FACULDADE METROPOLITANA DA GRANDE FORTALEZA

ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

ANA GLÓRIA DA SILVA

SUZANE MARIA RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIO

PIZZARIA BOM GOSTO

FORTALEZA
2014

ANA GLÓRIA DA SILVA

SUZANE MARIA RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIO

PIZZARIA BOM GOSTO

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

FORTALEZA
2014

ANA GLÓRIA DA SILVA

SUZANE MARIA RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIO

PIZZARIA BOM GOSTO

Este Plano de Negócio foi apresentado no dia 17 de dezembro de 2014, como requisito para obtenção da titulação de Bacharel da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores.

BANCA EXAMINADORA

_____

Profª. Ma. Zaila Maria de Oliveira
Orientadora - Instituição

_____

Prof. Me Andson de Freitas Viana

Membro – Fametro

_____

Profª. Ma. Rosangela Andrade Pessoa

Membro - Fametro

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares, amigos, colegas e professores pelo apoio, compreensão e colaboração em todas as etapas de nossa graduação.

AGRADECIMENTOS

À Deus, este que conduz nossas vidas e ilumina nossos passos, nos concedendo tantas realizações. Somos muito abençoadas. Graças a Ele que nos fortalece todos os dias.

À nossa família, pelo amor incondicional e o extremo apoio para a efetivação de nossos sonhos.

Aos professores pelos conhecimentos e experiências compartilhados e pelas discussões suscitadas que nos fizeram crescer enquanto pessoas, profissionais e pesquisadoras.

Aos queridos amigos, por nos apoiarem. Agradecemos por estarem sempre tão presentes em nossas vidas. Somos muito abençoadas pelos amigos que construímos ao longo de nossas vidas. Sem vocês, a vida não seria tão legal! Agradecemos por estarem conosco em mais uma etapa concluída.

Enfim, a todos que de alguma maneira fizeram parte dessa caminhada: o nosso muito obrigado!

SUMÁRIO

1SUMÁRIO EXECUTIVO 06
1.1 Produtos e Serviços 07
1.2 Localização 07
1.2.1Proximidade de Clientes e Parceiros..... 08
1.2.2 Disponibilidade de Utilidade de Meios e Acessos 08
1.3 Estado das Instalações 09
1.4 Expansão 10
1.5 Equipe Dirigente 10
1.6 Descrição Legal 11
2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 11
2.1 Missão e Visão..... 12
2.2 Análise Econômica 12
2.3 Análise *SWOT* 13
3 PLANO DE MARKETING 14
3.1 Produtos e Serviços 15
3.2 Fornecedores..... 15
3.3 Distribuição 16
3.4 Promoção..... 16
3.5 Clientes 17
4 PESQUISA DE MERCADO 17
5 PLANO DE OPERAÇÕES 19
5.1Layout 19
5.2 Funcionamento..... 19
5.3 Quadro de pessoal..... 20
6 PLANO FINANCEIRO 20
CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE 22
ANEXOS 24
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 40

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Nas últimas décadas ocorreu um forte crescimento do empreendedorismo no Brasil em função das grandes mudanças no ambiente e na concorrência. Cada vez mais organizações buscam profissionais qualificados, com perfil empreendedor e habilidades específicas.

O indivíduo empreendedor tem um grande potencial em inovar, transformar ideias em novas oportunidades de negócios, tem facilidade de adaptação, capacidade de liderar equipes, atrair clientes e novos investimentos, mas para tanto faz-se necessário estar atento às novas tendências e mudanças que o mercado oferece.

No mercado alimentício novas oportunidades surgem a cada dia para empreendedores que queiram investir. Verifica-se que o setor de alimentação vem crescendo a cada dia e que dos motivos que impulsionam tal crescimento podemos citar a correria da vida moderna, que leva cada vez mais pessoas a se alimentar em restaurantes ou comprar comida já pronta.

As alunas Ana Glória e Suzane Maria visualizaram uma oportunidade de negócio em Maracanaú, município de Fortaleza. Apesar de ser uma região bastante desenvolvida economicamente, não oferece opções variadas de entretenimento aos moradores e não dispõe de pizzarias com serviços de qualidade. Assim, as sócias resolveram abrir uma pizzaria e oferecer para a cidade a melhor oferta em pizzas da região e o melhor serviço, com atendimento rápido e eficiente. A Pizzaria Bom Gosto irá fazer a diferença no ramo alimentício para os moradores de Maracanaú.

Portanto este projeto tem a finalidade de apresentar o plano de negócio referente à abertura da Pizzaria Bom Gosto, fazendo a análise da viabilidade do negócio através de dados e informações coletadas no decorrer do projeto, com empresas do mesmo segmento. O estudo servirá para estruturar as principais concepções e alternativas para análise correta de viabilidade do negócio, proporcionando uma avaliação econômico-financeira antes de colocar em prática a nova ideia, reduzindo assim as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio viável.

1.1 Produtos e Serviços

Os produtos oferecidos serão pizzas e bebidas e será disponibilizado serviço de entrega.

1.2 Localização

A Pizzaria Bom Gosto será localizada no município de Maracanaú-Ce. Av. Central, Nº 9000, Pajuçara – Cep: 61933-440 – conforme figura 01 a seguir:

Figura 01 – Mapa de localização da Pizzaria Bom Gosto

Fonte: *Google Maps*

1.2.1 Proximidade Clientes e Parceiros

O estabelecimento será localizado no município de Maracanaú-Ce, Av. Central, Pajuçara, próximo a estabelecimentos comerciais, área com grande movimentação de pessoas e veículos, interligando os bairros Pajuçara, Novo Maracanaú e Acaracuzinho. Trata-se de uma avenida bastante movimentada que conta com um grande número de residências nas proximidades, fazendo com que o estabelecimento seja bastante visível. Apesar do negócio ser de estrutura pequena e modesta, a boa localização e o bom atendimento farão o diferencial para que a pizzaria se torne um negócio atrativo, tenha bom desempenho nas atividades

propostas e seja bastante rentável. Quanto aos clientes, a Pizzaria Bom Gosto apostará na fidelização dos clientes e áreas adjacentes.

1.2.2 Disponibilidade de Utilidades e Meios de Acessos

Em complemento ao item anterior, a boa localização será o diferencial para que o estabelecimento seja bem visto por clientes, fornecedores e futuros parceiros do negócio.

A Pizzaria Bom Gosto também oferecerá acesso a pessoas com dificuldades de locomoção, não terá estacionamento próprio, mas ao lado terá um estacionamento privado, no qual os clientes poderão colocar seus carros com maior comodidade. O ponto comercial será alugado com boa infra estrutura.

1.3 Estado das Instalações e Necessidade de Reformas

O imóvel está em geral em bom estado de conservação, com boas condições para a locação visto que o estabelecimento já era alocado para um negócio da área alimentícia. Serão necessárias apenas algumas adaptações para a abertura da Pizzaria Bom Gosto, as quais se detalham abaixo a fim de obter uma maior precisão orçamentária do investimento inicial no planejamento financeiro.

No que diz respeito a remodelagem e pintura das paredes do salão de atendimento – onde serão recepcionados os clientes – receberão pinturas com cores fortes e alegres que influenciarão desejo de retorno dos clientes. Para esse tópico, será orçado em um valor de R$ 1.000,00 que incluirá os preços dos galões de tintas e os honorários dos serviços do pintor.

Na parte elétrica do imóvel existem poucos pontos de tomadas distribuídos no salão, por isso, serão abertos novos pontos elétricos onde haverá novas tomadas elétricas. Será necessária a troca de todos os bocais de lâmpadas para que o estabelecimento receba novas lâmpadas fluorescentes que custarão, em média, R$ 100,00, diminuindo assim o consumo de energia além de melhorar a iluminação do ambiente. Para isso foi contabilizado que os honorários do eletricista custarão R$ 200,00 e o material necessário para que o estabelecimento receba novas tomadas será R$ 150,00.

Os pisos, azulejos e revestimentos não deverão ser trocados pois estão em ótimo estado, porém é necessária a aplicação de gesso no teto para um melhor acabamento, cotado em R$ 300,00. A aplicação do material comprado será feita em três diárias de um pedreiro que cobrará R$ 110,00 por dia, totalizando R$ 330,00.

Para finalizar, a mobília projetada foi orçada diretamente com um marceneiro que cobrará R$ 8.000,00 incluindo sua mão de obra e o material utilizado na fabricação desta.

