



**CICERO GOES FEITOSA E
PAULO ROBSON DE ARAÚJO SARAIVA MELO**

**PLANO DE NEGÓCIO
FACTOR BAR E RESTAURANTE**

**FORTALEZA
2014**

**CICERO GOES FEITOSA E
PAULO ROBSON DE ARAÚJO SARAIVA MELO**

**PLANO DE NEGÓCIO
FACTOR BAR E RESTAURANTE**

Plano de Negócio apresentado ao curso de Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel. Sob a orientação da Prof.^a Ma. Dulcinda Silva Carneiro.

**FORTALEZA
2014**

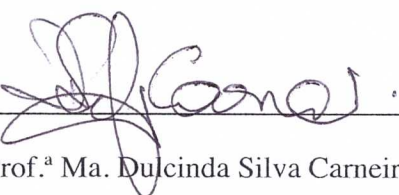
**CICERO GOES FEITOSA E
PAULO ROBSON DE ARAÚJO SARAIVA MELO**

**PLANO DE NEGÓCIO
FACTOR BAR E RESTAURANTE**

Este estudo monográfico foi apresentado como requisito parcial para obtenção da titulação de Bacharel Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores.

Aprovado dia 16/Dez. /2014.


BANCA EXAMINADORA



Prof.ª Ma. Dulcinda Silva Carneiro



Prof. Me. Rodrigo Stefe



Prof. Me. Marcelo Coelho de Sá

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho primeiramente à Deus, pois sem ele e a fé que tenho nele, não seria a pessoa que hoje eu sou, aos meus pais e ao meu irmão, ao meu sobrinho, minha namorada e toda a minha família e amigos que contribuíram para a conclusão deste trabalho, agradeço a força que todos deram para superar essa longa jornada.

Paulo Robson de Araújo Saraiva Melo.

Dedico este projeto à toda minha família que muito contribuiu para minha formação pessoal e profissional, mostrando sempre que com garra e determinação é possível alcançar todos nossos sonhos. Dedico ainda a todos meus amigos, irmão e parceiros de jornada, encontro neles minha segunda família, um porto seguro onde tenho certeza que posso ancorar. Dedico sobre tudo à Deus e a Nossa Senhora que sempre se fazem presentes na minha vida, de forma clara e objetiva, me guiando e mostrando o caminho certo a seguir.

Cicero Goes Feitosa.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer inicialmente à Deus, por ter me dado calma, saúde e sapiência para superar as dificuldades. agradeço a instituição FAMETRO pela sua estrutura, corpo docente, direção, administradores e seus colaboradores que pude vivenciar esses quatro anos da minha vida, e por ter mudado a minha maneira de interpretar e abordar as coisas. E também aos professores, que sempre buscaram dar o seu melhor, sempre atenciosos, educados e bem instruídos, e ainda agradecer a minha orientadora por ter me dado todo o suporte necessário para que eu pudesse concluir este trabalho, e aos professores da minha banca que foram muito atenciosos e contribuíram significativamente para este trabalho. E enfim, meu agradecimento em especial ao meu pai e mãe, que me deram educação e suporte para que eu me tornasse a pessoa que sou hoje, apesar de todas as dificuldades que nós passamos, vocês sempre buscaram me dar tudo do bom e melhor. Quero agradecer também a minha namorada, a sua ajuda foi de suma importância para que eu concluísse o curso, e ao meu colega de trabalho, com quem passei esses últimos meses batalhando para que esse trabalho pudesse ser concluído e por fim agradecer a meu irmão, sobrinho, primos e primas, tios e tias, e amigos que contribuíram direta e indiretamente para a conclusão desse trabalho.

Paulo Robson de Araújo Saraiva Melo.

Agradeço à Deus pela força dada para superar os obstáculos que a vida ver ou outra me apresenta. Quero agradecer a minha família que sempre me deu suporte para continuar enfrentando todas as batalhas com dignidade e honestidade. Quero agradecer a meus amigos que sempre me deram força e me incentivaram a continuar, em especial aos meus amigos Paulo Robson que dividiu comigo a experiência deste projeto, Júllio Pereira e Ennio Sales que muito me apoiaram na realização deste. Nestes quatro anos de curso pude aprender além da teoria da administração, aprendi a arte de viver, de compartilhar e de amar. Tive a oportunidade de conhecer uma nova família, amigos que ficarão para a vida toda, para os quais reservei um lugar especial no coração. Não posso esquecer de agradecer a Professora Dulcinda, que com todo carinho dedicou horas de seu tempo para nos ajudar, possibilitando a realização deste projeto. Por fim, só tenho a dizer muito abrigado a todos que estiveram presentes nesta caminhada, os que aqui cito e todos aqueles que representam um diferencial na minha vida. Muito obrigado!

Cicero Goes Feitosa.

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO -----	07
1.1 Produtos e Serviços -----	07
1.2 Localização -----	08
1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros -----	08
1.2.2 Disponibilidade de Utilidade de Meios e Acessos -----	09
1.3 Estado das Instalações -----	09
1.4 Expansão -----	10
1.5 Equipe Dirigente -----	10
1.6 Descrição Legal -----	11
2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO -----	12
2.1 Missão e Visão -----	13
2.2 Análise Econômica -----	13
2.3 Análise SWOT -----	14
3 PLANO DE MARKETING -----	17
3.1 Produtos e Serviços -----	17
3.2 Fornecedores -----	18
3.3 Distribuição -----	18
3.4 Promoção -----	19
3.5 Clientes -----	20
3.6 Pesquisa e Desenvolvimento -----	21
4 PESQUISA DE MERCADO -----	21
5 PLANO DE OPERAÇÕES -----	23
6 PLANO FINANCEIRO -----	27
CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE -----	28
ANEXOS -----	29
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS -----	47

“A administração envolve simultaneamente arte, técnica e ciência. Arte porque administrar constitui uma expertise que requer elegância, beleza, estilo, competência, intuição e muita sensibilidade. Técnica porque requer o uso de ferramentas concretas e conceituais. Ciência porque se fundamenta em teorias, idéias, conceitos e abstrações.”

Idalberto Chiavenato.

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente documento tem como objetivo o planejamento, estruturação e análise da viabilidade de implantação do Factor Bar e Restaurante, um empreendimento que trará, para o crescente e competitivo mercado cearense, uma nova proposta de entretenimento combinado com uma gastronomia diversificada e de qualidade.

A proposta do Factor Bar e Restaurante é proporcionar a seu público momentos de descontração, conforto e bem-estar, em um ambiente preparado para oferecer o melhor *happy hour*, para aqueles que desejam relaxar depois de um dia de trabalho, e uma opção de qualidade na hora do almoço ou no jantar com amigos e familiares.

O empreendimento atuará no mercado gastronômico da Cidade de Caucaia, região metropolitana de Fortaleza/CE, em localização estratégica e privilegiada, contando com a proximidade de seu público alvo, estando disponível para atender os consumidores de Caucaia e os oriundos de outras localidades. A oportunidade de atuar em um mercado em desenvolvimento, oferecendo produtos alimentícios de qualidade e um atendimento diferenciado, foi a principal motivação para a criar este projeto.

1.1 Produtos e Serviços

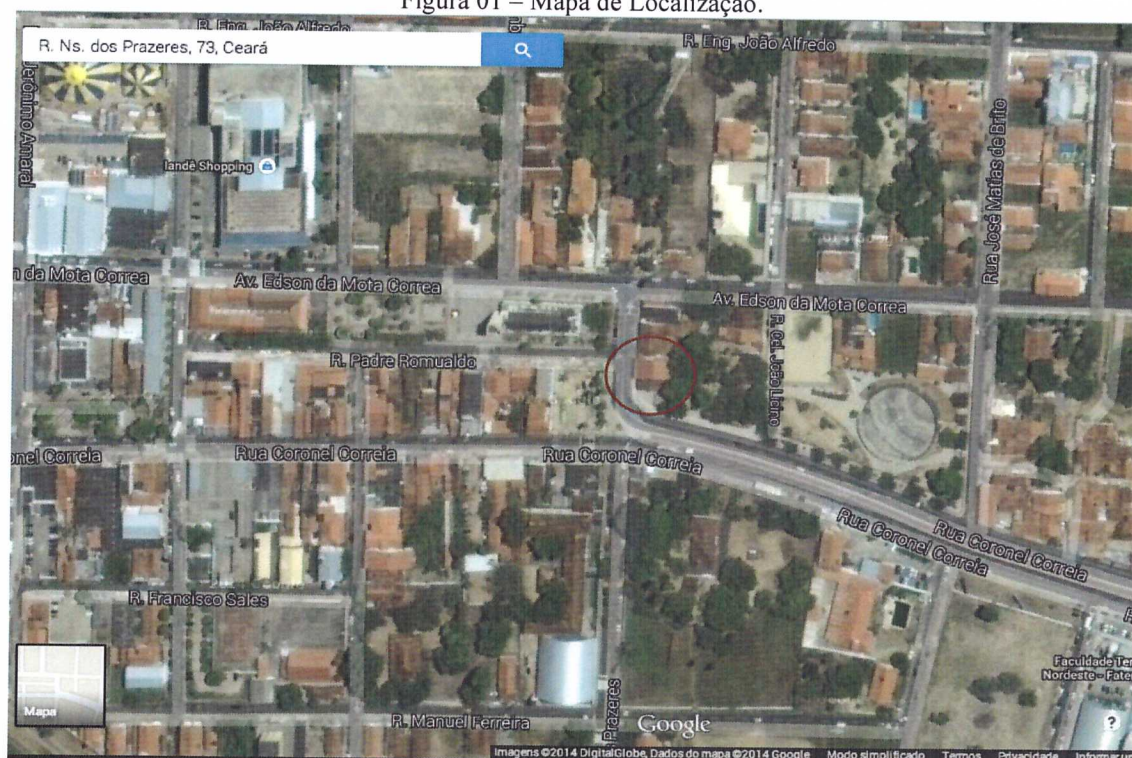
Os produtos oferecidos por um restaurante devem provocar em seus consumidores satisfação e instigar a vontade de retorno, de fidelidade e de bem-estar. É nessa perspectiva que o Factor Bar e Restaurante trará a oferta de seus produtos e serviços. No bar, o cliente encontrará um ambiente descontraído, um espaço onde poderão encontrar os amigos, desfrutar de um boa bebida ao som de uma boa música e com um bom atendimento. No restaurante, o Factor Bar e Restaurante, apresentará um cardápio variado com pratos saudáveis e saborosos, sobremesas com requinte e excelência, onde os clientes desfrutarão do que a de melhor na gastronomia.

Os produtos e serviços oferecidos pelo Factor Bar e Restaurante, proporcionarão uma experiência diferenciada na vida de cada cliente, através de refeições prazerosas e surpreendentes. Oferecendo, ainda, conveniência para seus clientes, disponibilizando preços acessíveis e pagamento em dinheiro e cartão de crédito/débito.

1.2 Localização

O empreendimento se localizará em um ponto estratégico, situado no Centro da cidade de Caucaia/CE, na Rua Nossa Senhora dos Prazeres, nº 73, um local de grande tráfego de pessoas e veículos, como mostra o mapa na figura 01.

Figura 01 – Mapa de Localização.



FONTE: Google Maps, 2014.

1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros

Em uma localização privilegiada, o empreendimento, conta com a proximidade de órgãos públicos, como a Secretaria da Fazenda – SEFAZ/Caucaia, paço da Prefeitura Municipal, Delegacia de Polícia, além de escritórios, Cartórios, posto de combustível, Faculdade e o centro de comércio varejista de Caucaia.

