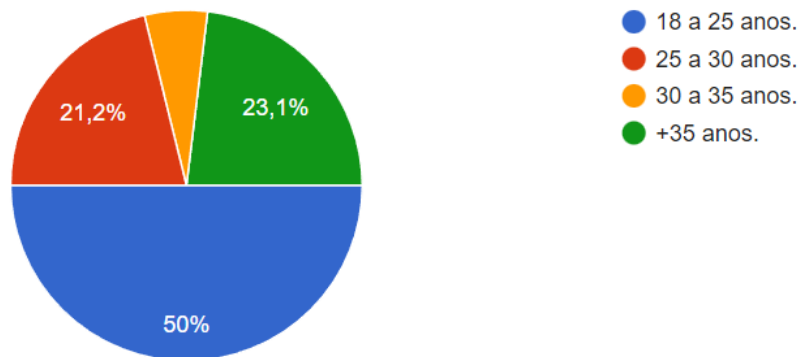
A empresa Working In The Coffee conclui que encontramos fornecedores que oferecem produtos de alta qualidade e com um valor acessível, abrangendo variedades em formas de pagamento e com prazos de entrega favoráveis para nossa empresa.

4.3.4 Pesquisa de mercado

Foi realizada uma pesquisa de mercado, sendo elaborada e aplicada por meio da ferramenta Google Forms, durante o período de 11 de abril a 25 de abril, onde 52 pessoas responderam a 11 perguntas. Conforme cada pergunta respondida, conseguimos identificar se há viabilidade de uma empresa que oferece serviço de Coworking.

Buscou-se na pesquisa, identificar algumas informações sobre os respondentes, como idade e gênero, com intuito de caracterizá-los, conforme apresentado no Gráfico 01.

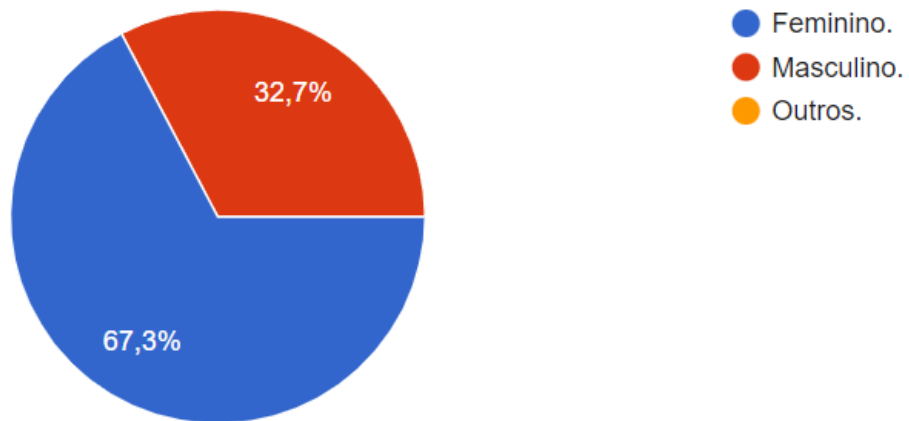
Gráfico 1 - Idades dos entrevistados.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Como pode ser observado no Gráfico 01, 50% dos entrevistados têm em torno de 18 a 25 anos, 23,1% têm mais de 35 anos, 21,2% têm de 25 a 30 anos e 5,7% têm de 30 a 35 anos. Com base nos dados acima, a pesquisa atingiu um público adulto, ou seja, são pessoas que trabalham e podem nos ajudar a encontrar a viabilidade da abertura da nossa empresa no município de Tupã. Levantou-se também os gêneros dos respondentes, conforme se vê no Gráfico 02.

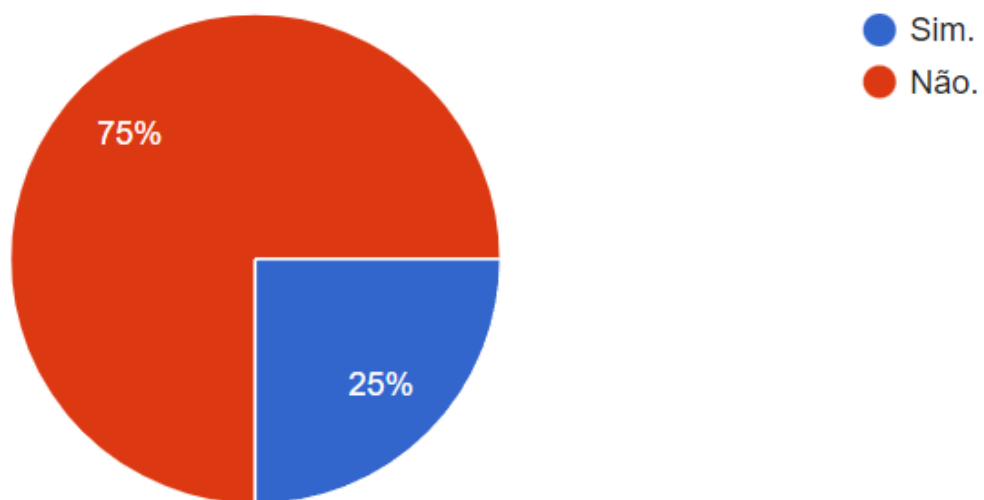
Gráfico 2 - Gênero dos entrevistados.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Como mostrado no Gráfico 02, 67,3% dos entrevistados são do gênero feminino e 32,7% são do gênero masculino. Podemos perceber pelo gráfico acima, que nosso público maior será do sexo feminino, ou seja, as mulheres entrevistadas se interessariam mais por um local como esse. Levantou-se também a quantidade de entrevistados que já visitaram um espaço de Coworking, conforme se vê no Gráfico 03.

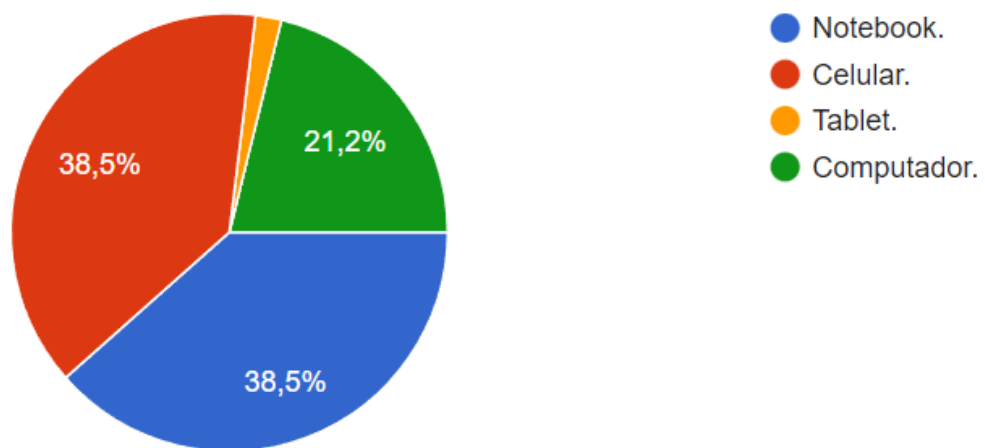
Gráfico 3 - Entrevistados que já visitaram um espaço de Coworking.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O Gráfico 03 apresenta a quantidade de pessoas que já visitaram um espaço de Coworking, 75% dos entrevistados responderam que não e 25% responderam que sim. Com base nos dados acima, percebemos a falta de um local como este na cidade destas pessoas e que a nossa empresa iria trazer uma inovação para nossa região. Levantou-se também as ferramentas mais utilizadas pelos entrevistados, conforme mostrado no Gráfico 04.