A área a ser utilizada tem aproximadamente 80m² (5m de largura x 16m de comprimento). As obras terão início em janeiro de 2015.

1.4 Expansão

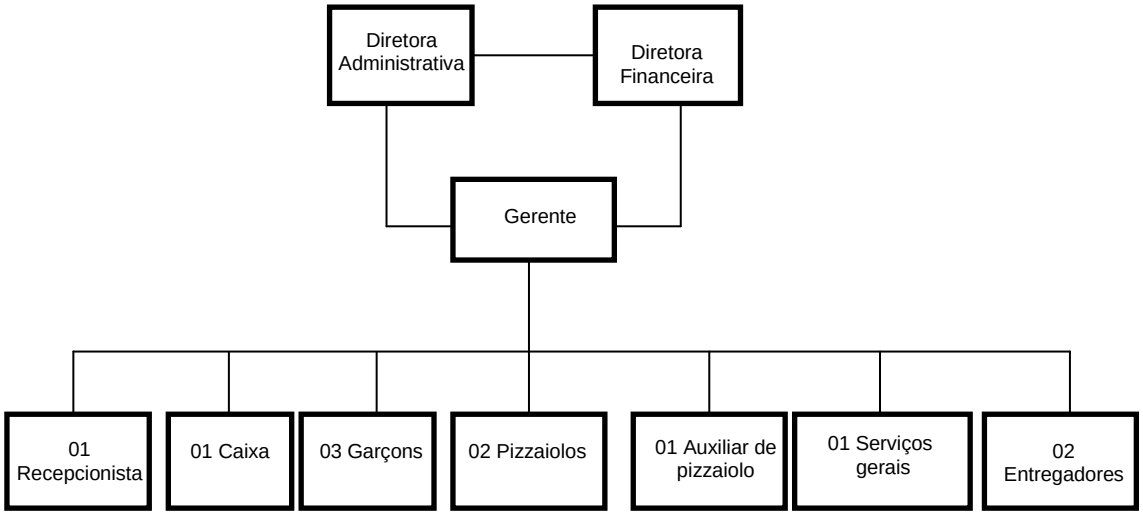
Para os primeiros anos não haverá expansão do negócio.

1.5 Equipe Dirigente

O empreendimento será constituído pelas sócias administradoras e concludentes do curso de Administração: Ana Glória da Silva, brasileira, solteira, registrado sob RG XXXXXX[1] SSP/CE e com CPF XXX.XXX.-XX[2], residente e domiciliada no município de Fortaleza-CE, no endereço residencial, Avenida XXXXXX, Bairro XXXXXX, CEP 60.000-000 e Suzane Maria Rodrigues, brasileira, casada, registrada sob RG XXXXXX[3] SP/CE e com CPF XXX.XXX.-X, residente em Maracanaú-CE, no endereço residencial, Avenida XXXXXX, Bairro XXXXXX, CEP: 60.000-000. Ambas graduandas em Administração de Empresa pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO e responsáveis diretas pela tomada de decisão e definição de estratégias segundo suas responsabilidades: nas áreas de produção, comercial, financeira e pessoal respectivamente.

A estrutura hierárquica da Pizzaria Bom Gosto está representada no organograma a seguir:

Figura 2 - Organograma



Fonte: Autoras

[1] Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.
[2] Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.
[3] Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.
[4] Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

1.6 Descrição Legal

A empresa está inserida ao setor terciário da economia, ramo de atividade comércio, tipo de negócio pizzaria, produtos ofertados/produzidos pizzas e bebidas.

A empresa será caracterizada no aspecto legal como empresa de pequeno porte, com obrigações regidas pelo simples, constituída por dois sócios quotistas, com igual divisão de quotas e com o objetivo de explorar comercialmente o ramo de alimentos e bebidas.

O capital da sociedade já subscrito e ainda não integralizado, em moeda corrente nacional, é de aproximadamente R$ 30.000,00 (trinta mil reais).

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Para Oliveira (1991), planejamento estratégico é um processo gerencial que possibilita ao executivo estabelecer o rumo a ser seguido pela empresa, objetivando um nível de otimização na relação da empresa com o seu ambiente.

O planejamento pressupõe a necessidade de um processo de decisão, que correrá antes, durante e depois de sua implantação e implementação pela empresa. Devendo sempre trabalhar com os planos táticos e operacionais, visto que cada um tem um escopo dentro da empresa e representam a mesma importância em um planejamento integrado.

Um planejamento estratégico bem elaborado é composto de: visão, missão, valores, análise das oportunidades e ameaças, análise dos pontos fortes e fracos (Análise SWOT), análise econômica de mercado, matriz de crescimento e participação do mercado, atratividade e posição.

Alguns desses itens serão abordados de forma detalhada neste trabalho para que se tenha uma melhor visibilidade do negócio em questão, a Pizzaria Bom Gosto.

2.1 Missão, Visão e Valores

Segundo Chiavenato (2005), a missão funciona como o propósito orientador para as atividades da organização e para aglutinar os esforços dos seus membros. Nesse contexto, a missão da Pizzaria Bom Gosto é: “oferecer as melhores pizzas aos clientes através de ingredientes de qualidade em um ambiente agradável com um atendimento eficiente e rápido”.

O conceito de visão é muito amplo, porém pode ser definido como um conceito operacional que tem como objetivo a descrição da auto imagem da empresa: como ela se enxerga, ou melhor, a maneira pela qual ela gostaria de ser vista (COSTA, 2007). Assim, a visão da Pizzaria Bom Gosto é: “Em cinco anos ser a melhor opção de pizzaria na região de Maracanaú, oferecendo qualidade e bom atendimento”.

As concepções de valores são formados pelo conjunto de preceitos morais, éticos e filosóficos que movem a organização na direção de seus objetivos,

determinando a forma de proceder perante seu público interno e externo (OLIVEIRA, 2005).

Para a Pizzaria Bom Gosto os valores que a nortearão serão: “ética, transparência e comprometimento; qualidade, inovação em serviços e produtos; respeito aos clientes e colaboradores”.

2.2 Análise Econômica

O consumo de pizza no Brasil vem se tornando um fenômeno econômico indiscutível. Pelo numero de estabelecimento, dos mais diversos tipos, pode-se constatar que o consumidor brasileiro aprecia esse prato de origem italiana.

No mercado alimentício novas oportunidades surgem a cada dia para empreendedores que queiram investir. Segundo dados da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – Abrasel (2009), o hábito de alimentação fora de casa corresponde a 26% dos gastos dos brasileiros com alimentos. Em especial tratando-se dos estabelecimentos especializados em serviços de entrega, as oportunidades se mostram ainda maiores. O mercado de alimentação vem sendo considerado como uma das primeiras opções para abertura de um novo negócio, seguido do mercado de *food service* que também está inserido no setor de alimentação.

De acordo com dados do Instituto de *Food Service* Brasil - IFB (2012), o mercado de *Food Service* movimenta em torno de R$ 242,8 bilhões ao ano. O setor representou em 2013, 2,4% do PIB brasileiro e correspondeu a 31% dos gastos dos brasileiros com alimentos. Na referida pesquisa, Faria (2013), especialista na área alimentícia afirma que o consumidor brasileiro em 2013 gastou com a alimentação fora do lar, algo em torno de 31% de suas despesas alimentícias, o que passará para prováveis 37% em 2014 e as projeções para 2020 sinalizam que os gastos irão ser em torno de 45%.

Mas apesar de todo este dinamismo, a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – Abrasel (2009), alerta que, de cada 100 estabelecimentos que são criados no Brasil, 35 fecham em 1 ano e 50 fecham em 2 anos. Isto acontece porque o mercado é versátil, exige mudanças constantes para adaptação às novidades e a oferta é maior que a demanda.

O sucesso do mercado deve atrair novos empresários e um dos motivos do crescimento do setor é o fato de a pizza ser um alimento democrático, ou seja, quase todas as classes sociais consomem pizza.

2.3 Análise *SWOT*

A análise de ambientes, também conhecida como Análise *SWOT*[1], *Strengths, Weaknesses, Opportunities* e *Threats* que significam respectivamente forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, é uma ferramenta que tem por finalidade comparar os pontos fortes e fracos (análise interna) e as ameaças e oportunidades proporcionadas pelo ambiente externo (WRIGHT, KROLL, PARNELL, 2000).

