

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL 5

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1.1- Objetivo do Plano	5
1.2- Oportunidade Identificada	5
1.3- Descrição do Negócio	5
1.4- Visão	6
1.5- Missão	6
1.6- Fatores Críticos de Sucesso	6
1.7- Resumo Financeiro	6
2- RESUMO DA EMPRESA	7
2.1- Visão	8
2.2- Missão	9
2.3- Serviço	9
2.4- Localização	9
2.5 - Aspectos Legais	10
2.6- Start-Up	10
3- PRODUTOS E SERVIÇOS	1
4- ANÁLISE DO MERCADO E COMPETIDORES	12
4.1- Identificação/Segmentação	12
4.2- Análise da Concorrência	13
4.3- Análise SWOT (Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades)	15
4.3.1 - Pontos Fortes	15
4.3.2 – Pontos Fracos	15
4.3.3- Oportunidades	16
4.3.4- Ameaças	16
5 - ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO	16

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

5.2- Marketing Mix	17
5.2.1- Produto	17
5.2.3- Preço	17
5.2.4- Praça	18
5.2.5- Promoção	18
6- ORGANIZAÇÃO E GERÊNCIA DO NEGÓCIO	18
6.1- Processos	18
7- PLANEJAMENTO FINANCEIRO	19
7.1- Pressupostos Financeiros	19
7.1.1- Investimentos Iniciais	20
7.1.2- Desembolsos Operacionais	23
7.1.3- Material necessário para a comercialização	24
7.1.4- Quadro Estrutural de Custos	24
7.1.5- Folha do Produto	25
7.1.6- Preço de Venda	25
7.1.7- Faturamento	26
7.1.8- Margem de Contribuição	26
7.2- Demonstração do Resultado do Exercício	27
7.3- Balanço Patrimonial	29
7.4- Ponto de Equilíbrio	30
7.5- Fluxos de Caixa	31
7.6- Indicadores de Avaliação do Negócio	32
7.6.1- Payback Descontado	32
7.6.2- Valor Presente Líquido (VPL)	32
7.6.3- Taxa Interna de Retorno (TIR)	3
8- BIBLIOGRAFIA	35
ANEXOS	36
Anexo I - Determinação do preço de Venda dos Produtos	37
Anexo I - Margem de contribuição dos produtos	38
Anexo I – Calculo da receita mensal por produto	39
Anexo IV – Folha do produto	40
Anexo V - Cálculo do Ponto de Equilíbrio	41

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo VI - Margem de contribuição unitária	42
Anexo VII - Planilha de Fluxo de Caixa	43

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1- Objetivo do Plano

Este plano tem como objetivo demonstrar reflexões de questões relacionadas ao período startup, produtos que serão oferecidos, principais estratégias de marketing, estratégias organizacionais e projeções financeiras da empresa AÊ Bar & Lanchonete, que atuará no mercado oferecendo lanches, prato feito e bebidas diversas. Além de verificar qual a viabilidade do projeto obter sucesso e se consolidar no mercado.

1.2- Oportunidade Identificada

Como principal fator motivador da elaboração deste Plano de Negócios, temos o fato de o empreendimento se propor a trabalhar com um conceito diferenciado no quesito de produção e qualidade. Ou seja, a empresa AÊ Bar & Lanchonete entrará no mercado oferecendo produtos com preços acessíveis, qualidade tanto na elaboração quanto na higienização, ambiente amplo e uma variedade de produtos ao gosto dos clientes, pois serão feitas análise do mercado – alvo através do marketing de relacionamento.

1.3- Descrição do Negócio

A empresa estará localizada na Avenida Perimetral, próximo da Universidade

Federal do Pará, nº 100, no município de Belém, Pará. O negócio terá como sócios majoritários Antonio Jose Coelho e Ewerton Jorge Ribeiro – estudantes do curso de Ciências Contábeis.

O AÊ Bar & Lanchonete será constituída como uma sociedade limitada por cotas de responsabilidade Ltda, com a razão social de: Antonio & Ewerton Ltda, e tendo como nome Fantasia AÊ Bar & Lanchonete. O capital social será de R\$ 25.0,0 (Vinte e Cinco mil reais), encontrando – se inteiramente integralizado pelos sócios o qual passa a ser dividido em 12.50 quotas, no valor nominal de R\$ - 1,0 cada uma.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

A visão da empresa é “Tornar-se referência na comercialização de lanches e bebidas com diversificação dos seus produtos”.

Nossa percepção é que cada vez mais as pessoas busquem qualidade nos serviços que são oferecidos a elas, e procurem utilizar o seu tempo de modo eficaz.

A missão do AÊ Bar e Lanchonete é comercializar produtos de alta qualidade com preços competitivos assegurando aos nossos clientes um padrão de qualidade contínuo e consistente em todos nossos produtos.

1.6- Fatores Críticos de Sucesso

Qualidade nos produtos: O diferencial desta empresa esta na qualidade e na limpeza. Pois a maioria dos concorrentes utiliza matéria-prima de caráter duvidoso, os equipamentos de cozinha, móveis e utensílios utilizados para elaborar os produtos ficam expostos ao ar livre e o ambiente é inadequado para se fazer refeições.

Qualidade no atendimento: Atendimento rápido e eficaz para o cliente perceber um bom serviço, rapidez, conforto e cortesia

Preços acessíveis: A empresa irá vender seus produtos no preço de mercado, portanto acessível a qualquer pessoal.

Pagamento com cartão de credito: Através desta forma de pagamento a empresa espera conquistar um grande número de clientes, pois será a única a disponibilizar esta forma de pagamento.

1.7- Resumo Financeiro

O investimento inicial estará em torno de R\$ 24.596,90 (Vinte Quatro Mil e

Quinhentos e Noventa e Seis Reais). Nos primeiros dois meses, realizaremos as obras em com vistas ao melhoramento da infra-estrutura, compras de móveis e utensílios e investimentos em marketing. No terceiro mês pretendemos inaugurar o bar e lanchonete.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Estaremos investindo em propaganda e publicidade antes da abertura do empreendimento e deveremos manter esse investimento ao longo dos meses. Lançaremos promoções para nossos clientes na inauguração do empreendimento, visando um marketing de relacionamento.

Verificando os indicadores podemos concluir que o empreendimento é viável, pois iremos ter um retorno do investimento em 1 ano e quatro meses. O VPL positivo significa que depois de devolver aos sócios o capital investido, atualizado a taxa considerada, restou em caixa o montante de R\$ 52.086,32. E a TIR (Taxa Interna de Retorno) sendo maior que a taxa de desconto considerada significa que o investimento no bar e lanchonete é muito atrativo.

2- RESUMO DA EMPRESA

O AÊ Bar & Lanchonete, empresa no ramo de comércio de lanches e bebidas, que se propõe a oferecer a melhor qualidade no seu segmento, tendo como principais produtos: Pizzas, Hambúrguer, Salgados, Bolos, Hot-dog, Tapioca, Sucos diversos, Refrigerantes, Picolés, Sorvetes, Picolés, Cervejas, Água Mineral e Prato Feito; inovando sempre em qualidade, dando conforto, bem estar, satisfação e certeza da qualidade de nossos produtos.

Os sócios proprietários da empresa são:

Antonio José Coelho Silva Junior, 24 anos, estudante do curso de Ciências

Contábeis pela UFPA (Universidade Federal do Pará), trabalhou na AS CONSULTORIA durante 2 anos na análise financeira das empresas, verificando os custos das empresas, seu faturamento com a finalidade de orientar empresários na tomada de decisões. É um dos sócios fundadores do AÊ Bar & Lanchonete.

Ewerton Jorge Ribeiro, 23 anos, estudante do Curso de Ciências Contábeis pela

analista de pagamentos

UFPA (Universidade Federal do Pará), trabalhou na FADESP (Fundação de Amparo e Desenvolvimento da Pesquisa), durante 3 anos no setor de compras e serviços, como

Pela formação e experiências dos sócios, as responsabilidades serão divididas da seguinte forma: O sócio Antonio Jose Coelho Silva Junior será principal gerente da empresa, além de ser responsável pelo atendimento aos clientes, treinamento, gestão dos

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda garçons e cozinheiros; Já o sócio Ewerton Ribeiro Jorge vai dividir a gestão do restaurante e será responsável pelas compras e pelos produtos oferecidos pela Lanchonete.

O AÊ Bar & Lanchonete será constituída como uma sociedade limitada por cotas de responsabilidade Ltda, com a razão social de: Antonio & Everton Ltda, e seu nome fantasia AÊ Bar & Lanchonete. O capital social será de R\$ 25.0,0 (Vinte e cinco mil reais), encontrando – se inteiramente integralizado pelos sócios o qual passa a ser dividido em 12.50 quotas, no valor nominal de R\$ - 1,0 cada uma.

As despesas com investimento totalizará R\$ 24.596,90 (Vinte e Quatro Mil

Quinhentos e Noventa e Seis Reais e Noventa Centavos). Neste valor está incluso os gastos iniciais necessários para legalizar o seu funcionamento, existência e viabilizar a sua operacionalização nos primeiros meses. A empresa irá se localizar nas proximidades da Universidade Federal do Pará, na Avenida Perimetral, n° 100.