Gráfico 4 - Ferramentas mais utilizadas pelos entrevistados.

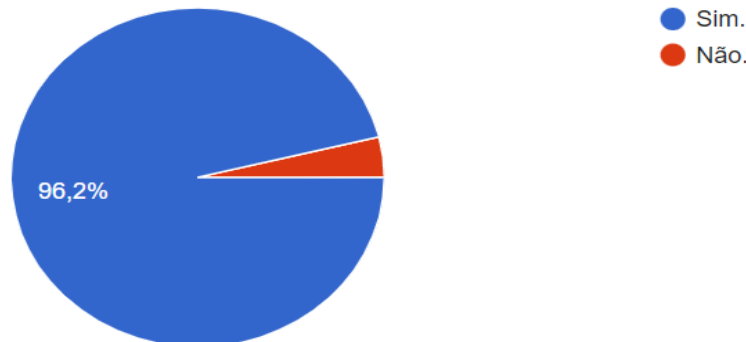


Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O Gráfico 04 apresenta as ferramentas que nossos entrevistados mais utilizam em seu trabalho, onde 38,5% responderam celular, 38,5% responderam notebook, 21,2% responderam computador e 1,8% responderam tablet. Com base nos dados acima, percebemos que as pessoas utilizam mais o notebook e o celular, pois são práticos e podem carregá-los para onde eles quiserem.

Só necessitam de uma boa internet e um estabelecimento adequado para seus serviços, que é o que nossa empresa irá oferecer. Levantou-se também os entrevistados que gostariam de um lugar para reuniões de trabalho e estudo, conforme mostrado no Gráfico 05.

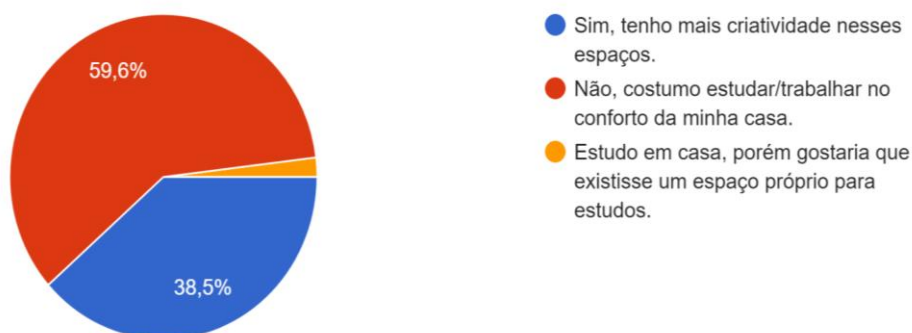
Gráfico 5 - Entrevistados que gostariam de um lugar para reuniões de trabalho e estudo.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O Gráfico 05 apresenta os entrevistados que gostariam de um lugar para realizar reuniões de trabalho/estudo, 96,2% dos entrevistados responderam que sim e 3,8% responderam que não. Com base nos dados acima, percebemos que um espaço de coworking no município de Tupã teria uma grande procura e seria bastante frequentado por pessoas que não tem um ambiente adequado para trabalhar/estudar. Levantou-se também os entrevistados que costumam frequentar lugares diferentes para estudar\trabalhar, conforme mostrado no Gráfico 06.

Gráfico 6 - Costumam frequentar lugares diferentes para estudar/trabalhar



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Conforme o Gráfico 06, 59,6% dos entrevistados costumam estudar/trabalhar em suas casas; 38,5% dos entrevistados possuem mais criatividade em espaços diferentes como (espaço de coworking); 1,9% estudam em casa, mas gostariam de

um espaço próprio para realizar suas pesquisas. Com análise no gráfico identificamos que grande parte dos entrevistados preferem estudar/trabalhar em suas casas. Levantou-se também os entrevistados que realizam reuniões em espaços de coworking, conforme mostrado no Gráfico 07.

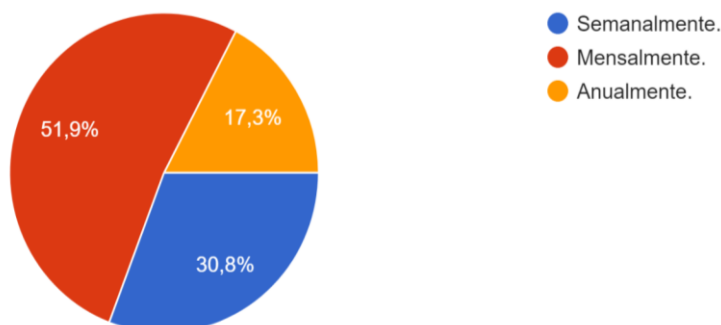
Gráfico 7 - Realização de reuniões em espaços de coworking



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

De acordo com o Gráfico 07, 94,2% dos entrevistados realizaram reuniões em espaços de coworking; 5,8% dos entrevistados já possuem um local adequado para a realização de suas reuniões. Identificamos que as salas de reuniões de nossa empresa seria um ponto positivo para o nosso negócio, pois teria uma grande procura. Levantou-se também a frequência em que as reuniões das empresas em que os entrevistados trabalham são realizadas, conforme mostrado no Gráfico 08.

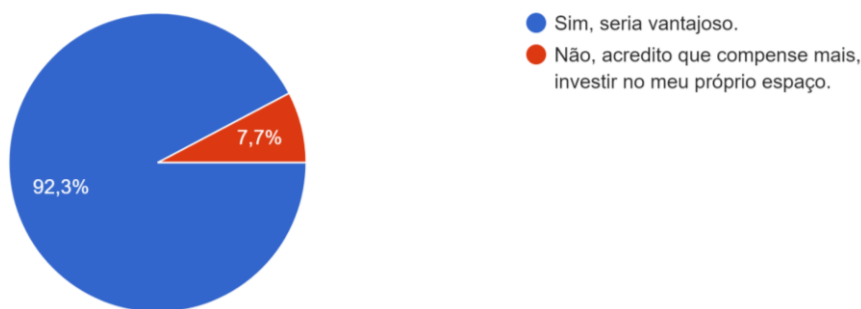
Gráfico 8 - Frequência em que as reuniões das empresas em que os entrevistados trabalham são realizadas.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O gráfico 08 mostra que 51,9% dos entrevistados participam de reuniões empresariais mensalmente; 30,8% participam de reuniões empresariais semanalmente; e 17,3% participam anualmente de reuniões anualmente. Identificamos que a maioria das empresas realizam reuniões semanalmente, com isso haverá uma procura muito grande pela locação da nossa sala de reunião.