O ambiente interno pode ser controlado pelos dirigentes da empresa, uma vez que ele é resultado das estratégias de atuação definidas pelos próprios membros da organização. Já o ambiente externo está totalmente fora do controle da organização, mas apesar de não poder controlá-lo, a empresa deve conhecê-lo e monitorá-lo com frequência de forma a aproveitar as oportunidades e evitar as ameaças.

Segundo Oliveira (2005), ponto forte é a diferenciação conseguida pela empresa que lhe proporciona uma vantagem operacional no ambiente empresarial. Já o ponto fraco é uma situação inadequada da empresa que lhe proporciona uma bdesvantagem operacional no ambiente empresarial.

Os elementos para a elaboração da análise *SWOT* nos ambientes interno e externo da Pizzaria Bom Gosto, são eles:

Quadro 1: Análise Swot

AMBIENTE EXTERNO	
Oportunidades	**Ameaças**
Grande demanda de mercado na região.	Concorrência das grandes redes com franquias;
AMBIENTE INTERNO	
Forças	**Fraquezas**
Rapidez no atendimento; Colaboradores treinados; Qualidade dos produtos e serviços.	A marca desconhecida; Ambiente pequeno.

Fonte: Autoras

[1] Ou Análise FOFA (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças).

3 PLANO DE MARKETING

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2009), o plano de marketing é tudo que determina ao empreendedor uma forma de trabalho com a concorrência de mercado, tornando o atendimento ao cliente eficiente e, o alcance dos objetivos estratégicos do novo empreendedor. Assim sendo podendo fazer orçamentos e calcular projeções financeiras.

De acordo com Kotler (2003) os objetivos dos planos devem ser organizados hierarquicamente, estabelecendo uma ordem de acordo com as prioridades da organização. Eles devem ser formulados a partir da análise realizada das ameaças e oportunidades e das forças e fraquezas, tendo em vista a missão da empresa.

Observa-se que as pequenas empresas apresentam maiores dificuldades para conseguirem-se manter-se e crescer no mercado. Uma das vantagens das pequenas empresas reside na capacidade de conhecer melhor seus clientes e conseguir detectar suas necessidades transformando-as em oportunidades de negócios.

Dessa forma, independente do tamanho ou do tipo de empreendimento é recomendável que o plano de marketing seja anual e que suas variáveis sejam consideradas com base nos 4p’s do marketing (produto, preço, praça e promoção).

3.1 Produtos e Serviços

A Pizzaria Bom Gosto oferecerá pizzas de sabores variados, incluindo os sabores tradicionais e as novidades criadas pela casa.

As pizzas serão confeccionadas no forno à lenha com variedade de tamanhos pequena, média e grande e ofertados inicialmente quinze sabores, tais como: Mussarela, Quatro queijos, Marguerita, Mista, Calabresa, Portuguesa, Frango com catupiry, Carne do sol, Calzone, Caipira, Chocolate, Milho, Moda do chefe, Atum e Bacon.

As bebidas ofertadas serão: refrigerantes: fanta uva, fanta laranja, guaraná antártica, coca-cola, em lata e em garrafas de 2 litros e 1 litro e água mineral em garrafas de 500ml.

Além disso, a Pizzaria Bom Gosto disponibilizará dos serviços de entrega em domicílio para que atendamos nossos clientes na comodidade de suas casas.

3.2 Fornecedores

Por ser uma cidade bastante desenvolvida economicamente Maracanaú conta com uma boa rede de fornecedores, o que possibilita um maior poder de escolha, garantindo assim, possibilidades de negociação de preços, prazos de entrega e com condições de pagamentos mais adequados.

Tendo em consideração alguns aspectos importantes, tais como, pontualidade na entrega de produtos, qualidade, compromisso e cumprimento dos acordos estabelecidos os principais fornecedores selecionados para a Pizzaria Bom Gosto foram:

- ✓ Tempero da casa – Seasa (Distribuidora de alimentos)
  Av. Contorno Sul nº 2407, Pajuçara – Maracanaú –CE
  Fone: (85) 3371-0056

- ✓ Talimpo – (Produtos de limpeza e embalagens)
  Av. 09834 – Loja 08, Jereissati 2 – Maracanáu – CE
  Fone: (85) 3382-5870

- ✓ Norsa Distribuidora de Bebidas
  Av. Central – loja 02, nº 234 Centro – Maracanaú – CE

- ✓ Solmar Distribuidora de Alimentos LTDA
  Rua Vital Brasil nº 2740 – Granja Portugal - Fortaleza – CE

- ✓ FN Distribuidora de Alimentos
  Rua Miguel Gonçalves, 743 – Fortaleza – Ce
  Fone: (85) 3482-0924

Todos os fornecedores serão cadastrados como parceiros indispensáveis ao negócio. A negociação para pagamentos aos fornecedores será em média de até 30 dias, podendo se estender o prazo, dependendo do interesse de negociação de ambas as partes.

3.3 Distribuição

A venda de nossos produtos será feita no próprio estabelecimento e diretamente na casa do cliente através da entrega em domicílio que será de forma sistematizada de acordo com a ordem dos pedidos feitos por telefone, ou seja, o cliente receberá sua pizza quentinha em, no máximo vinte minutos após o pedido feito.

3.4 Promoção

A marca surgiu como algo que trouxesse identificação imediata com o produto a ser comercializado. A logomarca leva o cliente a querer consumir o produto nela mostrado.

Figura 3 - Logomarca

Fonte: Autoras

A Pizzaria Bom Gosto terá como um dos seus objetivos, atrair os clientes oferecendo melhor qualidade de produtos e serviços. Para alcançar esses clientes é

necessário a criação de um diferencial competitivo que os motive a experimentar o produto oferecido no estabelecimento.

As seguintes estratégias serão adotadas: na primeira compra o cliente ganhará um cartão de fidelização onde serão colocados selos referentes a cada pedido que ele fizer. Além disso, nos dois primeiros meses, após a abertura da loja serão distribuídos panfletos no bairro local e adjacências com o intuito de atrair clientes para a loja.

A publicidade será veiculada por meio de redes sociais, com postagens diárias das promoções e novidades oferecidas.

3.5 Clientes

O público alvo da Pizzaria Bom Gosto serão os moradores de todos os bairros de Maracanaú, pois acreditamos que, com o crescimento econômico da cidade teremos possibilidade de atrair um grande número de clientes em potencial.

O foco da empresa será atender a todos os consumidores que procurem qualidade e excelência nos seus serviços e produtos.

4 PESQUISA DE MERCADO

Em um processo empreendedor, como a abertura de uma pizzaria, é importante que antes do início das atividades seja realizada uma pesquisa de mercado com a análise dos principais concorrentes, características do negócio, tempo de atuação no mercado, nicho de clientes e suas respectivas localizações.

De acordo com o SEBRAE (2012), pesquisa de mercado é uma ferramenta importante na qual se obterá informações valiosas sobre o mercado em que atua ou pretende atuar. Quanto maior o seu conhecimento sobre o mercado, clientes, fornecedores, concorrentes, melhor será o desempenho do seu empreendimento.

Para aplicar a pesquisa de mercado é preciso conhecer o público a ser alcançado na Pizzaria Bom Gosto. É necessário que inicialmente seja destacado o problema da pesquisa bem como os objetivos gerais e específicos.

Embasados no que será colhido com os questionamentos supracitados, teremos a resolução do problema principal dessa pesquisa.

Para aplicação principal da pesquisa considerou-se que o público-alvo poderá ser desde adolescente, jovem, adulto até a terceira idade. O objetivo geral da pesquisa é o comportamento dos consumidores em relação ao atendimento nas pizzarias no bairro da Pajuçara. Objetivo especifica da pesquisa é o tempo de espera do recebimento da pizza.

No bairro da Pajuçara, na cidade de Maracanaú-CE, foi aplicado um questionário de respostas alternativas, como objetivo de tirar conclusões assertivas mediante apuração das respostas. Essa pesquisa foi uma amostragem em que foram entrevistados cinquenta moradores do bairro Pajuçara.

Relacionado ao resultado da pesquisa 80% afirmaram que as pizzarias não ofereciam um bom atendimento, principalmente no tempo de espera do recebimento da pizza; 20% do restante dos entrevistados preferem se deslocar para outros bairros. Outro assunto abordado na pesquisa foi o tipo de serviço, nesse quesito 74% dos entrevistados tiveram preferência pelo serviço de entrega.