Estará localizado entre as duas principais praças de Caucaia, a praça da Igreja Matriz de Caucaia e a praça do anfiteatro. A proximidade de clientes potenciais, dar-se-á devido ao grande fluxo de pessoas que frequentam ou trabalham, no comércio e repartições localizadas no Centro de Caucaia e costumam usar essas praças como ponto de encontro depois do trabalho.

O prédio é uma casa duplex com uma área de 300 m², em ótimo estado de conservação, o local está disponível para as devidas adaptações que tornarão possível o

ambiente ideal para o Factor Bar e Restaurante. A parceria com estacionamentos localizados próximos ao empreendimento, facilita a guarda com segurança, de veículos, proporcionando um acesso mais rápido as dependências do restaurante e conforto aos clientes.

A localização, ainda conta com vantagens de acesso a fornecedores como padaria, mercado municipal e centros de distribuição de produtos no atacado, facilitando a logística de compras de matéria-prima fresca e de qualidade para a produção dos pratos que irão ser servidos no Factor Bar e Restaurante.

1.2.2 Disponibilidade de Utilidades e Meios de Acessos

A crescente preferência das pessoas em realizarem suas refeições fora de casa, em um ambiente bem higienizado, com conforto e bom atendimento, colocará nosso restaurante em destaque. Localizado em um centro de grande fluxo de pessoas e por estar próximo a empresas públicas e privadas, facilitará a utilização do espaço escolhido para a implantação do negócio, pois os profissionais que trabalham nessas organizações não dispõem de tempo suficiente para se deslocar até suas residências para fazerem as refeições, buscando, assim, um local em possam desfrutar de uma boa alimentação, com atendimento diferenciado e próximo de suas atividades de trabalho.

O local bastante agradável proporcionará um *happy hour* divertido, tornando o espaço um excelente ponto de encontro e diversão, também no final do dia, depois de um trabalho cansativo. Um espaço onde as pessoas encontrarão segurança, conforto, com atendimento diferenciado valorizando a satisfação do cliente e a volta deste ao restaurante.

1.3 Estado das Instalações e Necessidades de Reformas

As instalações onde será implantado o empreendimento será um prédio com área de 300m², dividido em dois pavimentos. A estrutura do prédio se encaixa com as previsões de *layout* (ver figuras 04 e 05 em anexo), sendo necessárias apenas pequenas reformas no primeiro pavimento, para a adequação da cozinha, onde serão instalados os equipamentos necessários para a produção dos pratos.

O local de estoque dos utensílios e matéria-prima para a produção, o salão onde se montará o restaurante e bar com mesas, balcão e espaço para apresentações, estará no pavimento térreo do prédio. Esse espaço contará com uma decoração simples e agradável,

com televisores nas paredes, artigos de ambientação visualmente leves e informativos, proporcionando ao cliente aconchego e sofisticação.

No pavimento superior, os clientes encontrarão uma área mais reservada do restaurante, no salão estarão distribuídas mesas e cadeiras para o atendimento dos clientes. O espaço é aberto, com poucas paredes. A decoração deste ambiente seguirá uma linha mais sofisticada, com mesas e cadeiras em madeira de estilo rústico.

Além da reforma da cozinha, todo o prédio necessitará de pintura, sendo que a fachada precisará passar por adequação para receber a marca Factor Bar e Restaurante. Banheiros e escritório não necessitarão de reformas, já as instalações elétricas e hidráulicas passarão por uma revisão para evitar problemas futuros.

Em geral o prédio não exigem grandes mudanças, as reformas se darão em função da adequação as exigências legais e de *layout* pretendido na proposta do empreendimento, garantindo o fortalecimento do conceito de qualidade, responsabilidade e ética com a sociedade, presando o conforto e principalmente a segurança dos clientes e colaboradores.

1.4 Expansão

Para os cinco primeiros anos, não está planejada uma expansão do empreendimento, focando todos os recursos na construção de uma imagem de excelência e de exclusividade, aprimorando suas técnicas de atendimento e criações de novos produtos, buscando o fortalecimento da marca e a preferência dos consumidores.

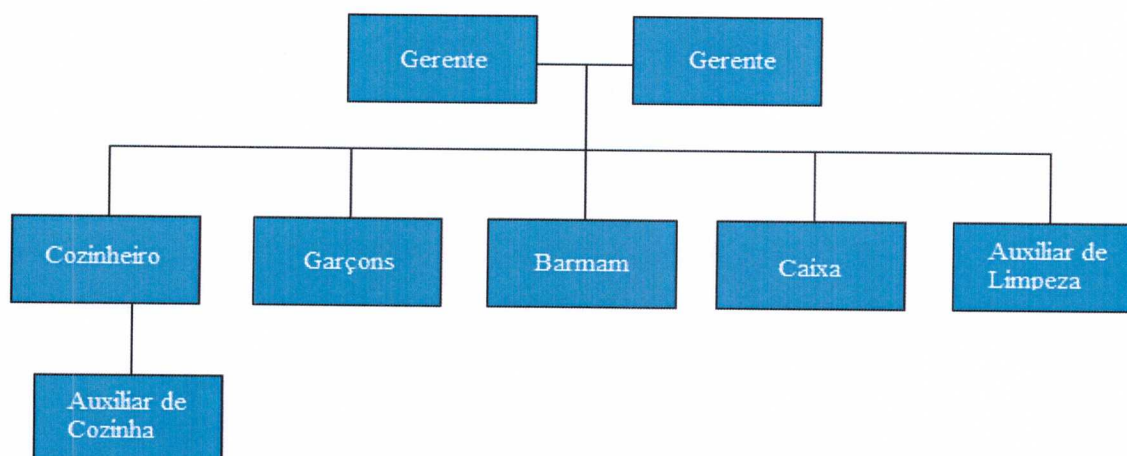
1.5 Equipe Dirigente

O empreendimento será dirigido pelos sócios proprietários, que administrarão o negócio de forma conjunta e dinâmica. Paulo Robson de Araújo Saraiva Melo sócio proprietário, brasileiro, solteiro, residente e domiciliado no município de Caucaia estado do Ceará, na Rua Antônio Façanha de Menezes, 208, Pabússu, CEP: 61.610-040 - Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza - FAMETRO, atuando na área gerencial, como assessor administrativo do setor de licitações da Prefeitura Municipal de Caucaia, possui, treinamento em diversas áreas do empreendedorismo. Atuará desenvolvendo suas habilidades na administração geral do restaurante, estando responsável pelo setor financeiro, setor de compras e projeções de preços e custos.

Na gerência do restaurante, responsável pelo setor pessoal, estoque e armazenamento, e, ainda, pelo setor de comunicação e eventos, estará Cicero Goes Feitosa, sócio proprietário, brasileiro, solteiro, residente e domiciliado no município de Caucaia estado do Ceará, na Rua General Mourão Filho, 400, Capuan, CEP: 61.615-370 - Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza - FAMETRO, atua na área administrativa no comando da Coordenadoria da Administração Palaciana, no Palácio da Abolição sede do Governo do Estado do Ceará. Possui experiências gerencial no setor de Recursos Humanos e áreas do empreendedorismo e negócios.

O poder da tomada de decisões será de consenso entre os sócios, estando os dois responsáveis pelo bom desenvolvimento da organização, sendo necessária a comunicação entre os setores antes de qualquer decisão de cunho importante para a existência da mesma, os sócios contarão com uma equipe de colaboradores especializados e bem preparados para garantir o crescimento e desenvolvimento do negócio, distribuídos hierarquicamente conforme organograma da figura 02.

Figura 02 – Organograma



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2014.

1.6 Descrição Legal

O Factor Bar e Restaurante terá forma jurídica de Sociedade Limitada, de capital próprio, na qual os dois sócios responderão pelo valor da sua cota, porém com responsabilidade solidária pela integração do capital social. Para o registro e abertura da empresa será contratado um profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e legalizando-a juntos aos órgãos responsáveis pelas devidas inscrições.

Para a legalização de uma empresa é obter registros, documentação e autorização para o funcionamento, junto aos seguintes órgãos:

- Junta Comercial Estadual;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Corpo de Bombeiros Militar;
- Secretaria Municipal de Saúde e Vigilância Sanitária.

Além da obtenção da documentação exigida, a administração buscará os órgãos municipais para adequar suas instalações a realidade da Cidade, conhecendo os controles de estacionamentos, de níveis de ruídos, conservação e higienização das áreas públicas comuns ao estabelecimento, visando assim, a segurança dos clientes e a perfeita harmonia da empresa com os órgãos da administração pública.

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O Planejamento Estratégico é o processo de descrição da realidade da empresa, onde, de forma crítica e coerente, deve se definir os reais objetivos da organização, sua identidade organizacional, missão e visão, deve ainda, descrever o mercado onde estará inserida, apontando suas forças, fraqueza, oportunidades e ameaças.

Chiavenato e Sapiro (2003, pág. 39) descrevem o Planejamento estratégico com sendo “um processo de formulação de estratégias organizacionais no qual se busca a inserção da organização e de sua missão no ambiente em que ela está atuando”.

Para Drucker, *apud* Chiavenato e Sapiro, 2004, “Planejamento estratégico é o processo contínuo de, sistematicamente e com o maior conhecimento possível do futuro contido, tomar decisões atuais que envolvem riscos; organizar sistematicamente as atividades necessárias à execução dessas decisões e, através de uma retroalimentação organizada e sistemática, medir o resultado dessas decisões em confronto com as expectativas

alimentadas”. É embasado nessas teorias que o Factor Bar e Restaurante apresenta sua identidade organizacional.

2.1 Missão e Visão

A missão de uma empresa resume os motivos pelo qual foi criada, as reais intenções de sua existência. Para Certo e Peter (2005, pág. 49) “a missão organizacional é uma proposta da razão pela qual a organização existe”.

A missão do Factor é atuar no mercado gastronômico, com responsabilidade social e ambiental, fornecendo produtos e serviços de qualidades, em um ambiente confortável, sofisticado e higienizado, focando na inovação dos processos e na excelência do atendimento, proporcionando a satisfação das necessidades de nossos clientes e parceiros.

Um outro norteador da organização é a visão, segundo Chiavenato (2000, pág. 50), “A Visão é a imagem que a organização define a respeito do seu futuro, ou seja, do que ela pretende ser.” Dessa forma a visão do Factor, é ser referência no mercado gastronômico, se destacando pela alta qualidade dos produtos e serviços ofertados, firmando a proposta de melhorar a qualidade de vida da população através de uma alimentação saudável.

2.2 Análise Econômica

Situado na região metropolitana de Fortaleza, o município de Caucaia, com mais de 300 mil habitantes, distribuídos em uma área de 1.226,94 km², apresenta um crescente potencial econômico com sua conexão ao Porto do Pecém, abrigando o maior centro de distribuição do Estado do Ceará.

A crescente instalação de indústrias na região torna a sede de Caucaia um ponto estratégico para investimentos em serviços, sendo que a grande circulação de pessoas, proporciona um comércio cada vez mais efervescente. A cidade está entre os três municípios com maior Produto Interno Bruto – PIB do estado, representando uma grande força na economia cearense.

A instalação do Factor Bar e Restaurante, na cidade, apoia-se em um cenário de crescimento econômico, com carência de estabelecimentos voltados para atender clientes exigentes, que buscam um ambiente aconchegante para encontrar os amigos, descontraír desfrutando de boa bebida combinada com comidas simples e de qualidade.

