

## **Restaurante - Exemplo**

**Elaborado por: Plano de Negócio - Exemplos**

Data criação: 27/01/2014 16:50

Data Modificação: 21/02/2014 14:26

Tipo Empresa: Empresa nascente

- 1 - Sumário Executivo
  - 1.1 - Resumo
  - 1.2 - Dados dos empreendedores
  - 1.3 - Missão da empresa
  - 1.4 - Setores de atividade
  - 1.5 - Forma jurídica
  - 1.6 - Enquadramento tributário
    - Âmbito federal
    - Âmbito estadual
    - Âmbito municipal
  - 1.7 - Capital social
  - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
  - 2.1 - Estudo dos clientes
  - 2.2 - Estudo dos concorrentes
  - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços
  - 3.2 - Preço
  - 3.3 - Estratégias promocionais
  - 3.4 - Estrutura de comercialização
  - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidade instalada
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
  - 5.1 - Investimentos fixos
  - 5.2 - Estoque inicial
  - 5.3 - Caixa mínimo
  - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
  - 5.5 - Investimento total
  - 5.6 - Faturamento mensal
  - 5.7 - Custo unitário
  - 5.8 - Custos de comercialização
  - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
  - 5.10 - Custos de mão-de-obra
  - 5.11 - Custos com depreciação
  - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
  - 5.13 - Demonstrativo de resultados
  - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
  - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
  - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
  - 8.1 - Análise do plano

# 1 - Sumário Executivo

## 1.1 - Resumo

O projeto consiste na abertura de uma cervejaria e restaurante na região central . O estabelecimento funcionará no período noturno como cervejaria e durante o dia servindo pratos executivos. A estrutura e o ambiente serão simples e agradáveis. Os diferenciais do negócio serão o bom atendimento e a qualidade dos alimentos. O público é formado por universitários, famílias, trabalhadores das empresas e órgãos públicos das redondezas e viajantes.

A gestão será feita pelo Sr. José Silva e por sua sócia e esposa Sra. Elza. O investimento será de R\$ 100 mil, sendo R\$ 60 mil de próprios e R\$ 40 mil financiados pelo Cartão BNDS.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 588.826,69
Lucratividade	7,02 %
Rentabilidade	49,85 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 1 mes

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	José da Silva		
Endereço:	Rua das Flores		
Cidade:	Montes Claros	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	<p>Há 15 anos iniciou suas atividades empreendedoras com a abertura de um pequeno bar. A experiência no ramo de alimentação é uma tradição de família. É uma pessoa determinada e que enfrenta os desafios do dia a dia. Possui habilidades relacionadas à implantação e gestão dos controles da empresa, à negociação com fornecedores e atendimento ao público.</p>		
Atribuições:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principal administrador.</li> <li>• Contratação de funcionários;</li> <li>• Definição do cardápio;</li> <li>• Compras de bebidas, alimentos, materiais e insumos;</li> <li>• Manutenção;</li> <li>• Gestão e operação do caixa;</li> <li>• Acompanhamento das atividades e da operação do negócio.</li> </ul>		

Nome:	Elza da Silva		
Endereço:	Rua das Flores, 50		
Cidade:	Montes Claros	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	<p>Trabalhou como caixa de um grande banco durante 10 anos e atuou como gerente de vendas em loja de bolsas,</p>		

sapatos e acessórios de moda femininos. Possui curso superior em administração, cursos de informática, secretariado e boas noções de inglês. Com conhecimentos sólidos na área financeira, auxiliou na elaboração do plano de negócios da empresa com simulações de receitas e despesas e previsão de resultados.

**Atribuições:**

- Controles financeiros;
- Pagamentos diversos;
- Acompanhamento das atividades e da operação do negócio.
- Definição de publicidade e promoções.

### 1.3 - Missão da empresa

Encantar e satisfazer os clientes oferecendo produtos e serviços de qualidade nos seus momentos de comemoração, alegria e descontração.

### 1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

### 1.5 - Forma jurídica

- Empresário
- Sociedade Limitada
- Outros:

### 1.6 - Enquadramento tributário

#### Âmbito federal

- Empreendedor Individual
- Regime SIMPLES
- Regime NORMAL
  - IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica
  - PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social
  - COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
  - CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
  - IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

#### Âmbito estadual

- ICMS – Regime Simplificado
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

## Âmbito municipal

( ) ISS – Imposto sobre Serviços

### 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	José da Silva	R\$ 25.345,98	25,00
2	Elza da Silva	R\$ 76.037,93	75,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 101.383,91</b>	<b>100,00</b>

### 1.8 - Fonte de recursos

Os recursos próprios serão provenientes das aplicações financeiras dos sócios e economias pessoais. O restante será solicitado à cooperativa de crédito ou a bancos.

## 2 - Análise de mercado

### 2.1 - Estudo dos clientes

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

- Universitários;
- Famílias;
- Executivos, representantes comerciais, viajantes em trânsito;
- Trabalhadores de empresas próximas.

#### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

- Universitários – encontro após as aulas, principalmente aos finais de semana, quintas e sextas;
- Famílias – encontros para almoço, jantar ou comemorações;
- Executivos, representantes comerciais, viajantes – almoço executivo e encontros para relaxar durante a semana;
- Trabalhadores das empresas próximas – almoço executivo e encontros para relaxar durante a semana;

Esse público busca refeições de qualidade a preço justo com ambiente agradável, descontraído, limpo e boa localização.

#### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

Os clientes são, basicamente, trabalhadores das empresas situadas no entorno de três quadras, os moradores e viajantes de passagem pela cidade.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Concorrente 1 –Pizzaria Bella Italia	Boa	Mais barato em alguns pratos.	Dinheiro, cheque ou cartão.	Avenida Mestra Fininha	Não funciona para almoço.	Cervejas, refrigerantes, sucos bebidas quentes, pizzas, massas e sobremesas. Boas condições de higiene e visualização do preparo das pizzas	
Concorrente 2 - Bar e Restaurante do Pedrão	Inferior	Mais barato	Dinheiro ou cheque	Rua Padre Pedro	Restaurante de dia, porém à noite adota o estilo “botequim”	Cervejas, refrigerantes, bebidas quentes, prato feito e tira gosto	
Minha Empresa	Muito boa	Mais caro	Dinheiro, cheque ou cartão	Avenida Mestra Fininha	Todos os dias da semana, exceto segunda-feira à noite	Cervejas, refrigerantes, sucos bebidas quentes, refeições, tira gosto e sobremesas. Oferece garantia da procedência das carnes utilizadas nos pratos.	

### Conclusões

A Cervejaria se destaca pela qualidade e sabor dos seus pratos. Seu preço é um pouco maior em relação à concorrência, mas o ambiente é agradável e o atendimento melhor. A Pizzaria Bellalitalia também possui um ambiente agradável, com bom preço, mas serve somente pizzas e massas e não abre para almoço. O Bar e Restaurante do Pedrão serve pratos executivos mais baratos, mas o atendimento, o mobiliário, utensílios e o ambiente são mais simples.





## 2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Cervejas	Distribuidora de bebidas Já Vou Ltda	R\$ 78,50 a caixa com 24 unid.	14 e 28 dias	3 dias	Montes Claros – MG
2	Água, sucos e refrigerantes.	Norte Minas Atacado	Água R\$ 0,70 Suco R\$ 2,30 Refri R\$ 1,04	30 d. no cheque ou cartão de crédito.	Pronta entrega ou 1 dia.	Montes Claros – MG
3	Bebidas quentes	Distribuidoras de Bebidas Capital	Média de R\$ 45,00 por litro.	30 dias no boleto ou cartão.	5 dias	Belo Horizonte – MG
4	Legumes e verduras	Mercado Municipal de MOC	Variável	À vista	Imediato	Montes Claros – MG
5	Arroz, feijão, óleo e temperos.	Triunfo Atacado	Variável	30 d. no cheque ou cartão de crédito.	Pronta entrega ou 1 dia.	Contagem – MG
6	Carnes	Total Alimentos Ltda.	Entre R\$ 10 a R\$ 30	À vista com 2% desc. ou 28 dias.	3 dias	Contagem – MG
7	Sobremesas prontas	Formiguinha Doces	Entre R\$ 2,00 e 2,50	À vista ou 15 dias no cheque.	4 dias	Sete Lagoas – MG
8	Gás	NorteMinasgás	R\$ 140,00	À vista	1 dia	Montes Claros – MG

## 3 - Plano de marketing

### 3.1 - Produtos e serviços

- Bebidas: cervejas, refrigerantes, sucos, água mineral;
- Pratos executivos;
- Tira gosto e petiscos;
- Sobremesas pré-congeladas;

Nº	Produtos / Serviços
1	Cervejas
2	Refrigerantes
3	Água
4	Sucos
5	Bebidas quentes
6	Pratos executivos
7	Porções / tira gosto - c/ carne
8	Porções / tira gosto - fritas
9	Sobremesas
10	Picolé

### 3.2 - Preço

A empresa se destaca pela qualidade e sabor dos pratos. Seu preço é maior em relação à concorrência, mas o ambiente é agradável e o atendimento melhor. Na formação dos preços foi observado os valores praticados pelos concorrentes, os custos fixos e variáveis e o posicionamento da empresa perante os clientes.

Os preços serão revisados periodicamente e alterados quando o valor de aquisição das mercadorias ou outras despesas aumentarem significativamente.

### 3.3 - Estratégias promocionais

- Anúncios na rádio local;
- Distribuição de folhetos;
- Promoção do Happy hour “terça sem lei”: tome um chope e ganhe outro.
- Patrocínio de eventos para o público universitário e de ações promovidas pela Associação dos Bares e Restaurantes;
- Divulgação nas empresas do programa “Cartela Fidelidade - Almoço executivo”: a cada 10 refeições, ganhe uma;
- Inserção de banner nos sites de notícias e entretenimento da cidade;
- Criar de perfis nas redes sociais (facebook, twitter, foursquare e instagram).

### 3.4 - Estrutura de comercialização

Será feita diretamente no restaurante. O horário de funcionamento será de segunda a domingo, todos os dias de 11:00 às 15:00 e à noite de 18:00 às 24:00. O serviço de tele entrega não é prioritário, mas poderá ser feito no período noturno, utilizando motoboy terceirizado.