Foram pesquisadas algumas pizzarias com estilos e características semelhantes ao que se espera implantar na Pizzaria Bom Gosto. Dentre essas características foi dada atenção especial aos estabelecimentos que possuem semelhanças entre localização, preço e qualidade.

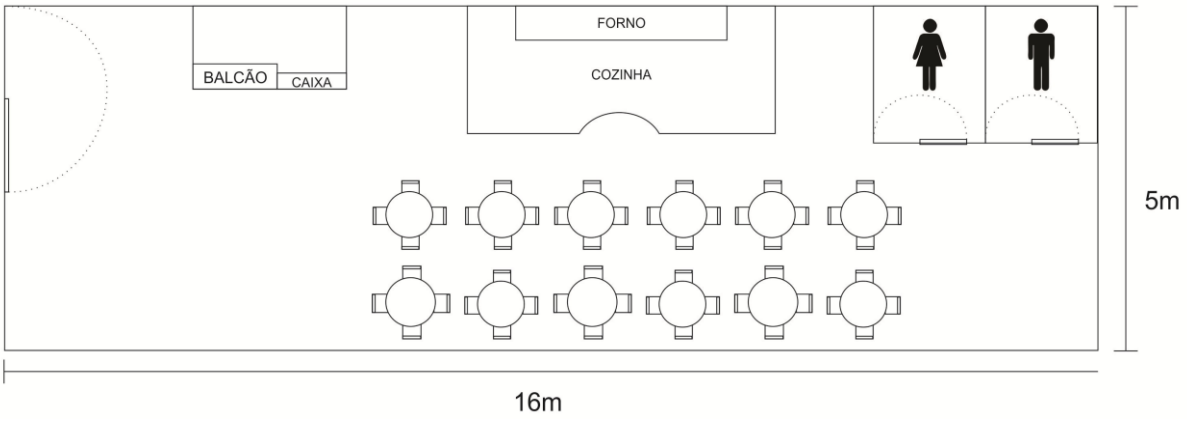
Quanto a localização, as principais concorrentes analisadas estão situadas no bairro Jereissati 1 (Pizzaria Bebelu), Jereissati 2 (Pizzaria Giffes) e no centro de Maracanaú Habib’s. A estrutura dessas empresas varia bastante, contudo todas têm como ponte forte a entrega em domicílio, mas deixam a desejar no que diz respeito ao tempo da entrega, pois dificilmente conseguem atender no prazo estabelecido, isto acontece por conta do grande número de pedidos, o que favorecerá a Pizzaria Bom Gosto.

5 PLANO DE OPERAÇÕES

5.1 Layout da loja

A empresa será estruturada conforme a figura 4: terá um salão de atendimento aos clientes- com porta de entrada de vidro- trazendo transparência à loja para o público externo, pois é uma forma de atraí-lo para o interior da loja. A pizzaria irá dispor de um balcão de atendimento com acesso ao caixa. Terá uma cozinha ampla comportando todo o estoque onde ficará o forno à lenha. Os banheiros ficarão ao fundo da loja. O ambiente interno será climatizado e os clientes terão acesso à rede wi-fi. Todos os espaços serão amplos, aconchegantes e de fácil localização.

Figura 4- Planta baixa da pizzaria



Fonte: Autoras

5.2 Funcionamento

A Pizzaria Bom Gosto irá funcionar de terça à domingo e nos feriados, no horário de 17:00hs às 24:00h, atendendo os clientes por ordem de chegada, na intensão de fornecer um atendimento com excelência e higiene, cardápio, qualidade no produto e serviço. O dia de segunda-feira será reservado para a folga dos funcionários, portanto o estabelecimento não funcionará.

5.3 Quadro de pessoal

A empresa terá no topo de seu organograma a sócia-administradora, Ana Glória da Silva, que ficará responsável pela gestão administrativa, financeira e pessoal do negócio. A mesma fará o acompanhamento diário das atividades e movimentações da empresa, gerindo a pizzaria com planejamento e ações inovadoras, organizando e controlando toda a funcionalidade do negócio, porém, não atuará na parte operacional do negócio.

Suzane Maria Rodrigues será responsável pela gerência da Pizzaria Bom Gosto, pois tem conhecimento em gerenciamento do processo de compras, envolvendo seleção de fornecedores e política de renegociação para aquisição de produtos; gestão de estoque para controlar o recebimento e determinar a demanda dos produtos e serviços a serem oferecidos; gerência mercadológica, envolvendo divulgação dos serviços ofertados e o relacionamento com o cliente.

A pizzaria terá uma recepcionista e um caixa que serão responsáveis pelo atendimento, organizando o balcão e mantendo o ambiente sempre limpo. Ambos serão contratados pelo regime CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) e cumprirão carga horária de 44 horas semanais, sendo que em suas ausências – nas tardes de sábado, domingos e feriados – quem suprirá sua folga será a proprietária Suzane Maria Rodrigues.

Estarão disponíveis para atender aos clientes, três garçons, dois pizzaiolos e um auxiliar, todos com experiência. Eles também serão contratados pelo regime CLT, ou seja, carteira assinada com salário comercial e para os garçons comissão de 10% da taxa de serviço da mesa.

A escala de férias e folgas dos funcionários será de forma rotativa, isto é, obedecendo sempre o número mínimo de funcionários atendendo no estabelecimento. Sendo assim, todos terão folga uma vez por semana e férias uma vez por ano.

6 PLANO FINANCEIRO

Um bom planejamento financeiro visa seguir uma estratégia para atingir objetivos que nos possibilitam saber com antecedência que caminhos estão sendo

seguidos visando melhorar os resultados financeiros, e isso se torna cada vez mais indispensável a qualquer empresa.

Neste tópico estuda-se o planejamento financeiro da Pizzaria Bom Gosto, feito com base em uma pesquisa de *benchmarking* e dados coletados de uma empresa já existente e que foi utilizada como referência para a montagem deste plano financeiro que nos mostra a viabilidade de abertura de um negócio do ramo alimentício na cidade de Maracanaú.

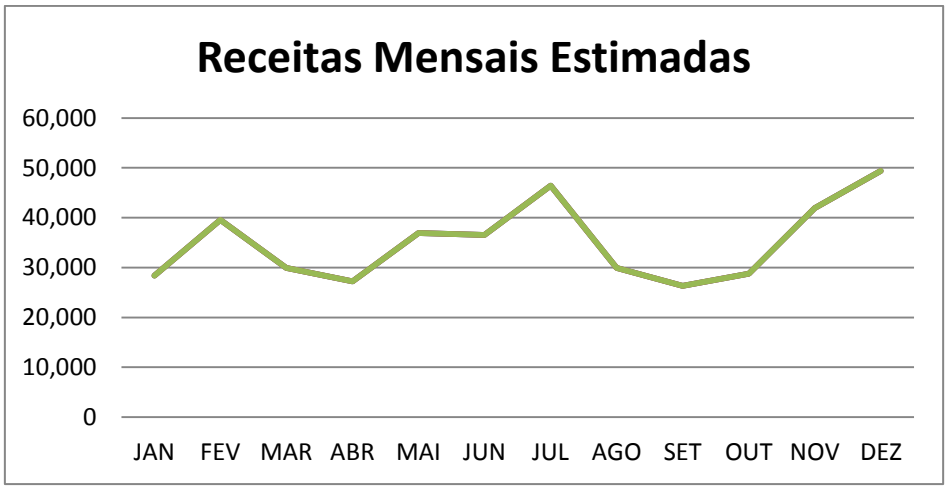
Correlacionando as tabelas, pode-se analisar a quantidades de demandas para cada serviço no mês, o custo de mão-de-obra e de matéria prima, valor do investimento, e estimativa de faturamento nos anos posteriores, nos possibilitando ter uma visão da estabilidade financeira da Pizzaria Bom Gosto.

De acordo com o gráfico do quadro 1, observa-se que os meses fevereiro, maio, junho, julho, novembro e dezembro se destacam com relação ao faturamento por conta da sazonalidade do período de férias e datas comemorativas. Mesmo com os outros meses, onde há queda na demanda, no final do ano o recebimento será de R$ 427.833,00.

Pode-se observar que o cenário e as projeções do resultado estão de acordo com o esperado, pois atendem aos objetivos financeiros previstos, expressando um breve retorno do investimento.

Com as tabelas em anexo, analisando passo a passo de cada quadrante, é possível colher as informações necessárias para uma tomada de decisão.