Dados da Junta Comercial do Estado do Ceará, publicados no ano de 2012, mostram que os brasileiros gastam, em média, 30% do seu orçamento com alimentação fora de casa. O Ceará possui um dos setores de alimentação mais promissor do país, e de acordo com o presidente da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes do Ceará – ABRASEL/CE em 2012, Ivan Assunção, os dados refletem bem o mercado local que, em sua avaliação, ainda possui muito espaço para crescimento e deve permanecer aquecido nos próximos anos.

A melhoria da renda da população local, assim como a correria da vida moderna, são fatores que contribuíram para ascensão desse mercado. O setor de bares e restaurantes tem sido um dos setores em expansão no cenário econômico cearense, com maior destaque para a cidade de Fortaleza e faixa litorânea.

Grande parte dos consumidores, que buscam em Fortaleza bares e restaurante, são oriundos da região metropolitana Caucaia, Maracanaú e Maranguape. A carência de serviços em Caucaia faz com que esse público migre para a capital, essa migração pode causar um déficit no crescimento econômico da cidade, sendo necessário agir de forma estratégica.

Na cidade de Caucaia os principais representantes do setor estão localizados na faixa litorânea da cidade. Os poucos estabelecimentos localizados na sede da cidade, apresentam deficiência no atendimento e principalmente no horário de funcionamento, apoiando-se nesta fraqueza do mercado, o Factor Bar e Restaurante funcionará no período das 10hs às 15hs e das 16hs às 23hs, de segunda a quinta-feira, de sexta à domingo o segundo turno se estenderá até as 01:00h da madrugada, administrando diversas atrações para satisfazer as exigências de seu público.

2.3 Análise *SWOT*

Identificar os pontos fortes e fraquezas, oportunidades e ameaças, que a organização poderá passar e algo primordial para o sucesso empresarial da organização. A Análise *SWOT* é um sistema simples que posiciona ou verifica a posição estratégica da empresa no ambiente mercadológico.

Análise *SWOT* segundo, Sertek (2007, pág. 72), “É uma técnica de análise dos ambientes internos e externos, comumente empregada para avaliação do posicionamento da organização e de sua capacidade de competição”.

O Factor Bar e Restaurante apresenta na tabela 01 sua matriz SWOT, identificando os cenários internos e externos da organização.

Tabela 01: Matriz SWOT.

Matriz SWOT	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Produtos de qualidade; • Atendimento; • Variedade de produtos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pouca experiência dos sócios; • Falta de capital para investimento; • <i>Networking</i>; • Falta de estacionamento próprio.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Localização; • Concorrentes / outros estabelecimentos; • Alto desenvolvimento da região. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças no cenário econômico; • Fornecedores.

Fonte: Elaborado pelo Autores, 2014.

Análise do ambiente interno.

➤ Forças

Produtos de qualidade – A qualidade dos produtos e serviços oferecidos pelo Factor Bar e Restaurante, constitui uma força diante de um mercado preocupado com a lucratividade, sem custos que elevem a qualidade de seus produtos e serviços.

Atendimento – O Factor foca no atendimento como um importante diferencial competitivo, com profissionais capacitados e bem instruídos para atender e superar as expectativas dos clientes.

Variedade de produtos – Com um cardápio variados, oferecendo diversas opções de pratos regionais e contemporâneos, o Factor Bar e Restaurante, pretende desenvolver a fidelidade dos clientes.

➤ Fraquezas

Pouca experiência dos sócios – Um ponto fraco na realidade administrativa do empreendimento, pode se dar pela pouca experiência dos sócios no setor de bar e restaurante. Isso poderá dificultar a tomada de decisões importantes para o desenvolvimento da organização.

Falta de capital para investimento – O investimento inicial para um empreendimento deste porte poder ser alto e a captação de recursos para investir no desenvolvimento deste projeto poderá ser inicialmente de difícil acesso.

Networking – É de extrema importância para o sucesso de um empreendimento, a rede de contatos dos proprietários com o mercado que deseja atuar. Potenciais clientes, fornecedores, agentes de publicidade e personalidades influentes, podem ajudar a tornar o ambiente conhecido e confiável. Reconhecendo essa deficiência, em um primeiro momento deverão ser desenvolvidas parcerias com o comércio local, como academias, faculdades e comércio local.

Falta de estacionamento próprio – Por está localizado em um ponto estratégico do Centro da cidade, a estrutura do prédio não possui área externa disponível para estacionamento próprio, esse fato constitui um fraqueza, por se saber da real preocupação em deixar os veículos em qualquer lugar, diante disso uma preocupação da direção será identificar e tomar conhecimento dos principais pontos de estacionamento na redondeza do empreendimento.

Análise do ambiente externo.

➤ Oportunidades

Localização – O Factor Bar e Restaurante será implantado em uma ótima localização, esse poderá ser um fator crítico de sucesso para o empreendimento. Localizado no Centro da cidade de Caucaia, o negócio contará com uma vizinhança privilegiada, o fluxo de pessoas no local é constante. É justamente frequentado pelo público que se pretende atingir, isso será de grande importância para o reconhecimento e desenvolvimento da empresa.

Concorrentes / outros estabelecimento – A cidade de Caucaia apresenta um mercado de bares e restaurante em desenvolvimento, porém seguem com um padrão de atendimento precário com profissionais despreparados. O Factor Bar e Restaurante, trará maior qualidade no atendimento para esse cenário em evolução, um conceito de envolvimento com o clientes e seus desejos, trará um fator de criatividade, inovação e melhoria contínua, podendo ser uma oportunidade no mercado de suma importância para o sucesso do negócio.

Alto desenvolvimento da região – Com base em dados do IPECE – Instituto de Pesquisa do Estado do Ceará, publicados em 2013, há um crescente desenvolvimento da cidade de Caucaia, movimentando a economia e abrindo espaço para novos negócios, com

ideias expansivas e inovadoras. Este momento impulsionará a implantação do Factor Bar e Restaurante.

➤ **Ameaças**

Mudanças no cenário econômico – As possíveis mudanças no cenário econômico poderão constituir uma potencial ameaça no desenvolvimento e sobrevivência do negócio, por meio de uma crise econômica que possa afetar a renda da população diminuindo a frequência dos clientes no estabelecimento. Para enfrentar essas ameaças pretende-se desenvolver ferramentas de mensuração dos principais indicadores econômicos, afim de está preparado para supressas desagradáveis.

Fornecedores – Os fornecedores poderão constituir uma ameaça tendo em vista os possíveis atrasos na entrega das mercadorias, qualidade e altos preços dos produtos utilizados no Factor Bar e Restaurante.

3. PLANO DE MARKETING

O plano de *marketing* é uma ferramenta estratégica usada para identificar oportunidades que o mercado possa proporcionar, estimulando o estabelecimento de ações que levem o negócio a atingir seus objetivos com sucesso.

Nunes e Cavique (2008, pág. 18) definem: “O plano de *Marketing* é o instrumento de gestão que permite pôr a estratégia em ação, visando atingir com sucesso, no mercado, os objetivos da organização ou da empresa, no meio ambiente próprio do mercado onde realiza a sua atividade principal.”

Para elaborar um plano de marketing eficiente é preciso ter conhecimento do negócio, identificando os seguintes pressupostos.

3.1 Produto e Serviços

Como estratégia, o Factor Bar e Restaurante, focará na diferenciação de seus serviços, oferecendo produtos de qualidade e atendimento voltado a atender o cliente de forma personalizada. Enquanto a maioria dos restaurantes tem um tipo de atendimento padrão, o Factor Bar e Restaurante oferecerá um serviço onde o cliente será recebido logo na entrada e levados até uma mesa, onde poderão escolher as opções de pratos e bebidas, presentes no cardápio, ou montar seu próprio prato, escolhendo o que querem comer e beber, criando muitas vezes, seu próprio cardápio. Dessa forma, o cliente se aproxima dos serviços

que o restaurante disponibiliza, criando uma identificação entre cliente e fornecedor, em um relacionamento de fidelização e credibilidade.

Para garantir a satisfação dos clientes o Factor Bar e Restaurante, apresentará um cardápio de comidas regionais e contemporâneos bem variado, com opções saudáveis, saborosas e acessíveis, preservando a qualidade e a boa apresentação de seus pratos como mostra a figura 06 em anexo. Contando ainda com uma bem elaborada carta de bebidas com *chopp*s e cervejas de marcas que vão de encontro ao gosto do consumidor, *whiskys*, *vodcas*, *drinks*, destilados, bebidas quentes, coquetéis entre outras bebidas apreciadas pelos clientes, petiscos, sanduíches e aperitivos, tudo isso associado a um bom atendimento e preços acessíveis.

3.2 Fornecedores

O Factor Bar e Restaurante irá trabalhar linhas de bebidas como a Coca Cola, *Pepsi* e Ambev, através de distribuidores que atendem a região de Caucaia. No que se refere a matéria-prima dos pratos ofertados, trabalhará com fornecedores selecionados no mercado de Caucaia e Fortaleza, como Atacadão, Assaí, Ceasa, entre outros da região. As demais bebidas serão adquiridas com fornecedores que atendem o comércio local, e em adegas da cidade de Fortaleza. Para a confecção de embalagens e utensílios personalizados que serão utilizados no empreendimento, tais como copos, toalhas e guardanapos, serão desenvolvidas parcerias com fornecedores locais.

Há cada mês, o sócio responsável pelas compras do restaurante, visitará os fornecedores avaliando as condições de armazenamentos dos produtos, buscando produtos frescos e de qualidade, garantindo a qualidade dos pratos servidos no restaurante. O valor dos produtos será um outro fator avaliado nas visitas, procurando preservar os baixos custos do negócio e proporcionando melhor preços para seus clientes.

3.3 Distribuição

A Distribuição dos produtos e serviços dar-se-á no próprio estabelecimento, através de vendas internas, onde os consumidores irão até o Factor e poderão usufruir dos serviços de bar e restaurante. Uma outra forma de levar os serviços do Factor ao consumidor será a propaganda, que firmará a marca no mercado, tornando-a referência no setor, alavancando o negócio.

3.4 Promoção

A marca de uma empresa representa a identidade dessa organização, a identificação de seus produtos e serviços, a imagem da empresa e seu diferencial competitivo.

Segundo Kotler (2006, pág. 296), marca é: “Nome, termo, signo ou símbolo, ou uma combinação destes que tem a função de identificar os bens ou serviços de um vendedor ou grupo de vendedores e de diferenciá-los dos concorrentes”.

A partir destas constatações o empreendimento recebeu o nome “Factor Bar e Restaurante”, representando um novo conceito de estabelecimento gastronômico para a cidade de Caucaia, com um ambiente descontraído, um espaço único, com a proposta de oferecer um serviço completo de bar e restaurante, com produtos de qualidade, representando um fator a mais nas expectativas e exigências dos consumidores cearenses. A logomarca representará a imagem do restaurante, uma imagem sofisticada e atrativa conforme mostra a figura 03.

Figura 03 – Logomarca.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

A promoção do Factor Bar e Restaurante será voltada para a identidade desenvolvida pelo empreendimento, focando no ideal de estreitamento entre o cliente e o restaurante. Será desenvolvido material impresso com as opções de pratos oferecidos no restaurante, destacando a qualidade dos produtos, o diferencial no atendimento e serviços. O material será distribuído nos principais estabelecimentos comerciais da região, escolas e repartições públicas vizinhas do restaurante, além de distribuído em semáforos e praças públicas.

Na forma digital, a empresa contará com um *website* interativo que trará detalhes dos produtos, história da empresa, endereço, tabela de preços, além de receitas de uma alimentação saudável, o cliente, ainda, poderá fazer reservas e montar o prato que deseja degustar quando for ao restaurante. O Factor Bar e Restaurante estará presente, também, nas principais redes sociais estreitando o relacionamento com seu público e dividindo espaço com seus parceiros.