### 3.5 - Localização do negócio

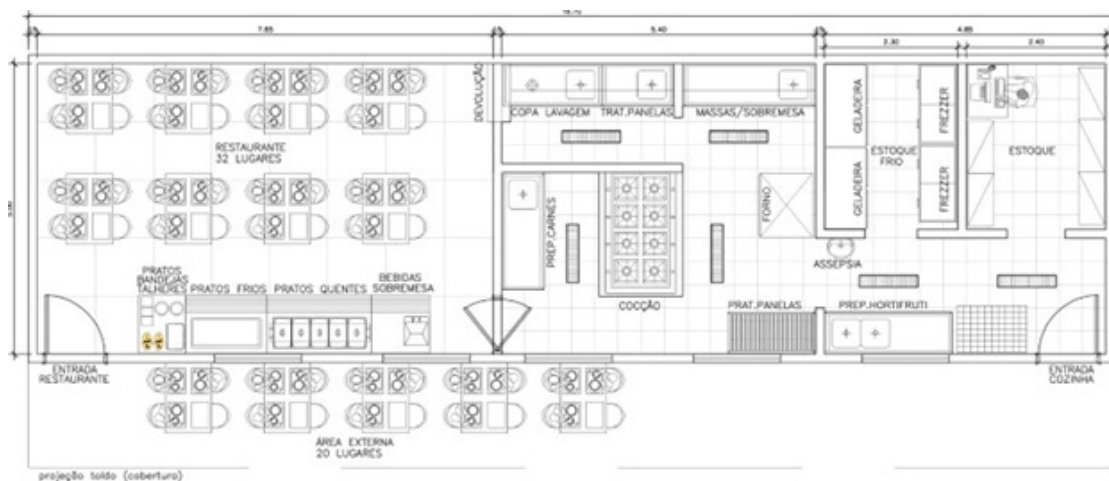
Endereço:	Avenida Mestre Fininha
Bairro:	Centro
Cidade:	Montes Claros
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(31) 3333-3333
Fone 1:	(33) 3333-3333
Fax:	(33) 3333-3333

**Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:**

O ponto foi escolhido por estar perto do centro, do bairro de classe média alta, das faculdades e da avenida que concentra o maior número de bares e restaurantes da cidade. A avenida aonde a empresa irá se instalar é movimentada e possui um comércio ativo, pontos de ônibus e táxi. Também está próxima à Prefeitura e aos principais órgãos públicos.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute



### 4.2 - Capacidade instalada

#### Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

Serão disponibilizadas até 20 mesas com 4 cadeiras cada. Não haverá atendimento DE balcão. Nos dias de movimento baixo (domingos, terças, quartas e quintas) a previsão é de 50 a 80 clientes. Na sexta, 120 clientes e no sábado, 160 considerando a rotatividade das mesas. Durante o almoço nos dias de semana, a expectativa é servir 90 pratos executivos dia e no sábado e domingo, 40 pratos executivos em média.

#### Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

Cervejas 1.600  
 Refrigerantes 800  
 Água - 300  
 Sucos - 154  
 Bebidas quentes - 300  
 Pratos executivos - 2.727  
 Porções / tira gosto - 552  
 Sobremesa - 450  
 Picolé - 200

### 4.3 - Processos operacionais

#### Compras

Os sócios são responsáveis pelas compras. Diariamente será feita a verificação visual do estoque. Para os fornecedores que atendem com entrega programada semanal será feito um levantamento das necessidades para esse período. O objetivo é ter um estoque “enxuto” para evitar perdas, desvios e “dinheiro empatado”.

#### Definição do cardápio

Será feita pelos sócios em conjunto o cozinheiro.

Preparação dos pratos

Será feita pelo cozinheiro com a ajuda da auxiliar. As comidas deverão estar prontas a partir de 11:00.

Atendimento

Será feito pelos garçons e, eventualmente, pelo copeiro e pelos sócios, se necessário.

Caixa

Exclusivamente pelos sócios ou por alguém designado por eles.

#### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Garçom	Boa apresentação, educação e disposição para o movimento do dia a dia. Desejável curso de garçom do SENAC.
2	Cozinheiro	Organização, experiência comprovada, cursos de culinária, disponibilidade para trabalhar em horários noturnos e finais de semana.
3	Faxineira e ajudante de cozinha	Energia, disposição, higiene e organização.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Fogão 6 bocas Venax com forno	1	R\$ 1.399,90	R\$ 1.399,90
2	Fritadeira dupla - Master	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
3	Espremedor - Tron	1	R\$ 199,90	R\$ 199,90
4	Liquidificador Inox Tron	1	R\$ 449,90	R\$ 449,90
5	Máquina de gelo	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
6	Geladeira Consul 450 l.	1	R\$ 1.499,90	R\$ 1.499,90
7	Freezer bebidas - Metalfrio	2	R\$ 2.499,90	R\$ 4.999,80
8	Freezer alimentos - Consul 2 portas	1	R\$ 1.599,90	R\$ 1.599,90
9	Micro-ondas - Panasonic 30 l.	1	R\$ 359,90	R\$ 359,90
10	TV tela plana 43" Samsung	1	R\$ 1.499,00	R\$ 1.499,00
11	Computador e impressora	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
12	ECF	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
13	Ventiladores	4	R\$ 350,00	R\$ 1.400,00
14	Ar condicionado 24.000 BTU	1	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
15	Sist. de alarme portas e janelas	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 24.808,20</b>

#### C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesas c/ 4 cadeiras	20	R\$ 400,00	R\$ 8.000,00

2	Pratos	90	R\$ 5,00	R\$ 450,00
3	Talheres	220	R\$ 4,00	R\$ 880,00
4	Copos	100	R\$ 1,50	R\$ 150,00
5	Toalhas	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00
6	Utensílios cozinha	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 17.880,00</b>

