

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais
Curso de Ciências Econômicas

Rildo Ferreira Costa Júnior

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA: Bar Sou BH

Belo Horizonte
2014

Rildo Ferreira Costa Júnior

**PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA:
Bar Sou BH**

Trabalho apresentado à disciplina de Projetos de Negócios curso de Ciências Econômicas do Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.

Professor: Guilherme Pettesen

Belo Horizonte
2014

FICHA RESUMO

O plano de negócios servirá de orientação ao empreendedor quanto à minimização de riscos, estudos de viabilidade, visualizar possibilidades de fracasso ou sucesso e medidas preventivas de atitudes para o empreendimento. É isto que se pretende analisar neste plano de negócio apresentado, em virtude de possibilitar vantagens para aos clientes, à sociedade, e demais envolvidos.

O plano de negócio a ser realizado refere-se à abertura do Bar Sou BH LTDA, cuja atividade será o lazer de nossos clientes. No nosso estabelecimento serão oferecidos todos os tipos de bebidas alcoólicas e não alcoólicas, e poder proporcionar um entretenimento diferenciado na cidade de Belo Horizonte, o Karaokê.

O intuito do nosso negócio é poder atender toda a nossa clientela com o maior conforto e comodidade, um lugar onde todos possam recorrer no Happy Hour, nossos preços são bem atrativos e serviremos bebidas variadas.

Segundo Silva (2005), o plano de negócio é uma ferramenta importante para o planejamento de um empreendimento, organizado de forma a contemplar aspectos importantes do negócio, descrevendo-o e que demonstra as metas a alcançar, estratégias traçadas e rumo a tornar o negócio, com vista a um melhor desempenho, potencializando seus resultados.

Dornelas (2005, p. 97) relata também que o plano de negócios é uma ferramenta que se aplica tanto no lançamento de novos empreendimentos quanto no planejamento de empresas maduras. Assim, o plano de negócios poderá ser usado a qualquer momento de maturação da empresa.

LISTAS DE FIGURAS

FIGURA 1 - Cardápio	16
FIGURA 2 - Fluxograma de Operações e Processos	23
FIGURA 3 - LAY-OUT	25
FIGURA 4 - Localização do empreendimento	28
FIGURA 5 - Organograma da estrutura hierárquica do Sou BH.....	36

LISTAS DE TABELAS

TABELA 1 - Renda Familiar por Classes.....	17
TABELA 2 - Preços Bebidas.....	20
TABELA 3 - Preços Comidas (Dia).....	20
TABELA 4 - Preços Comidas (Noite).....	21
TABELA 5 - Equipamentos e moveis.....	21
TABELA 6 - Funcionários e salários.....	28
TABELA 7 - Orçamento dos investimentos fixos.....	30
TABELA 8 - Orçamento do estoque de mercadorias.....	31
TABELA 9 - Orçamento dos custos diretos de produtos.....	31
TABELA 10 - Orçamento dos custos/despesas indiretas.....	31
TABELA 11 - Orçamento das despesas pré-operacionais.....	32
TABELA 12 - Orçamento das despesas fixas.....	32
TABELA 13 - Estimativa do capital de.....	32
TABELA 14 - Evolução da dívida.....	35
TABELA 15 - Receitas e custos.....	38
TABELA 16 - Fluxo de caixa.....	40

SUMÁRIO

Primeira Parte

1. Denominação ou Razão Social Forma Jurídico.....	10
1.1 Principais acionistas ou sócios	11
1.2 Dirigentes e administradores principais	11
1.3 Capital Social	11
1.4 Perfil e motivação do empreendedores	11

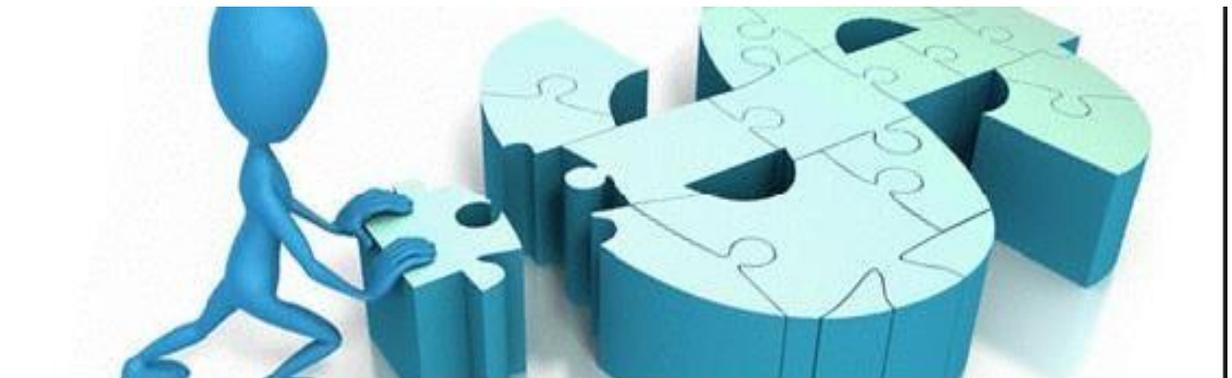
Segunda Parte

1 Sumário Executivo	13
2 Estudo de Mercado	14
2.1 Dados dos produtos principais	14
2.2 Serviços	15
2.3 Produtos e preços.....	16
2.4 Principais consumidores.....	17
2.5 Estrutura de Mercado e Concorrência	17
2.6 Empresas Concorrentes	17
2.7 Evolução e Dimensionamento do Mercado	18
2.8 Cenário	19
2.9 Projeções do Mercado Global e do Projeto	19
2.10 Vantagens Competitivas do Projeto e dos Serviços	19
2.11 Políticas de Vendas	19
A. Preços e Prazos	20
B. Composto de Produtos/Serviços.....	21
C. Promoções e Publicidade	21
3 Engenharia do Projeto ou Estudos dos Aspectos Técnicos	22
3.1 Caracterização dos produtos e dimensionamento do programa de produção/ operação	22
3.2 Seleção e descrição do processo produtivo/ operação	22
3.3 Seleção e especificação dos equipamentos	23
3.4 Distribuição dos equipamentos (Lay-out)	24
3.5 Planta dos edifícios e sua distribuição no terreno	25
3.6 Definição dos requisitos físicos de insumos e mão de obra	25
3.7 Cronograma dos investimentos	25
3.8 Projetos complementares	26
3.9 Aspectos fiscais normativos e regulatórios	26
4 Estudo do tamanho ou escala de produção/operação	27
4.1 Capacidade dos serviços	27
4.2 Necessidade de pessoal	27
5 Estudo da Localização	28
6 Estudo de Investimentos	28
6.1 Investimentos fixos	29
6.2 Outros orçamentos	30

6.3 Capital de giro	32
6.4 Cronograma físico- financeiro	33
7 Estudo do Financiamento	34
7.1 Análise da estrutura financeira	35
7.2 Fontes dos recursos financeiros	35
8. Organização e administração	36
8.1 Programas de treinamento e capacitação de pessoal	37
9 Orçamento de receitas e custos	37
10 Análise econômico-financeiro	38
10.1 Investimento.....	39
10.2 Taxa mínima de atratividade (TMA).....	39
10.3 Fluxo de Caixa	39
10.4 Pay Back	41
10.5 Valor Presente Líquido (VPL)	42
10.6 Taxa Interna de Retorno	42
11 CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS	44



PRIMEIRA PARTE – A EMPRESA OU OS EMPREENDEDORES



1 DENOMINAÇÃO OU RAZÃO SOCIAL: FORMA JURÍDICA.

A razão social será denominada Bar Sou Bh LTDA e nome fantasia Sou Bh que passarão sob consulta e geração do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) na Receita Federal durante o cadastro da empresa, a qual expressará a data de abertura, nome da empresa, código e descrição da atividade econômica principal (CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas), código e descrição da natureza jurídica, endereço e situação cadastral.

1.1 Principais acionistas ou sócios

A sociedade será constituída por um aluno da Pontifícia Universidade Católica, que no ano de 2014 cursou a disciplina de Elaboração e Análise de Projetos.

1.2 Dirigentes e administradores principais

Os principais dirigentes e administradores do empreendimento Sou Bh, são:

- Rildo Júnior é graduando em Ciências Econômicas, com experiência na área bancária e financeira. Será responsável pelas decisões de investimento da empresa.

1.3 Capital social

O capital social será de R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais), dividido em 4000 (quatro mil) quotas no valor nominal de R\$ 1.000,00 (hum mil reais) cada, subscritas, e integralizadas, neste ato, em moeda corrente do país, pelos sócios:

SOCIOS	Nº QUOTAS	VALORES EM R\$
Rildo Ferreira Costa Júnior	4.000	R\$ 2.000.000,00

FONTE: Elaborado pelo autor

E 3 milhões financiados pelo BNDES, sendo investidos inicialmente 7 milhões para abertura do negócio.