Quadro 1 – Receitas mensais estimadas



Fonte: Dados da pesquisa

CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE

Este trabalho teve como propósito verificar a viabilidade de abertura de uma pizzaria, na qual foram analisadas as informações de uma pizzaria já existente. Foram verificados pontos positivos e pontos negativos que foram aprofundados e avaliados considerando que o negócio é viável. Essas informações são necessárias para que os erros da outra empresa não se repitam nessa nova que está em desenvolvimento.

Vários fatores precisam ser analisados e implementados na nova empresa, pois fazendo um plano de negócio correto, é possível perceber o que o futuro negócio proporcionará.

A partir das informações obtidas pode-se verificar que o negócio apresenta um risco baixo, indicando que o investimento tem viabilidade. Contudo, a rentabilidade indica que o negócio é interessante desde que não se utilize capitais de terceiros.

Com os dados obtidos neste plano de negócios, pode-se afirmar que a Pizzaria Bom Gosto obterá em média um rendimento mensal de 30.000,00 e um recebimento bruto anual de 427.833,00 considerando o seu percentual de lucro líquido anual de 30,7%, demonstrando assim uma rentabilidade necessária para a manutenção e possível crescimento do empreendimento.

Por fim, pode-se considerar que o estudo realizado servirá como referência para abertura da empresa, porém as informações aqui apresentadas não são

estáticas, e conforme o crescimento do negócio devem ser revistas para que haja um crescimento constante da empresa.

ANEXOS

Faturamento Histórico (ano anterior)

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
0	24000,00	36000,00	27000,00	24000,00	34000,00	33000,00	42000,00	27000,00	23400,00	25800,00	39000,00	45000,00	R$ 380.200
0	4000,00	4500,00	3400,00	4000,00	3900,00	4125,00	5250,00	3400,00	3800,00	3225,00	4875,00	5625,00	R$ 50.100
Total	**R$ 28.000**	**R$ 40.500**	**R$ 30.400**	**R$ 28.000**	**R$ 37.900**	**R$ 37.125**	**R$ 47.250**	**R$ 30.400**	**R$ 27.200**	**R$ 29.025**	**R$ 43.875**	**R$ 50.625**	**R$ 430.300**

Faturamento Projetado

Meta de Faturamento

Linha	Média histórica	Incremento	Meta Mensal
0	R$ 31.683	5,00%	R$ 33.268
0	R$ 4.900		R$ 4.900
Total	**R$ 36.583**		**R$ 38.168**

Incremento médio esperado	4,33%

Projeção de Faturamento

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
0	R$ 25.200	R$ 37.800	R$ 28.350	R$ 25.200	R$ 35.700	R$ 34.650	R$ 44.100	R$ 28.350	R$ 24.570	R$ 27.090	R$ 40.950	R$ 47.250	R$ 399.210
0	R$ 4.410	R$ 3.528	R$ 2.940	R$ 3.234	R$ 2.940	R$ 3.528	R$ 4.410	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 4.410	R$ 41.160
Total	**R$ 29.610**	**R$ 41.328**	**R$ 31.290**	**R$ 28.434**	**R$ 38.640**	**R$ 38.178**	**R$ 48.510**	**R$ 31.290**	**R$ 27.510**	**R$ 30.030**	**R$ 43.890**	**R$ 51.660**	**R$ 440.370**

Recebimento

Regras de Recebimento

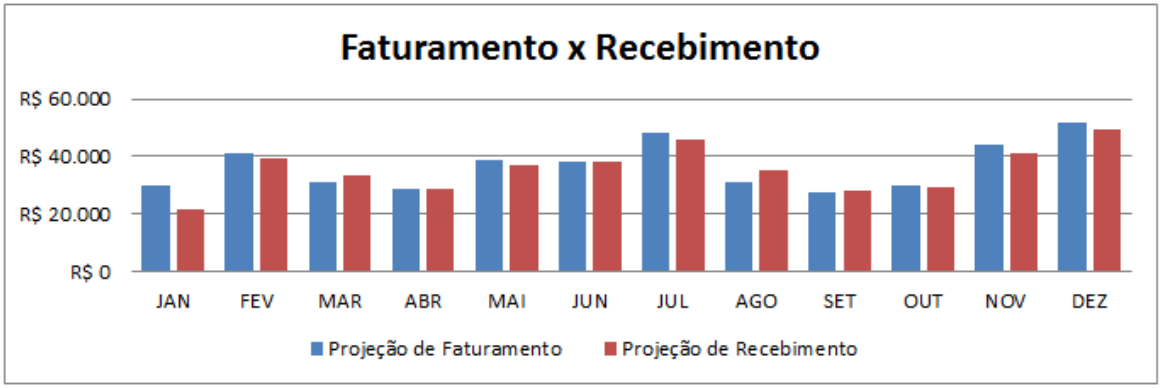
Linha	À vista	30 dias	60 dias	90 dias	Total
0	80,00%	20,00%			100,00%
0	80,00%	20,00%			100,00%

Projeção de Recebimento

Linhas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
0	R$ 20.160	R$ 35.280	R$ 30.240	R$ 25.830	R$ 33.600	R$ 34.860	R$ 42.210	R$ 31.500	R$ 25.326	R$ 26.586	R$ 38.178	R$ 45.990	R$ 389.760
0	R$ 1.323	R$ 4.145	R$ 3.352	R$ 3.028	R$ 3.146	R$ 3.116	R$ 3.793	R$ 3.969	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 3.381	R$ 38.073
Total	**R$ 21.483**	**R$ 39.425**	**R$ 33.592**	**R$ 28.858**	**R$ 36.746**	**R$ 37.976**	**R$ 46.003**	**R$ 35.469**	**R$ 28.266**	**R$ 29.526**	**R$ 41.118**	**R$ 49.371**	**R$ 427.833**

0	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
À vista	R$ 20.160	R$ 30.240	R$ 22.680	R$ 20.160	R$ 28.560	R$ 27.720	R$ 35.280	R$ 22.680	R$ 19.656	R$ 21.672	R$ 32.760	R$ 37.800	R$ 319.368
30 dias		R$ 5.040	R$ 7.560	R$ 5.670	R$ 5.040	R$ 7.140	R$ 6.930	R$ 8.820	R$ 5.670	R$ 4.914	R$ 5.418	R$ 8.190	R$ 70.392
60 dias			R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0
90 dias				R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0
Total	**R$ 20.160**	**R$ 35.280**	**R$ 30.240**	**R$ 25.830**	**R$ 33.600**	**R$ 34.860**	**R$ 42.210**	**R$ 31.500**	**R$ 25.326**	**R$ 26.586**	**R$ 38.178**	**R$ 45.990**	**R$ 389.760**

0	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
À vista	R$ 1.323	R$ 1.058	R$ 882	R$ 970	R$ 882	R$ 1.058	R$ 1.323	R$ 882	R$ 882	R$ 882	R$ 882	R$ 1.323	R$ 12.347
30 dias		R$ 3.087	R$ 2.470	R$ 2.058	R$ 2.264	R$ 2.058	R$ 2.470	R$ 3.087	R$ 2.058	R$ 2.058	R$ 2.058	R$ 2.058	R$ 25.726
60 dias													R$ 0
90 dias													R$ 0
Total	**R$ 1.323**	**R$ 4.145**	**R$ 3.352**	**R$ 3.028**	**R$ 3.146**	**R$ 3.116**	**R$ 3.793**	**R$ 3.969**	**R$ 2.940**	**R$ 2.940**	**R$ 2.940**	**R$ 3.381**	**R$ 38.073**



Compras de Mercadorias para Revenda

Regras de Compras

Linha	Percentual do Faturamento
0	30,00%
0	55,00%

Projeção de Compras

Linha	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
0	R$ 7.560	R$ 11.340	R$ 8.505	R$ 7.560	R$ 10.710	R$ 10.395	R$ 13.230	R$ 8.505	R$ 7.371	R$ 8.127	R$ 12.285	R$ 14.175	R$ 119.763	R$ 9.980
0	R$ 2.426	R$ 1.940	R$ 1.617	R$ 1.779	R$ 1.617	R$ 1.940	R$ 2.426	R$ 1.617	R$ 1.617	R$ 1.617	R$ 1.617	R$ 2.426	R$ 22.638	R$ 1.887
Total	**R$ 9.986**	**R$ 13.280**	**R$ 10.122**	**R$ 9.339**	**R$ 12.327**	**R$ 12.335**	**R$ 15.656**	**R$ 10.122**	**R$ 8.988**	**R$ 9.744**	**R$ 13.902**	**R$ 16.601**	**R$ 142.401**	**R$ 11.867**