**E – Veículos**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

**F – Computadores**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 42.688,20</b>
---	----------------------

**5.2 - Estoque inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cerveja - cx	12	R\$ 78,50	R\$ 942,00
2	Cerveja lata - pack 12	2	R\$ 22,50	R\$ 45,00
3	Refrigerante lata - 12	20	R\$ 12,48	R\$ 249,60
4	Refrigerante 2 litros	30	R\$ 3,00	R\$ 90,00
5	Água mineral	240	R\$ 0,70	R\$ 168,00
6	Suco em lata	120	R\$ 2,15	R\$ 258,00
7	Bebidas quentes	20	R\$ 45,00	R\$ 900,00
8	Carnes	72	R\$ 20,00	R\$ 1.440,00
9	Batatas	20	R\$ 4,89	R\$ 97,80
10	Temperos e complementos	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
11	Gás	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
12	Material de limpeza	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
13	Material descartável	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
14	Sobremesa	100	R\$ 2,30	R\$ 230,00

15	Picolé	200	R\$ 1,40	R\$ 280,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 6.240,40</b>

### 5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	23,00	1	0,23
A prazo (1) - Débito	50,00	2	1,00
A prazo (2) - Crédito	27,00	30	8,10
<b>Prazo médio total</b>			<b>10</b>

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	20,00	0	0,00
A prazo (1) - Carnes	40,00	28	11,20
A prazo (2) - Bebidas	40,00	7	2,80
<b>Prazo médio total</b>			<b>14</b>

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	10

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	10
2. Estoques – necessidade média de estoques	10
Subtotal Recursos fora do caixa	20
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	14
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	14
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	6



## Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 18.927,39
2. Custo variável mensal	R\$ 36.849,14
3. Custo total da empresa	R\$ 55.776,53
4. Custo total diário	R\$ 1.859,22
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	6
<b>Total de B – Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 11.155,31</b>

## Capital de giro (Resumo)

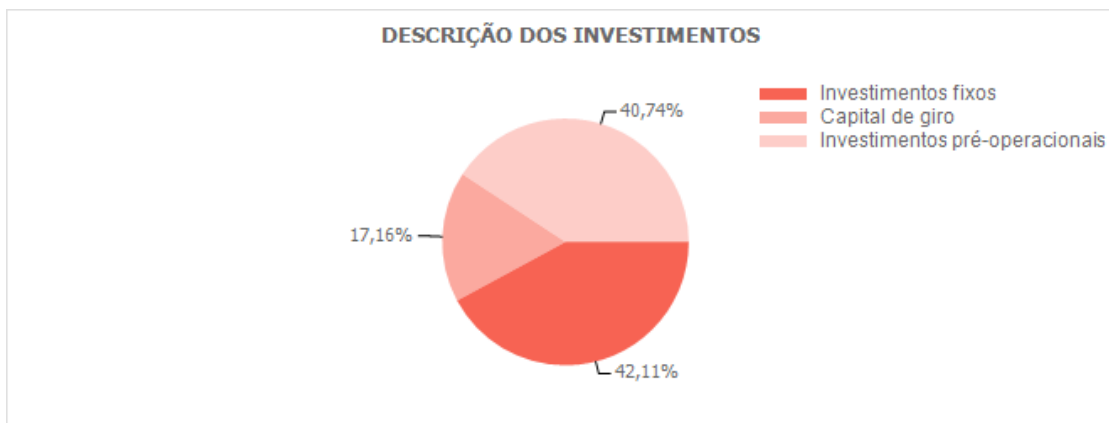
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 6.240,40
B – Caixa Mínimo	R\$ 11.155,31
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 17.395,71</b>

## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

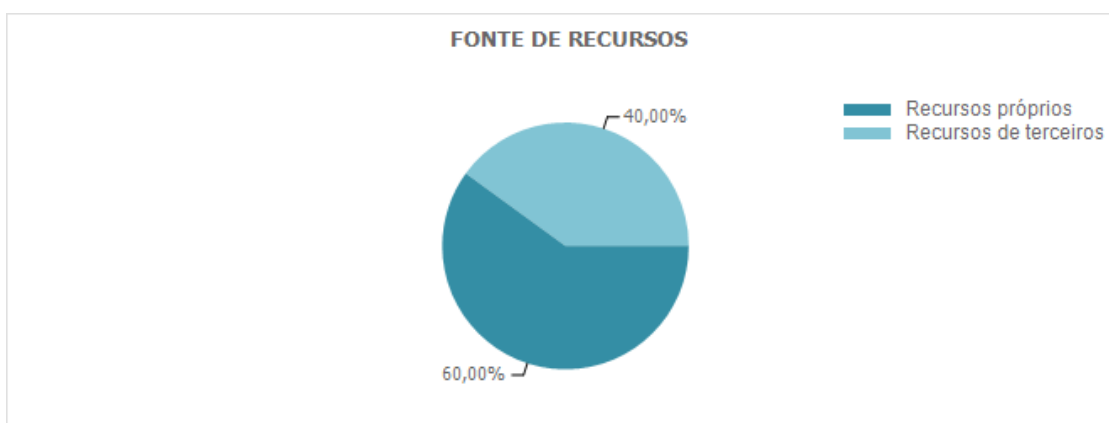
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 35.000,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 800,00
Outras despesas	R\$ 1.000,00
Placas e letreiros	R\$ 2.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 41.300,00</b>

## 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 42.688,20	42,11
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 17.395,71	17,16
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 41.300,00	40,74
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 101.383,91</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 60.830,34	60,00
Recursos de terceiros	R\$ 40.553,56	40,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 101.383,91</b>	<b>100,00</b>