1.4 Perfil e motivações dos empreendedores

A motivação veio da análise estatística dos setores de bares e cafés, no qual o consumo de bebidas alcoólicas e de cafeína vem aumentando constantemente.

O mercado de bares e restaurante é um mercado que não para de crescer, gera bastante mão de obra qualificada, cresce bastante, mesmo sendo um setor competitivo. Segundo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes, esse mercado movimentava cerca de R\$12 Bilhões ao ano, sendo responsável por gerar 8 % dos empregos diretos no Brasil, ou seja, 6 milhões de empregos.



SEGUNDA PARTE: O projeto



1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Esse Plano de Negócio tem por finalidade a análise de viabilidade mercadológica e econômica financeira para abertura de um bar e cafeteria na região centro-sul de Belo Horizonte, capital de Minas Gerais. A escolha do projeto e sua localização foram definidas a partir dos estudos realizados no mercado e, por ser um bairro bem localizado, de fácil acesso, e muito conhecido.

A empresa chamará Sou Bh, e pretende oferecer aos clientes um ambiente agradável com músicas, bebidas geladas e quentes (alcoólicas e não alcoólicas) e, aperitivos para acompanhamento.

O ciclo de vida do projeto é de 10 anos. Após esse período será feita uma nova análise econômico-financeira, para consultar sobre o estágio em que se encontrará a empresa com relação às metas iniciais e mensuração de desempenho, e traçar novos rumos em que o negócio deverá tomar para obter um melhor desempenho, potencializando seus resultados.

O financiamento de parte do projeto será feito pelo Banco Nacional de Desenvolvimento por meio do programa BNDES Automático, que financia investimentos a empresas a um valor máximo de 20 milhões de reais. No qual o empreendimento deste trabalho tomara R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais).

2 ESTUDO DE MERCADO

O estudo de mercado permite ao futuro empresário estruturar a sua política comercial, pois ele é o ponto de partida para a elaboração do projeto e reúne os aspectos mais importantes. A coleta de informação que integra o estudo de mercado deve ser objeto de análise e permitir ao empresário tomar decisões, com um mínimo de risco, sobre as características que os produtos ou serviços devem possuir para serem aceitos pelos consumidores e a política de marketing que a empresa deve implementar para atingir o mercado.

2.1 Dados dos produtos principais

O café, que até quinze anos atrás tinha como grande consumidor o público mais velho, atualmente vem conquistando os jovens. Estes resultados são apontados pela pesquisa –Tendências de Consumo de Café realizada pela Associação Brasileira da Indústria do Café – ABIC.

O estudo realizado aponta que entre o período de 2003 a 2010 o percentual de pessoas que declaram ter o café entre as bebidas habituais entre a faixa de 15 aos 19 anos aumentou de 85% para 91%; de 20 a 26 anos de 83% para 90%; e 27 aos 35 anos de 86% para 94% e acima dos 36 anos, de 96% para 98%. (ABIC, 2014).

A pesquisa também afirma que para a maioria dos entrevistados não existe substituto para o café, durante o período de oito anos o hábito de tomar café fora do lar aumentou 307%. Portanto o café é a segunda bebida mais consumida perdendo apenas para água.

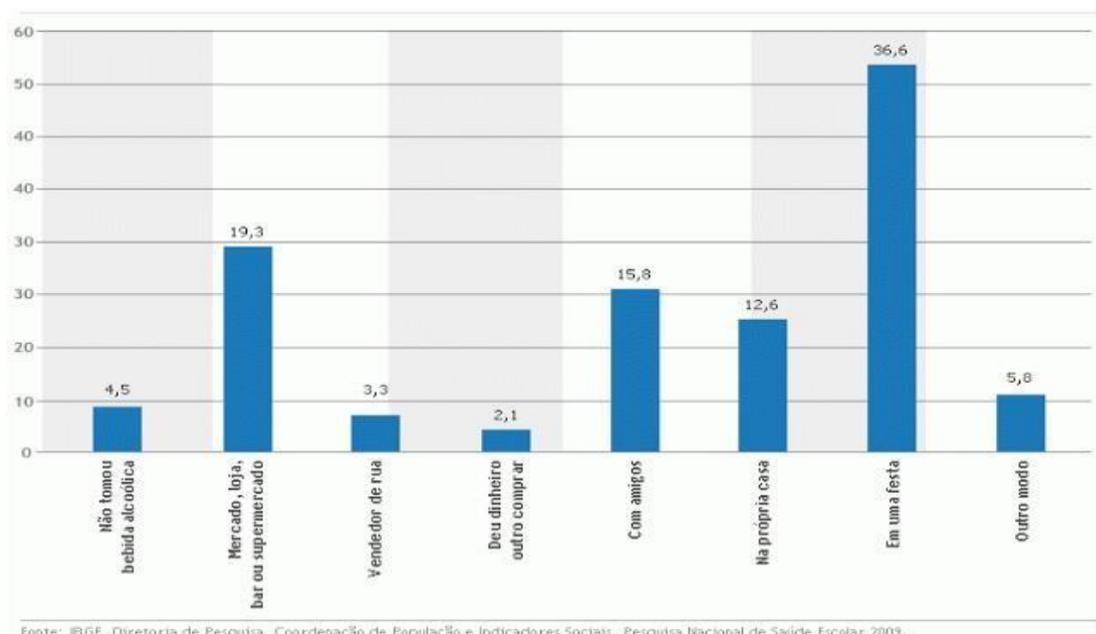
Esse rejuvenescimento do público consumidor de acordo com ABIC (2014) é resultado da divulgação que vem sendo realizada ao longo das últimas décadas, e dos estudos científicos que comprovam os benefícios do café para a saúde de quem consome.

Com relação a bebidas alcoólicas, (em destaque, a cerveja), seu consumo vem aumentando consideravelmente, e de acordo com Ronaldo Laranjeira, os motivos do aumento no consumo de álcool podem ser direcionados ao crescimento econômico do país e aumento de renda per capita, que facilitam o comércio de bebidas.

Nesse contexto, a Lenad, afirma que em 2006, 45% dos brasileiros que bebem relatam que consomem bebidas alcoólicas pelo menos uma vez na semana. Em 2012, esse número saltou para 54%, um aumento de 20%. Proporcionalmente, o aumento no consumo foi mais expressivo entre as mulheres que bebem. Em 2006, 29% delas consumiam a bebida frequentemente. Em 2012, o número subiu para 39% — um aumento de 34,5%.

De acordo com o IBGE (2009), o consumo de bebida alcoólica pode aumentar dependendo do ambiente em que se encontram as pessoas, conforme mostra a figura a seguir:

GRÁFICO 1 – Consumo de bebida alcoólica



2.2 Serviços

Levando a qualidade ao mundo dos serviços, de acordo com Martins, nota-se que existem peculiaridades na sua forma de tratamento. Serviços são atividades altamente interativas entre clientes, prestadores, equipamentos e procedimentos utilizados pela empresa. São produzidos e consumidos/utilizados ao mesmo tempo, que é uma das características que o difere da produção de um bem tangível. O que se pode afirmar é que a maioria das empresas modernas fornece produtos e serviços de forma agregada, ou seja, o cliente consome da empresa não só o produto ou só o serviço, mas os dois em conjunto. Pode-se dizer ainda que muitos

clientes compram produtos de uma empresa ou marca em decorrência da qualidade do serviço agregado à sua compra. Com isso, nota-se que os serviços se mostram presentes a todo tempo e estão na vida das pessoas enquanto membros de uma sociedade organizada.

Nesse contexto, o Sou BH oferecerá aos seus clientes os melhores produtos e serviços da região, além de um ambiente agradável – um ambiente amigo, onde eles possam encontrar com seus familiares e, amigos, etc., e se sintam confortáveis como se estivessem em seus lares. Pois um cliente satisfeito recomenda o produto e/ou serviço para uma ou mais pessoas; porém um cliente insatisfeito falará mal de seus produtos e/ou serviços.

2.3 Produtos e preços

Os principais produtos foram selecionados mediante a pesquisa sobre as preferências da população, com relação a bebidas em que consomem no período da tarde, no qual teve destaque para o –Caféll, e no período da noite em um encontro com os amigos, no qual foi à cerveja.

O preço praticado será próximo ao da concorrência, e as formas de pagamento poderão ser através de dinheiro ou cartão. Os produtos e preços oferecidos tiveram como base uma pesquisa que procurou observar os tipos de produtos consumidos na maioria dos bares, e cafeterias, em especial os que se encaixam no perfil do empreendimento.

Figura 2 - Cardápio



FONTE: GOOGLE, Imagens.

2.4 Principais Consumidores

O público-alvo será a população maior de 18 anos de idade, já que a casa venderá bebidas alcoólicas, das classes A e B.