“Tornar-se referência na comercialização de lanches e bebidas no estado do Pará com diversificação dos seus produtos”

Nossa percepção é que cada vez mais as pessoas busquem qualidade nos serviços que são oferecidos a elas, e procurem utilizar o seu tempo de modo eficaz. No ramo dos bares e lanchonetes, isso reflete nos seguintes aspectos:

- Na busca das pessoas de fazer do horário das refeições simultaneamente o momento de desfrutar sua alimentação e de ser um espaço agradável para convivência com colegas de trabalho, amigos e parentes.

- Tornar-se referência na comercialização de lanches e bebidas com diversificação dos produtos.
- Pagar por um preço que possa estar dentro de seu orçamento, apertado para a maioria dos brasileiros.

Um bar e lanchonete para ter sucesso precisa então oferecer:

- Qualidade traduzida pelo valor gastronômico (comida gostosa), pelo cuidado com o aspecto da saúde e com preços competitivos.
- Atendimento de qualidade para que os clientes (prestativo, eficaz e rápido).

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

A missão do AÊ Bar & Lanchonete é comercializar produtos de alta qualidade com preços competitivos assegurando aos nossos clientes um padrão de qualidade contínuo e consistente em todos nossos produtos.

Queremos que nossos serviços passem a fazer parte do lazer das pessoas e não apenas se constituir no local onde elas fazem lanches.

Nosso objetivo é fazer do AÊ Bar & Lanchonete um empreendimento de renome na cidade obtendo uma excelente lucratividade, oferecendo qualidade aos clientes e treinamento constante aos seus funcionários.

O AÊ Bar & Lanchonete irá trabalhar no ramo de comércio de lanches e bebidas, que se propõe a oferecer a melhor qualidade no seu segmento. Inovando sempre em qualidade, dando conforto, bem estar, satisfação e certeza da qualidade de nossos produtos.

Outros atrativos serão oferecidos, como ambiente agradável, música e rapidez no seu serviço.

O funcionamento do AÊ Bar & Lanchonete será de segunda a sexta, no horário de 08:00h às 2:00h. Este horário de fechamento estabelecido tem flexibilidade, pois pretendemos fechar somente quando acabar o movimento.

2.4- Localização

Os proprietários buscaram três alternativas de localização: 1. Bairro do Guamá – Próximo a Universidade Federal do Pará 2. BR 316, Km 01 – Próximo ao Shopping Castanheira 3. Na Doca de Souza Franco – Próximo ao Shopping Doca Boulevard

A alternativa escolhida foi nas proximidades da Universidade Federal do Pará em um imóvel de 50 m², na Avenida Perimetral, nº 100. Este espaço foi escolhido em virtude da inexistência de empreendimentos de qualidade, nas proximidades dos clientes e o fato do custo do imóvel ser mais baixo em relação às outras localidades.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

2.5 - Aspectos Legais

O AÊ Bar & Lanchonete vai nascer e ter personalidade jurídica, a partir de seu registro. Será uma empresa comercial e constituída como uma sociedade limitada por cotas, na qual os sócios serão:

- Antonio Jose Coelho Silva Junior, idealizador do bar e lanchonete e que será seu principal gerente. Será responsável pelo atendimento aos clientes, treinamento e gestão dos garçons e mestres.
- Ewerton Ribeiro Jorge o outro sócio vai dividir a gestão do restaurante e será responsável pelas compras e pela comida a ser oferecida pelo restaurante.

Para isso serão necessários os seguintes documentos:

- Inscrição no cadastro de contribuintes mobiliários; • Inscrição como microempresa no regime simplificado do ICMS;
- Alvará de Funcionamento e Alvará de Vigilância Sanitária, quando se tratar de industrial e/ou comércio de produtos alimentícios, obtidos na prefeitura municipal;
- Solicitação de Vistoria das Condições de Segurança e Proteção contra Incêndios, feita no corpo de Bombeiros;
- Registro no Sindicato Patronal: para atividades comerciais, feito no setor de enquadramento Sindical da Federação do Comércio, no estado; para atividades industriais, no setor de Enquadramento Sindical da Federação das Industriais, no caso de prestação de serviços, no conselho ou associação correspondente;
- Impressão de Notas Fiscais: Solicitar ao posto fiscal da Jurisdição para empresa de comércio ou indústria ou na prefeitura para prestação de serviços, autorização para emissão de notas fiscais; toda a empresa, mesmo as isentas do pagamento do ICMS e ISS, devem emitir notas fiscais;
- Registro do produto junto à Secretaria de Estado e Saúde, no caso de produtos alimentícios, cosméticos farmacêuticos e embalagens;
- Os sócios irão integralizar o capital social com 50% cada.

Nos primeiro mês estaremos preocupados com a infra-estrutura do bar e lanchonete, logo depois compraremos os móveis e utensílios e o material necessário.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

No segundo mês iniciaremos os investimentos em propaganda e publicidade, marketing de relacionamento e criação de índice de qualidade.

No terceiro mês iniciaremos as atividades da empresa. A partir deste momento estaremos empenhados procurando investir maciçamente na formação de uma clientela fiel que seja capaz de sustentar o empreendimento. Tabela 1 - Star-Up

Segue a tabela com os primeiros passos do AÊ Bar e Lanchonete:

1° Mês 2° Mês

Reformas no Imóvel Investimento em Publicidade Compra de material necessário Investimento de marketing de relacionamento Compra de móveis e utensílios Parceria com os fornecedores

3° Mês 4° Mês

Início das Atividades da empresa Criação de índice de qualidade Criação de atrativos Investimento de marketing de relacionamento Investimento em Publicidade Criação de atrativos

5° Mês 6° Mês

Parceria com os fornecedores Criação de atrativos Mapeamento do estoque Investimento de marketing de relacionamento Criação de atrativos Investimento em Publicidade

3- PRODUTOS E SERVIÇOS

Os produtos que comercializamos inicialmente são 13 ao todo, conforme segue: pizza, hambúrguer, salgados, bolos, hot-dog, tapioca, sucos diversos, refrigerantes, sorvetes, picolés, prato-feito, cerveja e água mineral. A empresa se propôs a comercializar estes produtos buscando dessa forma trabalhar com itens de fácil aceitação no mercado oferecendo maior segurança ao negócio, por se tratar de itens de giro fácil e rápido.

Nossos principais fornecedores são: atacadistas, distribuidores, supermercados, feiras-livres, açougues, casas de frios e panificadoras.

A equipe de produção é composta por quatro pessoas que se revezam no período do dia e noite, sendo duas cozinheiras e duas auxiliares que ficam responsáveis pela produção diária dos produtos fabricados no estabelecimento.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Pretendemos ter uma comida de qualidade, que não é encontrada em nossos concorrentes diretos, mas com muita preocupação com os aspectos da qualidade e da saúde. Outro objetivo é fazer com que o cliente se sinta bem acolhido pela nossa equipe de garçonetes, com um tratamento individualizado, como se fosse o único cliente em nosso estabelecimento, ou seja, queremos que ele se sinta como cliente número um de nossa empresa.

Planejamos para o futuro em médio prazo em decorrência do crescimento da empresa pretender lançar o serviço de entrega, além de lançar outras opções de produtos, tais como: tira-gostos, frios, maior variedade de salgados, misto, café e refrigerantes em lata.

4- ANÁLISE DO MERCADO E COMPETIDORES

4.1- Identificação/Segmentação

O setor de alimentação é bastante competitivo, mas há certo grau de complementaridade entre os estabelecimentos. Podemos encontrar bares, restaurantes e lanchonetes convivendo lado a lado, criando-se pólos de alimentação e opções diversificadas para o consumidor.

O mercado é bastante amplo dado à diversidade de tipos de lanchonete (fast-food, natural, étnicos, etc.). Hoje o setor de alimentação fora do lar (incluindo bares, restaurantes e lanchonetes) representa 2,4% do PIB brasileiro, além disso, o hábito de alimentação fora de casa é cada vez mais crescente e já corresponde a 26% dos gastos dos brasileiros com alimentos, sendo ainda responsável pela geração de 6 milhões de empregos em todo o Brasil.

Nas proximidades da Universidade Federal do Pará estão presentes diversos tipos de empreendimentos que trabalham no ramo comercial de alimentos e que visam atender os mais de 38.0 estudantes, docentes, e outros que circulam pela universidade durante o dia. Portanto, o perfil de nossos clientes é de pessoas que dedicam parte de seu tempo nas atividades acadêmicas e administrativas da universidade, além de abranger clientes externos a universidade, tais como: motoristas, cobradores e fiscais de linha, tendo em vista que temos nas proximidades um terminal de ônibus que fica em anexo a universidade.

O mercado alvo esta em busca de produtos de consumo rápido e prático, tais como: prato feito, refrigerantes, sucos, salgados, vitaminas, hambúrgues e outros. A necessidade se faz em virtude da distância da universidade das residências e locais de trabalho destes clientes, e do tempo de permanência durante o dia nas suas atividades

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda desenvolve o que faz que esse cliente necessite fazer refeições periódicas e rápidas. Assim identificamos como principais fatores que influenciam na compra dos produtos: o preço, a localização e a capacidade de produção e atendimento da demanda.

