



## ANAIS

### EMPREENDIMENTO BADUY BAR: UM PLANO DE NEGÓCIOS

LEANDRO DIVINO MIRANDA DE OLIVEIRA

leandro-miranda92@hotmail.com

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA "JÚLIO DE MESQUITA FILHO"

SÉRGIO MENDES DUTRA

serggiomendes@gmail.com

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MINAS GERAIS

JOYCE COSTA HENRIQUE

joyce.henrique@gmail.com

UNESP - FCAV

**RESUMO:** O negócio consiste em um Bar, que será denominado como Baduy Bar. Será localizado na cidade de Ituiutaba/MG, no bairro Gerson Baduy, próximo a Universidade Federal de Uberlândia, e o intuito é atender universitários dessa e de outras Universidades da cidade. O bar oferecerá bebidas e petiscos diversos e terá como missão oferecer produtos e serviços de qualidade ao público, assim como um ambiente descontraído e aconchegante para happy hours com colegas, amigos e familiares.

**PALAVRAS CHAVE:** Plano de negócio, Bar, Universitários

**ABSTRACT:** The business consists of a Bar, which will be called Baduy Bar. It will be located in the city of Ituiutaba / MG, in the neighborhood Gerson Baduy, near the Federal University of Uberlândia, and the purpose and attend university students of this and other universities in the city. The bar will offer various drinks and various snacks and will have a mission to offer quality products and services to the public, as well as a relaxed and cozy atmosphere for happy hours with colleagues, friends and family.

**KEY WORDS:** Business plan, Pub, College students



## ANAIS

### 1. INTRODUÇÃO

O negócio será um bar e a ideia surgiu devido à falta de lugares para sair na cidade de Ituiutaba-MG, e também por causa do alto número de universitários na cidade, que conta com a Universidade Federal de Uberlândia, o Instituto Federal do Triângulo Mineiro, a Universidade Do Estado de Minas Gerais, a Faculdade do Triângulo Mineiro, a Unopar, a Uniube, a Unicid, a Uninter, a Uninove EAD entre outras.

O bar oferecerá bebidas e petiscos diversos. Inicialmente, o bar terá como clientes principais os universitários e moradores das proximidades da Universidade Federal de Uberlândia, e sua localização será no novo bairro, Gerson Baduy, na cidade de Ituiutaba-MG. Os investimentos iniciais totais serão em torno de R\$200 mil. O faturamento bruto gira em torno de R\$42mil, sendo o lucro líquido de 8 a 12% desse valor. O prazo de retorno do investimento é a partir de 3 anos e 6 meses.

O negócio será gerido por dois profissionais, um da área de administração com especialização em marketing e outro da área de ciências contábeis e direito com especialização em direito do consumidor.

A empresa se chamará Baduy Bar, terá como missão oferecer produtos e serviços de qualidade ao público, assim como um ambiente descontraído e aconchegante para happy hours com colegas, amigos e familiares. O setor de atividade será comércio, sociedade limitada. Se enquadrará no âmbito federal Regime Simples, no âmbito estadual ICMS, e no âmbito municipal ISS. O capital será obtido integralmente por meio de empréstimos individuais, no nome das pessoas físicas dos sócios.

### 2. ANÁLISE DE MERCADO

O perfil dos clientes não tem faixa etária definida, sendo que é permitido o consumo de bebidas alcoólicas para maiores de 18 anos, porém trabalharemos também com bebidas não alcoólicas e petiscos, podendo então ser frequentado por menores de idade desde que acompanhados pelos responsáveis. O principal foco são os universitários, que por morarem longe do centro da cidade, muitas vezes não têm um lugar de descontração para frequentar perto de suas casas e alojamentos. Esses universitários podem receber bolsa auxílio como também ajuda financeira da família caso sejam de outras cidades.

O público alvo gosta de festas, e sair com os amigos para beber, o que torna o empreendimento promissor. Na cidade existem choperias e bares porém, nenhum é perto da universidade. O preço será acessível a todos e estará dentro da faixa de preço local para poder concorrer. É geralmente um produto consumido no período da noite, fins de semana, feriados e vésperas de feriados.

