

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuárias

Pós- Graduação Lato Sensu Estratégia Empresarial

BUSINESS PLAN: NAPACOA ROCK BAR

SHIRLEY BARBOSA RIBEIRO DE ARAUJO

São Paulo

2016

SHIRLEY BARBOSA RIBEIRO DE ARAUJO

BUSINESS PLAN: NAPACOXÁ ROCK BAR

Plano de Negócios apresentado a Pós Graduação Lato Ssensu Estratégia Empresarial da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como pré-requisito para obtenção do título de Especialista em Estratégia Empresarial orientado pelo Prof. Dr. Leonardo Pagano.

São Paulo – SP

2016

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Respostas Dissertativas	14
Tabela 2- Cardápio de Comidas	19
Tabela 3- Cardápio de Bebida.....	20
Tabela 4- Jogos de Bebida.....	21
Tabela 5- Comanda.....	21
Tabela 6- Mão de Obra: CLT	22
Tabela 7- Encargos e Provisões Trabalhistas	22
Tabela 8- Mão de obra Autônomo	23
Tabela 9- Mão de Obra Freelance	23
Tabela 10- Despesas com Reforma e decoração.....	24
Tabela 11- Despesas com Alvarás e Licenças	24
Tabela 12- Despesas Equipamentos e Utensílios.....	25
Tabela 13- Custo de Estoque Inicial	26
Tabela 14- Gastos Fixos	26
Tabela 15- Investimento Inicial.....	27
Tabela 16- Receita.....	27
Tabela 17- Fluxo de Caixa	28
Tabela 18- Demonstração do Resultado do Exercício	29
Tabela 19- Análise de Cenários.....	31

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Layout Instalações	5
Figura 2- Análise Swot.....	10

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Sexo.....	11
Gráfico 2- Idade.....	12
Gráfico 3- Escala de Importância.....	13
Gráfico 4- Interesse em jogo	13

ÍNDICE

1. SUMARIO EXECUTIVO	1
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	2
MISSÃO	2
VISÃO	2
3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	2
LOCALIDADE	4
INFORMAÇÕES LEGAIS.....	5
FORMA JURÍDICA.....	6
ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	6
CAPITAL SOCIAL	6
4. O NEGÓCIO	7
CARACTERÍSTICAS DO NEGÓCIO	7
OS PRODUTOS OU SERVIÇOS	7
O DIFERENCIAL COMPETITIVO.....	7
5. MERCADO – A ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO	7
ANÁLISE DO SEGMENTO DO MERCADO	7
PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA.....	8
PONTOS FORTES	8
PONTOS FRACOS.....	8
OPORTUNIDADES E AMEAÇAS DO MERCADO.....	9
OPORTUNIDADES	9
AMEAÇAS.....	9
ANÁLISE SWOT	10
PERFIL DOS CLIENTES	11
CONCLUSÃO DA PESQUISA.....	14
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	15
BAR ROOM CAFÉ	15
CAMALEON BAR	15
366 BAR.....	15
COPACABANA	16
PROFISSIONAL BAR.....	16
POSICIONAMENTO	16
7. PLANO DE MARKETING	16
PRODUTO	16
PRODUTOS PRINCIPAIS:	16
PRODUTO ESTENDIDO.....	17
PONTO DE VENDA	17
PROMOÇÃO	17
PREÇO.....	17
ESTRATÉGIA DE VENDAS	17
PROJEÇÃO DE VENDAS.....	18
8. PLANO DE OPERAÇÕES.....	19
CARDÁPIO- PRODUTOS.....	19
COMIDAS	19

BEBIDAS	20
JOGOS DE BEBIDA	21
PROCESSAMENTO DE PEDIDOS E PROCESSO DE CONTROLE.....	21
MÃO DE OBRA- ALOCAÇÃO DE PESSOAL.....	22
FORNECEDORES	23
9. PLANO FINANCEIRO	24
INVESTIMENTO INICIAL	24
FLUXO DE CAIXA	27
RETORNO DO INVESTIMENTO (PAYBACK).....	29
VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL) E TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	30
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	30
ANÁLISE DE CENÁRIO	31
PONTO DE EQUILÍBRIO.....	31
10. CONCLUSÃO.....	32

1. SUMARIO EXECUTIVO

Conceito

O conceito principal do Napacoxa é oferecer ambiente acolhedor, divertido e higiênico, ao som do rock'n roll com boas comidas, boas bebidas e atendimento excepcional.

Equipe

A empresária e gerente do negócio é formada em Ciências Contábeis, atua há 8 anos como analista na área administrativa, com trabalhos voltados para organização de tarefas e backoffice de equipe de atendimento.

O time é um dos pontos fortes do Napacoxa, pois a equipe será engajada em oferecer atendimento de excelência para encantar o cliente.

Fonte de Recursos

A empresa utilizará capital próprio da empresária.