As vendas serão realizadas no período de segunda a sexta-feira, obedecendo às características de nossa maior fatia clientes que são os estudantes e docentes da universidade, nos finais de semana o movimento é reduzido de 10 a 20% do total de clientes ficando inviável a venda nestes dias da semana. Outro período em que as vendas são afetadas é o período de férias em que o movimento também será reduzido, mas que tentaremos amenizar através da criação das promoções de férias, para tentar atrair novos clientes.

4.2- Análise da Concorrência

A análise dos concorrentes foi realizada através da pesquisa de campo realizada diretamente com os nossos concorrentes.

Na pesquisa foi verificado que 95% dos concorrentes trabalham com produtos semelhantes aos nossos e que inicialmente praticam preços em média 10% mais baixos, mais não dispõem de estrutura física e não mantêm um padrão de qualidade de atendimento, deixando de atender uma parcela de clientes nos horários de picos, geralmente intervalos.

Fizemos um levantamento sobre alguns aspectos importantes que os concorrentes possuem e quais as horas de trabalho, a seguir acompanhe a pesquisa:

Tabela 2 - Qualidades dos Concorrentes

Qualidades dos concorrentes

Nº % Concorrentes que apresentam preços baixos 8 67%

Concorrentes que apresentam música ao vivo 1 8% Concorrentes que possuem qualidade no atendimento 3 25% Quantidade de Concorrentes – Total 12 100%

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Tabela 3 – Como os Concorrentes Trabalham Como os concorrentes trabalham?

Horas de trabalho Nº de empresas Trabalham das 8h às 21h 6 Trabalham das 18h às 22h 4 Trabalham das 8h às 18h 2 Total 12

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

4.3- Análise SWOT (Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades)

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análise de cenário (ou análise de ambiente), sendo usado como base para gestão e planejamento estratégico de uma corporação ou empresa, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional.

Após levantarmos os pontos fracos e fortes da concorrência, deveremos realizar uma análise das características da AÊ (bar e lanchonete) que contemple seus pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades, sendo representada pela sigla SWOT:

4.3.1 - Pontos Fortes

- Qualidade no atendimento: Atendimento rápido e eficaz para o cliente perceber um bom serviço, rapidez, conforto e cortesia
- Preços acessíveis: A empresa irá vender seus produtos no preço de mercado, portanto acessível a qualquer pessoa.
- Pagamento com cartão de crédito: Através desta forma de pagamento a empresa espera conquistar um grande número de clientes, pois será a única a disponibilizar esta forma de pagamento.

4.3.2 – Pontos Fracos

- Inexperiência do mercado: Devido ao fato de ser uma empresa startup, a inexperiência deve ser considerada. Portanto a empresa terá estratégias em promoção a qual atraia vários clientes.
- Ausência de um serviço de entrega: A princípio a empresa não contará com o serviço de entrega, pois este serviço poderá encarecer os produtos dificultando ainda mais a

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda consolidação da empresa no mercado. Porém este tipo de serviço poderá no futuro ser implementado.

- Sazonalidade das vendas: A empresa irá trabalhar em frente a uma universidade, logo no período de férias será natural as vendas caírem em média 50%, tendo como tendência em três meses do ano (janeiro, fevereiro e julho). Devido a isto a empresa irá criar uma estratégia operacional para que a sazonalidade das vendas não venha prejudicar o faturamento e conseqüentemente a continuidade da empresa.

4.3.3- Oportunidades

- Busca de novas opções de lazer: Possibilidade de proporcionar ao público alvo uma melhoria na qualidade de vida através das comidas de qualidade e de uma nova forma de diversão para todos os nichos do mercado.
- Lanches: Os lanches elaborados pela concorrência não apresentam as mínimas condições de higiene, podendo o usuário sofrer com graves problemas de saúde.
- Concorrentes: A maioria dos concorrentes são ilegais. Logo este fator pode complicar a política de preços da empresa; além de atrair os consumidores pelos baixos preços prejudicando assim o faturamento.
- Conjuntura Econômica: Por meio de um conceito básico da macroeconomia, se temos um aumento das taxas de inflação ou aumento da taxa de juros a um patamar muito elevado, os reflexos negativos nos produtos e nos investimentos são imediatos.

5 - ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

5.1 - Estratégia de Marketing

O AÊ Bar & Lanchonete, será visto como um estabelecimento onde as pessoas se sintam à vontade e se alimentem bem, com prazer.

Por ser um bar e lanchonete, o mercado-alvo é bem abrangente e procura familiarizar a diversos ambientes para uma maior aceitação no mercado. Logo todas as pessoas, de todas as classes, que gostam de produtos de qualidade, diversão e um ambiente reservado estarão convidados a conhecer o AÊ Bar & Lanchonete.

A empresa visa garantir a eficiência do seu ramo de atividade buscando investir em marketing, lançando promoções aos fieis clientes, colocando a disposição do mercado as vantagens na utilização de cartões de crédito nas compras realizadas no estabelecimento,

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda além de implantar uma política de preços especiais facilitando o pagamento de nosso cliente, veja abaixo:

- Pagamentos com cartões de crédito, tendo aceitação de duas bandeiras (VISA e MASTECARD) para compras acima de R\$ 15,0.

Estaremos iniciando o investimento em publicidade e propaganda um mês antes de abrir o empreendimento, em locais estratégicos, tais como na estação de ônibus, nas salas de aulas e nos departamentos da Universidade Federal do Pará.

5.2- Marketing Mix

O marketing mix compreende todas as estratégias relacionadas ao sucesso do empreendimento. Caracteriza-se pelas análises de marketing em produto, preço, praça e promoção, também conhecidos como os 4 Ps.

Os produtos servidos pelo AÊ Bar & Lanchonete provêm dos melhores fornecedores, sendo todos os produtos de alta qualidade, servidos por profissionais capacitados e treinados, satisfazendo todas as necessidades de nossos clientes distinguindo de nossos concorrentes pela especialização em lanches.

Nossos lanches são elaborados em perfeitas condições de higiene, bem dosados e aprovados por nutricionista.

Será realizado marketing de relacionamento, com ênfase na primeira visita e no programa de fidelidade, a fim de verificar quais os gostos dos nossos clientes, suas preferências para quem sabe promover a inserção de uma nova linha de produtos.

A definição das estratégias relacionadas aos preços é de extrema importância, já que os mesmos afetam a demanda, influenciam a imagem do produto e ajudam a atingir o mercado-alvo.

Para determinação do preço de venda foram considerados, principalmente, os preços praticados pelos concorrentes e o padrão do nosso fornecimento.

Ofereceremos possibilidades quanto à forma de pagamento, com parcelamento de até duas vezes, de acordo com o volume da compra de cada cliente.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

A divulgação do AÊ Bar & Lanchonete será realizada através da distribuição de folhetos em locais estratégicos. O marketing boca a boca é muito expressivo, além de não ter custo financeiro para a empresa. Vamos primar pela qualidade dos produtos e serviços oferecidos, fazendo com que nossos clientes sejam os principais vendedores da empresa.

Neste item, estabelecemos todas as estratégias relacionadas à promoção da empresa. Elas são consideradas fundamentais para o conhecimento da mesma por parte do público-alvo e para que cada vez mais conquiste a sua fatia no mercado. Sendo assim, o AÊ Bar & Lanchonete, promoverá da seguinte forma: 1. Oferecendo descontos consideráveis para clientes fiéis. 2. Aniversariante não paga, desde que traga cinco acompanhantes.

6- ORGANIZAÇÃO E GERÊNCIA DO NEGÓCIO

- Dois sócios trabalhando em gerenciar o restaurante: um sócio será responsável pelo atendimento aos clientes, treinamento e gestão dos garçons e mestres e o outro sócio irá dividir a gestão do restaurante e será responsável pelas compras e pelos produtos a serem oferecidos pelo bar e lanchonete.
- Seis colaboradores, a saber: 2 Garçonetes; 2 Cozinheiras; 2 Auxiliares de cozinha.

6.1- Processos

Matérias-primas de consumo do bar e lanchonete - a política de compra de matéria- prima para a empresa tomará o cuidado de evitar a imobilização de capital de giro desnecessária, até porque uma parte significativa dessas compras deve ser feita a cada dia para que se tenham ingredientes frescos e de qualidade do mercado local.

Não se devem fazer compras em grande quantidade para evitar a ocupação de grandes espaços físicos para armazenamento e, conseqüentemente, onerar ainda mais os custos.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Há itens que vale apenas ter em estoque como azeites e bebidas alcoólicas, que precisam ser comprados levando em conta boas ofertas e também o consumo, que é medido sempre.

O responsável pelas compras tem também como objetivo o máximo de lucratividade da empresa, através de um processo de compras bem orientadas e executadas, visando assegurar qualidade, evitar faltas e sobras, buscar preços adequados e fornecimento garantido dos itens mais importantes.

Para melhor controlar os estoques, o almoxarife fará semanalmente um inventário e controlará as entradas e saídas. Esta atividade será realizada diariamente pelo sócio Ewerton Ribeiro.