A universidade conta com 11 cursos e aproximadamente 1800 alunos. Os bairros próximos à localização do empreendimento estão em constante crescimento e por isso constituem um mercado promissor. Não existem bares e restaurantes em um raio de 2 a 3 km, portanto nenhum concorrente direto no quesito proximidades. Por se tratar de uma franquia, a

## ANAIS

decoreção, os móveis e produtos oferecidos são padrões, podendo nos diferenciar dos demais, pois são produtos de qualidade. Outro diferencial será em relação ao atendimento. Os atendentes serão bem treinados para atender o cliente bem e de forma ágil.

### 3. PLANO DE MARKETING, OPERACIONAL e NECESSIDADE DE PESSOAL

Os principais produtos do Bar serão: cerveja Skol 600 ml, cerveja Brahma 600 ml, cerveja Antarctica 600 ml, Coca-Cola 2l, Refrigerante Antarctica 2l, Pepsi 2l, Refrigerante Sukita 2l, Refrigerante Fanta Laranja 2l, Refrigerante Sprite 2l, Batata frita, Frango a passarinho, Frango empanado, Quibe e Tábua de frios.

Os preços serão baseados nos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro e nos concorrentes, pois não adianta suprir o ponto de equilíbrio se o preço não estiver atraente diante dos concorrentes, assim como também não é vantajoso um preço atraente que nos daria prejuízo. Haverá patrocínio de festas universitárias, divulgação com panfletos e folders e parcerias com outras empresas, divulgação nas mídias. (Negociar com fornecedores preços mais baixos para promoções de venda. Ex: "Pague 4 e beba cinco").

A venda será feita no próprio estabelecimento, tendo garçons como intermediários do processo, os quais possuirão habilidades de comunicação e de se relacionar com as pessoas, além de ter sempre boa aparência. O garçom deverá ter conhecimento do leque de opções do cardápio, dando opções ao cliente, caso lhe seja requisitado, além de receber treinamento contínuo para aperfeiçoamento do atendimento e de suas habilidades.

O bar terá capacidade inicial de 40 pessoas sentadas (10 mesas para 4 pessoas). De acordo com a grande quantidade de pessoas que passam pelo local todos os dias, estima-se uma grande quantidade de clientes já nos primeiros meses de funcionamento. O funcionamento do nosso bar será de segunda a quinta, das 18:00 a 00:00, e nas sextas, sábados, domingos e feriados será das 17:00 as 02:00. Os atendentes escutam os clientes para anotar seus pedidos que depois são levados para o balconista que repassa para o encarregado da cozinha se necessário. Assim que estiver pronto, o produto é levado para o cliente.

### 4. PLANO FINANCEIRO - ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

QUADRO 1: Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Aquisição de Terreno	1	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 70.000,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

## ANAIS

**QUADRO 2: Máquinas**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Fogão Industrial (4 bocas)	1	R\$ 989,00	R\$ 989,00
2	Freezer Horizontal	1	R\$ 1.356,00	R\$ 1.356,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 2.345,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 3: Equipamentos**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Uniformes	14	R\$ 35,00	R\$ 490,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 490,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 4: Móveis e utensílios**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Utensílios de Cozinha (pratos, talheres, panelas, etc)	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 4.000,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 5: Veículos**

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

Fonte: Dados da pesquisa

## ANAIS

**QUADRO 6:** Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Computador de Mesa	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
2	Impressora Fiscal	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 3.000,00</b>
<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>				<b>R\$ 79.835,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### 5. CAPITAL DE GIRO

**QUADRO 7:** Estimativa Estoque Inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	T O T A L
1	Cerveja Skol 600ml	300	R\$ 3,37	R\$ 1.011,00
2	Cerveja Brahma 600ml	300	R\$ 3,37	R\$ 1.011,00
3	Cerveja Antartica Sub Zero 600ml	300	R\$ 2,24	R\$ 672,00
4	Refrigerante Coca Cola 2L	84	R\$ 4,01	R\$ 336,84
5	Refrigerante Pepsi 2L	42	R\$ 3,00	R\$ 126,00
6	Refrigerante Fanta Laranja 2L	42	R\$ 3,43	R\$ 144,06
7	Refrigerante Sprite 2L	12	R\$ 3,43	R\$ 41,16
8	Refrigerante Sukita 2L	12	R\$ 3,00	R\$ 36,00
9	Refrigerante Antartica 2L	60	R\$ 3,00	R\$ 180,00
10	Batata Palito	7	R\$ 9,98	R\$ 69,86
11	Frango a Passarinho	21	R\$ 7,90	R\$ 165,90
12	Frango Empanado	6	R\$ 34,90	R\$ 209,40
13	Quibe	14	R\$ 11,90	R\$ 166,60
14	Tábua de Frios	6	R\$ 8,30	R\$ 49,80