Pagamento a Fornecedores de Mercadorias para Revenda

Formas de pagamento por linha de produto

Linha	0	0
À vista	40,00%	40,00%
30 dias	30,00%	30,00%
60 dias	30,00%	30,00%
Total	100,00%	100,00%

Projeção de Pagamento a Fornecedores

Linhas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	Total
0	R$ 3.024	R$ 6.804	R$ 9.072	R$ 8.978	R$ 9.104	R$ 9.639	R$ 11.624	R$ 10.490	R$ 9.469	R$ 8.014	R$ 9.563	R$ 11.794	R$ 7.938	R$ 4.253	R$ 119.763
0	R$ 970	R$ 1.504	R$ 1.957	R$ 1.779	R$ 1.666	R$ 1.795	R$ 2.037	R$ 1.957	R$ 1.860	R$ 1.617	R$ 1.617	R$ 1.940	R$ 1.213	R$ 728	R$ 22.638
Total	**R$ 3.994**	**R$ 8.308**	**R$ 11.029**	**R$ 10.756**	**R$ 10.769**	**R$ 11.434**	**R$ 13.661**	**R$ 12.446**	**R$ 11.328**	**R$ 9.631**	**R$ 11.180**	**R$ 13.734**	**R$ 9.151**	**R$ 4.980**	**R$ 142.401**

0	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	Total
À vista	R$ 3.024	R$ 4.536	R$ 3.402	R$ 3.024	R$ 4.284	R$ 4.158	R$ 5.292	R$ 3.402	R$ 2.948	R$ 3.251	R$ 4.914	R$ 5.670			R$ 47.905
30 dias		R$ 2.268	R$ 3.402	R$ 2.552	R$ 2.268	R$ 3.213	R$ 3.119	R$ 3.969	R$ 2.552	R$ 2.211	R$ 2.438	R$ 3.686	R$ 4.253		R$ 35.929
60 dias			R$ 2.268	R$ 3.402	R$ 2.552	R$ 2.268	R$ 3.213	R$ 3.119	R$ 3.969	R$ 2.552	R$ 2.211	R$ 2.438	R$ 3.686	R$ 4.253	R$ 35.929
Total	**R$ 3.024**	**R$ 6.804**	**R$ 9.072**	**R$ 8.978**	**R$ 9.104**	**R$ 9.639**	**R$ 11.624**	**R$ 10.490**	**R$ 9.469**	**R$ 8.014**	**R$ 9.563**	**R$ 11.794**	**R$ 7.938**	**R$ 4.253**	**R$ 119.763**

0	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	Total
À vista	R$ 970	R$ 776	R$ 647	R$ 711	R$ 647	R$ 776	R$ 970	R$ 647	R$ 647	R$ 647	R$ 647	R$ 970			R$ 9.055
30 dias		R$ 728	R$ 582	R$ 485	R$ 534	R$ 485	R$ 582	R$ 728	R$ 485	R$ 485	R$ 485	R$ 485	R$ 728		R$ 6.791
60 dias			R$ 728	R$ 582	R$ 485	R$ 534	R$ 485	R$ 582	R$ 728	R$ 485	R$ 485	R$ 485	R$ 485	R$ 728	R$ 6.791
Total	**R$ 970**	**R$ 1.504**	**R$ 1.957**	**R$ 1.779**	**R$ 1.666**	**R$ 1.795**	**R$ 2.037**	**R$ 1.957**	**R$ 1.860**	**R$ 1.617**	**R$ 1.617**	**R$ 1.940**	**R$ 1.213**	**R$ 728**	**R$ 22.638**

Plano de Contas Operacional

Contas	Tipo*	Departamento responsável
RECEITAS OPERACIONAIS	S	Comercial
0	A	Operacional
0	A	Operacional
DESPESAS DE PESSOAL	S	Administrativo (planilha de pessoal)
SALÁRIOS	A	Administrativo
FÉRIAS	A	Administrativo
13 SALÁRIO	A	Administrativo
FGTS	A	Administrativo
INSS	A	Administrativo
VALES TRANSPORTES	A	Administrativo
VALES REFEIÇÃO	A	Administrativo
PLANO DE SAÚDE	A	
TREINAMENTO	A	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	S	
ALUGUEL	A	Administrativo
ÁGUA/ESGOTO	A	Administrativo
ENERGIA ELÉTRICA	A	Administrativo
TELEFONIA FIXA/MOVEL	A	Administrativo
MANUTENÇÕES EQUIP. / VEÍCULOS	A	Todos
INTERNET	A	Administrativo
SERVIÇOS CONTÁBEIS	A	Administrativo
SERVIÇOS JURÍDICOS	A	Administrativo
MATERIAL DE EXPEDIENTE	A	Todos
OUTRAS DESPESAS	A	Todos
TAXAS/IMPOSTOS	S	
TRIBUTOS SOBRE VENDAS	S	Administrativo c/ contabilidade terceirizada
ICMS	A	Administrativo
DAS	A	Administrativo
COFINS	A	Administrativo
DESPESAS / CUSTOS COMERCIAIS	S	
COMISSÕES	A	Comercial
FRETE DE MATERIAL DESPACHADO	A	Expedição
FORNECEDORES	A	Comercial
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	S	Operacional

* Tipo: S - sintética A - analítica

Estimativas Gerais

Variáveis	Variação esperada
IGPM	4,75%
Inflação	5,25%
Variação % energia	5,00%
Variação % telefonia	5,10%
Variação % água/esgoto	5,50%

Previsão de Despesas Fixas **Administrativo**

Contas	Tipo	Premissas	Média do ano	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	$			R$ 2.247	R$ 2.247	R$ 2.247	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 27.172
ALUGUEL	A	Valor do ano anterior mais variação do IGPM a partir de abril (renovação do contrato)	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 524	R$ 6.214
ÁGUA/ESGOTO	A	Média do ano anterior, acrescida da expectativa de variação da tarifa	R$ 100	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 106	R$ 1.266
ENERGIA ELÉTRICA	A	Média do ano anterior, acrescida da expectativa de variação da tarifa	R$ 180	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 189	R$ 2.268
TELEFONIA FIXA/MOVEL	A	Média do ano anterior, acrescida da expectativa de variação da tarifa	R$ 300	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 315	R$ 3.784
MANUTENÇÕES EQUIP. / VEÍCULOS	A	Média do ano anterior, acrescida da inflação	R$ 400	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 421	R$ 5.052
INTERNET	A	Mesmo valor do ano anterior (sem expectativa de variação)	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 1.200
SERVIÇOS CONTÁBEIS	A	1,5 salários mínimos	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 3.600
SERVIÇOS JURÍDICOS	A	2,5 salários mínimos		R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0
MATERIAL DE EXPEDIENTE	A	Média do ano anterior, acrescida da inflação	R$ 200	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 2.526
OUTRAS DESPESAS	A	Média do ano anterior, acrescida da inflação	R$ 100	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 105	R$ 1.263
TAXAS/IMPOSTOS	$			R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0
	A	Valor do ano anterior, acrescido da inflação em fevereiro. Consultar Secretaria Municipal de Finanças			R$ 0											R$ 0
	A															R$ 0
TOTAL	$			R$ 2.247	R$ 2.247	R$ 2.247	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 2.270	R$ 27.172

Despesas de Pessoal

Expectativa de salário mínimo	R$ 750,00

Funções	Departamento	Quantidade de salários mínimos	Salário bruto	Comissão	Vale transporte	Vale refeição
Gerente administrativo	Administrativo	1,60	R$ 1.200	N	N	S
Auxiliar administrativo	Administrativo	1,00	R$ 750	N	N	S
Garçon 1	Comercial	1,00	R$ 750	N	N	S
Garçon 2	Comercial	1,00	R$ 750	N	N	S
Garçon 3	Comercial	1,00	R$ 750	N	N	S
Caixa	Comercial	1,00	R$ 750	N	S	S
Entregador 1	Comercial	1,00	R$ 0	S	N	S
Entregador 2	Comercial	1,00	R$ 0	S	N	S
Pizzaiolo	Comercial	1,50	R$ 1.125	N	S	S
Ajudante	Comercial	1,00	R$ 750	N	S	S
Atendente	Comercial	1,00	R$ 750	N	S	S
Serviços gerais	Administrativo	1,00	R$ 750	N	N	S
			R$ 8.325			