O método utilizado pelo bar e lanchonete será o de cotação de preços, em que são consultados vários fornecedores e selecionados os que oferecerem os melhores preços e condições de pagamento, variedade, qualidade, prazos e formas de entrega. Os fornecedores selecionados serão cadastrados num registro de fornecedores.

A cozinha deve ser sempre mantida limpa, podendo ser visitada a qualquer momento pelos clientes, pratica esta que será implantada pelos atendentes que terão o costume de trazer como são preparados os salgados e o prato feito e mostrar como a cozinha é limpa. Além da limpeza da cozinha, a vestimenta do pessoal que trabalha lá deverá ser imaculadamente limpa.

As finanças serão de responsabilidade dos proprietários, juntamente com o contador terceirizado.

7- PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Para fazer o nosso planejamento financeiro, precisávamos orçar utensílios para cozinha, utensílios para o salão de refeições, instalações da cozinha, instalações dos banheiros, móveis destinados ao salão de refeição, despesas mensais com energia elétrica, telefonia, folha de pagamento etc. Os itens relativos aos equipamentos, utensílios, instalações, móveis e uma estimativa da obra constam anexos na descrição dos investimentos.

7.1- Pressupostos Financeiros

Todos os valores projetados para este plano financeiro foram embasados em algumas premissas que são discriminadas a seguir:

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

7.1.1- Investimentos Iniciais

Para o período startup da empresa, foram identificadas algumas necessidades de investimentos para a sua operacionalização inicial que estão discriminadas em anexo (Investimentos Iniciais). A seguir estão discriminadas as maneiras como foram estimados os principais valores de investimento inicial. O valor total para o investimento inicial no cenário realista calculado foi aproximadamente de R\$ 24.596,90.

- A. Os valores destinados à abertura da empresa, denominados como despesas préoperacionais, referente aos serviços profissionais de contabilidade e advocacia foram baseadas no preço mercado e quanto às taxas para legalização da empresa baseado na legislação vigente.
- B. Os valores destinados à mobília e estrutura foram baseados nos preços cotados em fornecedores de mobília e do maquinário escolhido pelos sócios Antonio e Ewerton.
- C. Os valores destinados às obras foram baseados nos preços cobrados por profissionais necessários à execução da reforma.
- D. Os valores referentes a utensílios foram baseados na necessidade inicial da empresa e nos fornecedores escolhidos.
- E. O valor referente aos empréstimos bancários foi baseado numa simulação no Banco do Brasil.
- F. O valor referente ao marketing foi baseado nos preços cobrados por profissionais para confecção de folders. Tabela 4 - Plano de Investimentos

Freezer horizontal 1 R\$	899,0 R\$ 899,0
Chapeira 1 R\$	349,0 R\$ 349,0
Espremedor de Frutas 1 R\$	49,90 R\$ 49,90
Liquidificador Industrial 1 R\$	329,0 R\$ 329,0
Forno microondas 1 R\$	289,0 R\$ 289,0
Fogão a gás com 6 bocas 1 R\$	699,0 R\$ 699,0
Balança para cozinha 1 R\$	23,0 R\$ 23,0
Sistema de exaustão 1 R\$	210,0 R\$ 210,0

A - Equipamentos de Cozinha Sub-total R\$ 2.847,90

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Jogo de facas 1 R\$	30,0 R\$ 30,0
Bacias plásticas 5 R\$	5,0 R\$ 25,0
Frigideiras 5 R\$	15,0 R\$ 75,0
Assadeiras 4 R\$	12,0 R\$ 48,0
Panelas diversas capacidades 4 R\$	65,0 R\$ 260,0
Panela de pressão 1 R\$	85,0 R\$ 85,0
Peneiras 2 R\$	9,0 R\$ 18,0
Abridores de lata 2 R\$	2,0 R\$ 4,0
Espátulas 3 R\$	5,0 R\$ 15,0
Garfos 2 R\$	5,0 R\$ 10,0
Ralador 1 R\$	8,0 R\$ 8,0
Sub-total R\$	578,0

B - Utensílios para Cozinha

Pratos 35 R\$	2,50 R\$ 87,50
Pratos para sobremesa 15 R\$	5,50 R\$ 82,50
Pares de talheres (garfos e faca) 40 R\$	5,0 R\$ 20,0
Copos (água e suco) 40 R\$	1,10 R\$ 4,0
Copos de cerveja 40 R\$	1,10 R\$ 4,0
Bandejas 5 R\$	10,0 R\$ 50,0
Cestas de lixo 3 R\$	5,0 R\$ 15,0
Sub-total R\$	523,0

C - Utensílios para o salão de refeições

Cozinha 1 R\$ 1.50,0 R\$ 1.50,0
Banheiro 1 R\$ 80,0 R\$ 80,0

D - Instalações

R\$ 2.30,0

Sub-total

Mesas 8 R\$	35,0 R\$ 280,0
Cadeiras 20 R\$	25,0 R\$ 50,0
Balcão de refrigerantes 1 R\$	499,0 R\$ 499,0
Balcão para estufa 1 R\$	159,0 R\$ 159,0

Caixa registradora 1 R\$ 650,0 R\$ 650,0

E - Móveis para o salão de refeições

R\$ 2.088,0

Sub-total

Imóvel 1 R\$ 13.50,0 R\$ 13.50,0

Sub-total R\$ 13.50,0

TOTAL DO INVESTIMENTO (A + B + C + D + E + F) R\$ 21.836,90

F - Local

Capital de Giro (EMPRÉSTIMOS) R\$ 10,0,0

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

2 TOTAL DO INVESTIMENTO R\$ 31.836,90

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

HONORARIOS DO CONTADOR R\$ 830,0

LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA R\$ 1.0,0

HONORARIOS ADVOGADO R\$ 830,0

DESPEAS C/MARKETING R\$ 10,0

TOTAL R\$ 2.760,0

7.1.2- Desembolsos Operacionais

Por adotarmos o método de custeio direto, os custos fixos são considerados como despesas por serem desembolsados independentemente da produção e os custos variáveis e as despesas variáveis são considerados como custo, pois estes dependem do volume produzido. Todos estes custos estão discriminados abaixo:

A. Custos Fixos – Estão discriminados os valores referentes aos serviços públicos (água, energia elétrica e telefonia), depreciação, honorários do contador, mão-de-obra indireta, pró-labore e as despesas com marketing.

B. Custos Variáveis – Estão discriminados os valores das matérias-primas, recursos necessários para a produção e a mão-de-obra direta.

C. Despesas Variáveis – Estão discriminados os desembolsos com material de limpeza e descartáveis.

Tabela 5 - Custos Fixos e Variáveis

CUSTOS FIXOS R\$	4.331,61
ÁGUA	R\$ 80,0
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 150,0
TELEFONE	R\$ 60,0
DEPRECIÇÃO	R\$ 95,31
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$ 30,0
MÃO-DE-OBRA INDIRETA (GARÇONETE)	R\$ 1.346,31
PRÓ-LABORE	R\$ 2.20,0

PLANILHA DE CUSTOS DESPEAS C/ MARKETING R\$ 10,0

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

CUSTO VARIÁVEL R\$	12.422,27
PRODUTOS 10620 R\$	8.925,91
Pizza 120 R\$	993,98
Hamburguer 600 R\$	747,2
Salgados 1200 R\$	522,84
Bolo 600 R\$	182,37
Hot-Dog 750 R\$	639,0
Tapioca 750 R\$	213,15
Sucos Diversos (Copo 200ml) 1200 R\$	155,64
Refrigerantes (ks) 1050 R\$	945,0
Sorvetes 60 R\$	480,0
Picolés 90 R\$	450,0
Prato-Feito 1050 R\$	2.156,70
Cerveja 60 mL 60 R\$	1.020,0
Água Mineral 120 R\$	420,0
MÃO-DE-OBRA DIRETA 4 R\$	2.968,36
Cozinheira 2 R\$	1.622,06
Auxiliar de Cozinha 2 R\$	1.346,31
BOTUÃO DE GÁS 16 R\$	528,0

DESPESAS VARIÁVEIS R\$	170,0
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 10,0
DESCARTÁVEIS	R\$ 70,0

7.1.3- Material necessário para a comercialização

Através de um levantamento realizado junto aos nossos concorrentes e potenciais clientes, a AÊ BAR E LANCHONETE necessita produzir e comercializar em média de 10.620 unidades por mês para suprir as necessidades do mercado.