## ANAIS

<b>TOTAL (A)</b>	<b>R\$ 4.219,62</b>
------------------	---------------------

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 8: Caixa Mínimo

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média em dias
A vista	60,00	0	0,00
A prazo	40,00	30	12,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>12</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 9: 2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média em dias
A vista	100,00	0	0,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>0</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 10 - 3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	7

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 11: 4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Nº de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	12
2. Estoques – necessidade média de estoques	7

## ANAIS

Subtotal Recursos fora do caixa	19
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	19

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 12: Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 14.571, 70
2. Custo variável mensal	R\$ 22.960, 07
3. Custo total da empresa	R\$ 37.531, 77
4. Custo total diário	R\$ 1.251,0 6
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	19
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 23.770, 12

Fonte: Dados da pesquisa

### QUADRO 13: Capital de giro (Resumo)

Descrição	
A – Estoque Inicial	R\$ 4.219,6 2
B – Caixa Mínimo	R\$ 23.770, 12
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 27.989,

## ANAIS

	74
--	----

Fonte: Dados da pesquisa

### 6. INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS e INVESTIMENTO TOTAL

**QUADRO 14:** Investimentos

DESCRIÇÃO	VALOR
Despesas de Legalização	R\$ 1.200,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 80.000,00
Divulgação	R\$ 200,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 900,00
Outras despesas	R\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 82.700,00</b>

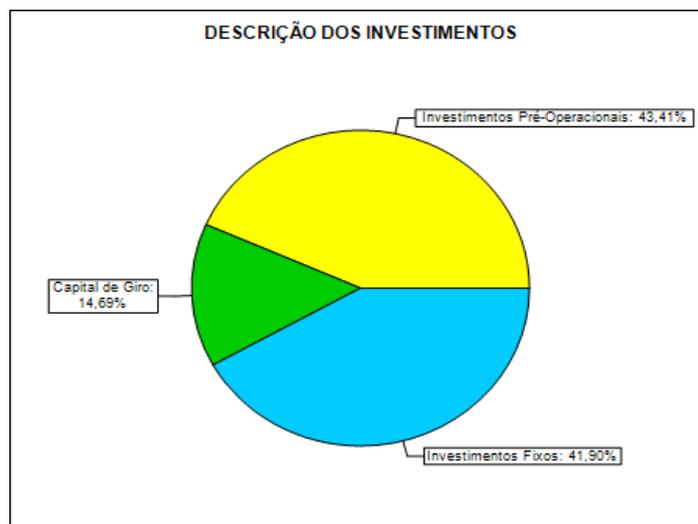
Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 15:** Investimentos

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR
Investimentos Fixos	R\$ 79.835,00
Capital de Giro	R\$ 27.989,74
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 82.700,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 190.524,74</b>

Fonte: Dados da pesquisa

## ANAIS



**FIGURA 1.** Descrição dos Investimentos. Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 16:** Fonte de Recursos

FONTE DE RECURSOS	VALOR
Recursos próprios	R\$ 190.524,74
Recursos de terceiros	R\$ 0,00
Outros	R\$ 0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 190.524,74</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### 7. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

**QUADRO 17:** Faturamento Mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total
1	Cerveja Skol 600ml	1200	R\$ 6,00	R\$ 7.200,00
2	Cerveja Brahma 600ml	1200	R\$ 6,00	R\$ 7.200,00
3	Cerveja Antartica 600ml	1200	R\$ 5,00	R\$ 6.000,00
4	Coca Cola 2L	336	R\$ 6,00	R\$ 2.016,00