As classes A e B foram as que mais cresceram proporcionalmente nos últimos anos, enquanto a base da pirâmide encolheu. De acordo com a FGV (2011), durante o período estudado de 2003 a 2009 cerca de 7 milhões de brasileiros passaram a fazer parte desta classe, e os pesquisadores estimaram para esse ano, 2014, esse número passasse para 31 milhões.

TABELA 1 - Renda Familiar por Classes

Classe	Renda Familiar (R\$)
A	Acima de R\$ 9.745,00
B	de R\$7.475,00 a R\$9.745,00
C	de R\$1.734 a R\$7.475,00
D	de R\$1.085,00 a R\$1.734,00
E	de R\$0,00 a de R\$1.085,00

Fonte: Dados extraídos do site da Fundação Getúlio Vargas, 2011

2.5 Estrutura de Mercado e Concorrência

O mercado de bares está entre os estabelecimentos mais comuns e os mais dinâmicos, proporcionando aos clientes entretenimento e comodidade. Segundo o Sebrae, o ramo de bares são os mais numerosos em termos de empreendimentos, além de serem o setor que mais emprega no país.

É um setor que pode ser interessante e lucrativo, porém o risco é elevado devido a grande competitividade do mercado. Por esse motivo, pretende-se ter um diferencial para poder atrair o nosso público-alvo. Nosso diferencial será o atrativo de cursos de preparo de um bom café, de culinária, preparo de drinks, a casa também terá Karaokê, e assim promovendo competições saudáveis em nossos os clientes.

2.6 Empresas Concorrentes

Alguns dos nossos principais concorrentes:

1. Choperia Maria de Lourdes

Localizado: Rua Bárbara Heliodora, 141 – Lourdes

Horário de Funcionamento: Segunda a sexta - 18h à 1h Sábados e domingos - 12h às 2h

2. Bar e Petisqueira do Primo

Localizado: Rua Santa Catarina, 656 – Lourdes

Horário de Funcionamento: Segunda a sexta: a partir das 17h às 0h
Sábado: a partir das 09h às 0h Domingos e feriados: a partir das 09h às 18h

3. Bar do Lopes

Localizado: Rua Professor Antônio Aleixo, 260 - Lourdes

Horário de funcionamento: Seg a Sáb 11h/0h (dom. e feriados até 18h)

4. Café e Cultura Bar

Localizado: Rua da Bahia, 1416 – Lourdes

Horário: Segunda a sábado - 8h às 2h

2.7 Evolução e Dimensionamento do Mercado

O mercado de bares e restaurantes em Belo Horizonte é um setor que tem movimento durante o ano todo, já que esta é a cidade conhecida como a capital nacional dos bares. O Belorizontino gosta de ir muito a barzinhos com os amigos, tomar uma cerveja, conversar com os amigos, relaxar antes de ir para casa.

O setor atrai qualquer faixa etária e classe social, possui atrativos para todos os gostos e gêneros, portanto sendo um mercado bem diversificado, mesmo sendo competitivo.

2.8 Cenário

Belo Horizonte sempre foi uma boa cidade para se abrir um bar/restaurante. Por ser conhecida como a capital nacional dos botecos, segundo a revista Veja, a cidade tem cerca de 14 mil bares, ou seja, um bar para cada 170 habitantes.

2.9 Projeções do Mercado Global e do Projeto (para os anos de vida útil)

Acredita-se que parcela significativa do nosso futuro crescimento será resultado da nossa capacidade de aumentar as vendas e ampliar a participação no atual mercado de bares em Belo Horizonte. Por meio de uma administração eficiente das operações e do fluxo financeiro dos empreendimentos por nós executados, aumentaremos ao longo do tempo as nossas receitas, fortaleceremos nossas margens e maximizaremos a rentabilidade do capital investido.

2.10 Vantagens competitivas do projeto e dos serviços

A eficácia operacional significa realizar tarefas parecidas com as dos concorrentes, só que melhor. Do outro lado, eficiência estratégica significa fazer coisas diferentes dos rivais. Significa ser diferente, ou seja, deliberadamente escolher atividades diferentes que, somadas, permitem oferecer.

Adota-se um posicionamento baseado na variedade de produtos, nossa empresa tem em mente oferecer ao seu cliente vários tipos de produtos e serviços de qualidade, sempre buscando atingir um maior número de clientes de diversos segmentos.

2.11 Políticas de Vendas

A informação da participação de cada produto nas vendas é importante para mensurar, principalmente o custo das mercadorias vendidas. O Sou BH, aplicará os em seus preços uma media calculada pelos preços praticados pelos seus principais concorrentes.

A. Preços e Prazos

TABELA 2 – Preços Bebidas

Produtos	Preços R\$
Café	
Café Expresso	R\$ 3,20
Café com Leite	R\$ 3,80
Cappuccino	R\$ 4,00
Cappuccino Italiano	R\$ 5,60
Café com Panna	R\$ 6,00
Caipifruta	R\$ 16,00
Caipirinha	R\$ 12,00
Caipivodka	R\$ 12,00
Tequila	R\$ 18,90
Cervejas	
Brahma 600 ml	R\$ 5,50
Skol 600 ml	R\$ 5,50
Serra Malte	R\$ 8,50
Original 600 ml	R\$ 5,50
Cerveja Alemã	R\$ 9,50
Cerveja Argentina	R\$ 9,00
Drinks	
Sex on the Beach	R\$ 18,50
Mojito	R\$ 17,50
Frozen Melon	R\$ 19,80
Mojito Lichia	R\$ 22,80
Coquetel de Frutas c/ alcool	R\$ 18,50
Coquetel de Frutas s/ alcool	R\$ 17,50
Pina Colada	R\$ 22,00
Margarita	R\$ 19,50
Margarita Cuervo	R\$ 22,00
Vodka (dose)	
Smirnoff	R\$ 6,00
Vodka Importada	R\$ 9,00
Cachaças (dose)	
Aguardente Seleta	R\$ 5,00
Aguardente Vale Verde	R\$ 5,50

Fonte: Elaborado pelo autor

TABELA 3 – Preços Comidas (Dia)

Produtos	Preços
Pão de Queijo	R\$ 4,20
Folhado de Frango	R\$ 6,30
Folhado de Queijo	R\$ 6,20
Croissant	R\$ 6,50
Tortinha de Frango	R\$ 5,50
Empada	R\$ 5,00

FONTE: Elaborado pelo autor

TABELA 4 – Preços Comidas (Noite)

Produtos	Preços R\$
Chapas	
Seleção Passarinho	R\$ 49,90
Sou Mineiro	R\$ 55,50
Belo Horizonte	R\$ 86,70
Porções	
Batatas Fritas	R\$ 45,90
Batatas Fritas c/ Bacon e Queijo	R\$ 49,90
Mandioca Frita	R\$ 39,90
Bolinho de Bacalhau	R\$ 49,90

FONTE: Elaborado pelo autor

O pagamento deverá ser feito através de dinheiro ou cartão de crédito, pode dividir em no máximo 3X.

B. Composto de Produtos/Serviços

A Sou BH tem o compromisso de atender, satisfazer e surpreender os clientes com a prestação de serviços e produtos diferenciados e de qualidade, de forma ativa e inovadora. Pretende-se manter a empresa ao longo do tempo, saudável, competitiva e estruturada, oferecendo produtos de qualidade.

C. Promoções e Publicidade

A empresa pretende utilizar os meios de comunicação pela Internet, como a nossa página no Facebook, pelo Twitter, Instagram, também através de anúncios em Outdoor, sites, revistas, rádios, para a divulgação de nossas programações, preços e promoções. Fazendo com que nosso empreendimento seja conhecido e comentado por todos os clientes, para que estes possam programar sua vinda ao Sou Bh com seus amigos e assim aproveitar o nosso ambiente agradável e confortável.

3 ENGENHARIA DO PROJETO OU ESTUDO DOS ASPECTOS TÉCNICOS

Engenharia do projeto refere-se à parte do estudo do projeto, relacionada com seus aspectos técnicos, no qual define e especifica tecnicamente, o conjunto dos fatores fixos e variáveis.

3.1 Caracterização dos produto(s)/serviço(s) e dimensionamento do programa de produção/operação

Divertir-se, descontraír é uma necessidade de todas as pessoas, seja com a família ou com os amigos e, é através desta afirmativa que todo o empreendimento será planejado e realizado, pois ele buscará atender as necessidades dos seus clientes, buscando oferecer os melhores serviços e produtos, proporcionando bem estar e alegria.

A princípio, o estabelecimento funcionará de segunda a quinta das 9:00 hrs às 22:00 e de sexta a sábado das 9:00 hrs às 3:00 da manhã de acordo com a demanda.