O projeto necessitará de R\$ 309.564,16 para iniciar as atividades, sendo R\$ 24.450,00 para reforma, R\$ 30.700,00 para compra de insumos iniciais, R\$ 61.195,40 de equipamentos, R\$ 1.076,96 para licenças e alvarás e por fim, capital de giro de 3 meses, baseando-se em gastos fixos de R\$ 192.141,80.

Nos 5 primeiros anos o projeto gerará lucro médio de R\$185.197,00 por ano e payback simples de 1 ano e 9 meses.

Os indicadores financeiros para análise de viabilidade foram Valor Presente Líquido de R\$ 199.603,12 e Taxa Interna de Retorno de 47%.

Mercado

O mercado de food service que inclui bares e restaurante permanece estável frente a crise, o que possibilita a entrada e o progresso desse ramo de atividade.

Segundo Instituto FoodServiceBrasil, alimentação fora do lar tem perspectiva de crescimento de 7,7%, o segmento vem passando por evolução, com crescimento anual de 9% desde 2011.

Contudo, devido cenário político econômico atual, algumas empresas do segmento estão passando por dificuldades, tendo que apostar no diferencial para atrair e fidelizar o público.

O segredo é conquistar o cliente com opções de produto e ambiente atraente.

Marketing e Vendas .

O Napacoxa se situará na zona leste da capital de São Paulo, no bairro do Tatuapé, região já conhecida por possuir barzinhos e vida noturna, além da atividade comercial da região, e por ser um bairro de classe média alta (classe B).

Dentro dos diferenciais do bar, será o ambiente acolhedor e qualidade de atendimento, além disso, o bar contará com “jogos de bebida” como roleta, dama e beer pong, para que os clientes possam se divertir enquanto ouve um bom rock’n roll, e terão à disposição um cardápio de bebidas diferenciado, que irá desde o tradicional à drinks exóticos e não menos importante, porções de petiscos com sabor de comida caseira.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Missão

O Napacoxa tem como principal objetivo oferecer um ambiente agradável, boa comida e bebida, assim, queremos oferecer, sobretudo, alegria e diversão.

Promover satisfação aos clientes e estabelecer vínculo, para que eles se sintam à vontade como se estivesse em suas casas e superar suas expectativas.

Transmitir aos nossos colaboradores confiança e estabelecer uma parceria visando a excelência do atendimento ao público

Visão

- Ser referência na região como Rock bar e com a temática de jogos de bebidas
- Ser reconhecida pela excelência no atendimento e higiene

3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Gerente: Proprietária

Atividades: Planejar, organizar e supervisionar todas as atividades relacionadas com o serviço de atendimento aos clientes e ao funcionamento da casa; coordenar a equipe, controlando serviços, aparência e conduta profissional dos funcionários. Fazer escalas de

trabalho e folgas; controlar a qualidade do produto; estipular e acompanhar o controle de qualidade mantido pelas equipes de Salão e Cozinha em relação à manipulação de alimentos, higiene, apresentação, padronização, limpeza, fazer os pedidos de compra, de acordo com as necessidades do restaurante, assim como a estocagem correta e melhor aproveitamento dos produtos.

Formação/ Experiência: Desejável graduação na área de gestão, experiência mínima de 1 ano em atendimento e 1 ano de liderança.

Salário: R\$2.800,00

Chefe de cozinha: subordinado ao gerente.

Atividade: responsável pela elaboração de pratos, organização geral da cozinha, supervisão dos cozinheiros e ajudantes, planejamento de cardápio, elaboração de fichas técnicas dos pratos, planejamento de produção, preparo e finalização dos pratos, responsável pela qualidade final de tudo o que é servido.

Formação/ Experiência: Ensino Médio, curso de capacitação nos seguintes temas: Contaminantes Alimentares; Doenças Transmitidas por alimentos; Manipulação Higiênica dos alimentos e Boa Práticas, experiência mínima de 1 ano.

Salário: R\$3.500,00

Auxiliar de Cozinha: subordinado ao chefe de cozinha.

Atividade: Responsável pela organização, limpeza e auxílio na preparação de pratos do estabelecimento.

Formação/ Experiência: Ensino Fundamental, desejável experiência de 6 meses.

Salário: R\$1.500,00

Barman: subordinado ao gerente

Atividade: atendimento ao público elaborar cardápio de coquetéis e drinks e controlar estoque de bebidas.

Formação/Experiência: Ensino Médio, desejável curso de barman e experiência na área.

Salário: R\$2.500,00

Garçom: subordinado ao gerente

Atividade: Servir alimentos e bebidas aos clientes, anotar pedidos, organizar e limpar mesas e cadeiras em restaurantes, bares

Formação/ Experiência: Ensino médio, experiência de 1 ano

Salário: R\$1.500,00

Operador de caixa: subordinado ao gerente

Atividade: Abertura e fechamento de caixa, conferência de troco, recebimento em dinheiro, cartões de crédito e débito, lançamento de comandas e produtos.

Formação/ Experiência: Ensino Médio, experiência com operação de caixa.