## ANAIS

5	Refrigerante Antarctica 2L	240	R\$ 5,00	R\$ 1.200,00
6	Pepsi 2L	168	R\$ 5,00	R\$ 840,00
7	Refrigerante Sukita 2L	48	R\$ 5,00	R\$ 240,00
8	Refrigerante Fanta Laranja 2L	168	R\$ 5,50	R\$ 924,00
9	Refrigerante Sprite 2L	48	R\$ 5,50	R\$ 264,00
10	Batata Frita	180	R\$ 15,00	R\$ 2.700,00
11	Frango a Passarinho	180	R\$ 18,00	R\$ 3.240,00
12	Frango Empanado	180	R\$ 16,00	R\$ 2.880,00
13	Quibe	180	R\$ 16,00	R\$ 2.880,00
14	Tábua de Frios	180	R\$ 25,00	R\$ 4.500,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 42.084,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

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

**QUADRO 18:** Faturamento Total

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 42.084,00
Mês 2	R\$ 42.084,00
Mês 3	R\$ 42.084,00
Mês 4	R\$ 42.084,00
Mês 5	R\$ 42.084,00
Mês 6	R\$ 42.084,00
Mês 7	R\$ 42.084,00
Mês 8	R\$ 42.084,00
Mês 9	R\$ 42.084,00
Mês 10	R\$ 42.084,00

## ANAIS

Mês 11	R\$ 42.084,00
Mês 12	R\$ 42.084,00
Ano 1	R\$ 505.008,00

Fonte: Dados da pesquisa

10

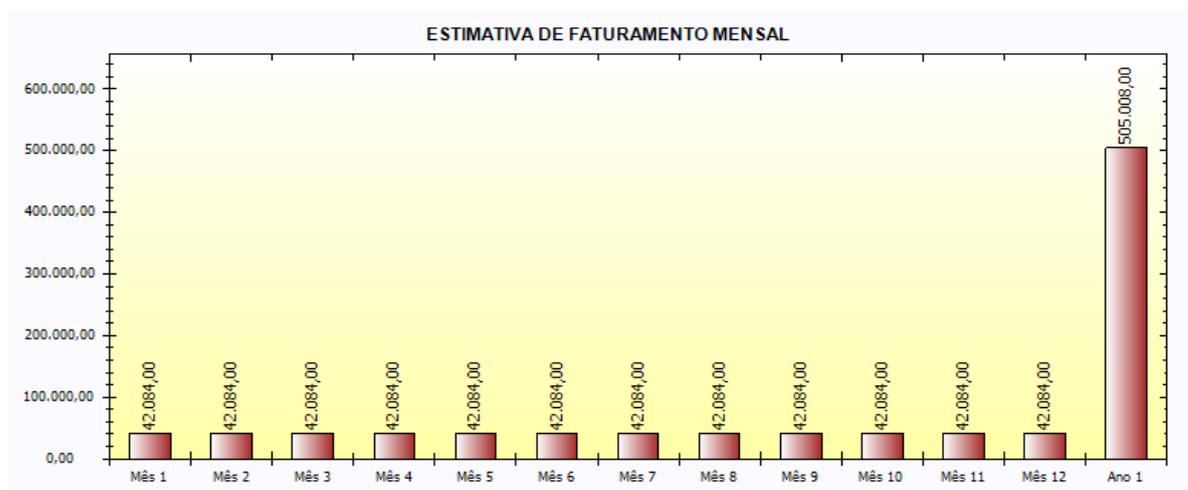


Gráfico 1. Estimativa de faturamento mensal. Fonte: Dados da pesquisa

## 8. ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

QUADRO 19: Estimativa de custo de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	6,84	R\$ 42.084,00	R\$ 2.878,55
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 42.084,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 42.084,00	R\$ 2.104,20
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 42.084,00	R\$ 0,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 2.878,55</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 2.104,20</b>

<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 4.982,75</b>
--	---------------------