3.2 Seleção e discriminação do processo produtivo/operação

O Sou BH tem o objetivo de atender os clientes proporcionando segurança, tranquilidade e bem estar, nas horas de lazer e diversão com familiares e amigos. Os principais processos operacionais e administrativo diários do Sou BH, assegurando o melhor fluxo de movimentações e a utilidade dos processos, apresentados na Figura.

Figura 2 – Fluxograma de Operações e Processos



Fonte: Elaborado pelo autor

O fluxograma tem por finalidade demonstrar e analisar a sequência de operações e processos do bar, pois possibilita uma melhor visibilidade da atividade como um todo.

3.3 Seleção e especificação dos equipamentos

Para que o estabelecimento possa exercer suas atividades de forma satisfatória e oferecer um serviço de qualidade aos seus clientes, em um ambiente adequado ao tipo de bar e café que esse se propõe a ser é necessário o investimento em diversos utensílios, equipamentos e móveis, desde garfos e facas até mesas e refrigerantes. Além disso, o imóvel será construído, para que passe a imagem desejada a seus clientes e também para fins de segurança, conforto e adequação às necessidades impostas pelos processos do bar quando pela legislação vigente. Nesses investimentos entram obras como construção, pintura, instalação elétrica, custos com mão-de-obra, entre outros. (SANTOS, 2011).

TABELA 5 – Equipamentos e moveis

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE
Freezer 4 tampas	1
Freezer vertical (*)	2
Chapa a Gás industrial	1
Copo tipo chopp	100
Copo tipo Taça	100
Colher	150
Faca	150
Garfo	150
Kit colher e faca p/cozinha	2
Porta lenço	60
Prato louça	100
Jogo mesas c/ 4 cadeiras	15
Bandeija de aluminio	5
Xícaras	50
Fogão industrial 8 bocas	2
Terreno	m ²
Geladeira	1
Sofá	2
Computador	2
Cafeteira	1
Maquina de Chopp	1
Veículo	1
balcão	1
Microondas	2
Partileiras	5
Outros	1
Imóvel	1

FONTE: Elaborado pelo autor

3.4 Distribuição dos equipamentos (lay out)

O lay out corresponde ao arranjo físico de máquinas, homens, matérias-primas e serviços complementares que melhor atende às exigências do processo produtivo e assegura menores custos ou mais elevada produtividade. Abaixo o lay out do bar e café Sou BH, onde os números correspondem a:

1. Jardim;
2. Cozinha;
3. Espaço para os clientes;
4. Banheiro;
5. Bar e cafeteria.

FIGURA 3 – Lay out do Sou BH



Fonte: Blog esse cavaleiro, 2014

3.5 Planta dos edifícios e sua distribuição no terreno

A planta do edifício é o desenho gráfico de como será o empreendimento, que conforme fora mostrado anteriormente, no lay out, será amplo e bem estruturado. Já o terreno por ser plano, facilitará a instalação e construção do bar.

3.6 Definição dos requisitos físicos de insumos e mão-de-obra

Visando atender aos clientes da melhor maneira possível, serão contratados 2 garçons, 2 cozinheiras, 1 operador de caixa e 2 bar man, que atuam juntamente

com as 2 (duas) acionistas do empreendimento, num espaço de aproximadamente 1.000 m².

3.7 Cronograma dos investimentos

O empreendimento dará início a sua construção em novembro de 2014, seguido por uma série de fases, e posteriormente funcionando em agosto de 2015. Conforme demonstra o Cronograma abaixo:

QUADRO 1 - Cronograma de construção do empreendimento

ATIVIDADE	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Maio	Junho	Julho	Agosto
PROJETO NOVO								
FASE 1								
Levantamento do terreno	R\$ 150.000,00							
Terraplanagem	R\$ 100.000,00							
Fundações	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00						
FASE 2								
Construção			R\$ 300.000,00	R\$ 50.000,00				
Alvenaria				R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00			
Telhado					R\$ 200.000,00			
Acabamentos						R\$ 200.000,00		
Instalações hidráulicas						R\$ 50.000,00		
Instalações elétricas						R\$ 50.000,00		
Pisos							R\$ 40.000,00	
Acabamento Final							R\$ 659.000,00	
Limpeza							R\$ 1.000,00	
							Gastos	R\$ 2.000.000,00

FONTE: Elaborado pelo autor

3.8 Projetos complementares

Na consolidação do empreendimento, as acionistas expandirá o empreendimento, criando um espaço para dança e shows e aumentar a capacidade de atendimento.

3.9 Aspectos fiscais, normativos e regulatórios

Antes de qualquer atitude, é necessário realizar a consulta prévia de atividades econômicas para o local no site da Prefeitura Municipal, com base no SEBRAE (2014).

Para realizar a consulta prévia, necessitava-se do índice cadastral, número constante no IPTU do imóvel e o código de atividade do setor, mencionado

anteriormente. A Prefeitura Municipal, assim, delimitará a autorização ou não para tal empreendimento.

O próximo passo será a verificação no Cartório de Pessoa Jurídica se já há alguma outra empresa com o nome pretendido, sendo necessário o preenchimento de um formulário próprio com três opções de nome, e o registro do contrato social no Cartório de Registros de Pessoa Jurídica da cidade onde o empreendimento funcionará.

Assim tendo o registro da empresa com o NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa), feito pelo cartório, um número do ato constitutivo da empresa, o próximo passo será a retirada do CNPJ na Receita Federal. SEBRAE (2014). Por último, com o CNPJ cadastrado, é preciso retirar a inscrição municipal e o alvará de localização e funcionamento na Prefeitura da região do estabelecimento.

Por conseguinte os trabalhadores serão contratados de acordo com as normas da Consolidação das Leis do Trabalho. O cálculo e recolhimento dos impostos junto ao Governo Federal se dará sob Regime de Limitada.

4 ESTUDO DO TAMANHO OU ESCALA DE PRODUÇÃO/OPERAÇÃO

Segundo Nilson citado por Holanda (1967, p. 55), o tamanho de um projeto é definido –por sua capacidade de produção, durante um período de trabalho normal.

De acordo com Woiler (2011), o tamanho do mercado também é definido do ponto de vista técnico e econômico. Do ponto de vista técnico ou engenharia, a capacidade de produção define o tamanho do processo é a máxima de produção que pode ser obtida com determinado processo (ou equipamento) durante dado intervalo de tempo. (WOILER; MATHIAS, 2011, p. 135).

Do ponto de vista econômico, a capacidade de produção que define o tamanho do processo é o nível de produção, que corresponde ao custo unitário médio de produção que seja mínima. (WOILER; MATHIAS, 2011, p. 136).

Nesse contexto é de fundamental relevância, calcular essas projeções para definir a estratégia de como atuar no mercado de forma a maximizar de lucros e diminuir os custos.

4.1 Capacidade dos serviços

A capacidade do Sou BH será de atender 60 pessoas. Essa capacidade foi definida de acordo com o espaço disponível do empreendimento.

4.2 Necessidade de pessoal

Para realizar as principais funções serão necessários, a princípio, de 2 garçons, para atender os clientes; 1 caixa para receber o pagamento; 2 barman para preparar os drinks e 2 cozinheiras para preparar as comidas que serão oferecidas e para serviços gerais como, limpeza, etc.

Tabela 6 - Funcionários e salários

CARGO	SALARIO
COZINHEIRA	R\$ 2.000,00
CAIXA	R\$ 1.650,00
GARÇOM	R\$ 1.600,00
BAR MAN	R\$ 1.600,00

FONTE: Elaborada pelo autor

6 ESTUDO DE INVESTIMENTOS

Estudo de investimento trata da determinação dos investimentos totais que o projeto requer, considerando o investimento em ativo fixo e o capital de giro.

No qual o ativo fixo, corresponde a uma imobilização de recursos na aquisição de um conjunto de bens e direitos que não serão objeto de transformação corrente pela empresa. (HOLANDA, 1964).

Já o capital de giro, corresponde a uma aplicação de recursos em bases estáveis, na formação e manutenção de um conjunto de estoques, uma carteira de títulos e um caixa mínimo para que as transações correntes da empresa, ocorram normalmente, sem crises ou interrupções. (HOLANDA, 1964).

Por conseguinte, o estudo apresentará os investimentos necessários a serem feitos para dar início ao negócio, bem como investimentos fixos e variáveis como o capital de giro necessário para a manutenção da empresa.

6.1 Investimentos fixos

Segundo o SEBRAE (2014), o investimento fixo corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.