3.5 Clientes

O Factor contará com uma estrutura de bar e restaurante, visando atender clientes de vida social ativa, que busquem um ambiente agradável para encontrar os amigos depois do trabalho, ou uma refeição de qualidade, acompanhada de uma boa música. O empreendimento estará preparado para receber todos os consumidores, sendo o público alvo homens e mulheres entre 21 e 45 anos, de classe A, B e C, residentes na cidade de Caucaia e cidade vizinhas, assim como turistas de outras cidades e estados, que busquem apreciar um boa alimentação em ambiente confortável e aconchegante, com um atendimento de qualidade.

Segundo dados de indicadores socioeconômicos da região, publicados pelo IPECE – Instituto de Pesquisa do Ceará em 2013 a população de Caucaia é composta de aproximadamente 325.441 habitantes, distribuídos nas regiões próximas ao estabelecimento de acordo com a tabela 02:

Tabela 02 – População

Bairros	População
Araturi	20.343
Nova Metrópole	22.941
Itambé	10.046
Tabapuá	8.591
Tabapuá Brasília	6.421
Padre Júlio Maria	4.882
Planalto Caucaia	2.968
Nova Cigana	3.160
Açude	3.321
Grilo	3.721
Cigana	3.930
Centro	2.496
Pabussú	333
Total de habitantes na região	93.153

Fonte: IPECE, 2013.

Os clientes do Factor Bar e Restaurante, serão principalmente os moradores e trabalhadores dos bairros próximos ao Centro da cidade, onde fica localizado o empreendimento. Um outro cliente em potencial do restaurante são consumidores que

trabalham na rede de comércio local e órgãos públicos localizados no Centro de Caucaia, para esses o Factor, apresentará um opção de qualidade no horário do almoço e para o *happy-hour*.

3.6 Pesquisa e Desenvolvimento

Por meio de pesquisa de satisfação e comportamento dos clientes e através de *Benchmarking* em empresas pioneiras no setor gastronômico do estado, pretende-se aplicar planos de desenvolvimento para aprimoramento dos processos, capacitação e melhoria profissional dos colaboradores e melhoria contínua dos serviços.

A pesquisa de satisfação será aplicada no próprio restaurante, através de um breve questionário avaliativo dos serviços prestados. Neste questionário o cliente poderá dar sugestões, avaliar o atendimento, a qualidade dos produtos e participar da atuação do empreendimento no mercado.

4 PESQUISA DE MERCADO

Para gerar conhecimento de mercado, mensurar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, e ainda, criar estratégias competitivas para a implantação e desenvolvimento do negócio, foi utilizado o *Benchmarking* como ferramenta de pesquisa de mercado.

Daychoum (2010, pág. 37) define *Benchmarking* como “um processo de medição e comparação sistemática dos processos dos negócios de uma organização com os líderes naqueles processos em qualquer parte do mundo para obter informações que ajudarão esta organização a implementar ações para melhorar seu desempenho.”

Ou seja, *Benchmarking* é uma ferramenta de pesquisa utilizada para melhorar a gestão, mediante a realização contínua e sistemática de levantamentos, comparações e análises de práticas, processos, produtos e serviços prestados por outras empresas, normalmente reconhecidas como representantes das melhores práticas.

Sobre essa perspectiva foram realizadas pesquisas em vários restaurantes da cidade de Caucaia, Fortaleza e região metropolitana, os resultados obtidos servirão como base para definir projeções e ações que compõe o planejamento estratégico do Factor Bar e Restaurante.

Através da pesquisa foi possível identificar que o público mais frequente nesses estabelecimentos é o público de classe média. Restaurantes de pequeno porte da região

recebem, principalmente no horário do almoço, um público formado por pessoas que trabalham nas áreas próximas do centro da cidade, registrando um consumo médio de 300 pratos executivos por dia, a frequência se dar pela proximidade com local de trabalho. Os poucos estabelecimentos com funcionamento após às 18:00hs, apresentam um público em busca de divertimento, um destaque para o horário é o *happy hour* nos bares, onde a bebida mais procurada é a cerveja, sendo servida em média 250 cervejas por noite, entre garrafas e latas. Os principais consumidores são pessoas do sexo masculino, com uma faixa etária de 24 à 40 anos de idade. Segundo empresários do setor, a busca por refeição à noite tem aumentado principalmente nos finais de semana.

Analisando este contexto foi identificado os dias de maior movimentação dos estabelecimentos pesquisados. De segunda à sábado, no horário entre 11:00hs e 14:00hs, a movimentação nos restaurante é intensa, o pratos mais pedidos são comidas leves e saudáveis, e principalmente, diversificada, os clientes não gostam de repetir o mesmo cardápio para todos os dias da semana. Os sucos são outra opção bastante pedida, em segundo lugar o refrigerante e o café para finalizar a refeição. As sobremesas também são procuradas, porém a maioria dos pesquisados não oferecem essa opção. A intensa movimentação nestes dias da semana dar-se principalmente pelas pessoas que trabalham no centro de Caucaia.

Durante a noite esse movimento diminui nos restaurante, a preferência é voltada para os bares e espetinhos da cidade, o horário de maior movimentação vai das 18:30hs às 22:00hs de segunda à quinta, com aumento da movimentação na sexta, sábado e domingo. A procura é por bebidas e aperitivos, o grande destaque está para a cerveja e o *Chopp*.

A procura por jantar de segunda à quinta ainda é pequena, já na sexta, sábado e domingo esse cenário muda, é o horário das 19:00hs às 00:00hs é bastante intenso. O cardápio não segue um padrão de preferencia, se busca novidades e quem oferecem o melhor serviço, pois os serviços oferecidos nem sempre são bem aceitos pelos clientes, seja pela qualidade do produto, do atendimento ou do preço.

Analisando a tabela de preço dos pesquisados, foi observada uma variação de preços para o almoço entre R\$ 12,90 e R\$ 39,90 o prato. O valor pago pela cerveja também varia, custando em média de R\$ 4,00 à R\$ 8,50 dependendo do estabelecimento escolhido.

Com os dados coletados será possível formular estratégias para desenvolver os serviços oferecidos pelo Factor Bar e Restaurante, embasado na realidade mercadologia da região.

5 PLANO OPERACIONAL

No plano operacional busca-se descrever as principais atividades praticadas pela empresa, facilitando seu gerenciamento, através da padronização de algumas tarefas. O Factor Bar e Restaurante desenvolverá atividades comuns de um estabelecimento do setor, controle de estoque, atendimento, preparação de alimentos, administração, conservação e limpeza das instalações, entre outras.

O estabelecimento atenderá ao público das 11h às 15h e das 16 às 23h, de segunda a quinta-feira, de sexta à domingo o segundo turno se estenderá até as 01:00h da madrugada. Para a preparação do restaurante: limpeza, comida, recebimento de mercadorias, etc., o trabalho se iniciará às 10 horas de cada dia.

Desta forma, serão necessários dois turnos de trabalho, com alguns funcionários em ambos os turnos e outros em um único turno, da seguinte maneira: Cada um dos atendentes e dos auxiliares deverá trabalhar em um único turno de 6 horas, sendo, portanto, necessária a contratação de duas equipes de funcionários para esses cargos. O gerente trabalhará também em ambos os turnos, para garantir a padronização dos procedimentos e o alinhamento entre os dois turnos de atendimento.

Na busca por uma melhor organização e distribuição dos serviços foi elaborada uma série de atividades e procedimentos padrões para o desenvolvimentos no restaurante conforme mostram as tabelas 03 e 04.

Tabela 03 – Atividades e procedimentos padrões desempenhadas na cozinha.

ATIVIDADES	PROCEDIMENTOS
Limpeza de Cozinha	Passar pano com álcool diariamente nas prateleiras, balcões e chão da cozinha no fim de cada turno.
Recebimento das matérias-primas	Verificar o pedido entregue de acordo com a aquisição, conferindo a quantidade pedida e a entregue.
Arrumação do Estoque	Colocar os produtos entregues no estoque e separar por perecíveis, não perecíveis, data de validade, necessidade de refrigeração, etc.

Fonte: Elaborada pelos autores, 2014.

Tabela 04 – Atividades e procedimentos padrões da Administração.

ATIVIDADES	PROCEDIMENTOS
Compras	Pesquisar fornecedores confiáveis com produtos de qualidade e bons preços, negociá-los com base em valores e condições e criar uma relação com os fornecedores que permita um desenvolvimento próspero de ambos.
Recursos Humanos	Pagar despesas com fornecedores, funcionários e administrativas. Controlar as receitas e as despesas e gerar informações que permitam o acompanhamento dos negócios da empresa e desenvolvimento de novas estratégias.
Controle	Desenvolver ferramentas gerenciais e tecnológicas de controle de atividades operacionais e financeiras para assegurar o bom funcionamento da empresa, gerando um ambiente de trabalho mais confortável, sem desconfiças.
Marketing	Assegurar o posicionamento da empresa no mercado através do acompanhamento contínuo das estratégias. Realizar promoções e divulgação do empreendimento, cuidando do relacionamento da empresa com seus clientes, fornecedores, competidores e sociedade como um todo.

Fonte: Elaborada pelos autores, 2014.

O Factor Bar e Restaurante irá buscar a capacitação de seus colaboradores, para que haja um melhor atendimento possível aos seus clientes e a padronização de seus serviços e produtos. Através dessa capacitação, será elaborado um manual de boas práticas de alimentação, para atender a legislação sanitária em vigor e aos níveis de qualidade propostos inicialmente.

A tabela 05 descreve as principais atividades dos colaboradores do Factor Bar e Restaurante, elaborada para auxiliar o entendimento das funções e fortificar o conceito de qualidade na preparação dos produtos e execução dos serviços.

Tabela 05 – matriz de responsabilidades

Nome	Cargo	Responsabilidade
Paulo Robson	Sócio Gerente	Sua atribuição no restaurante será a administração geral do empreendimento, estando, também, responsável pelo setor financeiro, setor de compras e projeções de preços e custos
Cicero Goes	Sócio Gerente	Sua atribuição no negócio será na gerência do restaurante, ficando também sobre sua subordinação o setor pessoal, de comunicação e eventos, estando sobre sua responsabilidade garantir o bem estar dos

		colaboradores, a qualidade dos produtos e serviços, além da captação de recursos de entretenimento e divulgação do espaço.
Colaborador	Cozinheiro	Responsável pela produção dos pratos, ser uma pessoa discreta, ter boa memória, sempre está aseado e ser fluente, tanto verbalmente, como no que se refere a habilidade de servir e atender as necessidades do cliente.
Colaborador	Auxiliar de Cozinha	Responsável por dar apoio ao cozinheiro, em suas atividades. Ter habilidade de relacionamentos com os colegas e clientes, sempre ter aseio.
Colaborador	Garçom	Está responsável por atender os clientes e servi-los com qualidade e excelência. Ter habilidade de relacionamentos com os colegas e clientes, sempre ter aseio e contar com criatividade ao atender os clientes.
Colaborador	Caixa	Responsável pela operação do sistema de caixa do restaurante, sendo educado e atencioso com os clientes, com habilidade e agilidade na operação dos serviços.
Colaborador	Auxiliar de Serviços Gerais	Responsável pela conservação e higienização das dependências físicas do restaurante, contando com agilidade e qualidade em seus serviços, além de manter um bom relacionamento com seus colegas e sempre ter aseio.

Fonte: Elaborada pelos autores, 2014.