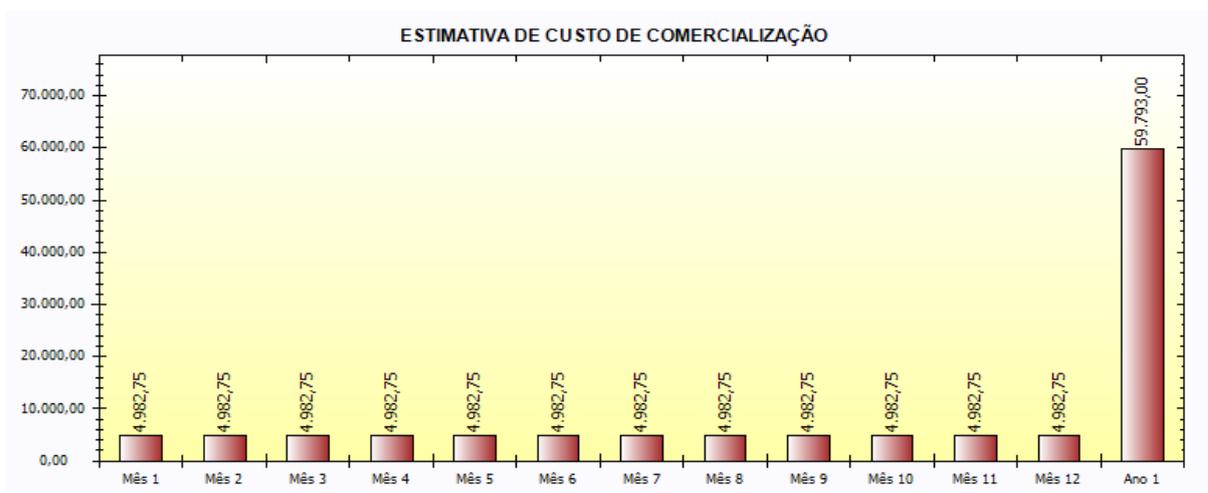
Fonte: Dados da pesquisa

## ANAIS

**QUADRO 20:** Custo Total

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 4.982,75
Mês 2	R\$ 4.982,75
Mês 3	R\$ 4.982,75
Mês 4	R\$ 4.982,75
Mês 5	R\$ 4.982,75
Mês 6	R\$ 4.982,75
Mês 7	R\$ 4.982,75
Mês 8	R\$ 4.982,75
Mês 9	R\$ 4.982,75
Mês 10	R\$ 4.982,75
Mês 11	R\$ 4.982,75
Mês 12	R\$ 4.982,75
Ano 1	R\$ 59.793,00

Fonte: Dados da pesquisa



**Gráfico 2.** Estimativa de custo de comercialização. Fonte: Dados da pesquisa

## 9. APURAÇÃO DO CUSTO DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

## ANAIS

**QUADRO 21:** Apuração do Custo

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Cerveja Skol 600ml	1200	R\$ 3,37	R\$ 4.044,00
2	Cerveja Brahma 600ml	1200	R\$ 3,37	R\$ 4.044,00
3	Cerveja Antarctica 600ml	1200	R\$ 2,24	R\$ 2.688,00
4	Coca Cola 2L	336	R\$ 4,01	R\$ 1.347,36
5	Refrigerante Antarctica 2L	240	R\$ 3,00	R\$ 720,00
6	Pepsi 2L	168	R\$ 3,00	R\$ 504,00
7	Refrigerante Sukita 2L	48	R\$ 3,00	R\$ 144,00
8	Refrigerante Fanta Laranja 2L	168	R\$ 3,43	R\$ 576,24
9	Refrigerante Sprite 2L	48	R\$ 3,43	R\$ 164,64
10	Batata Frita	180	R\$ 1,50	R\$ 270,00
11	Frango a Passarinho	180	R\$ 3,95	R\$ 711,00
12	Frango Empanado	180	R\$ 3,49	R\$ 628,20
13	Quibe	180	R\$ 3,57	R\$ 642,60
14	Tábua de Frios	180	R\$ 8,30	R\$ 1.493,28
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 17.977,32</b>

Fonte: Dados da pesquisa

**QUADRO 22:** CMD/CMV

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 17.977,32
Mês 2	R\$ 17.977,32
Mês 3	R\$ 17.977,32
Mês 4	R\$ 17.977,32
Mês 5	R\$ 17.977,32