Assim sendo, o investimento fixo, levará em consideração a aplicação dos recursos em ativo fixo, tendo por base preços coletados em pesquisa de mercado de todos os itens apresentados, conforme demonstra a Tabela 7:

TABELA 7 – Orçamento dos investimentos fixos

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO UNITARIO	TOTAL
Freezer 4 tampas	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Freezer vertical (*)	2	-	-
Chapa a Gás industrial	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Copo tipo chopp	100	R\$ 10,00	R\$ 1.000,00
Copo tipo Taça	100	R\$ 6,00	R\$ 600,00
Colher	150	R\$ 2,00	R\$ 300,00
Faca	150	R\$ 3,50	R\$ 525,00
Garfo	150	R\$ 2,00	R\$ 300,00
Kit colher e faca p/cozinha	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Porta lenço	60	R\$ 20,00	R\$ 1.200,00
Prato louça	100	R\$ 15,00	R\$ 1.500,00
Jogo mesas c/ 4 cadeiras	15	R\$ 300,00	R\$ 4.500,00
Bandeija de aluminio	5	R\$ 23,00	R\$ 115,00
Xicaras	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
Fogão industrial 8 bocas	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Terreno	m ²	R\$ 2.500.000,00	R\$ 2.500.000,00
Geladeira	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Sofá	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Computador	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Cafeteira	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Maquina de Chopp	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Veiculo	1	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
balcão	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Microondas	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Partileiras	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00
Outros	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Imóvel	1	R\$ 2.000.000,00	R\$ 2.000.000,00
TOTAL			R\$ 4.566.640,00

(*) Cortesia do fornecedor da cerveja

FONTE: Elaborada pelo autor

6.2 Outros orçamentos

Considerando os itens abaixo como o estoque de produtos, os produtos possuem alta rotatividade de estoque (como é o caso da cerveja e do refrigerante) e, outros uma renovação de estoques mais lenta tais, como, bebidas quentes. Portanto, as empresárias optaram por elaborar um orçamento baseado na renovação de estoques em torno de 01 (uma) semana.

O Sou BH oferecerá aos seus clientes degustações para acompanhamento de bebidas geladas e quentes. Os itens a seguir foram orçados conforme oferta de produtos mais comuns encontrados nos bares em geral e levando em consideração uma renovação de estoque por volta de 01 (uma) semana.

TABELA 8 - Orçamento do estoque de mercadorias

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO	TOTAL
Cerveja Heineken	1 Engradado	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Cerveja Skol	2 Engradado	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Cerveja Kaiser	3 Engradado	R\$ 100,00	R\$ 300,00
Cerveja Brahma	4 Engradado	R\$ 100,00	R\$ 400,00
Espumante Chandon Brut	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
Vodka Orloff	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
Tequila	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
Conhaque	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
Whisk - Red Label	6	R\$ 75,00	R\$ 450,00
Vinho Bolla	10	R\$ 70,00	R\$ 700,00
Agua Mineral - Perrier	45	R\$ 6,00	R\$ 270,00
Refrigerante lata	40	R\$ 12,00	R\$ 480,00
Café	20 pacotes	R\$ 15,00	R\$ 300,00
Energetico	50	R\$ 9,00	R\$ 450,00
TOTAL			R\$ 6.800,00

FONTES: Elaborado pelo autor

TABELA 9 - Orçamento dos custos diretos de produtos

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE EM KG	PREÇO	TOTAL
Batata	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
Macaxeira	20	R\$ 3,00	R\$ 60,00
Bacon	25	R\$ 7,00	R\$ 175,00
Linguiça Calabresa	25	R\$ 15,00	R\$ 375,00
Queijo prado	5 unidades	R\$ 15,00	R\$ 75,00
Carne bovina	40	R\$ 20,00	R\$ 800,00
Farinha	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
Açucar	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
Limao	6	R\$ 2,00	R\$ 12,00
Molho ingles	8	R\$ 3,00	R\$ 24,00
Sal para churrasco	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
Povilho	15	R\$ 5,00	R\$ 75,00
Sal	5	R\$ 3,00	R\$ 60,00
Carne de aves	15	R\$ 15,00	R\$ 300,00
Frutas (abacaxi, morango, maracuja, etc)	25	R\$ 5,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 2.246,00

FONTE: Elaborado pelo autor

Os orçamentos a seguir referem-se a despesas operacionais e despesas pré-operacionais necessárias à implantação e funcionamento do empreendimento. Neste caso a intenção foi mensurar o total de desembolsos que ocorrerão mensalmente em decorrência de sua operacionalização e o desembolso inicial necessários à sua legislação.

TABELA 10 - Orçamento dos custos/despesas indiretas

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO	TOTAL
Palito de dente	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
Lenço de papel c/ 50	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
Toalha de papel c/ 04	20	R\$ 5,00	R\$ 100,00
Saco p/ lixo 30L	10 pacotes	R\$ 2,50	R\$ 25,00
Detergente lava louças	5	R\$ 2,10	R\$ 10,50
Papel higienico	6	R\$ 6,00	R\$ 36,00
Sabonete liquido	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
Desinfetante 750 ml	4	R\$ 6,00	R\$ 24,00
Sabao em pó 500g	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
TOTAL			R\$ 379,50

FONTE: Elaborada pelo autor

TABELA 11 – Orçamento das despesas pré-operacionais

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO
Consultoria	1	R\$ 2.000,00
Legalização da empresa	1	R\$ 800,00
TOTAL		R\$ 2.800,00

FONTE: Elaborada pelo autor

TABELA 12-Orçamento das despesas fixas

DISCRIMINAÇÃO	Unidade	PREÇO MENSAL +/-
Agua	m ³	R\$ 500,00
Energia Eletrica	Kw	R\$ 1.500,00
TOTAL		R\$ 2.000,00

FONTE: Elaborada pelo autor

6.3 Capital de giro

O capital de giro de uma empresa é a soma dos recursos financeiros aplicados no caixa, bancos, estoques e valores a receber de clientes. Normalmente, o capital de giro é influenciado pelo volume de vendas, compras, custo das vendas e, principalmente, pelos prazos médios de estocagem, recebimento das vendas a prazo e pagamento de compras. (SEBRAE, 2014).

O Sou BH, terá como Capital de Giro, R\$ 1.063.580,00 (um milhão, seiscentos e três mil e quinhentos e oitenta mil reais) anuais, para garantir a dinâmica do processo de negócio com função de minimizar o impacto das mudanças no ambiente de negócios onde a empresa atuará.

TABELA 13 – Estimativa do capital de giro

Capital de Giro (caixa mínimo) anual	
Custos Fixos	R\$ 69.440,00
Custos Variáveis	R\$ 994.140,00
TOTAL	R\$ 1.063.580,00

FONTES: Elaboração do autor

6.4 Cronograma físico-financeiro

O cronograma físico-financeiro, é muito utilizado nos projetos de construção (obras), e tem como características que podem ser utilizadas em quaisquer projetos. Ele é físico porque apresenta o avanço real das entregas do projeto, no caso das obras são as etapas de construção. Ele é financeiro porque apresenta os custos relacionados no tempo.

Este modelo de cronograma é bastante prático, e pode ser utilizado para mostrar em um só diagrama, o percentual de avanço de todas as entregas do projeto, além dos custos envolvidos.

É bastante útil para justificar o valor da obra, conseguir investidores e sobretudo, monitorá-la. Ele auxilia no monitoramento do fluxo de caixa, permitindo que o engenheiro possa antecipar os momentos de desembolsos. Ajuda ainda, a projetar a obra no tempo, mostrando qual a nova previsão de conclusão a cada atualização.

QUADRO 2 - Cronograma físico-financeiro

ANO	2014		2015					
	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Maio	Junho	Julho	Agosto
PROJETO NOVO								
FASE 1								
Levantamento do terreno								
Terraplanagem								
Fundações								
FASE 2								
Construção								
Alvenaria								
Telhado								
Acabamentos								
Instalações hidráulicas								
Instalações elétricas								
Pisos								
Acabamento Final								
Limpeza								
Decoração								
Funcionamento								

FONTE: Elaborado pelo autor

O cronograma demonstra o início da obra que será em Novembro de 2014 e o término em Julho de 2015 e, seu funcionamento em Agosto de 2015, totalizando 8

(oito) meses e com o custo de aproximadamente de R\$ 4.566.640,00 (quatro milhões, quinhentos e trinta e seis mil e seiscentos e quatro reais)

7 ESTUDO DO FINANCIAMENTO

O estudo do financiamento refere-se ao estudo da estrutura financeira do projeto, ou seja, trata-se de analisar as possibilidades de captação e combinação dos recursos necessários ao financiamento dos investimentos.

Os recursos podem ser divididos entre Capital Próprio e de Terceiros. Capital próprio da empresa compreende a soma das contribuições dos seus sócios ou acionistas. Estes fazem um aporte de fundos, sem prazo determinado, nem garantia de rendimentos (salvo no caso das ações preferenciais), mas com o direito da empresa. (HOLANDA, 1964).

Já o capital de empréstimo ou de terceiros pode assumir as seguintes formas:

- a) Crédito obtido de bancos de fomento, corporações financeiras ou instituições de desenvolvimento, nacionais ou estrangeiras,
- b) Créditos obtidos do público em geral, através da colocação de bônus e obrigações no mercado de capitais (bônus hipotecários, debêntures, etc. (HOLANDA, 1964, p.295).