Gráfico 9 - Abertura de um escritório em um espaço de coworking, com custos reduzidos e todos os recursos disponíveis.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

De acordo com o gráfico 09, identificamos que para 92,3% dos entrevistados seria vantajoso alugar uma sala com recursos de escritório e preços reduzidos em um espaço de coworking; já para 7,7% compensa mais investir em um espaço próprio. Com essa pesquisa identificamos que as salas privadas seria uma boa opção para empresários que buscam um espaço um local para trabalhar com um custo reduzido e que tenha uma estrutura com todos os recursos disponíveis.

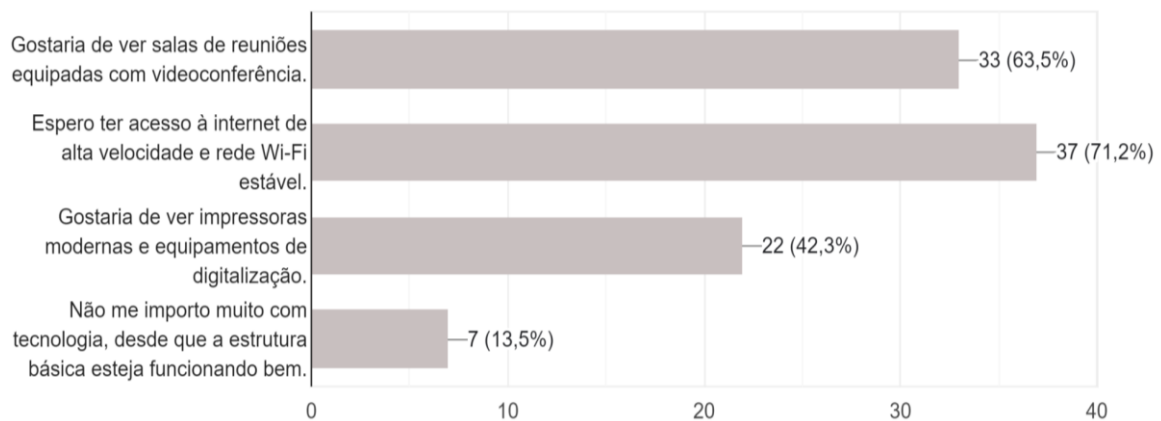
Gráfico 10 - Preferência de localização da empresa.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Conforme apresentado pelo Gráfico 10, 63,5% dos entrevistados responderam que preferem que a localização da empresa seja no centro da cidade, onde recursos que poderiam ser necessários seriam encontrados com fácil acesso; Já para 36,5% preferem que a empresa seja localizada em um bairro calmo, conhecido e com fácil acesso. Com isso detectamos que seria viável a localização da empresa no centro da cidade, o que facilitaria o acesso para os clientes. Levantou-se também o nível de tecnologia que os entrevistados gostariam de ver em uma empresa de coworking, conforme o Gráfico 11.

Gráfico 11 - Nível de tecnologia em uma empresa de coworking



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Conforme apresentado pelo gráfico, 63,5% dos entrevistados responderam que preferem que a localização da empresa seja no centro da cidade, onde recursos que poderiam ser necessários seriam encontrados com fácil acesso; já para 36,5% preferem que a empresa seja localizada em um bairro calmo, conhecido e com fácil acesso. Com isso detectamos que seria viável a localização da empresa no centro da cidade, o que facilitaria o acesso para os clientes.

4.4 Plano Marketing

4.4.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Nossa empresa irá oferecer serviços de coworking, contendo salas aconchegantes e totalmente climatizadas para o agrado dos nossos clientes. Em nosso estabelecimento, terá salas compartilhadas para aqueles que preferem trabalhar em grupo, mas também haverá salas privadas, que serão alugadas para reuniões de empresas.

Nossa empresa traz um espaço completamente tecnológico, com tv's para apresentação de trabalhos, impressoras (o uso das impressoras será cobrado por cada cópia feita), teremos também internet de alta qualidade, cadeiras confortáveis, mesas e cortinas blecautes, tudo para o agrado e conforto de nossos colaboradores.

Nosso serviço será realizado através de um agendamento feito em nosso site pelos clientes, nele os mesmos poderão escolher o dia, a hora e o mês que iram querer usufruir de nossas salas privadas.

Junto ao nosso estabelecimento, terá também uma cafeteria terceirizada para complementar nosso negócio e atender as necessidades dos nossos clientes.

4.4.2 Preço

Tabela 5 - Preços dos serviços oferecidos.

Salas	Diária	Semanal	Mensal
Sala compartilhada	R\$15,00 (Cada 1 hora)	R\$75,00 (Cada 1 hora\dia)	R\$270,00 (cada 1 hora\dia)
Salas privadas	R\$50,00 (Cada 1 hora)	R\$260,00 (Cada 1 hora\dia)	R\$940,00 (Cada 1 hora\dia)
Sala de reunião	R\$80,00 (Cada 1 hora)	R\$420,00 (Cada 1 hora\dia)	R\$1.480,00 (Cada 1 hora\dia)

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

4.4.3 Estratégias Promocionais

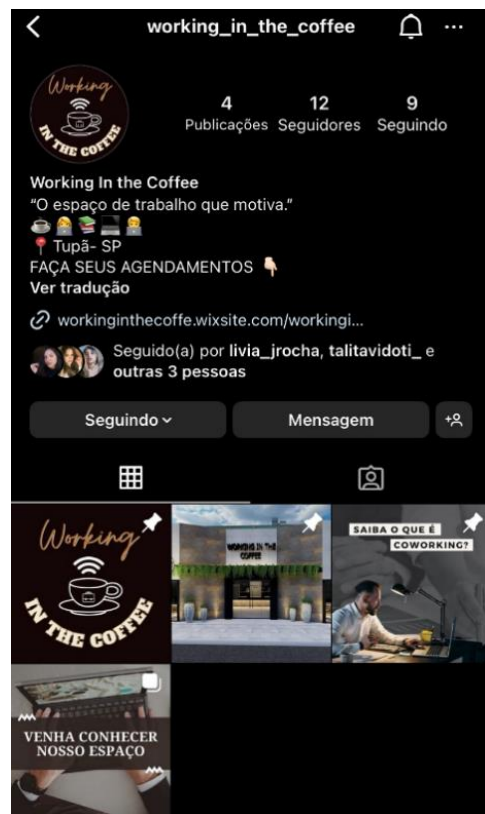
Inicialmente divulgaremos a inauguração da Working In The Coffee através do jornal da cidade. Estaremos presentes também nas redes sociais que por meio do nosso site o usuário poderá reservar uma sala, além da nossa página no Instagram, criando um contato mais próximo com os clientes, porém, nossa maior estratégia de marketing é realizar nossa missão com excelência almejando a fidelização dos mesmos.