7.1.4- Quadro Estrutural de Custos

A empresa iniciará seus negócios adquirindo de fornecedores matéria-prima para a produção e comercialização de 10.620 unidades e de acordo com o levantamento exposto acima à empresa terá produtos para serem comercializados por um mês, observando que se tratam em sua maioria de produtos perecíveis, e em sua maioria necessitam que sejam comprados diariamente.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Tabela 6 - Quadro Estrutural de Custos

CUSTO VARIÁVEL TOTAL R\$	12.592,27
CUSTOS FIXOS TOTAL R\$	4.331,61
CUSTO TOTAL R\$	16.923,8

COMERCIALIZAÇÃO INICIAL 10.620 unidades

7.1.5- Folha do Produto

Na folha do produto pode ser verificado o rateio do custo fixo e o custo variável por unidade de cada produto. Os custos fixos estão rateados em função da produção total dividido pela quantidade de produtos oferecidos, ou seja, proporcional a quantidade total produzida e comercializada. (Ver anexos)

7.1.6- Preço de Venda

A formação do preço de venda de qualquer produto depende de muitos fatores, entre os quais se destaca a demanda de cada um deles. Porém, o custo de produção é, inegavelmente, um dos fatores de grande importância na determinação do preço final dos produtos, uma vez que é muito raro uma empresa vender um bem abaixo do seu custo.

O custeio direto/variável foi escolhido, pois para a apropriação dos custos fixos, existem dois tipos de problemas: o fato de serem no total independentes dos produtos e volumes, o que faz com que seu valor por unidade dependa diretamente da quantidade elaborada, e também o critério de rateio, já que, dependendo do que for escolhido, pode ser apropriado um valor diferente para cada unidade de cada produto.

Foi apropriada ao Preço Final do produto a margem de lucro pretendida em cada produto somada ao imposto incidente sobre as operações com mercadorias.

Tabela 7 - Formação do Preço de Venda FÓRMULA

1 - IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO

PIZZA R\$ 13,1 2,5% R\$ 15,3

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

IMPOSTO 12,0% MARGEM DE LUCRO 2,50%

TOTAL 15%

CUSTO TOTAL R\$	13,1
IMPOSTO R\$	1,84
MARGEM DE LUCRO R\$	0,38
PV R\$	15,3

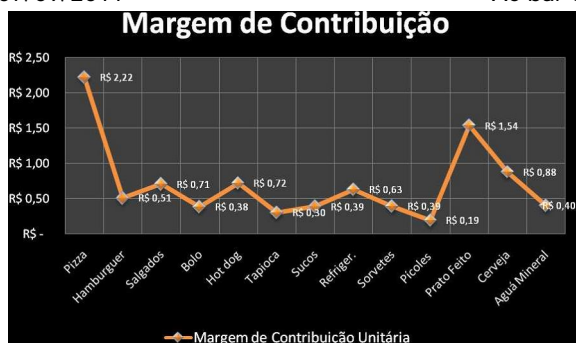
A definição do preço de um produto no mercado pode determinar a manutenção, ou não, dos clientes. Assim, o preço precisa ser formulado após cuidadosa análise dos custos, do estoque e de sua reposição, do poder aquisitivo do público, dos preços praticados pela concorrência, e etc.

Para estimar o faturamento da empresa, foram considerados os dados da análise de mercado e da vendagem diária de nossos principais concorrentes em questão. Adotouse, desta maneira, uma projeção de vendas mensal de 10.620 unidades para o primeiro ano e uma taxa de crescimento de 10% ao ano para os próximos cinco anos.

7.1.8- Margem de Contribuição

Margem de contribuição é a diferença entre o preço de vendas de um produto menos os seus Custos e Despesas Variáveis. Podemos entender ainda, que a margem de contribuição é a parcela da receita total que ultrapassa os custos e despesas variáveis e que contribuirá para cobrir as despesas fixas e, ainda, formar o lucro.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda



No exemplo abaixo foi demonstrado passo-a-passo, do preço de venda R\$ 15,3 subtraído de seus custos variáveis de R\$ 13,1, nos dar uma margem de contribuição de R\$ 2,2. Dessa margem de contribuição subtraímos os seus custos fixos unitários R\$ 0,41 nos resta um lucro equivalente a R\$ 1,82.

Tabela 8 - Margem de Contribuição

Preço de Venda R\$	15,3
(-) Custos Var./Und R\$	13,1
M. de Contrib. Unit. R\$	2,2
(-) Custos e D. Fixas R\$	0,41
Lucro R\$	1,82

Pizza 7.2- Demonstração do Resultado do Exercício

A demonstração do resultado do exercício como o próprio nome sugere, demonstra o resultado obtido pela empresa em determinado período, isto é, o lucro ou prejuízo, podendo ser entendido como o resumo ordenado das receitas e das despesas da empresa. É elaborada subtraindo-se os custos e despesas da receita, além de impostos, abatimentos e devoluções concedidas; tendo como resultado o lucro ou prejuízo do período analisado.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Tabela 9 - Demonstração do Resultado do Exercício

MÊS 1 MÊS

SAZONAL ANO 1

RECEITA OPERACIONAL BRUTA 21.536,71 10.768,36 204.598,75
 (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA

Impostos (ICMS - 12%)

= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA 18.952,31 9.476,15 180.046,90
 (-) CUSTOS DAS VENDAS

Custo dos Produtos Vendidos

RESULTADO OPERACIONAL BRUTO 2.293,73 (971,29) 19.672,30
 Despesas com Vendas

Financiamentos Bancários

Depreciação

Amortização

= RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO 1.176,50 (1.940,65) 8.960,03
 = LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IR E CSLL 1.176,50

(-) Provisão p/ IR E CSLL - 24%

LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO 894,14 (2.406,41) 6.809,62

O acompanhamento mensal das despesas de uma empresa é de grande utilidade e necessário para identificar qualquer variação fora do comum. Com isso o empreendedor será capaz de adotar medidas mais rápidas e evitem prejuízos ao negócio.

Como pode ser verificado acima a AÊ BAR E LANCHONETE teve um lucro líquido no decorrer de seu primeiro ano no valor de R\$ 6.809,62, considerando-se os primeiros meses de implantação do negócio e os períodos sazonais a empresa conseguiu já no primeiro ano obter lucro.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

7.3- Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial reflete a posição financeira da empresa em um determinado momento. O balanço é constituído por duas colunas, a do ativo e do passivo e patrimônio líquido. O balanço patrimonial é geralmente acontece no final do exercício social da empresa. Porém nesse momento será apresentado o Balanço Patrimonial Inicial. Como se pode observar este demonstrativo foi projetado a partir do plano de investimento, sendo os investimentos permanentes todos adquiridos com capital próprio.

Tabela 10 - Balanço Patrimonial Inicial

CIRCULANTE	10.403,10	CIRCULANTE	6.1,08
Financiamentos Bancários	6.1,08		
DISPONÍVEL	10.403,10		
Caixa e Aplicações Financeiras	10.403,10		
PERMANENTE	24.596,90		
Imobilizado	19.536,90		
Máquinas e Equipamentos	2.847,90		
Imóveis	13.50,0	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	3.8,92
Móveis e Utensílios	3.189,0	Financiamento Bancários	3.8,92
-			
Diferido	5.060,0		
Instalações	2.30,0		
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.0,0		
Despesas Pré-Operacionais	2.760,0	Capital Social	25.0,0
Lucros e Prejuízos Acumulados	-		
Depreciação Acumulada (-)	-		
De Máquinas e Equipamentos	-		
De Prédios	-		
De Móveis e Utensílios	-		
Amortização Acumulada (-)	-		
De Instalações	-		
De Despesas Pré-Operacionais	-		
ATIVO PASSIVO TOTAL	35.0,0	TOTAL	35.0,0

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

7.4- Ponto de Equilíbrio

No ponto de equilíbrio não há lucro nem prejuízo. É o ponto no qual a receita proveniente das vendas equivale à soma dos custos fixos e variáveis. É de grande utilidade, pois possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta gerencial.

$$PE = \text{Custos} + \text{Despesas Fixas}$$

Margem de Contribuição Unitária

Tabela 1 - Ponto de Equilíbrio

Preço de Venda R\$	15,3
Custos Variáveis/Und R\$	13,1
Custos Fixos/Mês R\$	3,20
Margem de Cont. Unit. R\$	2,2

Pizza P. de Equilíbrio/Und 150 P. de Equilíbrio em R\$ R\$ 2.297,94

A AÊ Bar & Lanchonete está na seguinte situação, a empresa terá que gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais, no caso da Pizza terá que vender 150 unidades para começar a obter lucro, em dinheiro só a partir de R\$ 2.297,94.

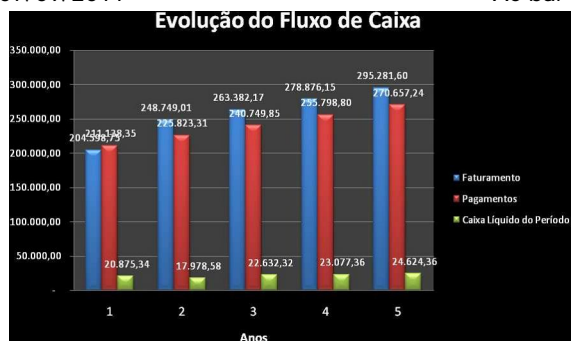


Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

7.5- Fluxos de Caixa

De acordo com esses pressupostos financeiros, foi elaborada uma demonstração dos Fluxos de Caixa projetado para os cinco primeiros anos de operação. Os itens de receita e desembolso, custos e despesas foram classificados nas atividades operacionais, de investimentos e de financiamentos.