Por conseguinte, uma vez quantificadas as necessidades de investimentos do projeto e identificadas as respectivas possibilidades de financiamento, torna-se necessário ordenar e sistematizar essas informações através da estruturação de quadros e usos de recursos.

QUADRO 3 – FONTES E USOS

FONTES		
a. Externas		R\$ 3.578.690,00
I. Aumento de Capital		R\$ 250.000,00
II. Empréstimos de prazo médio ou longo		R\$ 3.328.690,00
1. Debentures	R\$ 78.000,00	
2. BNDE	R\$ 3.000.000,00	
3. Outros Recursos	R\$ 250.690,00	
b. Internas		R\$ 1.000.000,00
III. Lucros não Distribuídos	R\$ 500.000,00	
IV. Reservas	R\$ 500.000,00	
c. Total das FONTES		R\$ 4.578.690,00
USOS		
d. Capital Fixo		R\$ 4.566.640,00
I. Terrenos	R\$ 2.500.000,00	
II. Construções	R\$ 2.000.000,00	
III. Equipamentos	R\$ 21.100,00	
IV. Veículos	R\$ 25.000,00	
V. Moveis e Utensílios	R\$ 15.540,00	
VI. Outros	R\$ 5.000,00	
e. Capital de trabalho		R\$ 12.050,00
f. Total de USOS		R\$ 4.578.690,00

FONTES: Elaborada pelo autor

7.1 Análise da estrutura financeira

A análise da estrutura financeira é a capacidade de avaliar a rentabilidade das empresas, tendo em vista, as funções atuais e futuras, verificar se os capitais investidos são remunerados e reembolsados de modo a que as receitas superem as despesas de investimento e de funcionamento.

Dessa forma para alcançar a sobrevivência e desenvolvimento pretendido pela empresa, a avaliação e interpretação da situação econômico-financeira centram-se nas seguintes questões fundamentais: equilíbrio financeiro; rentabilidade dos capitais; crescimento; risco e; valor criado pela gestão. E conforme o projeto sua estrutura é capaz de permanecer no mercado com ótima rentabilidade.

7.1.1 Fontes dos recursos financeiros

O financiamento de parte do projeto será feito pelo Banco Nacional de Desenvolvimento por meio do programa BNDES Automático, que financia investimentos a empresas a um valor máximo de 20 milhões. O pagamento do financiamento ocorrerá apenas ao final de 2021, quando for recebido o retorno do empreendimento. Considerando uma taxa de juros de 7.5% ao ano, temos a seguinte evolução da dívida:

TABELA 14 – Evolução da dívida

Cálculo do valor a ser pago		
Ano	Valor	Selic
2013	\$ (3.000.000,00)	7,50%
2014	\$ (3.225.000,00)	7,50%
2015	\$ (3.466.875,00)	7,50%
2016	\$ (3.726.890,63)	7,50%
2017	\$ (4.006.407,42)	7,50%
2018	\$ (4.306.887,98)	7,50%
2019	\$ (4.629.904,58)	7,50%
2020	\$ (4.977.147,42)	7,50%

FONTE: Elaborado pelo autor

8 ORGANIZAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

A estrutura organizacional é o conjunto ordenado de responsabilidades, autoridades, comunicações e decisões das unidades organizacionais de uma empresa.

O Sou BH possuirá 07 (sete) funcionários. O quadro abaixo demonstrará qual é a função de cada um e seus respectivos salários:

QUADRO 4 - Funcionários/Salários

QUANTIDADES	FUNÇÃO	DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE	REMUNERAÇÃO
1	Caixa	Será responsável por operar o caixa recebendo os pagamentos dos clientes	R\$ 1.650,00
2	Cozinheira	Será responsável pela preparação dos alimentos a ser consumido pelos clientes	R\$ 2.000,00
2	Garçom	Será responsável por anotar os pedidos e receber os clientes	R\$ 1.600,00
2	Bar man	Será responsável por preparar os drinks	R\$ 1.600,00

FONTE: Elaborado pelo autor

Além dos salários descritos acima, a empresa oferecerá a cada funcionário o vale transporte, vale refeição, seguro de vida e, plano de saúde.

A estrutura organizacional do Sou BH é representada na figura a seguir, por meio de um organograma, que basicamente contém as seguintes informações:

- Unidades que compõem a empresa;
- Relações interdependentes entre unidades;
- Níveis hierárquicos.

8.1 Programas de treinamento e capacitação de pessoal

O treinamento é fundamental para a sobrevivência das empresas, pois permite destaque frente à concorrência e, é um investimento contínuo de retorno. Já capacitar é tornar o trabalhador habilitado para o desempenho de uma função.

O treinamento é orientado para o presente com foco no cargo atual e busca melhorar aquelas habilidades e capacidades com o desempenho imediato do cargo. O desenvolvimento de pessoas foca em geral os cargos a serem ocupados futuramente na organização e as novas habilidades e capacidades que serão requeridas (CHIAVENATO apud INDEV, 2014).

Nesse contexto o empreendimento desenvolverá e oferecerá aos seus colaboradores programas de treinamento para aperfeiçoamento, objetivando o melhor desempenho da capacidade dos trabalhadores em suas tarefas de responsabilidade e aprimorar seus conhecimentos que eles já adquiriram.

9 ORÇAMENTO DE RECEITAS E CUSTOS

De acordo com Holanda (1964) dentre as diferentes partes que integram qualquer projeto, o orçamento de custos e receitas é, sem dúvida, uma das mais importantes, pois ele permite estimar: a rentabilidade do projeto, o seu ponto de nivelção, a importância relativa dos diferentes custos, entre outros. O Sou BH terá uma rentabilidade mensal de R\$ 231.834,00 (duzentos e trinta e um mil, oitocentos e trinta e quatro reais), podendo os custos variar de acordo com as condições do mercado e a demanda pelos serviços e produtos do Sou BH.

TABELA 15 - Receitas e custos

ESPECIFICAÇÃO	VALORES EM R\$
1 - RECEITAS TOTAIS	R\$ 347.500,00
a) Venda de produtos principais	R\$ 300.000,00
b) Venda de subprodutos	R\$ 50.000,00
d) Subsídios	R\$ 1.500,00
e) Impostos	R\$ 1.000,00
2) CUSTOS TOTAIS	R\$ 115.666,00
a) Fixos	R\$ 87.520,00
- Salários (mão de obra indireta)	R\$ 12.050,00
- Encargos Sociais	R\$ 2.000,00
- Honorários da Diretoria	R\$ 15.000,00
- Alugueis	R\$ -
- Seguros	R\$ 3.000,00
- Impostos	R\$ 3.500,00
- Depreciação (*)	R\$ 4.220,00
- Amortização de Despesas de Implantação	R\$ 2.000,00
- Gastos de Manutenção	R\$ 1.000,00
- Juros s/ empréstimos a LP	R\$ 18.750,00
- Juros s/ capital próprio	R\$ 25.000,00
- Outros itens	R\$ 1.000,00
b) Variáveis	R\$ 28.146,00
- Salários (mão de obra direta)	R\$ 500,00
- Encargos Sociais	R\$ 1.500,00
- Matérias primas	R\$ 7.046,00
- Materiais secundários	R\$ 2.000,00
- Impostos	R\$ 2.000,00
- Serviços Bancários	R\$ 1.500,00
- Juros sobre empréstimo de CP	R\$ 8.000,00
- Comissões	R\$ 2.000,00
- Energia Elétrica	R\$ 1.500,00
- Combustíveis e Lubrificantes	R\$ 500,00
- Seguros	R\$ 1.000,00
- Outros itens	R\$ 600,00
TOTAL	R\$ 231.834,00

(*) Depreciação 20%

FONTE: Elaboradas pelo autor

Nesse contexto, as matérias-primas constituem, os itens mais importantes para empresa e terá um custos mensal de aproximadamente R\$ 7.046,00 (sete mil e quarenta e seis reais) de acordo com a demanda.

Os materiais secundários se diferenciam das matérias-primas no sentido de que estas formam parte física do bem produzido pela empresa e, terão o custo de aproximadamente de R\$ 2.000,00 reais.

A depreciação gira entorna de 20% ao ano, sobre os equipamentos e instalações. Os empréstimos possuem juros de 7,50% - taxa Selic. Sendo assim a receita total estimada será de R\$ 347.500,00 (trezentos e quarenta e sete mil reais) e o custo total de R\$ 115.666,00 (cento e quinze mil, seiscentos e sessenta e seis mil reais), ambos podendo variar.

10 ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

A análise econômica-financeira é uma avaliação da rentabilidade e lucratividade do desempenho da empresa, e ajuda a planejar e a nortear o futuro da empresa.