Encargos sociais

FGTS	8,00%
INSS	5,00%

Programação de Férias (1/3 férias)

Funções	Mês de Férias	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Gerente administrativo	JAN	R$ 396												R$ 396
Auxiliar administrativo	MAR			R$ 248										R$ 248
Garçon 1	ABR				R$ 248									R$ 248
Garçon 2	MAI					R$ 248								R$ 248
Garçon 3	JUL							R$ 248						R$ 248
Caixa	FEV		R$ 248											R$ 248
Entregador 1														R$ 0
Entregador 2														R$ 0
Pizzaolo	OUT										R$ 420			R$ 420
Ajudante	NOV											R$ 309		R$ 309
Atendente	SET									R$ 248				R$ 248
Serviços gerais	DEZ												R$ 248	R$ 248

Dias úteis

Dias úteis		20	17	21	20	20	20	22	19	19	20	20	18	236

Vales Transporte e Refeição

Vale transporte (por dia)	Aumento de 7,50% esperado para junho, conforme aumentos históricos	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70	R$ 5,70
Vale refeição (por dia)		R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20	R$ 2,20

Projeção

Conta	Premissas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
SALÁRIOS		R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 99.900
FÉRIAS	Programação de férias	R$ 396	R$ 248	R$ 248	R$ 248	R$ 248	R$ 0	R$ 248	R$ 0	R$ 248	R$ 420	R$ 309	R$ 248	R$ 2.858
13 SALÁRIO	NOV e DEZ											R$ 4.163	R$ 4.163	R$ 8.325
FGTS	Alíquota sobre salário bruto	R$ 698	R$ 686	R$ 686	R$ 686	R$ 686	R$ 666	R$ 686	R$ 666	R$ 686	R$ 700	R$ 1.024	R$ 1.019	R$ 8.887
INSS	Alíquota sobre salário bruto	R$ 436	R$ 429	R$ 429	R$ 429	R$ 429	R$ 416	R$ 429	R$ 416	R$ 429	R$ 437	R$ 640	R$ 637	R$ 5.554
VALES TRANSPORTES	Verificar listagem de funcionários com direito	R$ 456	R$ 388	R$ 479	R$ 456	R$ 456	R$ 456	R$ 502	R$ 433	R$ 433	R$ 456	R$ 456	R$ 410	R$ 5.381
VALES REFEIÇÃO	Verificar listagem de funcionários com direito	R$ 528	R$ 449	R$ 554	R$ 528	R$ 528	R$ 528	R$ 581	R$ 502	R$ 502	R$ 528	R$ 528	R$ 475	R$ 6.230
PLANO DE SAÚDE	Negociação de reajuste c/ operadora de saúde em maio. Expectativa de aumento de 10% (média dos últimos aumentos)	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0
TREINAMENTO	Treinamento geral em junho Treinamento comercial em novembro													R$ 0
TOTAL		**R$ 10.839**	**R$ 10.524**	**R$ 10.720**	**R$ 10.671**	**R$ 10.671**	**R$ 10.391**	**R$ 10.769**	**R$ 10.342**	**R$ 10.622**	**R$ 10.866**	**R$ 15.444**	**R$ 15.276**	**R$ 137.135**

Tributos sobre Vendas

Tipo	Lucro real

Impostos federais

Imposto	Alíquota	Quando
PIS	1,65%	M+0 (para simplificação)

Impostos federais (crédito e débito)

Tributos	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
PIS	R$ 324	R$ 463	R$ 349	R$ 315	R$ 434	R$ 426	R$ 542	R$ 349	R$ 306	R$ 335	R$ 495	R$ 578	R$ 4.916

Comissões

Base de cálculo	Faturamento	M+0

Produto	Comissão
Pizza	10,00%
Bebidas	10,00%

Produto	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Pizza	R$ 2.520	R$ 3.780	R$ 2.835	R$ 2.520	R$ 3.570	R$ 3.465	R$ 4.410	R$ 2.835	R$ 2.457	R$ 2.709	R$ 4.095	R$ 4.725	R$ 39.921
Bebidas	R$ 441	R$ 353	R$ 294	R$ 323	R$ 294	R$ 353	R$ 441	R$ 294	R$ 294	R$ 294	R$ 294	R$ 441	R$ 4.116
TOTAL	R$ 2.961	R$ 4.133	R$ 3.129	R$ 2.843	R$ 3.864	R$ 3.818	R$ 4.851	R$ 3.129	R$ 2.751	R$ 3.003	R$ 4.389	R$ 5.166	R$ 44.037
FGTS	R$ 237	R$ 331	R$ 250	R$ 227	R$ 309	R$ 305	R$ 388	R$ 250	R$ 220	R$ 240	R$ 351	R$ 413	R$ 3.523
INSS	R$ 148	R$ 207	R$ 156	R$ 142	R$ 193	R$ 191	R$ 243	R$ 156	R$ 138	R$ 150	R$ 219	R$ 258	R$ 2.202
Total de comissões com encargos sociais	R$ 3.346	R$ 4.670	R$ 3.536	R$ 3.213	R$ 4.366	R$ 4.314	R$ 5.482	R$ 3.536	R$ 3.109	R$ 3.393	R$ 4.960	R$ 5.838	R$ 49.762

Investimentos

Itens de investimento	Mês	Valor estimado	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Rolo elétrico para massas	jan	R$ 325	R$ 325												R$ 325
Liquidificador industrial	jan	R$ 180	R$ 180												R$ 180
Forno micro-ondas	abr	R$ 270				R$ 270,00									R$ 270
Fogão 06 bocas	fev	R$ 600		R$ 600,00											R$ 600
Freezer horizolntal 02 portas 546 litros	nov	R$ 720,00											R$ 720,00		R$ 720
Freezer horizolntal 01 portas 155 litros	fev	R$ 500,00		R$ 500,00											R$ 500
Mesas de PVC preço unitário 65,00 quant: 12	mar	R$ 780,00			R$ 780,00										R$ 780
Assadeira de massas	out	R$ 850,00										R$ 850,00			R$ 850
Botijão de gás	mar	R$ 100,00			R$ 100,00										R$ 100
Balcão de atendimento	ago	R$ 720,00								R$ 720,00					R$ 720
Prateleiras braço francês preço unitário 150,00 quant: 05	abr	R$ 750,00				R$ 750,00									R$ 750
Mesas grandes para preparo de massas e pizzas	dez	R$ 800,00												R$ 800,00	R$ 800
Impressora HP	dez	R$ 600,00												R$ 600,00	R$ 600
Impressora matricial para impressão das faturas	set	R$ 450,00									R$ 450,00				R$ 450
No-breack 1.200 preço unitário 220,00 quant: 01	mai	R$ 220,00					R$ 220,00								R$ 220
Modem wireless	mai	R$ 160,00					R$ 160,00								R$ 160
Switch para rede de dados	mai	R$ 198,00					R$ 198,00								R$ 198
Carretilha para pizza preço 12,00 quant:03	jun	R$ 36,00						R$ 36,00							R$ 36
Kit pizzas para forno a lenha	jun	R$ 180,00						R$ 180,00							R$ 180
Espátula corta pizza preço unitário 15,00 quant: 04	jun	R$ 60,00						R$ 60,00							R$ 60
Kit formas p/ pizza os 3 tanho preço unitário 18,00 quant: 03	jun	R$ 54,00						R$ 54,00							R$ 54
Embalagens de papelão personalizadaas p/ pizza preço unit:0,80 quant:1	jun	R$ 960,00						R$ 960,00							R$ 960
Forno feito de tijolo	jul	R$ 2.500							R$ 2.500,00						R$ 2.500
Batedeira industrial 06 litros	out	R$ 1.200,00										R$ 1.200,00			R$ 1.200
Cadeira de PVC preço unitário 21,00 quant: 48	nov	R$ 1.008,00											R$ 1.008,00		R$ 1.008
Computador seme-novo preço unitário 700,00 quant 02	dez	R$ 1.400,00												R$ 1.400,00	R$ 1.400

Depreciação Dados da contabilidade, considerando ativos existentes e a serem incorporados ao longo do ano

Linhas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Depreciação	R$ 500	R$ 495	R$ 485	R$ 478	R$ 468	R$ 458	R$ 448	R$ 500	R$ 490	R$ 480	R$ 470	R$ 460