Figura 1 - Jornal de inauguração



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

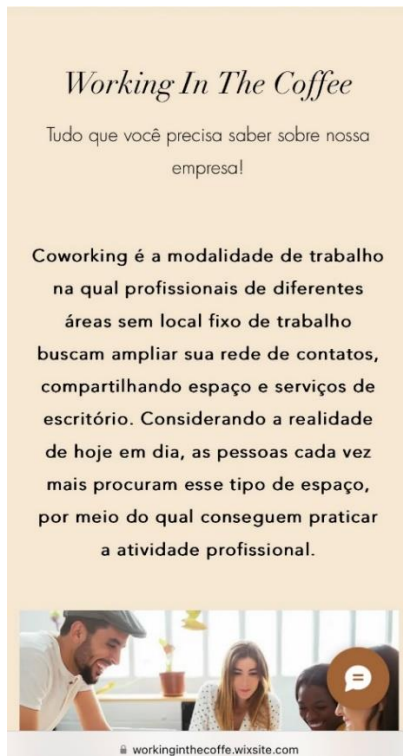
Figura 2 - Instagram



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

Site da nossa empresa:

Figura 3 - Tela de início



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 4 - Descrição da empresa A



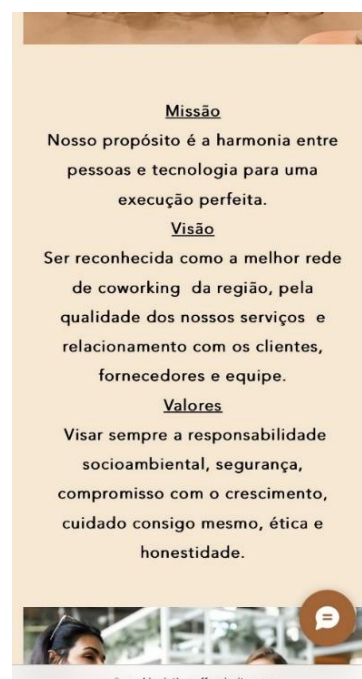
Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 5 - Descrição da empresa B



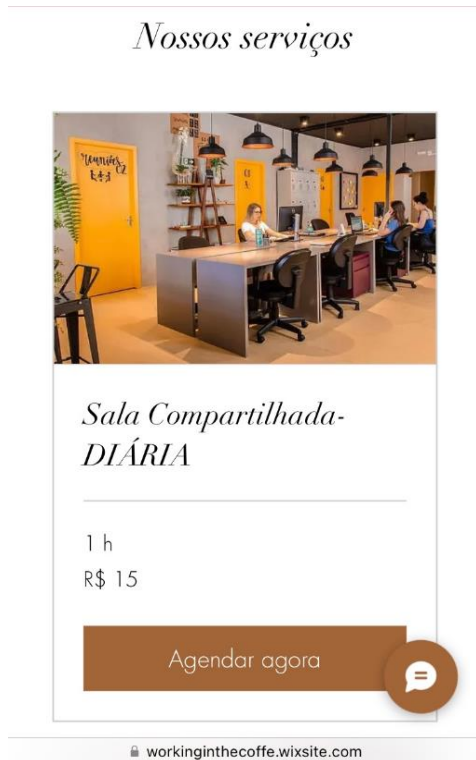
Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 6 - Missão, Visão e Valores



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 7 - Sala compartilhada



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023

Figura 8 - Sala privada



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 9 - Sala de reunião



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

4.4.4 Estrutura de Comercialização

A Working In The Coffee será uma empresa física, trabalharemos com diversos modelos de salas, entre elas: sala de reunião, salas privadas e sala compartilhada. E contaremos também com uma cafeteria terceirizada. Os clientes terão a opção de reservar uma sala através do nosso site ou telefone.

4.4.5 Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Rua Canadá nº318	
Bairro: Jardim América	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: (14) 99844-5566	

O local foi escolhido de acordo com o grande fluxo de trabalhadores que circulam por essa região da cidade durante o dia, entre eles, advogados, juízes e autônomos, que precisam muitas vezes de um local para realizar seus projetos. Decidimos introduzi-lo neste endereço objetivando a procura pelo nosso serviço e levando em consideração alguns fatores, como, disponibilizar aos clientes um ambiente silencioso e sem ruídos.

4.5 Plano Operacional

4.5.1 Layout ou Arranjo Físico

Figura 10 - Fachada da empresa



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 11 - Planta baixa da empresa



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

4.5.2 Capacidade Produtiva

Tabela 6 - Capacidade produtiva da empresa.

	Sala Reunião	Sala Privada	Sala Compartilhada
Capacidade instalada	24 Serviços	120 Serviços	240 Serviços
Capacidade Disponível	11 Serviços	55 Serviços	110 Serviços
Capacidade efetiva	10 Serviços	50 Serviços	Não há perda
Capacidade Realizada	9 Serviços	48 serviços	106 Serviços

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Como visto na tabela podemos analisar que a capacidade instalada não leva em consideração as perdas ou paradas, sendo assim considerando as 24 horas diárias a Sala de reunião consegue realizar 24 serviços, as Salas Privadas 120 serviços e a Sala Compartilhada 240, pois contém um número maior de serviços utilizados por hora.

Já na Capacidade Disponível é analisada o horário de funcionamento da empresa, portanto a Sala de Reunião produz 11 serviços, as Salas Privadas 55 serviços e a Sala Compartilhada 110. A Capacidade Efetiva considera perdas e paradas previsíveis de 10%, realizando então 10 serviços na Sala de Reunião, 50 nas Salas Privadas e 110 na Sala Compartilhada, pois não há perda previsível.

Sendo a última capacidade, a Realizada leva em consideração perdas ou paradas não previsíveis de 3%, tendo como 9 serviços na Sala de Reunião, 48 nas Salas Privadas e por fim 106 serviços na Sala Compartilhada.

4.5.3 Necessidade de Pessoa

Tabela 7 - Necessidade de pessoal.

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Faxineira(o)	Limpeza/organização.	Ensino fundamental completo.
Recepcionista	Recepcionar os clientes/ Atender ligações/ realizar o agendamento da locação das salas.	Ensino médio completo/ Experiência com atendimento ao público/ Conhecimento avançado no pacote office.
Gerente Geral	Supervisionar as operações diárias/ Manter orçamentos e otimizar despesas/ Gestão de planejamento.	Ensino técnico/superior completo.
Gerente Administrativo	Gerenciar, planejar, organizar e controlar as atividades das áreas administrativas da empresa.	Ensino técnico/superior completo.
Gerente Financeiro	Gestão do controle financeiro da empresa.	Ensino técnico/superior completo.