### 5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Cervejas	1600	R\$ 6,00	R\$ 9.600,00
2	Refrigerantes	800	R\$ 3,00	R\$ 2.400,00
3	Água	300	R\$ 2,00	R\$ 600,00
4	Sucos	154	R\$ 3,90	R\$ 600,60
5	Bebidas quentes	300	R\$ 8,00	R\$ 2.400,00
6	Pratos executivos	2727	R\$ 11,00	R\$ 29.997,00

7	Porções / tira gosto - c/ carne	321	R\$ 28,00	R\$ 8.988,00
8	Porções / tira gosto - fritas	231	R\$ 13,00	R\$ 3.003,00
9	Sobremesas	450	R\$ 4,00	R\$ 1.800,00
10	Picolé	200	R\$ 3,00	R\$ 600,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 59.988,60</b>

**Projeção das Receitas:**

(x) Sem expectativa de crescimento

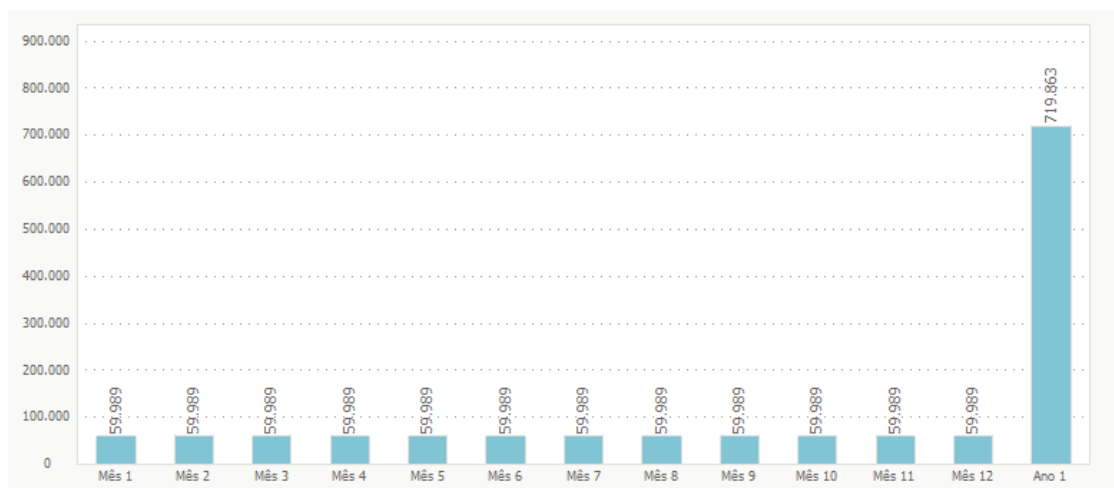
( ) Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 59.988,60
Mês 2	R\$ 59.988,60
Mês 3	R\$ 59.988,60
Mês 4	R\$ 59.988,60
Mês 5	R\$ 59.988,60
Mês 6	R\$ 59.988,60
Mês 7	R\$ 59.988,60
Mês 8	R\$ 59.988,60
Mês 9	R\$ 59.988,60
Mês 10	R\$ 59.988,60
Mês 11	R\$ 59.988,60
Mês 12	R\$ 59.988,60
Ano 1	R\$ 719.863,20



**5.7 - Custo unitário****Produto: Cervejas**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Refrigerantes**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Água**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Sucos**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Bebidas quentes**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Pratos executivos**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Gas	1	R\$ 0,10	R\$ 0,10
Óleo	1	R\$ 0,20	R\$ 0,20
Temperos	1	R\$ 0,40	R\$ 0,40
Complementos	1	R\$ 1,30	R\$ 1,30
Carne	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 4,00</b>

**Produto: Porções / tira gosto - c/ carne**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Carne	0,40	R\$ 20,00	R\$ 8,00

Batata congelada - quilo	0,33	R\$ 4,86	R\$ 1,60
Óleo - litro	0,25	R\$ 3,00	R\$ 0,75
Complementos e temperos	1	R\$ 0,63	R\$ 0,63
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 10,98</b>

**Produto: Porções / tira gosto - fritas**

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Batata congelada - quilo	0,33	R\$ 4,86	R\$ 1,60
Óleo - litro	0,25	R\$ 3,00	R\$ 0,75
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2,35</b>

**Produto: Sobremesas**

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Picolé**

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

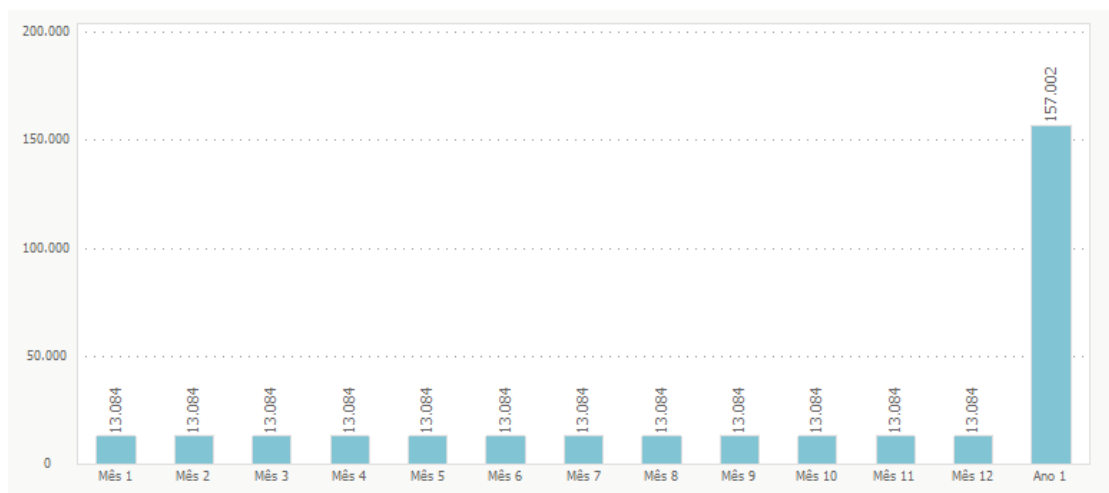
**5.8 - Custos de comercialização**

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	11,31	R\$ 59.988,60	R\$ 6.784,71
Comissões (Gastos com Vendas)	8,00	R\$ 59.988,60	R\$ 4.799,09
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,50	R\$ 59.988,60	R\$ 299,94
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,00	R\$ 59.988,60	R\$ 1.199,77