## ANAIS

Mês 6	R\$ 17.977,32
Mês 7	R\$ 17.977,32
Mês 8	R\$ 17.977,32
Mês 9	R\$ 17.977,32
Mês 10	R\$ 17.977,32
Mês 11	R\$ 17.977,32
Mês 12	R\$ 17.977,32
Ano 1	R\$ 215.727,84

Fonte: Dados da pesquisa

13

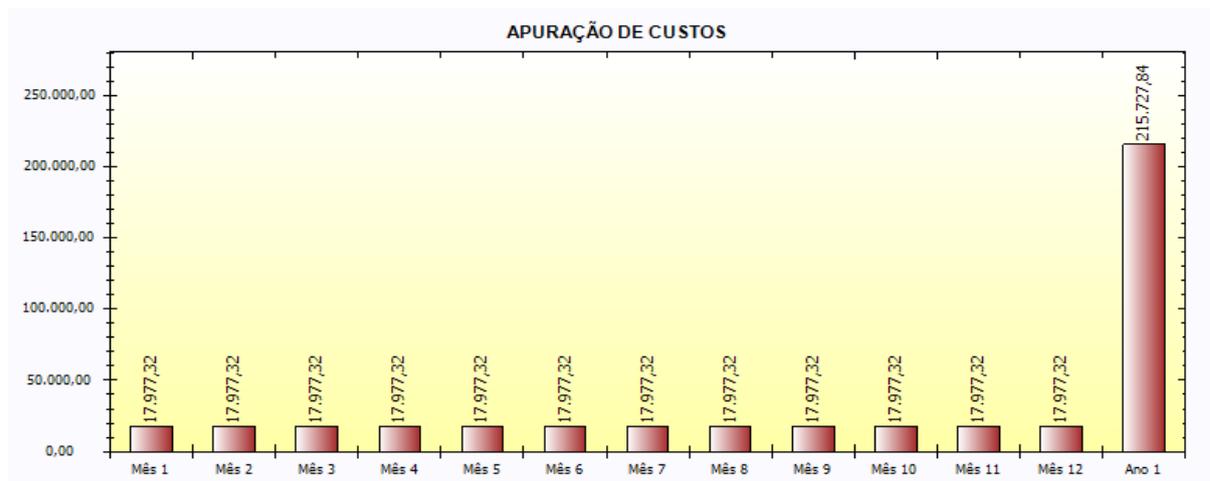


Gráfico 3. Apuração de custos. Fonte: Dados da pesquisa

### 10. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

**QUADRO 23:** Custo com mão de obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Garçom	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00	16,00	R\$ 288,00	R\$ 2.088,00
Cozinheiro	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	16,00	R\$ 176,00	R\$ 1.276,00
Responsável financeiro	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	11,00	R\$ 220,00	R\$ 2.220,00

## ANAIS

o						
Encarregado de marketing	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	11,00	R\$ 220,00	R\$ 2.220,00
Encarregado de RH	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	11,00	R\$ 220,00	R\$ 2.220,00
Encarregado de operações	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	11,00	R\$ 220,00	R\$ 2.220,00
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>		<b>10.900,00</b>		<b>R\$ 1.344,00</b>	<b>R\$ 12.244,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa

## 12. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

**QUADRO 24:** Estimativa dos custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 70.000,00	25	R\$ 2.800,00	R\$ 233,33
MÁQUINAS	R\$ 2.345,00	10	R\$ 234,50	R\$ 19,54
EQUIPAMENTOS	R\$ 490,00	5	R\$ 98,00	R\$ 8,17
MÓVEIS	R\$ 4.000,00	10	R\$ 400,00	R\$ 33,33
COMPUTADORES	R\$ 3.000,00	3	R\$ 1.000,00	R\$ 83,33
<b>Total</b>			<b>R\$ 4.532,50</b>	<b>R\$ 377,70</b>

Fonte: Dados da pesquisa

## 13. ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

**QUADRO 25:** Estimativa de custos fixos operacionais mensais

DESCRIÇÃO	CUSTO
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 500,00
Energia elétrica	R\$ 300,00
Telefone + internet	R\$ 150,00

## ANAIS

Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 12.244,00
Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 377,70
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 14.571,70</b>