10.1 Investimento

O investimento refere-se à aplicação de algum recurso (dinheiro ou títulos) com a expectativa de receber algum retorno no longo prazo maior que o aplicado, compensando, as possíveis perdas, juros, etc. Sendo assim o Sou Bh, investirá em matérias para construção - para construir o empreendimento – e moveis e utensílios, para decoração e para a elaboração dos drinks e aperitivos.

10.2 Taxa mínima de atratividade - TMA

A TMA é a média ponderada dos custos de capitais, e conforme demonstra a tabela abaixo e o cálculo, a taxa é de 7,5% ao ano.

Tabela 15 – Taxa mínima de atratividade

FONTES	(R\$)	CUSTOS	PART %
Recursos terceiros	R\$ 3.000.000,00	7,50% a.a	43%
Recursos próprios	R\$ 4.000.000,00	7,50% a.a	57%
TOTAL	R\$ 7.000.000,00		100%

FONTE: Elaborada pelo autor

$$TMA = 0,43 \cdot (0,075) + 0,57 \cdot (0,075) = 7,5\% \text{ a.a.}$$

10.3 Fluxo de caixa

Fluxo de caixa é um instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado.

Com as informações do Fluxo de Caixa, o empresário pode elaborar a Estrutura Gerencial de Resultados, a Análise de Sensibilidade, calcular a

Rentabilidade, a Lucratividade, o Ponto de Equilíbrio e o Prazo de retorno do investimento. O objetivo é verificar a saúde financeira do negócio a partir de análise e obter uma resposta clara sobre as possibilidades de sucesso do investimento e do estágio atual da empresa. (SEBRAE, 2014).

Baseados em todas as informações levantadas até agora para a análise, pode ser montado um fluxo de caixa projetado para os 8 (oito) primeiros anos de atividade da empresa, para analisar se o investimento é viável.

QUADRO 4: Demonstração de resultado

Itens	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
1. (+) Receita Bruta de Vendas	347.500,00	364.875,00	383.118,75	402.274,69	422.388,42	443.507,84	465.683,24	488.967,40
2. (-) Deduções (PIS, COFINS, ISS, etc.)	(50.561,25)	(53.089,31)	(55.743,78)	(58.530,97)	(61.457,52)	(64.530,39)	(67.756,91)	(71.144,76)
3. (=) Receita Líquida de Vendas	296.938,75	311.785,69	327.374,97	343.743,72	360.930,91	378.977,45	397.926,32	417.822,64
4. (-) Custo Diretos	(12.000,00)	(12.600,00)	(13.230,00)	(13.891,50)	(14.586,08)	(15.315,38)	(16.081,15)	(16.885,21)
5. (=) Lucro Operacional Bruto (margem de contribuição)	284.938,75	299.185,69	314.144,97	329.852,22	346.344,83	363.662,07	381.845,18	400.937,44
6. (-) Despesas Operacionais (Custos Indiretos)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)	(3.179,50)
7. (+) Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-
8. (-) Juros de Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-	-
9. (=) Lucro Operacional (EBITDA)	281.759,25	296.006,19	310.965,47	326.672,72	343.165,33	360.482,57	378.665,68	397.757,94
10. (-) Depreciações	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)	(4.220,00)
11. (=) Lucro antes do Imposto de Renda	277.539,25	291.786,19	306.745,47	322.452,72	338.945,33	356.262,57	374.445,68	393.537,94
12. (-) Impostos e Contribuições sobre Lucro	(66.609,42)	(70.028,69)	(73.618,91)	(77.388,65)	(81.346,88)	(85.503,02)	(89.866,96)	(94.449,10)
13. (=) Lucro Líquido	210.929,83	221.757,50	233.126,56	245.064,07	257.598,45	270.759,56	284.578,71	299.088,83
14. (+) Depreciação	4.220,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
15. (+/-) Outros Ajustes para Reconciliar Caixa	(200,00)	100,00	300,00	-	(200,00)	300,00	300,00	300,00
16. (=) Fluxo de Caixa	214.949,83	222.157,50	233.726,56	245.364,07	257.698,45	271.359,56	285.178,71	299.688,83

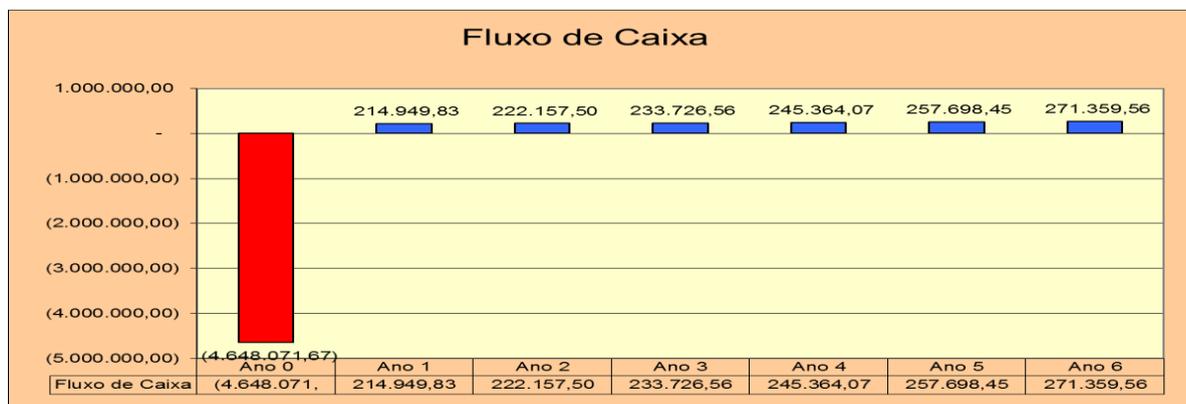
FONTE: Elaborado pelo autor

TABELA 16: Fluxo de caixa

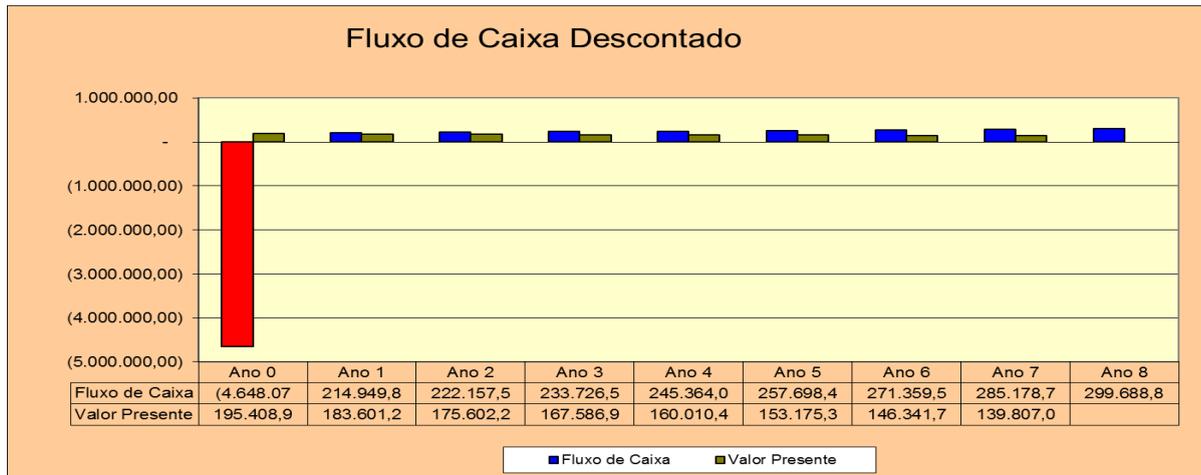
	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Fluxo de Caixa	(4.648.071,67)	214.949,83	222.157,50	233.726,56	245.364,07	257.698,45	271.359,56	285.178,71	299.688,83
Valor Acumulado	(4.648.071,67)	(4.433.121,84)	(4.210.964,33)	(3.977.237,78)	(3.731.873,71)	(3.474.175,26)	(3.202.815,70)	(2.917.636,99)	(2.617.948,16)
Valor Presente	(4.648.071,67)	195.408,94	183.601,24	175.602,22	167.586,96	160.010,46	153.175,39	146.341,77	139.807,05
Valor Ac. Desc.	(4.648.071,67)	(4.452.662,73)	(4.269.061,49)	(4.093.459,27)	(3.925.872,31)	(3.765.861,84)	(3.612.686,45)	(3.466.344,68)	(3.326.537,62)