O Factor Bar e Restaurante contará com um *layout* (ver anexo figuras 04 e 05.) estudado e bem elaborado, afim de desenvolver o fluxo das atividades com agilidade e precisão, presando a higiene e o bem estar dos colaboradores e clientes. A tabela 06 apresenta os principais equipamentos e utensílios que serão utilizados no estabelecimento.

Para garantir a segurança e um bom funcionamento da empresa haverá manutenção preventiva e corretiva, nas instalações e equipamentos, além de treinamento para que os colaboradores utilizem as máquinas de maneira adequada e segura.

Tabela 06 – Equipamentos e Utensílios.

Descrição	Quantidade
Fogão industrial inox com 8 bocas e 2 fornos	1
Freezer horizontal 410 litros	1
Freezer vertical 575 litros	1
Geladeira comercial 4 portas	1
Máquina de moer carne	1
Forno elétrico 44 litros	1
Chapa industrial	1
Liquidificador industrial	1
Batedeira industrial 5 litros	1

Cafeteira elétrica 6 litros	1
Extrator de suco	1
Multiprocessador de alimentos	1
Mesa inox	2
Prateleira inox	2
Tacho elétrico para frituras	1
Balança eletrônica	1
Exaustor	2
Coifa	1
Panela de pressão industrial	2
Caçarola 17 litros	3
Caldeirão 15 litros	3
Assadeira	4
Frigideira nº34	3
Cuba inox para alimentos	4
Forma para torta	4
Conjunto de facas para carne	2
Colher para arroz	5
Concha	5
Colher de madeira	3
Pegador de macarrão	3
Prato raso	100
Prato fundo	100
Prato para sobremesa	100
Jogo de talher 12 peças	10
Bandeja inox	5
Bandeja inox para copos	5
Copo para água	50
Taça para água	100
Taça para vinho	100
Taça para champanhe	100
Copo para uísque	50
Jogo de talher para sobremesa 8 peças	10
Porta guardanapo	50
Galheteiro peças 5 peças	50
Balde para gelo	5
Balde para champanhe	5
Tábua para bater carne	3
Conjunto para sobremesa inox 12 peças	10
Escumadeira	3
Tacho esmaltado	2
Xícara para café em porcelana	100
Travessa rasa	10
Travessa funda	10
Petisqueira	20
Travessa porcelana pequena	10
Travessa porcelana media	10
Travessa porcelana grande	10

Cloche Service inox	5
Coqueteleira inox	3
Conjunto de Mesa com 4 cadeiras de madeira para restaurante	50
Copo para cerveja	100
Toalha de mesa	80

Fonte: Elaborada pelos autores, 2014.

6 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro foi elaborado com referência no dados financeiro de uma empresa do mesmo setor aqui denominada de empresa X. Com base nas informações cedidas foi elaborada uma projeção do faturamento, afim de mensurar a viabilidade financeira do projeto Factor Bar e Restaurante.

O investimento inicial será de R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais), capital próprio dividido em cotas de 50% para cada sócio proprietário. O investimento estima a aquisição de bens como equipamentos e material de expediente, matéria-prima e produtos necessários para o funcionamento do restaurante, prevendo ainda, custos com registro e a abertura da empresa e gastos com contratação de funcionários.

A partir do estudo do faturamento do ano de 2013 da empresa X como mostra o quadro 01 em anexo, foi projetado o faturamento para o primeiro ano do Factor Bar e Restaurante conforme mostra o quadro 02 em anexo, com um incremento de aproximadamente 45% sobre o faturamento histórico, levando em consideração a localização, o tamanho das instalações e o capital investido. Em seguida foi elaborada uma projeção de vendas dos principais produtos do restaurante, destacando os valores faturados com recebimento à vista, como mostra o quadro 03 e o gráfico 01 em anexo. A partir daí foram elencadas as despesas fixas do negócio, assim como o investimento em equipamentos e matérias necessários para o funcionamento do restaurante, como destaca o quadro 04 em anexo.

Com base nas informações projetadas foi possível elabora uma projeção do orçamento para o primeiro ano de vida do negócio. O quadro 05 em anexo, destaca o fluxo de caixa operacional do restaurante para o primeiro ano com um percentual médio de 6,54% sobre o valor total da receita anual, mostrando ainda saldo final positivo em todos os meses projetos.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS - TESTE DE VIABILIDADE

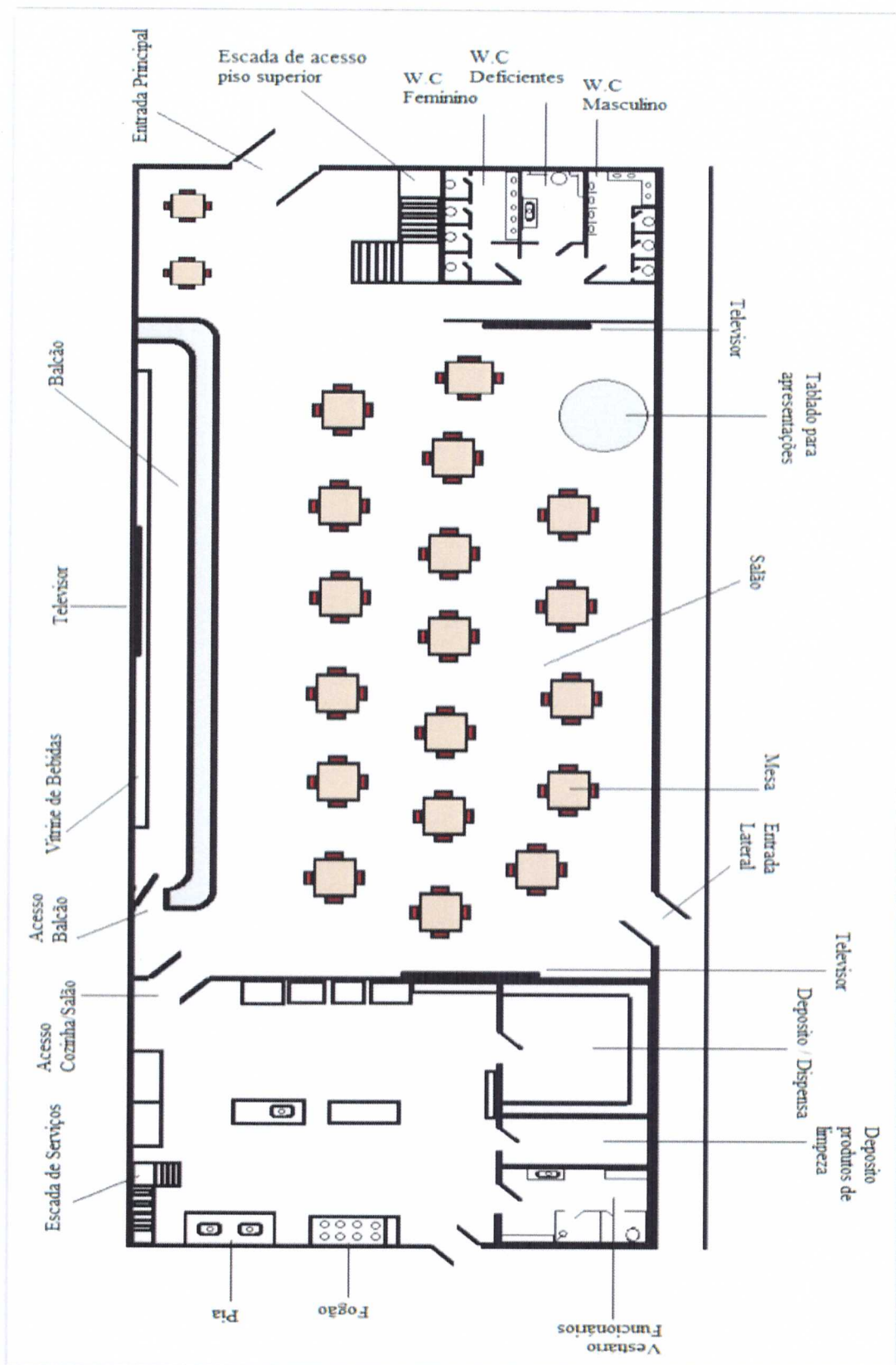
A elaboração do plano de negócio será de grande importância para dar início a implantação e o desenvolvimento do projeto. A partir das informações geradas neste plano como análise de mercado, planejamento dos custos e receitas foi possível identificar fatores que poderão impactar de forma positiva ou negativa na existência da empresa.

Diante das projeções financeiras realizadas com base no faturamento histórico da empresa X referente ao ano de 2013, e utilizando o *payback* como ferramenta de análise de viabilidades como mostra o quadro 06 em anexo, tornou-se possível projetar o retorno do investimento inicial do negócio.

O *payback* caracteriza o projeto como viável, dando uma projeção de retorno do investimento a partir do 14º (décimo quarto) mês de funcionamento, destacando-o como um investimento de curto prazo.

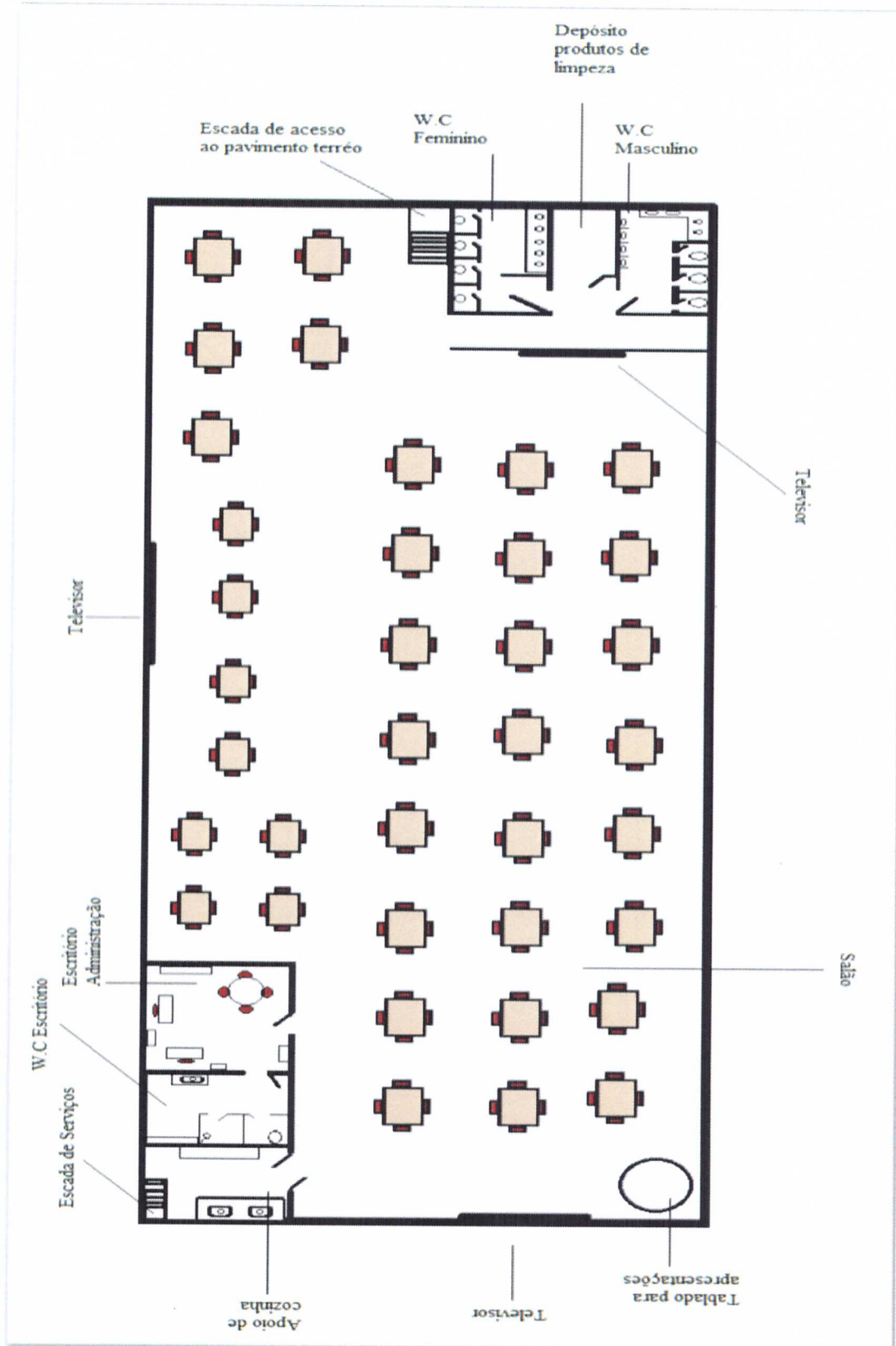
ANEXOS

Figura 04 – Layout 1º pavimento (Layout sem escala).



Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Figura 05 – Layout 2º pavimento (Layout sem escala).



Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Figura 06 – Cardápio.

	
<p>Salada americana com frutas tropicais</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Alface americana; - Manga em cubos; - Figo; - Laranja em gomos; - Pepino em rodela. 	<p>Salada de folhas</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Alface crespa - Agrião - Coentro picado - Cenoura ralada - Pequi em conserva - Molho de salada à base de iogurte
<p>Salada com frango</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Maionese; - Cheiro verde picado; - Frango defumado desfiado; - Maçã em cubos; - Milho verde; - Abacaxi me cubos; - Salsão laminado; - Ervilha verde fresca. 	<p>Salada mista</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Queijo prato; - Presunto cozido; - Rosbife; - Tomate; - Azeitonas pretas sem caroço; - Sal; - Azeite de oliva; - Alface americana; - Ovo; - Peito de peru;
<p>Salada de folhas, parmesão e gergelim</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Mix de folhas; - Tomate cereja; - Queijo parmesão; - Gergelim preto; - Pão folha; - Molha para salada. 	<p>Canja à brasileira</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Arroz cozido; - Cenoura em cubos; - Peito de frango; - Salsa picada; - Azeite de oliva;

Caldo verde



- Purê de batatas;
- Bacon;
- Linguiça calabresa defumada;
- Couve fatiada.

File de Abadejo com molho branco



- Filé de Abadejo;
- Alho poro laminado;
- Leite;
- Alho;
- Cebola;
- Manteiga;
- Cenoura laminada;
- Sal temperado;
- Farinha de trigo;
- Azeite;
- Molho branco.

Bacalhoad



- Lombo de bacalhau;
- Pimentões verde, vermelho e amarelo;
- Ovo;
- Leite;
- Batata pequena;
- Alho.

Salmão ao creme de espinafre



- Filé de salmão;
- Creme de leite;
- Manjeriçã;
- Espinafre;
- Margarina;
- Molho branco.

Salmão com molho de alcaparras



- Salmão em postas;
- Alcaparras;
- Salsa picada;
- Creme de leite fresco;
- Azeite;
- Sal.

Bisteca suína com batatas



- Bisteca suína;
- Batata;
- Bacon;
- Salsinha;
- Creme de leite;
- Óleo de soja.

Lombo de porco



- Lombo de porco;
- Batata bolinha;
- Cebola;
- Alecrim;
- Sal;
- Pimenta-do-reino;
- Vinho branco;
- Óleo de soja.

Picanha com molho de ervas



- Picanha;
- Ervas finas;
- Tempero para carne;
- Molho escuro.

Lagarto recheado



- Lagarto;
- Cogumelos;
- Cenoura;
- Salsinha;
- Molho escuro.

Maminha



- Maminha;
- Alecrim desidratado;
- Manteiga;
- Tempero para carnes;
- Molho escuro.

Picadinho de carne



- Alcatra em cubos;
- Pimentão vermelho em cubos;
- Cebola em cubos;
- Salsinha picada;
- Óleo de soja;
- Páprica picante.

Rocambole de carne moída



- Patinho moído;
- Linguiça calabresa;
- Salsa picada;
- Tomate cereja.

Estrogonofe de carne



- Alcatra;
- Cogumelo;
- Leite;
- Molho branco;
- Mostarda.

Frango ao creme de ervas



- Peito de frango;
- Ervas finas;
- Azeite de oliva;
- Suco de limão;
- Maionese.

Frango com berinjela e mussarela



- Filé de frango;
- Berinjela em cubos;
- Mussarela;
- Tomate em cubos;
- Tomate desidratado;
- Nozes;
- Manjericão;
- Azeite;
- Cebola picada;
- Alho picado;
- Pimenta-do-reino

Frango com coco e castanha de caju



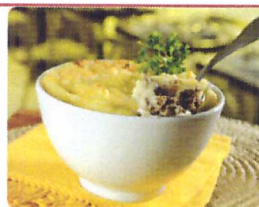
- Filé de frango em tiras;
- Cominho;
- Suco de limão;
- Louro;
- Alho picado;
- Gengibre ralado;
- Banana nanica em rodela;
- Ervilha;
- Leite de coco;
- Castanha de caju torrada;
- Pimenta vermelha em cubos;
- Coentro;
- Óleo de milho.

Frango com batatas



- Sobrecoxa de frango;
- Batata em cubos;
- Cenoura em cubos;
- Cebola picada;
- Sálvia fresca;
- Cerveja clara;
- Óleo de soja.

Escondidinho de carne seca



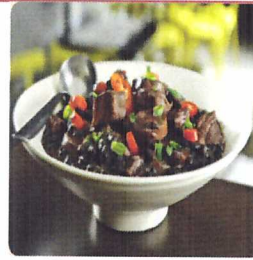
- Purê de batatas;
- Purê de mandioca;
- Queijo mussarela;
- Cebola;
- Carne seca dessalgada e desfiada.

Quiche de bacalhau



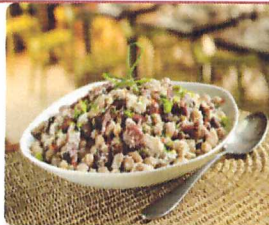
- Massa folhada;
- Bacalhau dessalgado;
- Cebola picada;
- Leite;
- Salsa picada;
- Cebolinha picada;
- Ovo;
- Pimenta preta moída;
- Maionese.

Feijoada



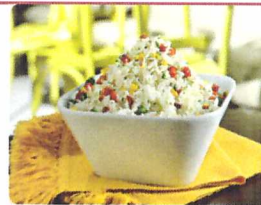
- Feijão preto;
- Carne seca dessalgada;
- Costela de porco defumada;
- Linguiça calabresa defumada;
- Paio defumado;
- Bacon;
- Rabo de porco salgado;
- Orelha de porco salgada;
- Laranja;
- Louro;

Feijão tropeiro



- Feijão;
- Farinha de milho;
- Bacon defumado;
- Linguiça defumada;
- Toucinho;
- Ovo;
- Salsa crespa.

Arroz à grega



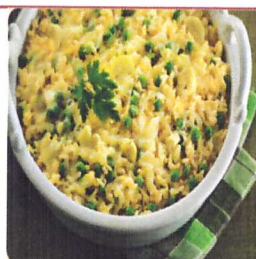
- Arroz;
- Cenoura;
- Presunto;
- Vargem em rodelas cozida;
- Cebola picada;
- Alho picado;
- Margarina;
- Salsa crespa;
- Uva passa branca.

Arroz biro biro



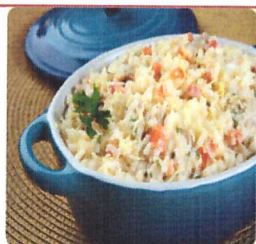
- Arroz branco;
- Banana;
- Ovo;
- Batata palha;
- Azeite;
- Cebola;
- Cebolinha.

Arroz de forno



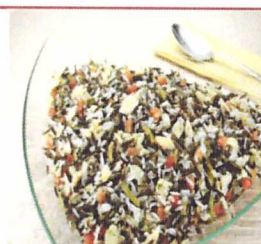
- Arroz;
- Queijo mussarela ralado grosso;
- Ervilha;
- Champignon fatiado;
- Queijo parmesão ralado;
- Óleo de soja;
- Salsinha picada.

Arroz cremoso



- Arroz;
- Tomate sem sementes picado;
- Frango defumado desfiado;
- Cebola picada;
- Azeite de oliva;
- Queijo parmesão ralado;
- Salsinha picada;
- Maionese.

Arroz com azeitonas



- Arroz parbolizado;
- Cebola;
- Cebola roxa;
- Azeitonas pretas sem caroço;
- Castanha de caju;
- Salsinha;
- Azeite de oliva.

Bolinho de arroz



- Arroz;
- Salsinha picada;
- Ovo;
- Farinha de trigo;
- Queijo parmesão ralado;
- Óleo de soja;
- Sal e pimenta.

Lasanha ao molho branco



- Massa para lasanha;
- Queijo mussarela;
- Queijo parmesão ralado;
- Presunto;
- Leite;
- Molho branco.

Ravióli ao molho de mostarda e damasco



- Ravióli de queijo;
- Leite;
- Mostarda;
- Damasco em cubos;
- Salsinha picada;
- Alho picado;
- Pimenta do reino;
- Molho branco.

Espaguete ao limão, parmesão e manjericão



- Macarrão espaguete;
- Leite;
- Queijo parmesão ralado;
- Manjericão;
- Azeite de oliva;
- Molho branco.

Espaguete à bolonhesa



- Macarrão espaguete;
- Carne moída;
- Azeite;
- Louro;
- Tomilho;
- Alecrim;
- Cebola picada.

Batata recheada



- Batata;
- Camarão;
- Rúcula;
- Creme de leite;
- Suco de limão;
- Azeite de oliva;
- Leite;
- Sal e pimenta-do-reino branca;
- Molho branco.

Nhoque de batata



- Purê de batatas;
- Sal;
- Ovo;
- Farinha de trigo.

Purê de macaxeira com ervas



- Purê de batata;
- Macaxeira;
- Manjericão picado;
- Salsinha picada;
- Cebolinha picada.

Farofa com miúdos



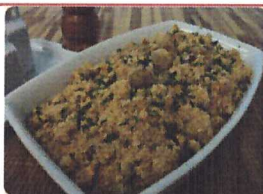
- Farinha de mandioca;
- Fígado de frango;
- Moela de frango;
- Bacon em cubos;
- Pimentão vermelho picado;
- Alecrim;
- Suco de limão;
- Manteiga;
- Alho e cebola.

Farofa de banana



- Farinha de mandioca;
- Banana;
- Bacon em cubos;
- Manteiga;
- Pimenta dedo de moça picada;
- Cebola e alho.

Farofa especial



- Farinha de mandioca;
- Manteiga;
- Bacon em cubos;
- Salsinha picada;
- Pão seco ralado fino.

Mouse de Açaí



- Chocolate branco;
- Leite;
- Polpa de açaí congelada;
- Granola;
- Chantilly.

Mouse de amendoim com doce de leite



- Doce de leite;
- Pasta de amendoim;
- Caramelo;
- Amendoim triturado;
- Chocolate branco;
- Chantilly;
- Leite.

Pavê de coco



- Coco ralado;
- Bolacha champagne;
- Leite;
- Leite de coco;
- Creme de leite;
- Creme de confeiteiro;
- Chantilly.

Pavê de morango



- Morango;
- Bolacha champagne;
- Creme de leite;
- Leite;
- Creme de confeiteiro;
- Chantilly.