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

4.6 Plano Financeiro

4.6.1 Estimativa dos Investimentos

4.6.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

A – Máquinas e equipamentos – Produção / Prestação de serviço

Tabela 8 - Máquinas e equipamentos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Impressora	1	887,00	887,00
2	computador recepção	1	1.860,00	1.860,00

3	Tela de projeção Retrátil	1	399,00	399,00
4	Projektor Multimídia	1	314,80	314,80
5	Notebook	4	1.900,00	7.600,00
Subtotal				11.060,80

B – Móveis e utensílios

Tabela 9 - Móveis e utensílios

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Cadeira de Escritório	64	369,80	23.667,20
2	Ar-Condicionado	6	1.303,20	7.819,20
3	Mesa de escritório	9	2.623,90	23.615,10
4	Puff Suede	5	74,25	371,25
5	Espelho	2	145,40	290,80
6	Kit Sanitário bacia com caixa acoplada	4	289,80	1.159,20
7	Lavatório Suspenso para Banheiro	4	199,90	799,60
8	Banqueta para Cafeteria	6	82,83	496,98
9	Mesa de Centro	1	56,90	56,90
10	Sofá Living	3	1.299,90	3.899,70
11	Mesa de Escrivania	10	177,00	1.770,00
12	Ventilador Teto	3	119,99	359,97
Subtotal				64.305,90

Total dos investimentos fixos	Subtotal (A+B)	R\$ 75.366,70
-------------------------------	-----------------------	----------------------

4.6.1.2 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Tabela 10 - Estimativa dos investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	1.174,63
Obras civis e/ou reformas	80.000,00
Divulgação	1.000,00
Cursos e treinamentos	
Outras despesas	
TOTAL	82.174,63

4.6.2 Estimativa do Faturamento da Empresa

Tabela 11 - Estimativa do faturamento da empresa

Ano	Meses	Salas Compartilhadas		Salas Privadas		Sala de Reunião		Quantidade Vendida	Faturamento
		Vendas	Preço	Vendas	Preço	Vendas	Preço		
			R\$15,00		R\$ 50,00		R\$ 80,00		
2023	Janeiro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Fevereiro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Março	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Abril	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Maiο	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Junho	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Julho	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Agosto	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Setembro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Outubro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Novembro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
	Dezembro	234	R\$ 3.510,00	1248	R\$ 62.400,00	2756	R\$ 220.480,00	4238	R\$ 286.390,00
TOTAL		2808	R\$ 42.120,00	14976	R\$ 748.800,00	33072	R\$ 2.645.760,00	50856	R\$ 3.436.680,00

4.6.3 Capital de Giro

4.6.3.1 Estimativa do estoque inicial

Tabela 12 - Estimativa do estoque inicial

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	Folha sulfite A4 (Pacotes)	5	22,00	110,00
2	Grampeador 26\6	7	40,28	281,96
3	Grampeador 100	3	73,97	221,91
4	Grampos 106\6	3	30,73	92,19
5	Grampos 26\6	7	10,92	76,44
6	Planner digital	1	49,90	49,90
7	Clipes	10	18,74	187,40
8	Pano de chão (Kit com 20)	1	60,00	60,00
9	Detergente	5	29,80	149,00
10	Água sanitária	3	6,00	18,00
11	Vassoura	2	12,00	24,00
12	Rodinho	2	30,00	30,00
13	Pá de lixo	2	10,00	20,00
14	Saco de lixo (rolo)	1	35,00	35,00
15	Papel Higiênico Vip Folha Dupla (Kit com 12 rolos)	8	15,00	120,00
16	Balde	1	14,50	14,50
17	Lixeiras para banheiro e outros	13	14,50	188,50
18	Caneta (kit com 50 unidades)	1	36,80	36,80
19	Lápis (kit com 72 unidades)	1	54,40	54,40
20	Borracha (caixa com 60 unidades)	1	17,00	17,00
21	Corretivo	4	4,85	19,40
22	Desinfetante	2	7,99	15,98
23	Álcool 70%	2	6,97	13,94
TOTAL DE ESTOQUE				1.854,32

4.6.3.2 Prazo médio de vendas

Tabela 13 - Prazo médio de vendas

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	%	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	75%	0	0
À PRAZO	25%	30	7,5
À PRAZO	0%	60	0
À PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			7,5

4.6.3.3 Prazo médio de compra

Tabela 14 - Prazo médio de compra

PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	%	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	50%	0	0
À PRAZO	50%	30	15
À PRAZO	0%	60	0
À PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			15

4.6.3.4 Necessidade média de estoque

NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE (em dias)	6
---	----------

Assim, o capital de giro necessário é de R\$ 3.647,82, conforme tabela abaixo.

Tabela 15 - Capital de giro

CAPITAL DE GIRO	
1. CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 4.829,43
2. CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$ 68.127,06
3. CUSTO TOTAL DA EMPRESA	R\$ 72.956,49
4. CUSTO TOTAL DIÁRIO	R\$ 2.431,88
5. NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (VIDE RESULTADO DO QUADRO ANTERIOR)	-2
TOTAL	R\$ 3.647,82

Portanto, para a manutenção do negócio nos 12 primeiros meses será necessário investimento de R\$ 153.893,51, provenientes de 100% de recursos próprios.

Tabela 16 - Descrição dos investimentos

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR (R\$)	(%)
INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 75.366,70	0,489733
CAPITAL DE GIRO	-R\$ 3.647,82	-0,0237
INVESTIMOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 82.174, 63	0,533971
TOTAL	R\$ 153.893,51	

Tabela 17 - Fontes de recursos

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 900.000,00	1
RECURSOS DE TERCEIROS	-	0
OUTROS	-	0
TOTAL	R\$ 900.000,00	

4.6.4 Estimativa de Custos Variáveis

4.6.4.1 Custo unitário de matéria-prima

PRODUTO 1 - Sala Compartilhada

Tabela 18 - Custo unitário – Sala Compartilhada

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Faxina	0,001	R\$ 6,10	R\$ 0,01
Desinfetante	0,0095	R\$ 7,99	R\$ 0,08
Água Sanitária	0,0095	R\$ 6,00	R\$ 0,06
Álcool 70%	0,0095	R\$ 6,97	R\$ 0,07
TOTAL			R\$ 0,21

PRODUTO 2 – Salas Privadas

Tabela 19 - Custo unitário – Salas Privadas

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Faxina	0,1	R\$ 6,10	R\$ 0,61
Desinfetante	0,05	R\$ 7,99	R\$ 0,40
Água Sanitária	0,05	R\$ 6,00	R\$ 0,30
Álcool 70%	0,05	R\$ 6,97	R\$ 0,35
TOTAL			R\$ 1,66

PRODUTO 3 - Sala de Reunião

Tabela 20 - Custo unitário – Sala de Reunião

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Faxina	0,1	R\$ 6,10	R\$ 0,61
Desinfetante	0,07	R\$ 7,99	R\$ 0,56
Água Sanitária	0,07	R\$ 6,00	R\$ 0,42
Álcool 70%	0,07	R\$ 6,97	R\$ 0,49
TOTAL			R\$ 2,08

4.6.4.2 Estimativa dos custos de comercialização

Tabela 21 - Estimativa dos custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL R\$
1. IMPOSTOS			
IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	21%	R\$ 3.436.680,00	R\$721.702,80
IRPJ		R\$ 3.436.680,00	
PIS		R\$ 3.436.680,00	
COFINS		R\$ 3.436.680,00	
CSLL		R\$ 3.436.680,00	
IMPOSTOS ESTADUAIS			
ICMS		R\$ 3.436.680,00	
IMPOSTOS MUNICIPAIS			
ISS- IMPOSTO SOBRE SERVIÇO		R\$ 3.436.680,00	
SUBTOTAL 1			R\$ 721.702,80
2. GASTOS COM VENDAS			
COMISSÕES		R\$3.436.680,00	
PROPAGANDA		R\$ 3.436.680,00	
TAXA DE ADM. DO CARTÃO	0,05%	R\$ 3.436.680,00	R\$ 1.718,34
SUBTOTAL 2			R\$ 1.718,34
TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2)			R\$ 723.421,14
CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE)			R\$ 14,22