As atividades operacionais constituem aquelas intrínsecas ao ramo de atividade: receitas e despesas mensais e habituais. As atividades de investimento compreendem aquelas necessárias à estruturação do negócio: compra de móveis, utensílios, instalações e equipamentos, bem como obras referidas para o funcionamento do negócio. As atividades de financiamento constituem aquelas necessárias à obtenção dos recursos financeiros e que possibilitem um saldo positivo de caixa a cada mês, bem como amortização dos financiamentos obtidos.



Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

7.6- Indicadores de Avaliação do Negócio

Tabela 12 - Indicadores de Avaliação do Negócio

Anos Investimento Entrada de

Caixa

Saída de Caixa

Saldo do Período

Fluxo de Caixa

Acumulado

Taxa de

Retorno ao Ano

Payback em

Anos Meses

0 24.596,90 (24.596,90) (24.596,90)

1 239.598,75 218.723,41 20.875,34 20.875,34 85%

3 263.382,17 240.749,85 2.632,32 61.486,25 250%

4 278.876,15 255.798,80 23.077,36 84.563,60 344%

5 295.281,60 270.657,24 24.624,36 109.187,96 4%

7.6.1- Payback Descontado

É o período de recuperação de um investimento. Ou seja, o prazo até que o investimento inicial seja recuperado por meio dos fluxos de caixa líquidos positivos gerados pelo negócio.

Corresponde, assim, ao período em que os valores dos investimentos realizados e despesas (fluxos negativos) se igualam às entradas de caixa (fluxos positivos).

Já o Payback descontado leva em consideração o tempo, isto é, desconta os valores a uma taxa de juros e verifica assim o prazo de recuperação utilizando valores trazidos ao momento presente.

No caso da empresa AÊ BAR E LANCHONETE a recuperação do investimento aconteceu no 2º ano, portanto o payback está entre o ano 1º e o 2º. Portanto podemos dizer que o período de payback descontado será de 1 ano e 4 meses.

7.6.2- Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL) é um dos instrumentos mais utilizados para avaliar propostas de investimentos de capital. Reflete a riqueza em valores monetários do investimento medida pela diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Se o VPL for positivo, o projeto é viável, pois o valor presente dos futuros fluxos de caixa é maior que o investimento inicial. Caso contrário, o projeto deve ser rejeitado.

Tabela 13 - Fórmula VPL VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

VPL = Valor Presente Líquido FN = Fluxo de Caixa N = Períodos I = Taxa de Retorno Desejada

A empresa AÊ bar e lanchonete têm um negócio no qual os sócios investiram, no primeiro ano, o valor de R\$ 24.596,90. Logo o VPL positivo, significa dizer que depois de devolver aos sócios o capital investido, atualizado a taxa considerada, restou em caixa o montante de R\$ 52.086,32. Podemos dizer que o VPL é o valor criado pelas atividades do negócio.

7.6.3- Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) representa a taxa de desconto que iguala, em um único momento, os fluxos de entrada com os de saída de caixa

– na verdade, produz um VPL igual à zero.

Um investimento é atraente quando a TIR é maior ou igual à taxa de juros vigente no mercado para uma aplicação com o mesmo nível de risco.

A TIR de um investimento pode ser:

Maior do que a TMA (Taxa Mínima de Atratividade): significa que o investimento é economicamente atrativo.

Igual a TMA: o investimento está economicamente numa situação de indiferença. Menor do que a TMA: o investimento não é economicamente atrativo, pois o seu retorno é superado pelo retorno de um investimento sem risco, a poupança, por exemplo.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Na empresa AÊ bar e lanchonete, o investimento está sendo remunerado a 80% ao ano, portanto um valor maior que a taxa de juros de 5,8% considerada. Portanto este indicador mostra que o projeto é viável e tem retorno acima do retorno do mercado.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

8- BIBLIOGRAFIA

SALIM, Cesar Simões [et. al.]. Construindo Plano de Negócios, Rio de Janeiro. Campus, 2005.

PADOVEZE, Clovis Luis. Contabilidade Gerencial, São Paulo. Atlas, 2007.

DUBOIS, Alexy [et. al.]. Gestao de Custos e Formacao de Precos, São Paulo. Atlas, 2008.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios, Rio de Janeiro: Campus, 2001.

MOREIRA, H. L. Internet. Disponível em w.peritocontador.com.br Acesso em 13/05/2008

SEFA, Pesquisa tributação de bar e lanchonete. Disponível em: <http://w.sefa.pa.gov.br/>. Acesso em: 10/04/2008 às 21:00hs.

SEBRAE, Pesquisa quero abrir um negócio. Internet. Disponível em: w.sebrae.com.br. Acesso em 15/05/2008 às 18:00hs.

PORTAL DE CONTABILIDADE, Pesquisa lançamentos contábeis e demonstrativos contábeis. Internet. Disponível em: <http://w.portaldecontabilidade.com.br/>. Acesso em 10/06/2008 às 15:30hs.

PLANO DE NEGÓCIOS, Pesquisa conceitos de planos de negócios. Internet. Disponível em: http://w.pde.com.br/conceitos_p2.php. Acesso em 17/06/2008 às 0:35hs.

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

36 ANEXOS

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo I - Determinação do preço de Venda dos Produtos

PREÇO DE VENDA

PIZZA R\$ 13,1 2,5% R\$ 15,3

HAMBURGUER R\$ 2,40 5,5% R\$ 2,90

1 - IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO

SALGADOS R\$ 0,78 35,5% R\$ 1,49

BOLO R\$ 1,12 13,5% R\$ 1,50

HOT DOG R\$ 1,28 24,0% R\$ 2,0 IMPOSTO 12,0%

TAPIOCA R\$ 0,70 18,0% R\$ 1,0 MARGEM DE LUCRO 2,50%

SUCOS DIVERSOS R\$ 0,91 18,0% R\$ 1,30

TOTAL 15%

REFRIGERANTES (KS) R\$ 1,07 25,0% R\$ 1,70

SORVETES R\$ 1,1 14,0% R\$ 1,50

PICOLES R\$ 0,61 12,0% R\$ 0,80 CUSTO TOTAL R\$ 13,1

PRATO FEITO R\$ 3,42 19,0% R\$ 4,96 IMPOSTO R\$ 1,84

CERVEJA 600ml R\$ 1,87 20,0% R\$ 2,75 MARGEM DE LUCRO R\$ 0,38

ÁGUA MINERAL R\$ 0,60 28,0% R\$ 1,0

PV R\$ 15,3

M. de Contrib. Unit.	R\$ 2,22	R\$ 0,51	R\$ 0,71	R\$ 0,38	R\$ 0,72	R\$ 0,30	R\$ 0,39	R\$ 0,63	R\$ 0,39	R\$ 0,19	R\$ 1,54	R\$ 0,88	R\$ 0,40
(-)Custos e D. Fixas	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo I - Margem de contribuição dos produtos

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO Margem de Contribuição = Preço de Venda - Custos Variáveis - Despesas Variáveis

Preço de Venda R\$ 15,3 R\$ 2,90 R\$ 1,49 R\$ 1,50 R\$ 2,0 R\$ 1,0 R\$ 1,30 R\$ 1,70 R\$ 1,50 R\$ 0,80 R\$ 4,96 R\$ 2,75 R\$ 1,0
 (-)Custos Var./Und R\$ 13,1 R\$ 2,40 R\$ 0,78 R\$ 1,12 R\$ 1,28 R\$ 0,70 R\$ 0,91 R\$ 1,07 R\$ 1,1 R\$ 0,61 R\$ 3,42 R\$ 1,87 R\$ 0,60

Pizza Hamburger Salgados Bolo Hot dog Tapioca Sucos Refriger. Sorvetes Pícoles Prato Feito Cerveja Água Mineral

R\$ 2,2 R\$ 0,51 R\$ 0,71 R\$ 0,38 R\$ 0,72 R\$ 0,30 R\$ 0,39 R\$ 0,63 R\$ 0,39 R\$ 0,19 R\$ 1,54 R\$ 0,8 R\$ 0,40
 (-)Custos e D. Fixas R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo I – Calculo da receita mensal por produto PROJEÇÃO DE VENDAS MENSAIS

PIZZA 120 R\$	15,3 R\$ 1.839,89 R\$ 919,95
HAMBURGUER 600 R\$	2,90 R\$ 1.742,97 R\$ 871,48
SALGADOS 1200 R\$	1,49 R\$ 1.788,96 R\$ 894,48
BOLO 600 R\$	1,50 R\$ 900,47 R\$ 450,24
HOT DOG 750 R\$	2,0 R\$ 1.50,82 R\$ 750,41
TAPIOCA 750 R\$	1,0 R\$ 748,50 R\$ 374,25
SUCOS DIVERSOS 1200 R\$	1,30 R\$ 1.556,93 R\$ 778,47
REFRIGERANTES (KS) 1050 R\$	1,70 R\$ 1.782,19 R\$ 891,09
SORVETES 600 R\$	1,50 R\$ 902,03 R\$ 451,01
PICOLES 900 R\$	0,80 R\$ 723,68 R\$ 361,84
PRATO FEITO 1050 R\$	4,96 R\$ 5.203,2 R\$ 2.601,61
CERVEJA 600ml 600 R\$	2,75 R\$ 1.647,06 R\$ 823,53
ÁGUA MINERAL 120 R\$	1,0 R\$ 1.20,0 R\$ 60,0