FONTE: Elaborado pelo autor

GRÁFICO 1: Fluxo de caixa



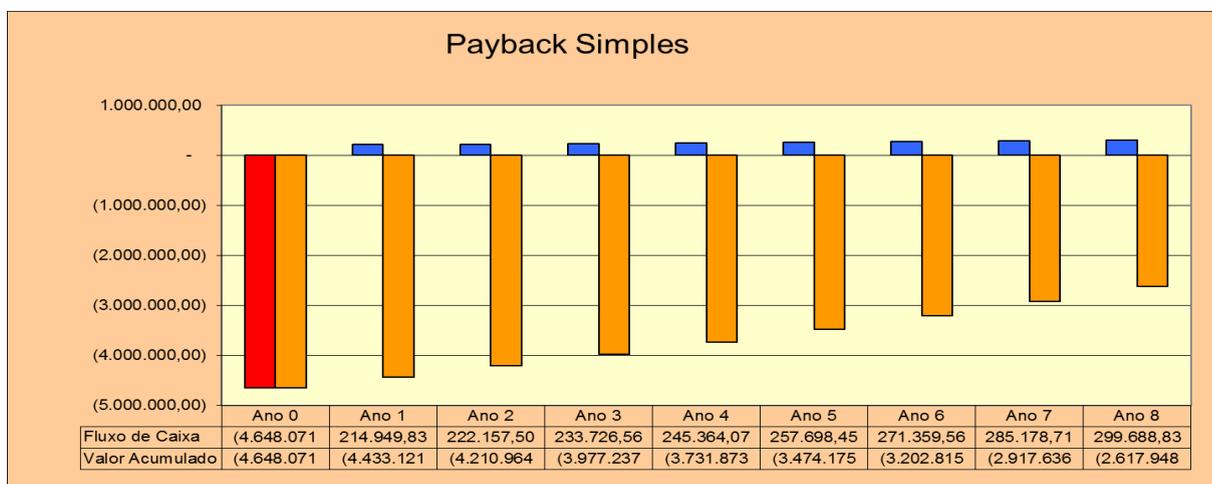
FONTE: Elaborado pelo autor

GRÁFICO 2: Fluxo de caixa descontado

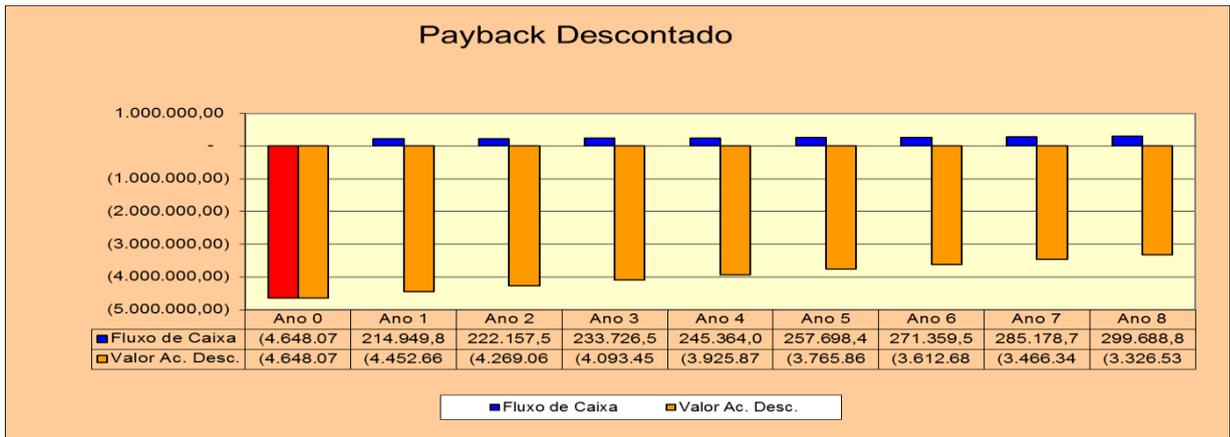
FONTE: Elaborado pelo autor

10.4 Pay back

O cálculo do Pay Back consiste em calcular o período necessário para que o valor investido seja recuperado, ou seja, o montante exato necessário para que a empresa recupere seu investimento inicial. De acordo com Santos (2011), o playback pode se dividir em simples e descontado. A diferença de acordo com Sousa citado por Santos (2011) é que o simples as futuras entradas de caixa são apresentadas sob valor presente para fins de amortização do investimento e ele ignora o valor do dinheiro no tempo. Já o payback descontado, por sua vez, corrige esse problema em particular.

GRÁFICO 3: Pay Back simples

FONTE: Elaborado pelo autor

GRÁFICO 4: Pay back descontado

FONTE: Elaborado pelo autor

10.5 Valor presente líquido (VPL)

O VPL é de suma importância para decisão do investimento, pois é através dele que conclui-se se o projeto é ou não viável. Se observarmos os anos 5 e 6 por exemplo, nota-se que o VPL é negativo, o que pode concluir que o projeto não é viável.

VPL (n=5)	(3.765.861,84)
VPL (n=6)	(3.612.686,45)

10.6 Taxa interna de retorno

A Taxa Interna de Retorno é uma taxa de retorno próprio do projeto, obtida através do fluxo de caixa.

TIR (n=5)	-32,73%
TIR (n=6)	-25,10%

11 CONCLUSÕES

A princípio o projeto seria viável devido a localização ser de fácil acesso, lugar movimentado, perto do centro da cidade, ter vários bancos próximos, ser próximo de estabelecimentos e escritórios comerciais. Observa-se que o fluxo de caixa, que foi projetado para os próximos 8 anos, apresenta valores considerados e poderemos manter o negócio durante esse período. Já quando observado os valores do VPL e o Pay Back simples e o descontado, onde podemos analisar se o projeto é viável ou não, vemos que os valores do VPL foram negativos, e que a maioria dos valores dos dois pay back também foram negativos.

Portanto, pode-se concluir que devido ao alto investimento necessário para a realização do projeto para o bar Sou Bh, ele não será um projeto viável, embora seja um ótimo projeto.

REFERÊNCIAS

ABIC. **Consumo de café cresce em todas as faixas etárias.** 2014. Disponível em: <<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?inoid=869&sid=29>>. Acesso em: 15 out. 2014.

ECYCLE. **Consumo frequente de bebida alcóolica aumenta no Brasil, atesta pesquisa.** Acesso em: <<http://www.ecycle.com.br/component/content/article/35-atitude/1477-consumo-frequente-de-bebida-alcoolica-aumenta-no-brasil-.html>>. Acesso em: 15 out. 2014.

INDEV. **Capacitação, treinamento e desenvolvimento profissional.** Disponível em: <<http://www.indevonline.com.br/capacitacao-treinamento-e-desenvolvimento-profissional/>>. Acesso em: 24 out. 2014.

HOLANDA, Nilson. **Elaboração e avaliação de projetos.** Rio de Janeiro: APEC, 1968. 206p.

MARTINS, Alisson Rangel Mouro. **O nível de qualidade dos serviços de bares e lanchonetes da cidade de Santa Cruz do Piauí - PI.** 2012. 65f. Monografia (Conclusão do curso) - Universidade Federal do Piauí, Faculdade de Administração, Picos. Disponível em: <[http://www.ufpi.br/subsiteFiles/admpicos/arquivos/files/O%20n%C3%ADvel%20de%20qualidade%20dos%20servi%C3%A7os%20de%20bares%20e%20lanchonetes%20de%20Santa%20Cruz%20do%20Piau%C3%AD-PI%20\(TCC\).pdf](http://www.ufpi.br/subsiteFiles/admpicos/arquivos/files/O%20n%C3%ADvel%20de%20qualidade%20dos%20servi%C3%A7os%20de%20bares%20e%20lanchonetes%20de%20Santa%20Cruz%20do%20Piau%C3%AD-PI%20(TCC).pdf)>. Acesso: 15 out. 2014.

SEBRAE. O que é Capital de Giro. Disponível em:<<http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/DuvidaFrequente/O-que-e-capital-de-giro>>. Acesso em: 24 out. 2014.

SEBRAE. Fluxo de Caixa. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/0_fluxo-de-caixa.pdf>. Acesso em: 24 out. 2014.

SAMOR, Geraldo. **Crise no boteco:** bares de BH fecham com a inflação. 22 ago. 2014. Disponível em <<http://veja.abril.com.br/blog/mercados/varejistasempresas-de-consumo/crise-no-boteco-bares-em-bh-fecham-com-inflacao/>>. Acesso em 28 out. 2014.

SANTOS, Cesar Damm. **Estudo de viabilidade econômica-financeira para a implantação de um bar.** 2011. 65f. Monografia (Conclusão do curso) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Administração, Porto Alegre. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/33356/000787770.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 20 out. 2014.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS. Pró- Reitoria de Graduação. Sistema de Bibliotecas. **Padrão PUC Minas de normalização:** normas

da ABNT para apresentação de projetos de pesquisa. Belo Horizonte, 2010.
Disponível em: <http://www.pucminas.br/documentos/normalizacao_artigos.pdf>.
Acesso em: 25 maio 2014.

WOILER, Samsão; MATHIAS, Washington Franco. **Projetos**: planejamento, elaboração, análise. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 288 p.