4.6.4.3 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Tabela 22 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

PRODUTO/ SERVIÇO	ESTIMATIVA DE VENDAS (UNIDADES)	CUSTO UNITÁRIO DE MATERIAIS/ AQUISIÇÃO R\$	CMD/CM R\$
Sala Compartilhada	2.808	R\$ 0,21	R\$ 576,26
Sala Privadas	14.976	R\$ 1,66	R\$ 24.830,21
Sala de Reunião	33.072	R\$ 2,08	R\$ 68.697,16
TOTAL			R\$ 94.103,62

4.6.5 Estimativa de Custos Fixos

4.6.5.1 Estimativa de mão de obra

Tabela 23 - Estimativa de mão de obra

FUNÇÃO	Nº DE EMPREG	SALÁRIO MENSAL (R\$)	% DE ENCARGO S SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS (R\$)	TOTAL (R\$)
Faxineira	1	R\$ 1.340,15	39,37	R\$ 527,56	R\$ 1.867,56
TOTAL					R\$ 1.867,56

4.6.5.2 Estimativa do custo com depreciação

Tabela 24 - Estimativa do custo com depreciação

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL EM ANOS	DEPRECIACÃO ANUAL (R\$)	DEPRECIACÃO MENSAL (R\$)
OBRAS CIVIS/REFORMAS	80.000,00	25	R\$ 3.200,00	
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	314,8	5	R\$ 62,96	

MÓVEIS E MÁQUINAS	63.945,93	10	R\$ 6.394,59	
VEÍCULOS				
OUTROS				
TOTAL			R\$ 9.657,55	

4.6.5.3 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Tabela 25 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL MENSAL (R\$)
Aluguel	R\$ 5.000,00
Condomínio	---
IPTU	R\$ 200,00
Água	R\$ 1.800,00
Energia Elétrica	R\$ 4.700,00
Telefone	R\$ 140,00
Honorário do contador	R\$ 280,00
Pró- Labore	R\$ 9.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 200,00
Salários + Encargos	R\$ 22.410,72
Material de limpeza	R\$ 308,22
Material de escritório	R\$ 756,62
Combustível	---
Taxas Diversas	---
Serviços de terceiros	R\$ 3.500,00
Depreciação	R\$ 9.657,55
Outras despesas	---
TOTAL	R\$ 57.953,11

4.6.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

Tabela 26 - Resultados do exercício - DRE

DESCRIÇÃO	R\$
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 3.436.680,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 817.524,76
(-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*)	R\$ 94.103,62
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 721.702,80
(-) GASTOS COM VENDAS	R\$ 1.718,34
SUBTOTAL	R\$ 2.619.155,24
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 719.984,46
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$ 695.437,36
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 24.547,10

4.6.7 Ponto de Equilíbrio

4.6.7.1 Margem de Contribuição

Tabela 27 - Margem de Contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	
Receita Total	R\$ 3.436.680,00
Custos Variáveis Totais	R\$ 817.524,76
Total	0,76

4.6.7.2 Ponto de Equilíbrio

Tabela 28 - Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO	
Receita Total	
Custos variáveis totais	
Custo Fixo	R\$ 695.437,36
Total	R\$ 912.506,30

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 912.506,30 ao ano para cobrir todos os seus custos.

4.7 Avaliação Estratégica

Tabela 29 - Análise SWOT.

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças -Ambiente inovador -Custo flexível -Grande diversidade de serviços	Oportunidades -Crescer na região por ser uma das únicas empresas oferecem esse tipo de trabalho - Muitos microempreendedores que não possuem um local para trabalhar
Pontos Fracos	Fraquezas -Pouca privacidade para os clientes -Pouca flexibilidade nos horários	Ameaças -Concorrência com cafeterias que oferecem espaço

Com a Análise SWOT concluímos que por ser uma inovação na cidade de Tupã, teremos grandes chances de crescimento, apesar de haver algumas concorrências, os serviços que oferecemos contam com diferenciais não oferecidos pelos demais e com um custo flexível, atendendo empreendedores que não possuem um local de trabalho.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante a realização do presente trabalho analisamos a viabilidade da abertura de uma empresa de Coworking no município de Tupã. Levamos em consideração toda a escassez desse serviço na região, e também a crescente procura por ambientes com tecnologia acessível para a realização de reuniões de trabalho e estudos, e assim conseguimos identificar uma viabilidade muito grande para a implantação de nossa empresa e com um ótimo custo-benefício.

Com pesquisas bibliográficas identificamos que o nosso público-alvo são pessoas por volta de 18 a 60 anos de idade, a maioria sendo homens. Com base no questionário que foi aplicado, mais de 90% do nosso público frequentaria esse espaço para trabalhar/estudar. Com cálculos feitos, estimamos que a fonte de recursos será de R\$ 900.000,00, e com nossas três opções oferecidas (Sala de Reunião, Salas Privadas e Sala Compartilhada) prestaremos 50.856 serviços por ano, alcançando assim um faturamento de R\$ 3.436.680,00 ao final.

Considerando um investimento total de R\$ 157.541,33 em equipamentos necessários para o funcionamento da empresa, seria apurado no final do exercício um lucro de R\$24.547,10, possibilitando o funcionamento do negócio.

REFERÊNCIAS

CECCONELLO, Antônio Renato; AJZENTAL, Alberto. **A CONSTRUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**. 2008. Disponível em:

<<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=PStrDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT25&dq=planos+de+neg%C3%B3cios+modelos&ots=N10Sr1q-NG&sig=YWvI59g4FglBMpMZCA5HJmJqB5s#v=onepage&q=planos%20de%20neg%C3%B3cios%20modelos&f=false>>. Acesso em: 01 dez. 2022.

DEMATTOS CONTABILIDADE (Brasil). Plano de negócios. 2022. Disponível em: <<https://demattoscontabilidade.com.br/ebooks/>>. Acesso em: 30 nov. 2022.

DORNELAS, José. **Artigos de PN Como fazer –**: descrição da empresa. Descrição da empresa. 2022. Disponível em: <<https://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/arquivos/Artigos-de-PN-Como-Fazer-Descri%C3%A7ao-da-empresa.pdf>>. Acesso em: 01 dez. 2022.

FIA BUSINESS SCHOOL (São Paulo). **Plano de Marketing: o que é, etapas, como elaborar e exemplos**. 2020. Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/plano-de-marketing/amp/>>. Acesso em: 01 dez. 2022.

GUIMARÃES, Bruna. **Planejamento operacional**. 2022. Disponível em: <https://www.gupy.io/blog/gestao-de-pessoas?hs_amp=true>. Acesso em: 24 jul. 2019.

GOHR, Cláudia Fabiana; SANTOS, Luciano Costa. **Plano de negócios**. 2010. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>. Acesso em: 01 dez. 2022.