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

CUSTO VARIÁVEL Pizza Hamburger Salgados Bolo Hot dog Tapioca Sucos Refriger	Sorvetes Picolés Prato Feito Cerveja Água Mineral
Matéria-Prima R\$	8,28 R\$ 1,25 R\$ 0,4 R\$ 0,30 R\$ 0,85 R\$ 0,28 R\$ 0,13 R\$ 0,90 R\$ 0,80 R\$ 0,50 R\$ 2,05 R\$ 1,70 R\$ 0,35
MOD(Cozinheira) R\$	1,69 R\$ 0,42 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,3
MOD (Auxiliar) R\$	1,40 R\$ 0,35 R\$ 0,1 R\$ 0,1 R\$ 0,1 R\$ 0,18 R\$ 0,25 R\$ 0,27
Botijão de Gás R\$	0,32 R\$ 0,21 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,06 R\$ 0,1 R\$ 0,63
Material de Limpeza R\$	0,83 R\$ 0,17 R\$ 0,08 R\$ 0,17 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,08 R\$ 0,10 R\$ 0,17 R\$ 0,1 R\$ 0,10 R\$ 0,17 R\$ 0,08
Descartáveis R\$	0,58 R\$ 0,38 R\$ 0,45 R\$ 0,07 R\$ 0,15 R\$ 0,03 R\$ 0,17
TOTAL R\$ 13,1 R\$	2,40 R\$ 0,78 R\$ 1,12 R\$ 1,28 R\$ 0,70 R\$ 0,91 R\$ 1,07 R\$ 1,1 R\$ 0,61 R\$ 3,42 R\$ 1,87 R\$ 0,60

Anexo IV – Folha do produto

Água R\$	0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01
Energia Elétrica R\$	0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01
Telefone R\$	0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01
Depreciação R\$	0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01
Honorários Contador R\$	0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03 R\$ 0,03
Mão-de-obra Indireta R\$	0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13 R\$ 0,13
Pró-Labore R\$	0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21 R\$ 0,21
Despesas c/ Marketing R\$	0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01 R\$ 0,01
TOTAL R\$	0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41

CUSTOS FIXOS TOTAL DOS CUSTOS 13,52 2,80 1,19 1,53 1,69 1,1 1,32 1,48 1,52 1,02 3,83 2,27 1,01

	Pizza	Hamburger	Salgados	Bolo	Hot dog	Tapioca	Sucos	Refriger.	Sorvetes	Pícoles	Prato Feito	Cerveja	Água Mineral
Preço de Venda	R\$ 15,33	R\$ 2,90	R\$ 1,49	R\$ 1,50	R\$ 2,00	R\$ 1,00	R\$ 1,30	R\$ 1,70	R\$ 1,50	R\$ 0,80	R\$ 4,96	R\$ 2,75	R\$ 1,00
Custos Variáveis/Und	R\$ 13,11	R\$ 2,40	R\$ 0,78	R\$ 1,12	R\$ 1,28	R\$ 0,70	R\$ 0,91	R\$ 1,07	R\$ 1,11	R\$ 0,61	R\$ 3,42	R\$ 1,87	R\$ 0,60
Custos Fixos/Mês	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20	R\$ 333,20
Margem de Cont. Unit.	R\$ 2,22	R\$ 0,51	R\$ 0,71	R\$ 0,38	R\$ 0,72	R\$ 0,30	R\$ 0,39	R\$ 0,63	R\$ 0,39	R\$ 0,19	R\$ 1,54	R\$ 0,88	R\$ 0,40

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo V - Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Custos + Despesas Fixas Testando PE

Margem de Contribuição Unitária PV R\$ 1.904,01

CF R\$ 3,20
Lucro R\$ -

Preço de Venda R\$ 15,3 R\$ 2,90 R\$ 1,49 R\$ 1,50 R\$ 2,0 R\$ 1,0 R\$ 1,30 R\$ 1,70 R\$ 1,50 R\$ 0,80 R\$ 4,96 R\$ 2,75 R\$ 1,0
 Custos Variáveis/Und R\$ 13,1 R\$ 2,40 R\$ 0,78 R\$ 1,12 R\$ 1,28 R\$ 0,70 R\$ 0,91 R\$ 1,07 R\$ 1,1 R\$ 0,61 R\$ 3,42 R\$ 1,87 R\$ 0,60
 Custos Fixos/Mês R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20 R\$ 3,20

Margem de Cont. Unit. R\$ 2,2 R\$ 0,51 R\$ 0,71 R\$ 0,38 R\$ 0,72 R\$ 0,30 R\$ 0,39 R\$ 0,63 R\$ 0,39 R\$ 0,19 R\$ 1,54 R\$ 0,8 R\$ 0,40

M. de Contrib. Unit.	R\$ 2,22	R\$ 0,51	R\$ 0,71	R\$ 0,38	R\$ 0,72	R\$ 0,30	R\$ 0,39	R\$ 0,39	R\$ 0,63	R\$ 0,39	R\$ 0,19	R\$ 1,54	R\$ 0,88	R\$ 0,40
(-)Custos e D. Fixas	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41	R\$ 0,41

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo VI - Margem de contribuição unitária MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Margem de Contribuição

= Preço de Venda - Custos Variáveis - Despesas Variáveis

Pizza Hamburguer Salgados Bolo Hot dog Tapioca Sucos Refriger Sorvetes Pícoles Prato Feito Cerveja

Aguá

Mineral

Preço de Venda R\$ 15,3 R\$ 2,90 R\$ 1,49 R\$ 1,50 R\$ 2,0 R\$ 1,0 R\$ 1,30 R\$ 1,70 R\$ 1,50 R\$ 0,80 R\$ 4,96 R\$ 2,75 R\$ 1,0
 (-)Custos Var./Und R\$ 13,1 R\$ 2,40 R\$ 0,78 R\$ 1,12 R\$ 1,28 R\$ 0,70 R\$ 0,91 R\$ 1,07 R\$ 1,1 R\$ 0,61 R\$ 3,42 R\$ 1,87 R\$ 0,60
 R\$ 2,2 R\$ 0,51 R\$ 0,71 R\$ 0,38 R\$ 0,72 R\$ 0,30 R\$ 0,39 R\$ 0,63 R\$ 0,39 R\$ 0,19 R\$ 1,54 R\$ 0,8 R\$ 0,40
 (-)Custos e D. Fixas R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41 R\$ 0,41

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo VII - Planilhas de Fluxo de Caixa

Caixa Inicial - 10.403,10 10.247,30 1.561,27 12.889,37 14.238,89 15.595,23 13.792,05 15.176,64

MÊS 1 MÊS 2 MÊS 3 MÊS 4 MÊS 5 MÊS 6 MÊS 7 MÊS 8 MÊS 9 MÊS 10 MÊS 11 MÊS 12

- 2.123,73 2.123,73 2.123,73 2.123,73
 2.123,73 2.123,73
 - 21.536,71 21.536,71 21.536,71 21.536,71 10.768,36 21.536,71 21.536,71
 Faturamento - - 21.536,71 21.536,71 21.536,71 21.536,71 10.768,36 21.536,71 21.536,71

Integralização de Capital 25.0,0

- 19.412,98 19.412,98 19.412,98 19.412,98 1.824,64 19.412,98 19.412,98
 - -----
 Custos/Disp. Variáveis - - 15.176,67 15.176,67 15.176,67 15.176,67 7.588,34 15.176,67 15.176,67

Investimento Inicial 24.596,90

Produtos -- 8.925,91 8.925,91 8.925,91 8.925,91 4.462,95 8.925,91 8.925,91 8.925,91 8.925,91 8.925,91
 Pizza -- 93,98 93,98 93,98 93,98 496,9 93,98 93,98 93,98 93,98 93,98
 Hamburguer -- 747,2 747,2 747,2 747,2 373,61 747,2 747,2 747,2 747,2 747,2
 Salgados -- 522,84 522,84 522,84 522,84 261,42 522,84 522,84 522,84 522,84 522,84
 Bolo -- 182,37 182,37 182,37 182,37 91,19 182,37 182,37 182,37 182,37 182,37
 Hot-Dog -- 639,0 639,0 639,0 639,0 319,50 639,0 639,0 639,0 639,0 639,0
 Tapioca -- 213,15 213,15 213,15 213,15 106,57 213,15 213,15 213,15 213,15 213,15
 Sucos Diversos (Cp 200ml) -- 155,64 155,64 155,64 155,64 7,82 155,64 155,64 155,64 155,64 155,64
 Refrigerantes (ks) -- 945,0 945,0 945,0 945,0 472,50 945,0 945,0 945,0 945,0 945,0
 Sorvetes -- 480,0 480,0 480,0 480,0 240,0 480,0 480,0 480,0 480,0 480,0
 Pícolés -- 450,0 450,0 450,0 450,0 225,0 450,0 450,0 450,0 450,0 450,0
 Prato-Feito -- 2.156,70 2.156,70 2.156,70 2.156,70 1.078,35 2.156,70 2.156,70 2.156,70 2.156,70 2.156,70