Fonte: Dados da pesquisa

### 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

### QUADRO 26: Custo total

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 14.571,70
Mês 2	R\$ 14.571,70
Mês 3	R\$ 14.571,70
Mês 4	R\$ 14.571,70
Mês 5	R\$ 14.571,70
Mês 6	R\$ 14.571,70
Mês 7	R\$ 14.571,70
Mês 8	R\$ 14.571,70

## ANAIS

Mês 9	R\$ 14.571,70
Mês 10	R\$ 14.571,70
Mês 11	R\$ 14.571,70
Mês 12	R\$ 14.571,70
Ano 1	R\$ 174.860,40

Fonte: Dados da pesquisa

16

### 14. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

#### QUADRO 27: DRE

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 42.084,00	R\$ 505.008,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 17.977,32	R\$ 215.727,84	42,72
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 2.878,55	R\$ 34.542,60	6,84
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.104,20	R\$ 25.250,40	5,00
Total de custos Variáveis	R\$ 22.960,07	R\$ 275.520,84	54,56
3. Margem de Contribuição	R\$ 19.123,93	R\$ 229.487,16	45,44
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 14.571,70	R\$ 174.860,40	34,63
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 4.552,23</b>	<b>R\$ 54.626,76</b>	<b>10,82</b>

Fonte: Dados da pesquisa

#### QUADRO 28: Resultado

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 4.552,23
Mês 2	R\$ 4.552,23
Mês 3	R\$ 4.552,23
Mês 4	R\$ 4.552,23
Mês 5	R\$ 4.552,23

## ANAIS

Mês 6	R\$ 4.552,23
Mês 7	R\$ 4.552,23
Mês 8	R\$ 4.552,23
Mês 9	R\$ 4.552,23
Mês 10	R\$ 4.552,23
Mês 11	R\$ 4.552,23
Mês 12	R\$ 4.552,23
Ano 1	R\$ 54.626,76

Fonte: Dados da pesquisa

### 15. INDICADORES DE VIABILIDADE

**QUADRO 29:** Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 384.796,70
Lucratividade	10,82 %
Rentabilidade	28,67 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 6 meses

Fonte: Dados da pesquisa

### 16. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

**QUADRO 30:** Análise SWOT

FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<p><b>Forças</b></p> <p>Bom relacionamento com os Stakeholders.</p> <p>Avaliação da satisfação dos clientes.</p> <p>Serviços voltados especialmente para o bem estar dos clientes.</p> <p>Gerentes graduados em Administração e com muita vontade de empreender</p> <p>Serviço de WIFI.</p> <p>Bom relacionamento com Stakeholders</p> <p>Atendimento diferenciado.</p> <p>Horário de funcionamento diferenciado.</p>	<p><b>Oportunidades</b></p> <p>Localização nas proximidades da UFU.</p> <p>Exclusividade do empreendimento.</p> <p>Inexistencia de concorrentes diretos num raio de 2 Km.</p>

## ANAIS

Fraquezas	Ameaças
Tamanho do Bar. Sazonalidade das vendas devido as férias e recessos na Universidade.	Regulamentações governamentais. Mix variados de produtos dos concorrentes. Concorrentes Novos entrantes

18

Fonte: Dados da pesquisa

### 17. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Após a elaboração do plano de negócio, constatou-se que o empreendimento tem uma grande capacidade de se destacar no mercado frente aos seus concorrentes com possibilidade de expansão nesse ramo, onde são escassos empreendimentos que satisfaçam os consumidores. Foi possível entender melhor como agir no seguimento dos bares, através de pesquisas de mercado, elaborações de orçamentos e controle financeiro, análise da concorrência e do ambiente externo e interno, planejamento de custos, demandas e ações preventivas e corretivas, entrevistas com gerentes e proprietários de distribuidoras de bebidas na cidade de Ituiutaba-MG e reconhecimento das fraquezas e ameaças nesse setor, buscando criar ações para minimizá-los e extingui-los. Contudo, o estudo conseguiu detectar o que pode ser as forças, as oportunidades e os diferenciais neste segmento. O Plano de Negócios servirá de ferramenta que auxiliará no planejamento da empresa. O crescimento da organização esta relacionado com as mais diversas áreas, como: receita, lucros, participação no mercado, número de clientes, entre outros.