KOERBEL, Alan. **Plano de marketing: o que é e como fazer na era digital**. 2019. Disponível em: <<https://www.ekyte.com/guide/pt-br/conceitos/plano-de-marketing-o-que-e-e-como-fazer-na-era-digital/amp/>>. Acesso em: 01 dez. 2022.

MORAES, Igor. **Planejamento operacional**. 2021. Disponível em: <<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/planejamento-operacional/>>. Acesso em: 22 mar. 2021.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Empresa Working In The Coffee

1. **Kemilly Eduarda Alves da Silva**, brasileira, Tupã-Sp, solteira, 31/03/2005, diretora executiva de marketing, CPF 502.612.938.26, Registros Gerais (RG)60.432.811-4 ,SSP/SP. Com moradia eminente em Arco-Íris, Pantolfi, 43, Centro 17.600.010.
2. **Rayane Caroline Ferreira Fin**, brasileira, Tupã-Sp, solteira, 09/11/2004, diretora executiva, CPF 560.377.538-65, Registros Gerais (RG) 59.204.860-3, SSP/SP. Com moradia eminente em Tupã-SP, Abel Ferreira Leite,575, Vila Tupã Mirim I, 17.603.050.
3. **Madellyne Ferreira Bianchetti**, brasileira, Tupã-Sp, solteira, 28/06/2005, diretora de TI, CPF 411.536.139-75, Registros Gerais (RG) 66.168.224-9, SSP/SP. Com moradia eminente em Tupã-SP, Rua José Bernardino, 150, Parque São Pedro, 17.602.270.
4. **Lívia Jordana Santos Da Rocha**, Brasileira, Tupã-Sp, solteira, 07/04/2004, Diretora de receitas, CPF 242.077.788-37, Registros Gerais (RG) 65.205.620-9, SSP/SP. Com moradia eminente em Tupã-SP, Rua Zico Macorim, 29, CECAP, Tupã-Sp, 17.606.410.
5. **Sabrina Mendes Baraviera**, brasileira, Tupã- SP, solteira, 24/04/2006, Assistente administrativa, CPF 468.609.138-19, Registros Gerais (RG) 57.518.973-3, SSP/SP. Com moradia eminente em Tupã-SP, Chácara Guaiçara SN, Zona Rural, 17.600.970.
6. **Talita Dalmazo Vidoti**, brasileira, Tupã-Sp, solteira, 22/01/1999 , diretora de Recursos Humanos, CPF 475.652.228-95, Registros Gerais (RG) 58.007.956-9, SSP\SP. Com moradia eminente em Tupã-SP, Rafael Mollez, 95, Bairro Jardim Chácara Vellini , 17.602.087. Constituem uma sociedade limitada, mediante as cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Coworking Serviços-ME e terá sede e domicílio Rua Canadá, nº318, Jardim América, Tupã\SP, Unidade Federativa e 17.605.250.

2ª O capital social será R\$ 900.000,00 (novecentos mil reais) dividido em 6 quotas de valor nominal R\$ 150.000 (cento e cinquenta mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Kemilly Eduarda Alves da Silva, com 1 (um) R\$ 150.000,00

Rayane Caroline Ferreira Fin, com 1 (um) R\$ 150.000,00

Madellyne Ferreira Bianchetti, com 1 (um) R\$ 150.000,00

Lívia Jordana Santos Da Rocha, com 1 (um) R\$ 150.000,00

Sabrina Mendes Baraviera, com 1 (um) R\$ 150.000,00

Talita Dalmazo Vidoti, com 1 (um) R\$ 150.000,00

3ª O objeto será uma empresa de coworking que oferecerá seu espaço para trabalhos\estudos contando com salas que serão alugadas para assim atender as necessidades dos empresários, estudantes ou empresas que não possuem um local estruturado. Também contará com uma cafeteria terceirizada.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 19/06/2024 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 6 vias.

Tupã, 29 de maio de 2023

Local foro de Tupã/SP e data

Kemilly Eduarda Alves da Silva

aa) Kemilly Eduarda Alves da Silva

Rayane Caroline F. Fin

aa) Rayane Caroline Ferreira Fin

Madellyne F. Bianchetti

aa) Madellyne Ferreira Bianchetti

Livia Jordana Santos Da Rocha

aa) Lívia Jordana Santos Da Rocha

Sabrina M. Baraviera

aa) Sabrina Mendes Baraviera

Talita Dalmazo Vidoti

aa) Talita Dalmazo Vidoti

Visto:

Nome: Arnaldo Silva Santos

(OAB/SP)

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO

Qual sua idade? *

- 18 a 25 anos.
- 25 a 30 anos.
- 30 a 35 anos.
- +35 anos.

A qual gênero você pertence? *

- Feminino.
- Masculino.
- Outros.

Você conhece ou já visitou algum espaço de Coworking? *

- Sim.
- Não.

Quais ferramentas você mais utiliza para realizar seu trabalho? *

- Notebook.
- Celular.
- Tablet.
- Computador.
- Outros...

Você gostaria de um ambiente tranquilo para reuniões de trabalho/ estudo, podendo construir *
uma rede de contatos (networking)?

- Sim.
- Não.

Você costuma frequentar lugares para estudar ou trabalhar ? *

- Sim, tenho mais criatividade nesses espaços.
- Não, costumo estudar/trabalhar no conforto da minha casa.
- Outros...

Se você fosse dono de uma empresa, levaria seus funcionários para realizar uma reunião de *
trabalho em um espaço de Coworking?

- Sim, seria interessante.
- Não, já possuo espaço para este tipo de reunião.

Na empresa em que você trabalha, é realizada reuniões com qual frequência: *

- Semanalmente.
- Mensalmente.
- Anualmente.

Você, empresário, gostaria de diminuir os custos da sua empresa com a estrutura de uma área administrativa (escritório), podendo ter todos os recursos necessários, pagando muito menos? *

- Sim, seria vantajoso.
- Não, acredito que compense mais, investir no meu próprio espaço.