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Água Mineral - - 420,0 420,0 420,0 420,0 210,0 420,0 420,0 420,0 420,0 420,0
 ICMS - - 2.584,41 2.584,41 2.584,41 2.584,41 1.292,20 2.584,41 2.584,41
 Mão-de-Obra (Cozinheira) - - 1.622,06 1.622,06 1.622,06 1.622,06 811,03 1.622,06 1.622,06
 Mão-de-Obra (Auxiliar de Cozinha) - - 1.346,31 1.346,31 1.346,31 1.346,31 673,15 1.346,31 1.346,31
 Gás - - 528,0 528,0 528,0 528,0 264,0 528,0 528,0
 Material de Limpeza - - 10,0 10,0 10,0 10,0 50,0 10,0 10,0
 Descartáveis - - 70,0 70,0 70,0 70,0 35,0 70,0 70,0
 Impostos a Pagar -----

07/09/2011

Ae bar e lanchonete - plano de negócios

Custos Fixos	--	4.236,31	4.236,31	4.236,31	4.236,31	4.236,31	4.236,31	4.236,31	4.236,31
Água	--	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0
Energia Elétrica	--	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
Telefone	--	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Honorários do Contador	--	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Mão-de-Obra (Garçonetes)	--	1.346,31	1.346,31	1.346,31	1.346,31	1.346,31	1.346,31	1.346,31	1.346,31
Pró-Labore	--	2.20,0	2.20,0	2.20,0	2.20,0	2.20,0	2.20,0	2.20,0	2.20,0
Despesas c/ Marketing	--	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0

2- ATIVID. DE FINANCIAMENTOS

-	-----
Pagamentos (d)	- 155,80 809,76 795,63 774,2 767,39 746,89 739,14 725,02
Amortização de Empréstimos	- 155,80 809,76 795,63 774,2 767,39 746,89 739,14 725,02
	10.403,10 (155,80) 1.313,97 1.328,10 1.349,51 1.356,34 (1.803,18) 1.384,59 1.398,71 1.427,86 1.426,95 1.445,17
	10.247,30 1.561,27 12.889,37 14.238,89 15.595,23 13.792,05 15.176,64 16.575,36

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo VIII - Fluxo de Caixa para os Próximos 5 anos

Caixa Inicial	- 20.875,34 38.853,92 61.486,25 84.563,60
1- ATIVIDADES OPERACIONAIS	18.460,40 2.925,70 2.632,32 23.077,36 24.624,36
Recebimentos (a)	229.598,75 248.749,01 263.382,17 278.876,15 295.281,60
Faturamento	204.598,75 248.749,01 263.382,17 278.876,15 295.281,60
Integralização de Capital	25,00
Pagamentos (b)	211.138,35 225.823,31 240.749,85 255.798,80 270.657,24
Investimento Inicial	24.596,90 - - -
Custos/Desp. Variáveis	144.178,39 171.997,13 183.757,23 195.453,48 206.761,98
Produtos	84.796,10 9.235,39 105.073,1 11.254,25 17.79,0
Pizza	9.442,85 1.050,80 1.700,8 12.389,21 13.18,03
Hamburguer	7.098,59 8.307,36 8.796,05 9.313,50 9.861,38
Salgados	4.967,0 5.812,79 6.154,74 6.516,81 6.90,17
Bolo	1.732,5 2.027,57 2.146,85 2.273,14 2.406,86
Hot-Dog	6.070,50 7.104,20 7.522,12 7.964,62 8.433,16
Tapioca	2.024,8 2.369,69 2.509,09 2.656,69 2.812,98
Sucos Diversos (Cp 200ml)	1.478,58 1.730,36 1.832,15 1.939,93 2.054,05
Refrigerantes (ks)	8.977,50 10.506,21 1.124,26 1.778,67 12.471,57
Sorvetes	4.560,0 5.336,49 5.650,42 5.982,81 6.334,7
Picolés	4.275,0 5.02,96 5.297,27 5.608,89 5.938,84
Prato-Feito	20.488,65 23.977,51 25.388,03 26.881,53 28.462,89

ANO 1 ANO 2 ANO 3 ANO 4 ANO 5 Cerveja 60 mL 9.690,0 1.340,04 12.07,14 12.713,48 13.461,38

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Água Mineral	3.990,0 4.669,43 4.944,12 5.234,96 5.542,92
ICMS	24.551,85 29.849,8 31.605,86 3.465,14 35.43,79
Mão-de-Obra (Cozinheira)	15.409,53 18.033,50 19.094,36 20.217,62 21.406,96
Mão-de-Obra (Auxiliar de Cozinha)	12.789,91 14.967,80 15.848,32 16.780,62 17.767,78
Gás	5.016,0 5.870,14 6.215,46 6.581,10 6.968,24
Material de Limpeza	950,0 1.117,17 1.17,17 1.246,42 1.319,74
Descartáveis	665,0 778,24 824,02 872,49 923,82
Impostos a Pagar	- 2.150,41 3.918,93 5.035,83 5.142,64
Custos Fixos	42.363,06 53.826,18 56.992,62 60.345,32 63.895,25
Água	80,0 1.016,47 1.076,27 1.139,58 1.206,62
Energia Elétrica	1.50,0 1.905,89 2.018,01 2.136,72 2.262,42
Telefone	60,0 762,36 807,20 854,69 904,97
Honorários do Contador	3,00 3.811,78 4.036,01 4.273,4 4.524,83
Mão-de-Obra (Garçonetes)	13.463,06 17.106,06 18.112,36 19.177,86 20.306,03
Pró-Labore	2,00 27.953,03 29.597,43 31.38,5 3.182,1
Despesas c/ Marketing	1,00 1.270,59 1.345,34 1.424,48 1.508,28
2- ATIVID. DE FINANCIAMENTOS	2.414,94 (4.947,12) - - -
Recebimentos (c)	10,00 - - -
Capital de Giro	10,00 - - -
Pagamentos (d)	7.585,06 4.947,12 - - -
Amortização de Empréstimos	7.585,06 4.947,12 - - -
	20.875,34 17.978,58 2.632,32 23.077,36 24.624,36

07/09/2011

Ae bar e lanchonete - plano de negócios

CAIXA LÍQUIDO DO PERÍODO SALDO DE CAIXA 20.875,34 38.853,92 61.486,25 84.563,60 109.187,96

Business Plan – AÊ Bar & Lanchonete Ltda

Anexo IX – DRE Projetada 5 anos

ANO 1 ANO 2 ANO 3 ANO 4 ANO 5

(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA

Impostos (ICMS - 12%)

(-) CUSTOS DAS VENDAS

Custo dos Produtos Vendidos

RESULTADO OPERACIONAL BRUTO 19.672,30 24.815,70 24.633,51 25.196,27 26.867,93

Despesas com vendas

Financiamentos Bancários

- - -

Depreciação

Amortização

= RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO 8.960,03 16.328,89 20.982,63 21.427,67 2.974,67

= LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IR E CSLL 8.960,03 16.328,89 20.982,63 21.427,67 2.974,67

(-) Provisão p/ IR E CSLL - 24%

- Avaliações:
- [7](#)
- [87](#)
- [Denuncie](#)

Like

Sign Up to see what your friends like.

Sugestões

•

[Cursos Online! Confira!](#)

[800 cursos online com Tutor, Videos](#)

[Videoconferência e Certificado.](#)

[Promoção: Ciências Contábeis](#)

Descrição:

Este plano tem como objetivo demonstrar reflexões de questões relacionadas ao período startup, produtos que serão oferecidos, principais estratégias de marketing, estratégias organizacionais e projeções financeiras.

Avaliações

- [7](#)
- [87](#)
- [Denuncie este arquivo](#)


[Ewerton](#)

- Faculdade: [UFPA](#)
- Curso: [Ciências Contábeis](#)
- Tamanho do arquivo: 594 kb
- Visitas: 27993

Gostei muito deste arquivo porque ...

11.  [RICHARD](#) - em 31/08/2010 -

pois demonstra o plan

12.  [Juliana](#) - em 31/08/2010 -


gostei pq atendeu uma necessidade

13.  [leandro](#) - em 24/08/2010 -


me ajudou muito

14.  [Rafael](#) - em 23/08/2010 -

Muito bom!

15.  [Fernada](#) - em 05/08/2010 -


oi muito util

16.  [cicero](#) - em 22/07/2010 -

ira servir de base para o o desenvolvimento de um novo plano de negocio

17.  [Daniel](#) - em 25/06/2010 -


Muito bom para auxiliar no estudo !

18.  [Valeria](#) - em 16/06/2010 -

Preciso deste arquivo para montar u plano de negocios para um novo empreendimento

19.  [Pamela](#) - em 16/06/2010 -

adorei! mto simplificado!

20.  [Valeria](#) - em 15/06/2010 -

Ewerton estou querendo abrir uma lanchonete e gostaria de baixar este arquivo....Você pode me ajudar?

[Ver mais comentarios »](#)

- Material de apoio:
- [Perguntas frequentes](#)
- [Privacidade](#)