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 6.784,71</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 6.298,80</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 13.083,51</b>

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 13.083,51
Mês 2	R\$ 13.083,51
Mês 3	R\$ 13.083,51
Mês 4	R\$ 13.083,51

Mês 5	R\$ 13.083,51
Mês 6	R\$ 13.083,51
Mês 7	R\$ 13.083,51
Mês 8	R\$ 13.083,51
Mês 9	R\$ 13.083,51
Mês 10	R\$ 13.083,51
Mês 11	R\$ 13.083,51
Mês 12	R\$ 13.083,51
Ano 1	R\$ 157.002,12

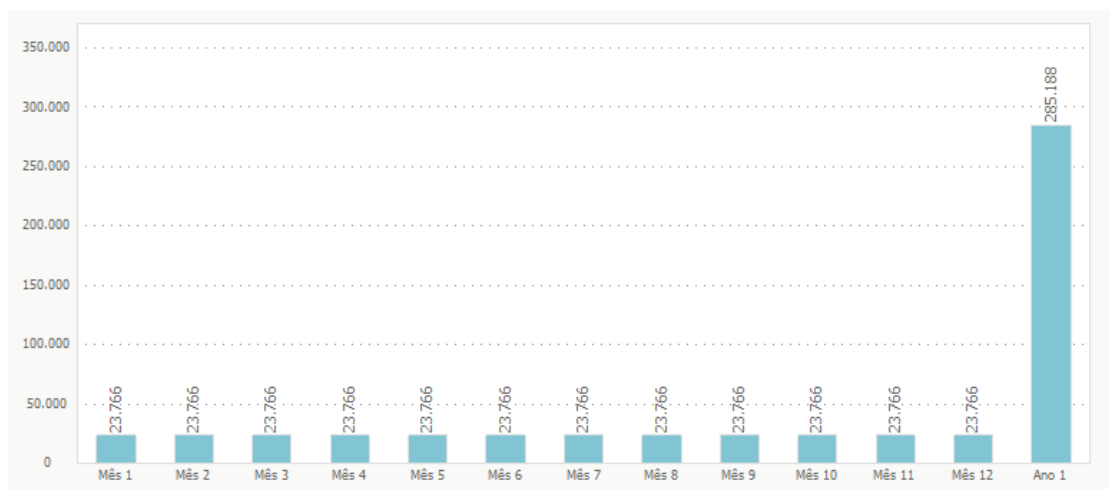


### 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Cervejas	1600	R\$ 3,25	R\$ 5.200,00
2	Refrigerantes	800	R\$ 1,04	R\$ 832,00
3	Água	300	R\$ 0,70	R\$ 210,00
4	Sucos	154	R\$ 2,15	R\$ 331,10
5	Bebidas quentes	300	R\$ 3,00	R\$ 900,00
6	Pratos executivos	2727	R\$ 4,00	R\$ 10.908,00
7	Porções / tira gosto - c/ carne	321	R\$ 10,98	R\$ 3.525,80
8	Porções / tira gosto - fritas	231	R\$ 2,35	R\$ 543,73
9	Sobremesas	450	R\$ 2,30	R\$ 1.035,00
10	Picolé	200	R\$ 1,40	R\$ 280,00

<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 23.765,63</b>
--------------	----------------------

<b>Período</b>	<b>CMD/CMV</b>
Mês 1	R\$ 23.765,63
Mês 2	R\$ 23.765,63
Mês 3	R\$ 23.765,63
Mês 4	R\$ 23.765,63
Mês 5	R\$ 23.765,63
Mês 6	R\$ 23.765,63
Mês 7	R\$ 23.765,63
Mês 8	R\$ 23.765,63
Mês 9	R\$ 23.765,63
Mês 10	R\$ 23.765,63
Mês 11	R\$ 23.765,63
Mês 12	R\$ 23.765,63
Ano 1	R\$ 285.187,56



## 5.10 - Custos de mão-de-obra

<b>Função</b>	<b>Nº de Empregados</b>	<b>Salário Mensal</b>	<b>Subtotal</b>	<b>(%) de encargos sociais</b>	<b>Encargos sociais</b>	<b>Total</b>
Garçom	5	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00	8,00	R\$ 280,00	R\$ 3.780,00
Cozinheiro	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00	8,00	R\$ 144,00	R\$ 1.944,00
Faxineira e ajudante de	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00	8,00	R\$ 56,00	R\$ 756,00

cozinha						
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>		<b>6.000,00</b>		<b>R\$ 480,00</b>	<b>R\$ 6.480,00</b>