Orçamento Projetado

FLUXO OPERACIONAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
RECEITAS OPERACIONAIS	**R$ 21.483**	**R$ 39.425**	**R$ 33.592**	**R$ 28.858**	**R$ 36.746**	**R$ 37.976**	**R$ 46.003**	**R$ 35.469**	**R$ 28.266**	**R$ 29.526**	**R$ 41.118**	**R$ 49.371**	**R$ 427.833**	**100,00%**
0	R$ 20.160	R$ 35.280	R$ 30.240	R$ 25.830	R$ 33.600	R$ 34.860	R$ 42.210	R$ 31.500	R$ 25.326	R$ 26.586	R$ 38.178	R$ 45.990	R$ 389.760	91,10%
0	R$ 1.323	R$ 4.145	R$ 3.352	R$ 3.028	R$ 3.146	R$ 3.116	R$ 3.793	R$ 3.969	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 2.940	R$ 3.381	R$ 38.073	8,90%
DESPESAS DE PESSOAL	**R$ 10.839**	**R$ 10.524**	**R$ 10.720**	**R$ 10.671**	**R$ 10.671**	**R$ 10.391**	**R$ 10.769**	**R$ 10.342**	**R$ 10.622**	**R$ 10.866**	**R$ 15.444**	**R$ 15.276**	**R$ 137.135**	**32,05%**
SALÁRIOS	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 8.325	R$ 99.900	23,35%
FÉRIAS	R$ 396	R$ 248	R$ 248	R$ 248	R$ 248	R$ 0	R$ 248	R$ 0	R$ 248	R$ 420	R$ 309	R$ 248	R$ 2.858	0,67%
13 SALÁRIO	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 4.163	R$ 4.163	R$ 8.325	1,95%
FGTS	R$ 698	R$ 686	R$ 686	R$ 686	R$ 686	R$ 666	R$ 686	R$ 666	R$ 686	R$ 700	R$ 1.024	R$ 1.019	R$ 8.887	2,08%
INSS	R$ 436	R$ 429	R$ 429	R$ 429	R$ 429	R$ 416	R$ 429	R$ 416	R$ 429	R$ 437	R$ 640	R$ 637	R$ 5.554	1,30%
VALES TRANSPORTES	R$ 456	R$ 388	R$ 479	R$ 456	R$ 456	R$ 456	R$ 502	R$ 433	R$ 433	R$ 456	R$ 456	R$ 410	R$ 5.381	1,26%
VALES REFEIÇÃO	R$ 528	R$ 449	R$ 554	R$ 528	R$ 528	R$ 528	R$ 581	R$ 502	R$ 502	R$ 528	R$ 528	R$ 475	R$ 6.230	1,46%
PLANO DE SAÚDE	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	0,00%
TREINAMENTO	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	0,00%
DESPESAS ADMINISTRATIV.	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 2.191**	**R$ 26.292**	**6,15%**
ALUGUEL	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 500	R$ 6.000	1,40%
ÁGUA/ESGOTO	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 1.200	0,28%
ENERGIA ELÉTRICA	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 180	R$ 2.160	0,50%
TELEFONIA FIXA/MOVEL	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 3.600	0,84%
MANUTENÇÕES EQUIP. / VEÍCULO	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 400	R$ 4.800	1,12%
INTERNET	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 1.200	0,28%
SERVIÇOS CONTÁBEIS	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 300	R$ 3.600	0,84%
SERVIÇOS JURÍDICOS	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	R$ 0	0,00%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 211	R$ 2.532	0,59%
OUTRAS DESPESAS	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 100	R$ 1.200	0,28%
TRIBUTOS SOBRE VENDAS	**R$ 324**	**R$ 463**	**R$ 349**	**R$ 315**	**R$ 434**	**R$ 426**	**R$ 542**	**R$ 349**	**R$ 306**	**R$ 335**	**R$ 495**	**R$ 578**	**R$ 4.916**	**1,15%**
DAS	R$ 324	R$ 463	R$ 349	R$ 315	R$ 434	R$ 426	R$ 542	R$ 349	R$ 306	R$ 335	R$ 495	R$ 578	R$ 4.916	1,15%
DESPESAS / CUSTOS COMEI	**R$ 3.994**	**R$ 8.308**	**R$ 11.029**	**R$ 10.756**	**R$ 10.769**	**R$ 11.434**	**R$ 13.661**	**R$ 12.446**	**R$ 11.328**	**R$ 9.631**	**R$ 11.180**	**R$ 13.734**	**R$ 128.270**	**29,98%**
FORNECEDORES	R$ 3.994	R$ 8.308	R$ 11.029	R$ 10.756	R$ 10.769	R$ 11.434	R$ 13.661	R$ 12.446	R$ 11.328	R$ 9.631	R$ 11.180	R$ 13.734	R$ 128.270	29,98%
36363636	**R$ 4.135**	**R$ 17.940**	**R$ 9.303**	**R$ 4.925**	**R$ 12.681**	**R$ 13.533**	**R$ 18.840**	**R$ 10.141**	**R$ 3.819**	**R$ 6.504**	**R$ 11.808**	**R$ 17.591**	**R$ 131.219**	**30,67%**

FLUXO DE INVESTIMENTOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
INVESTIMENTOS	R$ 505	R$ 1.100	R$ 880	R$ 1.020	R$ 578	R$ 1.290	R$ 2.500	R$ 720	R$ 450	R$ 2.050	R$ 1.728	R$ 2.800	R$ 15.621	3,65%

IRPJ / CSLL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
DEPRECIAÇÃO	R$ 500	R$ 495	R$ 485	R$ 478	R$ 468	R$ 458	R$ 448	R$ 500	R$ 490	R$ 480	R$ 470	R$ 460	R$ 5.732	1,34%

FLUXOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
SALDO INICIAL		**R$ 3.630**	**R$ 20.470**	**R$ 28.893**	**R$ 32.798**	**R$ 44.901**	**R$ 57.144**	**R$ 73.484**	**R$ 82.904**	**R$ 86.273**	**R$ 90.727**	**R$ 100.807**	
OPERACIONAL	R$ 4.135	R$ 17.940	R$ 9.303	R$ 4.925	R$ 12.681	R$ 13.533	R$ 18.840	R$ 10.141	R$ 3.819	R$ 6.504	R$ 11.808	R$ 17.591	R$ 131.219
INVESTIMENTOS	-R$ 505	-R$ 1.100	-R$ 880	-R$ 1.020	-R$ 578	-R$ 1.290	-R$ 2.500	-R$ 720	-R$ 450	-R$ 2.050	-R$ 1.728	-R$ 2.800	-R$ 15.621
SALDO FINAL	**R$ 3.630**	**R$ 20.470**	**R$ 28.893**	**R$ 32.798**	**R$ 44.901**	**R$ 57.144**	**R$ 73.484**	**R$ 82.904**	**R$ 86.273**	**R$ 90.727**	**R$ 100.807**	**R$ 115.598**	

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BARES E RESTAURANTES.(Abrasel) http://www.brasil.gov.br/turismo/2014/06/alimentacao-em-bares-e-restaurantes-cresce-no-brasil

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de plano de negócios:** fundamentos**,** processos e estruturação. São Paulo: Atlas, 2011.

CHIAVENATO, Idalberto, **Gestão de Pessoas.** 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento Estratégico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

CORREIA Neto, Jocildo Figueiredo. **Planejamento e controle orçamentário:** manual de orçamento empresarial. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

COSTA, E. A., **Gestão estratégica, Da empresa que temos para a empresa que queremos**. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

FAMETRO. **Manual de normas para a elaboração de trabalhos acadêmicos** / Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza, Biblioteca Fametro. – Fortaleza, 2011.

HISRICH, Robert D,; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7ª ed. Porto Alegre: Bookman 2009.

KOTLER, Philip. **Marketing de A a Z:** 80 conceitos que todo profissional precisa saber. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

KOTLER, Philip – **Administração de Marketing** – 10. ed., 7ª reimpressão – Tradução Bazán, 2002.

OLIVEIRA, D. P. R., **Planejamento Estratégico, Conceitos metodologia práticas**. 22.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia, práticas. 5. ed São Paulo: Atlas, 1991.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS. (Sebrae). Soluções customizadas para se negócio. Disponível em: <http://atendimento2.ms.sebrae.com.br/ecommerce/?page=download&cat=11/>. Acesso em: 25 agosto 2014.

WRIGHT P.; KROLL M. J.; PARNELL J. **Administração Estratégica: Conceitos.** São Paulo: Scipione, 2000.