Torta de chocolate



- Chocolate em pó;
- Leite;
- Creme de chocolate e avelã;
- Pão de ló;
- Chantilly;
- Raspa de chocolate.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Quadro 01 – Faturamento anual Empresa X – Ano 2013.

FATURAMENTO ANUAL EMPRESA X - ANO 2013

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	CV
ALIMENTAÇÃO	R\$47.764,93	R\$43.810,87	R\$45.609,05	R\$44.915,01	R\$50.626,49	R\$44.931,69	R\$46.996,25	R\$43.346,92	R\$48.793,20	R\$42.869,75	R\$53.702,26	R\$53.127,09	R\$566.493,00	R\$47.208,00	R\$3.536,00	7,49%
BEBIDAS	R\$26.053,60	R\$23.896,84	R\$24.877,67	R\$24.499,10	R\$27.614,45	R\$24.508,19	R\$25.634,32	R\$23.643,77	R\$26.614,47	R\$23.383,50	R\$29.292,14	R\$28.978,41	R\$308.896,00	R\$25.750,00	R\$1.929,00	7,49%
PETISCOS	R\$8.684,53	R\$7.965,61	R\$8.292,56	R\$8.166,37	R\$9.204,82	R\$8.169,40	R\$8.544,77	R\$7.881,26	R\$8.871,49	R\$7.794,50	R\$9.764,05	R\$9.659,47	R\$102.999,00	R\$8.583,00	R\$643,00	7,49%
SOBREMESAS	R\$4.342,27	R\$3.982,81	R\$4.146,28	R\$4.083,18	R\$4.602,41	R\$4.084,70	R\$4.272,39	R\$3.940,63	R\$4.435,75	R\$3.897,25	R\$4.882,02	R\$4.829,74	R\$51.499,00	R\$4.292,00	R\$321,00	7,49%
TOTAL	R\$86.845,33	R\$79.656,13	R\$82.925,56	R\$81.663,66	R\$92.048,17	R\$81.693,98	R\$85.447,73	R\$78.812,58	R\$88.714,91	R\$77.945,00	R\$97.640,47	R\$96.594,71	R\$1.029.987,00			

Fonte: Empresa X, 2014.

Quadro 02 – Faturamento anual projetado Factor Bar e Restaurante.

FATURAMENTO ANUAL PROJETADO FACTOR BAR E RESTAURANTE

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ALIMENTAÇÃO	R\$71.647,00	R\$65.716,00	R\$68.414,00	R\$67.373,00	R\$75.940,00	R\$67.398,00	R\$70.494,00	R\$65.020,00	R\$73.190,00	R\$64.305,00	R\$80.553,00	R\$79.691,00
BEBIDAS	R\$39.080,00	R\$35.845,00	R\$37.316,00	R\$36.749,00	R\$41.422,00	R\$36.762,00	R\$38.451,00	R\$35.466,00	R\$39.922,00	R\$35.075,00	R\$43.938,00	R\$43.468,00
PETISCOS	R\$13.027,00	R\$11.948,00	R\$12.439,00	R\$12.250,00	R\$13.807,00	R\$12.254,00	R\$12.817,00	R\$11.822,00	R\$13.307,00	R\$11.692,00	R\$14.646,00	R\$14.489,00
SOBREMESAS	R\$6.513,00	R\$5.974,00	R\$6.219,00	R\$6.125,00	R\$6.904,00	R\$6.127,00	R\$6.409,00	R\$5.911,00	R\$6.654,00	R\$5.846,00	R\$7.323,00	R\$7.245,00
TOTAL	R\$130.267,00	R\$119.483,00	R\$124.388,00	R\$122.497,00	R\$138.073,00	R\$122.541,00	R\$128.171,00	R\$118.219,00	R\$133.073,00	R\$116.918,00	R\$146.460,00	R\$144.893,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Quadro 03 – Projeção de Recebimento.

FATURAMENTO PROJETADO FACTOR BAR E RESTAURANTE

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ALIMENTAÇÃO	R\$71.647,00	R\$65.716,00	R\$68.414,00	R\$67.373,00	R\$75.940,00	R\$67.398,00	R\$70.494,00	R\$65.020,00	R\$73.190,00	R\$64.305,00	R\$80.553,00	R\$79.691,00
BEBIDAS	R\$39.080,00	R\$35.845,00	R\$37.316,00	R\$36.749,00	R\$41.422,00	R\$36.762,00	R\$38.451,00	R\$35.466,00	R\$39.922,00	R\$35.075,00	R\$43.938,00	R\$43.468,00
PETISCOS	R\$13.027,00	R\$11.948,00	R\$12.439,00	R\$12.250,00	R\$13.807,00	R\$12.254,00	R\$12.817,00	R\$11.822,00	R\$13.307,00	R\$11.692,00	R\$14.646,00	R\$14.489,00
SOBREMESAS	R\$6.513,00	R\$5.974,00	R\$6.219,00	R\$6.125,00	R\$6.904,00	R\$6.127,00	R\$6.409,00	R\$5.911,00	R\$6.654,00	R\$5.846,00	R\$7.323,00	R\$7.245,00
TOTAL	R\$130.267,00	R\$119.483,00	R\$124.388,00	R\$122.497,00	R\$138.073,00	R\$122.541,00	R\$128.171,00	R\$118.219,00	R\$133.073,00	R\$116.918,00	R\$146.460,00	R\$144.893,00

ALIMENTAÇÃO

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
À vista	R\$71.647,00	R\$65.716,00	R\$68.414,00	R\$67.373,00	R\$75.940,00	R\$67.398,00	R\$70.494,00	R\$65.020,00	R\$73.190,00	R\$64.305,00	R\$80.553,00	R\$79.691,00
30 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
60 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
TOTAL	R\$71.647,00	R\$65.716,00	R\$68.414,00	R\$67.373,00	R\$75.940,00	R\$67.398,00	R\$70.494,00	R\$65.020,00	R\$73.190,00	R\$64.305,00	R\$80.553,00	R\$79.691,00

BEBIDAS

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
À vista	R\$39.080,00	R\$35.845,00	R\$37.316,00	R\$36.749,00	R\$41.422,00	R\$36.762,00	R\$38.451,00	R\$35.466,00	R\$39.922,00	R\$35.075,00	R\$43.938,00	R\$43.468,00
30 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
60 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
TOTAL	R\$39.080,00	R\$35.845,00	R\$37.316,00	R\$36.749,00	R\$41.422,00	R\$36.762,00	R\$38.451,00	R\$35.466,00	R\$39.922,00	R\$35.075,00	R\$43.938,00	R\$43.468,00

PETISCOS

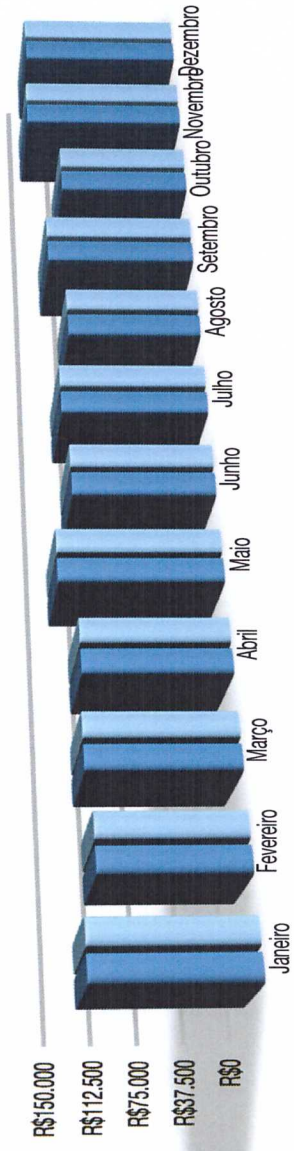
LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
À vista	R\$13.027,00	R\$11.948,00	R\$12.439,00	R\$12.250,00	R\$13.807,00	R\$12.254,00	R\$12.817,00	R\$11.822,00	R\$13.307,00	R\$11.692,00	R\$14.646,00	R\$14.489,00
30 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
60 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
TOTAL	R\$13.027,00	R\$11.948,00	R\$12.439,00	R\$12.250,00	R\$13.807,00	R\$12.254,00	R\$12.817,00	R\$11.822,00	R\$13.307,00	R\$11.692,00	R\$14.646,00	R\$14.489,00

SOBREMESAS

LINHA	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
À vista	R\$6.513,00	R\$5.974,00	R\$6.219,00	R\$6.125,00	R\$6.904,00	R\$6.127,00	R\$6.409,00	R\$5.911,00	R\$6.654,00	R\$5.846,00	R\$7.323,00	R\$7.245,00
30 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
60 dias	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
TOTAL	R\$6.513,00	R\$5.974,00	R\$6.219,00	R\$6.125,00	R\$6.904,00	R\$6.127,00	R\$6.409,00	R\$5.911,00	R\$6.654,00	R\$5.846,00	R\$7.323,00	R\$7.245,00

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2014.

Gráfico 01 – Faturamento X Recebimentos



Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Quadro 04 – Projeção de Recebimento.

INVESTIMENTO					
Itens de investimento	Mês	Valor estimado	Itens de investimento	Mês	Valor estimado
Aparelho de TV 40"	JAN	R\$4.592,00	Freezer vertical 575 litros	JAN	R\$2.800,00
Assadeira	JAN	R\$274,00	Frigideira nº34	JAN	R\$105,00
Balança eletrônica	JAN	R\$452,00	Galheteiro peças 5 peças	JAN	R\$3.375,00
Balde para champanhe	JAN	R\$1.345,00	Geladeira comercial 4 portas	JAN	R\$3.000,00
Balde para gelo	JAN	R\$630,00	Jogo de talher 12 peças	JAN	R\$578,00
Bandeja inox	JAN	R\$387,00	Jogo de talher para sobremesa 8 peças	JAN	R\$365,00
Bandeja inox para copos	JAN	R\$285,00	Liquidificador industrial	JAN	R\$488,00
Batedeira industrial 5 litros	JAN	R\$1.400,00	Máquina de moer carne	JAN	R\$1.050,00
Caçarola 17 litros	JAN	R\$173,00	Material de expediente	JAN	R\$1.500,00
Cafeteira elétrica 6 litros	JAN	R\$500,00	Mesa inox	JAN	R\$1.000,00
Caldeirão 15 litros	JAN	R\$195,00	Móveis p/ almoxarifado 1	JAN	R\$800,00
Chapa industrial	JAN	R\$490,00	Multiprocessador de alimentos	JAN	R\$2.700,00
Cloche Service inox	JAN	R\$395,00	Panela de pressão industrial	JAN	R\$514,00
Coifa	JAN	R\$639,00	Pegador de macarrão	JAN	R\$70,00
Colher de madeira	JAN	R\$27,00	Petisqueira	JAN	R\$873,00
Colher para arroz	JAN	R\$43,00	Porta guardanapo	JAN	R\$720,00
Computadores	JAN	R\$2.500,00	Prateleira inox	JAN	R\$1.300,00
Concha	JAN	R\$45,00	Prato fundo	JAN	R\$1.690,00
Conjunto de facas para carne	JAN	R\$87,00	Prato para sobremesa	JAN	R\$1.190,00
Conjunto de Mesa com 4 cadeiras de madeira para restaurante	JAN	R\$24.570,00	Prato raso	JAN	R\$1.690,00
Conjunto para sobremesa inox 12 peças	JAN	R\$535,00	Reforma cozinha	JAN	R\$5.000,00
Copiadora/Scanner	JAN	R\$1.000,00	Tábua para bater carne	JAN	R\$108,00
Copo para água	JAN	R\$260,00	Taça para água	JAN	R\$799,00
Copo para cerveja	JAN	R\$980,00	Taça para champanhe	JAN	R\$1.000,00
Copo para uísque	JAN	R\$340,00	Taça para vinho	JAN	R\$799,00
Coqueteleira inox	JAN	R\$241,00	Tacho elétrico para frituras	JAN	R\$342,00
Cuba inox para alimentos	JAN	R\$382,00	Tacho esmaltado	JAN	R\$55,00
Escumadeira	JAN	R\$15,00	Toalha de mesa	JAN	R\$4.392,00
Exaustor	JAN	R\$260,00	Travessa funda	JAN	R\$326,00
Extrator de suco	JAN	R\$287,00	Travessa porcelana grande	JAN	R\$688,00
Fogão industrial inox com 8 bocas e 2 fornos	JAN	R\$4.410,00	Travessa porcelana media	JAN	R\$303,00
Forma para torta	JAN	R\$86,00	Travessa porcelana pequena	JAN	R\$179,00
Forno elétrico 44 litros	JAN	R\$1.090,00	Travessa rasa	JAN	R\$350,00
Freezer horizontal 410 litros	JAN	R\$1.899,00	Xícara para café em porcelana	JAN	R\$1.697,00
TOTAL			R\$92.660,00		

Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Quadro 05 – Orçamento Projetado.