### 5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	R\$ 42.688,20	5,00	R\$ 8.537,64	R\$ 711,47
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 42.688,20	5,00	R\$ 8.537,64	R\$ 711,47
<b>Total</b>			<b>R\$ 17.075,28</b>	<b>R\$ 1.422,94</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 2.500,00
Condomínio	R\$ 500,00
IPTU	R\$ 100,00
Energia elétrica	R\$ 1.200,00
Telefone + internet	R\$ 300,00
Honorários do contador	R\$ 700,00
Pró-labore	R\$ 3.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 150,00
Salários + encargos	R\$ 6.480,00
Material de limpeza	R\$ 300,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 400,00
Serviços de terceiros	R\$ 250,00
Depreciação	R\$ 711,47
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
Parcela cartão BNDS	R\$ 1.835,92
Outras despesas	R\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 18.927,39</b>

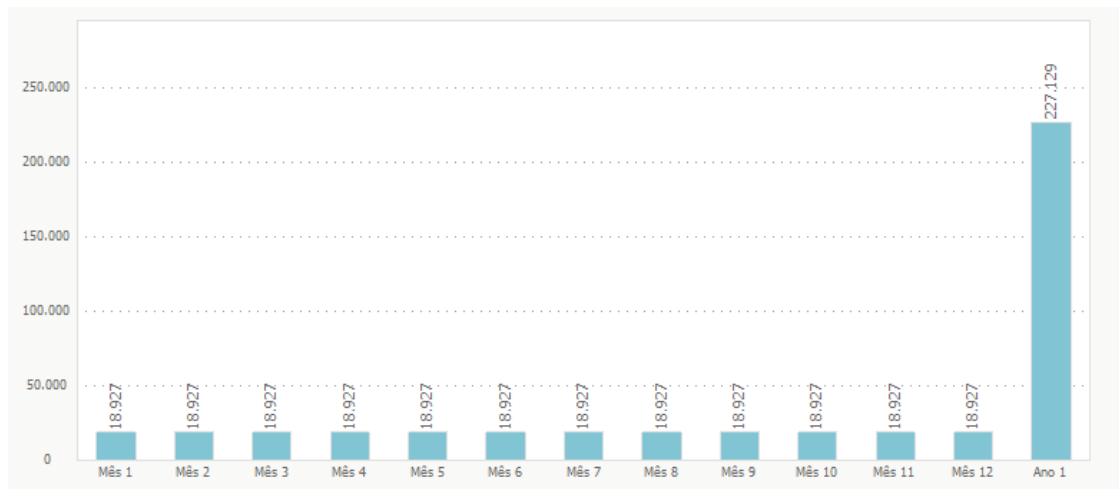
#### Projeção dos Custos:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
- 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
- 0,00 % ao ano a partir do 2º ano



( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 18.927,39
Mês 2	R\$ 18.927,39
Mês 3	R\$ 18.927,39
Mês 4	R\$ 18.927,39
Mês 5	R\$ 18.927,39
Mês 6	R\$ 18.927,39
Mês 7	R\$ 18.927,39
Mês 8	R\$ 18.927,39
Mês 9	R\$ 18.927,39
Mês 10	R\$ 18.927,39
Mês 11	R\$ 18.927,39
Mês 12	R\$ 18.927,39
Ano 1	R\$ 227.128,68

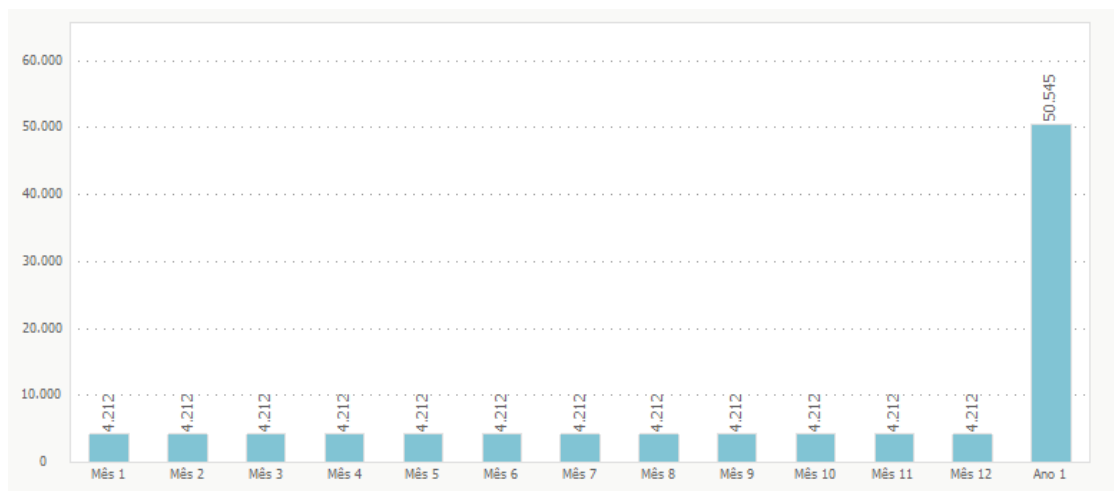


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 59.988,60	R\$ 719.863,20	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 23.765,63	R\$ 285.187,56	39,62
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 6.784,71	R\$ 81.416,52	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 6.298,80	R\$ 75.585,60	10,50