Para este tipo de projeto, você prefere um espaço localizado em: *

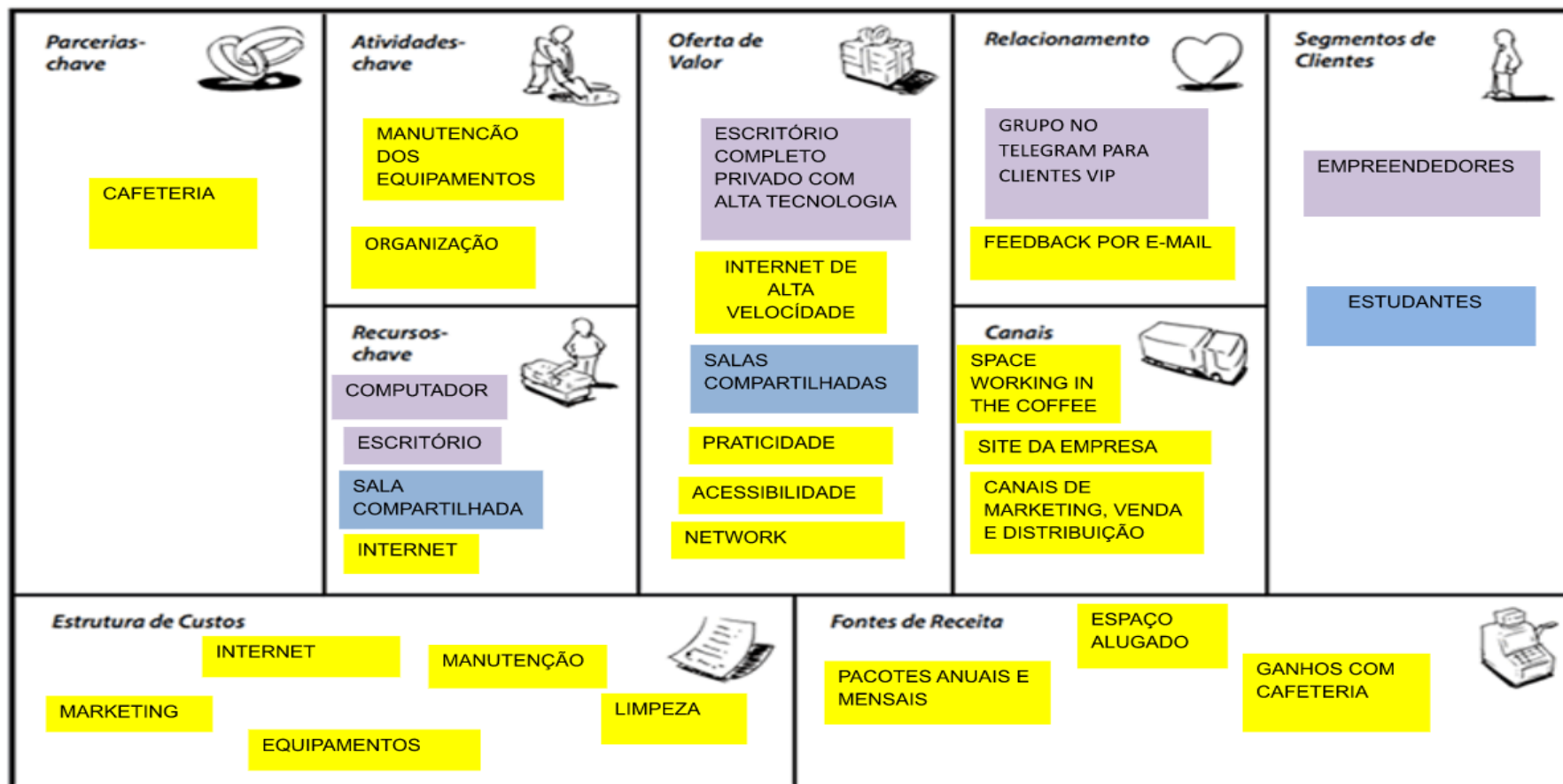
- Um bairro calmo e conhecido, de fácil acesso, perto de indústrias.
- No centro da cidade, onde nas proximidades encontra-se bancos e recursos que poderão ser necessário...

Qual é o nível de tecnologia que você espera em um espaço de coworking? *

- Gostaria de ver salas de reuniões equipadas com videoconferência.
- Espero ter acesso à internet de alta velocidade e rede Wi-Fi estável.
- Gostaria de ver impressoras modernas e equipamentos de digitalização.
- Não me importo muito com tecnologia, desde que a estrutura básica esteja funcionando bem.
- Outros...


APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Figura 12 - Quadro CANVAS



APÊNDICE D – QUADRO DE IDENTIFICAÇÃO DE PÚBLICO-ALVO – PERSONA CANVAS

Figura 13 – Persona CANVAS

PERSONAL CANVAS		Tipo de Persona _____	Autor _____	Data _____
<p>Prioridade <input checked="" type="checkbox"/> Primária <input type="checkbox"/> Secundária</p>  <p>“ A “Tempo é dinheiro”</p> <p>Nome <u>Marcos Mentos</u></p> <p>Idade <u>36 anos</u></p> <p>Ocupação <u>Empresário</u></p> <p>Local <u>Tupã - SP</u></p> <p>Status <u>Casado</u></p> <p>Biografia Marcos Mentos nasceu em Tupã – SP, em 05 de março de 1986. Casado, dois filhos. Formado em administração de empresas e contabilidade. Dono da concessionária.</p>	<p>Personalidade</p> <p>EXTROVERTIDO <input type="checkbox"/> INTROVERTIDO <input type="checkbox"/></p> <p>SENSITIVO <input type="checkbox"/> INTUITIVO <input type="checkbox"/></p> <p>PENSAR <input type="checkbox"/> SENTIR <input type="checkbox"/></p> <p>JULGAR <input type="checkbox"/> PERCEBER <input type="checkbox"/></p> <p>PASSIVO <input type="checkbox"/> ATIVO <input type="checkbox"/></p> <p>O que me envolve/me desperta interesse</p> <p>INCENTIVO <input type="checkbox"/></p> <p>MEDO <input type="checkbox"/></p> <p>CONQUISTA <input type="checkbox"/></p> <p>CRESCIMENTO <input type="checkbox"/></p> <p>PODER <input type="checkbox"/></p> <p>SOCIAL <input type="checkbox"/></p> <p>Marcas/apps/ Influencers favoritos App= Instagram/ aplicativos de banco/ aplicativos de comunicação. Influencer = Hyeser/ Abilio Diniz</p> <p>Dispositivos e plataformas BeerOr Coffe/ Auto Web/ Trello.</p>	<p>Especialidade Técnica</p> <p>IT E INTERNET <input type="checkbox"/></p> <p>SOFTWARES <input type="checkbox"/></p> <p>MOBILE E APPS <input type="checkbox"/></p> <p>REDES SOCIAIS <input type="checkbox"/></p> <p>INTERNET DAS COISAS E REALIDADE VIRTUAL <input type="checkbox"/></p> <p>Objetivos Ter um escritório completo com recursos disponíveis que consigam atender suas necessidades com um custo benefício menor. Podendo usufruir de um ambiente calma para trabalhar/estudar.</p> <p>Razão principal para usar o seu serviço/produto Para administrar a empresa em um local mais alternativo onde conseguira novos contato e futuros clientes com recursos modernos.</p> <p>Fator decisivo Ter uma qualidade de serviço prestado excelente e um espaço moderno e inovador.</p>	<p>Como me contactar</p> <p>ANÚNCIOS TRADICIONAIS E MALA DIRETA (CORREIO) <input type="checkbox"/></p> <p>ANÚNCIOS DIGITAIS E E-MAIL <input type="checkbox"/></p> <p>BLOG E/OU MÍDIAS SOCIAIS <input type="checkbox"/></p> <p>BOCA A BOCA <input type="checkbox"/></p> <p>EVENTOS/LUGARES FÍSICOS <input type="checkbox"/></p> <p>Pontos de dor A falta de um espaço com recursos necessários para usufruir em seus empreendimentos e a falta de disponibilidade de horário.</p> <p>Sabrina Madellyne Kemilly Rayanne Livia Leticia Talita</p>	