FLUXO OPERACIONAL		ORÇAMENTO PROJETADO FACTOR BAR E RESTAURANTE												TOTAL	AV %
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AUG	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
RECEITAS OPERACIONAIS		R\$130.268,00	R\$119.484,00	R\$124.388,00	R\$122.495,00	R\$138.072,00	R\$122.541,00	R\$118.219,00	R\$118.219,00	R\$116.918,00	R\$146.461,00	R\$144.892,00	R\$144.892,00	R\$1.544.982,00	100%
ALIMENTAÇÃO															
BEBIDAS		R\$71.647,00	R\$65.716,00	R\$68.414,00	R\$67.373,00	R\$75.940,00	R\$67.398,00	R\$70.494,00	R\$65.020,00	R\$73.190,00	R\$64.305,00	R\$80.553,00	R\$79.691,00	R\$849.740,00	55%
PETISCOS		R\$39.080,00	R\$35.845,00	R\$37.316,00	R\$36.749,00	R\$41.422,00	R\$36.762,00	R\$38.451,00	R\$35.466,00	R\$39.922,00	R\$35.075,00	R\$43.938,00	R\$43.468,00	R\$463.495,00	30%
SOBREMESAS		R\$6.513,00	R\$5.974,00	R\$6.219,00	R\$6.125,00	R\$6.904,00	R\$6.427,00	R\$6.817,00	R\$6.182,00	R\$6.307,00	R\$5.646,00	R\$7.489,00	R\$7.245,00	R\$77.249,00	10%
DESPESAS DE PESSOAL															
SALÁRIOS		R\$30.990,00	R\$28.402,00	R\$28.632,00	R\$29.369,00	R\$30.534,00	R\$38.478,00	R\$31.512,00	R\$28.919,00	R\$28.919,00	R\$28.978,00	R\$43.340,00	R\$43.633,00	R\$80,00	0%
FERIAS		R\$1.887,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$18.534,00	25%
13 SALÁRIO		R\$1.887,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$18.534,00	14%
FGTS		R\$1.887,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$1.834,00	R\$18.534,00	0%
INSS		R\$4.084,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$4.193,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$3.707,00	R\$31.976,00	1%
VALES TRANSPORTES		R\$450,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$450,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$383,00	R\$3.193,00	3%
VALES REFEIÇÃO		R\$700,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$700,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$595,00	R\$4.848,00	0%
PLANO DE SAÚDE		R\$3.700,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.700,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$3.165,00	R\$26.260,00	1%
TRINAMENTO		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	3%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		R\$10.375,00	R\$10.375,00	R\$11.375,00	R\$10.517,00	R\$10.517,00	R\$9.500,00	R\$10.517,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.500,00	R\$14.500,00	R\$14.500,00	1%
ALUGUEL		R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$3.143,00	R\$32.728,00	8%
ÁGUA/ESGOTO		R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$411,00	R\$3.311,00	2%
ENERGIA ELÉTRICA		R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$893,00	R\$7.176,00	0%
TELEFONIA FIXA/MOVEL		R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$473,00	R\$3.810,00	1%
VEÍCULOS EQUIP. /		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$5.675,00	0%
INTERNET		R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$140,00	R\$1.140,00	0%
SERVIÇOS CONTÁBEIS		R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$1.448,00	R\$11.773,00	1%
SERVIÇOS JURÍDICOS		R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$1.810,00	R\$14.480,00	0%
EXPEDIENTE		R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$1.773,00	R\$14.480,00	1%
IMPOSTOS		R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$426,00	R\$3.426,00	0%
TAXAS/IMPUESTOS		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
IPVA		R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$2.709,00	R\$21.674,00	0%
IMPUESTOS SOBRE		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
VENDAS		R\$16.674,00	R\$15.294,00	R\$15.922,00	R\$15.679,00	R\$17.673,00	R\$15.685,00	R\$16.408,00	R\$15.132,00	R\$17.030,00	R\$14.965,00	R\$18.747,00	R\$18.546,00	R\$197.758,00	13%
ICMS		R\$7.058,00	R\$6.474,00	R\$6.739,00	R\$6.637,00	R\$7.481,00	R\$6.639,00	R\$6.994,00	R\$6.494,00	R\$7.210,00	R\$6.335,00	R\$7.850,00	R\$7.850,00	R\$83.707,00	5%
PIS		R\$977,00	R\$896,00	R\$923,00	R\$919,00	R\$991,00	R\$919,00	R\$961,00	R\$887,00	R\$961,00	R\$877,00	R\$1.087,00	R\$1.087,00	R\$11.587,00	1%
COPIS		R\$3.084,00	R\$2.821,00	R\$2.960,00	R\$2.922,00	R\$3.261,00	R\$2.922,00	R\$3.084,00	R\$2.821,00	R\$3.084,00	R\$2.821,00	R\$3.261,00	R\$3.261,00	R\$33.613,00	1%
COPIS / CUSTOS		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
COMERCIAIS		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
COMISSOES		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
FRETE DE MATERIAL		R\$2.107,00	R\$1.949,00	R\$2.010,00	R\$1.949,00	R\$2.107,00	R\$1.949,00	R\$1.949,00	R\$1.949,00	R\$2.107,00	R\$1.949,00	R\$2.107,00	R\$2.107,00	R\$17.370,00	1%
DISPACHADO		R\$11.110,00	R\$10.249,00	R\$10.687,00	R\$10.100,00	R\$11.110,00	R\$10.249,00	R\$10.687,00	R\$10.100,00	R\$11.110,00	R\$10.249,00	R\$10.687,00	R\$10.687,00	R\$101.062,00	7%
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL															
FLUXO DE INVESTITIMENTOS															
INVESTIMENTOS		R\$2.660,00	R\$2.346,00	R\$2.423,00	R\$2.346,00	R\$2.660,00	R\$2.346,00	R\$2.346,00	R\$2.346,00	R\$2.660,00	R\$2.346,00	R\$2.346,00	R\$2.346,00	R\$19.006,00	6%
VENDAS DE ATIVOS		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
IRPJ / CSLL		R\$500,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$500,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$500,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$495,00	R\$3.975,00	0%
DEPRECIACAO		-R\$32.050,00	-R\$4.088,00	-R\$9.615,00	-R\$8.979,00	-R\$14.099,00	-R\$9.100,00	-R\$9.100,00	-R\$9.100,00	-R\$14.099,00	-R\$8.979,00	-R\$9.100,00	-R\$9.100,00	-R\$73.240,00	0%
LUCRO ANTES IRPJ e CSLL		R\$0,00	R\$661,00	R\$1.442,00	R\$1.347,00	R\$2.115,00	R\$0,00	R\$1.298,00	R\$1.153,00	R\$2.052,00	R\$1.068,00	R\$701,00	R\$533,00	R\$12.370,00	1%
IRPJ		R\$0,00	R\$397,00	R\$865,00	R\$808,00	R\$1.269,00	R\$0,00	R\$779,00	R\$692,00	R\$1.231,00	R\$641,00	R\$220,00	R\$7.425,00	R\$74,250,00	0%
CSLL		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
FLUXO DE FINANCIAMENTO															
DIVIDENDOS															
FLUXOS		R\$120.000,00	R\$38.450,00	R\$42.295,00	R\$50.087,00	R\$57.390,00	R\$59.513,00	R\$59.513,00	R\$56.451,00	R\$62.164,00	R\$13.406,00	R\$58.082,00	R\$58.082,00	R\$688.082,00	4%
SALDO INICIAL		R\$11.110,00	R\$7.249,00	R\$10.100,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$14.567,00	R\$111.062,00	0%
OPERACIONAL		-R\$92.660,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$19.006,00	0%
INVESTITIMENTOS		R\$0,00	-R\$1.058,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$2.346,00	-R\$19.792,00	0%
IRPJ / CSLL		R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
DIVIDENDOS		R\$36.450,00	R\$42.295,00	R\$50.087,00	R\$57.390,00	R\$62.164,00	R\$62.164,00	R\$62.164,00	R\$56.451,00	R\$62.164,00	R\$54.406,00	R\$58.082,00	R\$58.082,00	R\$688.082,00	4%
SALDO FINAL		R\$36.450,00	R\$42.295,00	R\$50.087,00	R\$57.390,00	R\$62.164,00	R\$62.164,00	R\$62.164,00	R\$56.451,00	R\$62.164,00	R\$54.406,00	R\$58.082,00	R\$58.082,00	R\$688.082,00	4%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

Quadro 06 – PayBack

PAYBACK			
Nº	MÊS/ANO	Fluxo de Caixa	Saldo
		-R\$120.000,00	-R\$120.000,00
1	JAN	R\$11.109,92	-R\$108.890,08
2	FEV	R\$7.249,45	-R\$101.640,63
3	MAR	R\$10.099,94	-R\$91.540,69
4	ABR	R\$9.457,33	-R\$82.083,36
5	MAI	R\$14.566,84	-R\$67.516,52
6	JUN	R\$367,03	-R\$67.149,49
7	JUL	R\$9.100,82	-R\$58.048,66
8	AGO	R\$8.185,19	-R\$49.863,47
9	SET	R\$14.168,47	-R\$35.695,00
10	OUT	R\$7.601,79	-R\$28.093,21
11	NOV	R\$5.140,37	-R\$22.952,84
12	DEZ	R\$4.015,22	-R\$18.937,62
13	JAN	R\$11.810,00	-R\$7.127,62
14	FEV	R\$7.891,00	R\$763,38

Fonte: Elaborado pelos autores, 2014.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto – **Planejamento Estratégico** / Idalberto Chiavenato, Arão Sapiro. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2003 – 12ª Reimpressão

DAYCHOUM, Merhi – **40+4 ferramentas e técnicas de gerenciamento** / Merhi Daychoum; prefácio José Ângelo Valle. – 3ª ed. – Rio de Janeiro: Brasport, 2010.

GAMBLE, John E., THOMPSON Jr., Artur A.– **Fundamentos da Administração Estratégica** – 2ª edição: A busca pela vantagem competitiva – AMGH Editora, 2012.

KOTLER, Philip – **Administração de Marketing** / Philip Kotler, Kevin Lane Keller – 12ª ed. – Pearson Prentice-Hall, 2006.

Disponível em: <<http://www.ipece.ce.gov.br/>> Acesso em: 15 de Outubro de 2014, às 14hs.