Total de custos Variáveis	R\$ 36.849,14	R\$ 442.189,68	61,43
3. Margem de Contribuição	R\$ 23.139,46	R\$ 277.673,52	38,57
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 18.927,39	R\$ 227.128,68	31,55
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 4.212,07</b>	<b>R\$ 50.544,84</b>	<b>7,02</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 4.212,07
Mês 2	R\$ 4.212,07
Mês 3	R\$ 4.212,07
Mês 4	R\$ 4.212,07
Mês 5	R\$ 4.212,07
Mês 6	R\$ 4.212,07
Mês 7	R\$ 4.212,07
Mês 8	R\$ 4.212,07
Mês 9	R\$ 4.212,07
Mês 10	R\$ 4.212,07
Mês 11	R\$ 4.212,07
Mês 12	R\$ 4.212,07
Ano 1	R\$ 50.544,84



## 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 588.826,69

Lucratividade	7,02 %
Rentabilidade	49,85 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 1 mes

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

<b>Receita (pessimista)</b> 20,00 %	<b>Receita (otimista)</b> 10,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 59.988,60	100,00	R\$ 47.990,88	100,00	R\$ 65.987,46	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 23.765,63	39,62	R\$ 19.012,50	39,62	R\$ 26.142,19	39,62
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 6.784,71	11,31	R\$ 5.427,77	11,31	R\$ 7.463,18	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 6.298,80	10,50	R\$ 5.039,04	10,50	R\$ 6.928,68	10,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 36.849,14	61,43	R\$ 29.479,31	61,43	R\$ 40.534,05	61,43
3. Margem de contribuição	R\$ 23.139,46	38,57	R\$ 18.511,57	38,57	R\$ 25.453,41	38,57
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 18.927,39	31,55	R\$ 18.927,39	39,44	R\$ 18.927,39	28,68
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 4.212,07	7,02	R\$ -415,82	-0,87	R\$ 6.526,02	9,89

**Ações corretivas e preventivas:**

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> Atendimento superior; Qualidade dos alimentos; Experiência dos sócios.	<b>OPORTUNIDADES</b> Proximidade de áreas comerciais e bairro de classe média; Intenso movimento de viajantes e aumento do turismo de negócio Primeira cervejaria na avenida.
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> Espaço limitado para ampliações; Preço acima dos concorrentes Poucas opções no cardápio.	<b>AMEAÇAS</b> Novos concorrentes; Mudanças nas normas da Vigilância Sanitária.

#### Ações:

Estimular as forças, aproveitar as oportunidades, diminuir as fraquezas e contornar as ameaças.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O plano de negócios foi feito para se obter uma visão melhor da viabilidade e do modelo de negócios antes de se investir no negócio. Foi necessário buscar o maior número de informações possíveis com clientes e fornecedores, pesquisando preços, escolhendo os equipamentos e recursos adequados ao estilo do restaurante.

Para as previsões financeiras, foram considerados os impostos e encargos, além de se projetar um cenário conservador para as receitas. Os sócios acreditam no projeto e estão dispostos a investir recursos próprios. O restante do investimento deve ser aprovado pela instituição financeira, uma vez que o projeto apresenta resultados positivos e vários outros pontos fortes.

## Termo de Aceite

### SOFTWARE CEPN 2.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software CEPN tem o objetivo de oferecer uma ferramenta simples e aplicável para auxiliar na construção de um plano de negócios. A criação de uma empresa é uma tarefa complexa e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é utilizado em todo o mundo e por diversas instituições, sendo aplicável à empresas dos mais diversos tamanhos e atividades.

Neste sentido, um plano de negócios permite elaborar um planejamento para ingresso no ambiente empresarial, acompanhamento de resultados e atração de recursos e parceiros.

Para Dolabela \*, sua finalidade é diminuir riscos e fazer com que o empreendedor tenha a capacidade de estimar se sua empresa, projetada com base na sua visão, expectativas, pesquisa e conhecimento de mercado, é viável ou não. Sua elaboração não garante a eliminação total dos riscos e nem mesmo o sucesso, mas evita que possíveis erros sejam cometidos pela falta de análise.

\* DOLABELA, F. C. O Segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

#### Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Lembre-se de que existem fatores externos que influenciam no desempenho do negócio, aos quais você deve estar atento, monitorando riscos e aproveitando oportunidades.
- Fatores internos também determinam a continuidade, o crescimento e o sucesso do negócio. Esses fatores são de inteira responsabilidade do empreendedor e estão relacionados, por exemplo, a ações planejadas no curto e longo prazo e à implantação de um bom modelo de gestão para a empresa.
- Um plano de negócios é antes de mais nada uma ação de planejamento. Portanto, você deve reunir o maior número possível de informações. Informação é a matéria-prima de um plano de negócio e quanto mais precisas forem as informações pesquisadas por você, maior a qualidade do plano. Pesquise tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em revistas especializadas, associações, feiras, cursos, junto a outros empresários do ramo, na Internet, com clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, funcionários do governo, etc.).
- Um plano de negócio não é um instrumento rígido, estando sujeito a ajustes em função de mudanças do mercado e do ambiente interno do empreendimento. Assim, é responsabilidade do empreendedor revisá-lo permanentemente.
- O plano de negócios é uma importante instrumento gerencial, mas não figura como fim em si mesma. Existem uma série de outras ferramentas, que devem ser utilizadas por você na gestão do empreendimento, conforme cada caso.
- O plano de negócios pode vir a ser demandado por uma instituição financeira quando em um eventual pedido de empréstimo. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos, pois cada instituição financeira têm seus próprios requisitos e exigências.
- Quanto mais claras as idéias em seu plano, melhores tendem a ser os resultados. Um plano de negócio pode ser utilizado para conseguir sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo na busca de recursos. Entretanto, o maior usuário do seu plano é você.

*Tenho ciência e concordo com os termos acima.*

**Plano de Negócio - Exemplos**