Salário: R\$2.000,00

Auxiliar de limpeza: subordinado ao gerente.

Atividade: Limpeza do salão, banheiros, áreas de circulação de cliente.

Formação/ Experiência: Ensino fundamental.

Salário: R\$1.600,00

Localidade

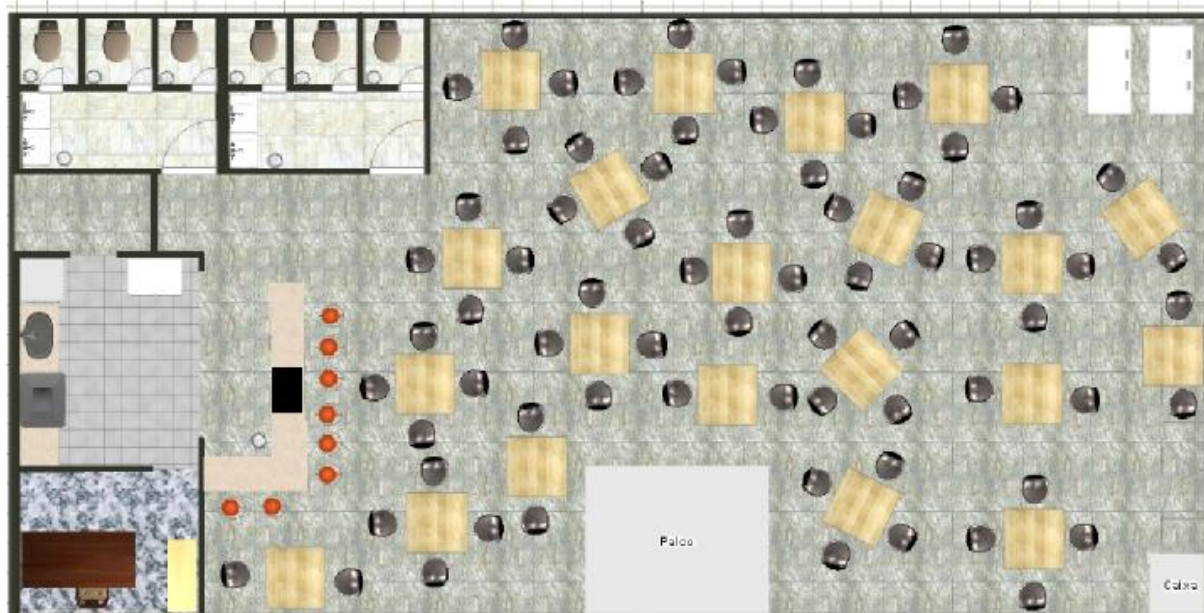
O Napacoxa se situará na Região do Tatuapé, o imóvel pretendido, fica na Rua Coelho Lisboa aos redores da praça Silvio Romero, local de agitação noturna. À 1 km da estação Tatuapé do Metro.

O imóvel que interessou está disponível para locação, o motivo da locação e não da compra, se dá ao interesse em reduzir o investimento inicial e por ser mais rentável, visto que o aluguel do imóvel está acessível e comporta no orçamento.

O bar funcionará de segunda a quinta das 16h às 24h e de sexta à sábado das 16h às 03h, e domingo das 16h às 24h.

O imóvel pretendido fica na Rua Coelho Lisboa, o espaço do imóvel é de 200m² (10m² X 20m²), considerando os espaços como cozinha, escritório, banheiro, estoque e bar, o estabelecimento comporta até 100 clientes sentados.

Figura 1- Layout Instalações



Fonte: O autor

Informações Legais

Para que o bar entre em funcionamento, ele irá obedecer à legislação comercial, trabalhista, código de defesa do consumidor, a legislação sanitária e a legislação de zoneamento urbano da cidade. Todas registradas na ANVISA, no código civil, comercial.

O registro comercial, serão acionados os seguintes registros: - Registro na Junta Comercial; - Registro na Secretária da Receita Federal; - Registro na Secretária da Fazenda; - Registro na Prefeitura do Município; - Registro no INSS; - Alvará de Funcionamento junto à prefeitura. No município de São Paulo o alvará eletrônico é gratuito.

Será utilizado o Código de Defesa do Consumido (Lei nº 8.078 de 11.09.1990) para se adequar os padrões da lei que norteia relações de consumo.

Responsabilidades Técnica, de acordo com a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, por meio de resolução RDC nº 216 de 15/09/2004, que determina que todos os gêneros alimentícios devem ter um responsável pelas atividades de manipulação de alimento, o qual deverá ter comprovadamente participado de Curso de Capacitação nos seguintes temas:

Contaminantes Alimentares, Doenças Transmitidas por alimentos, Manipulação Higiênica dos alimentos, Boa Práticas. Nesse caso, o profissional responsável será apresentado pelo chefe de cozinha, o custo é a partir de R\$100,00 variando de acordo com o porte da empresa.

Deverá ter a aprovação do Corpo de Bombeiros, que fiscalizará a estrutura do imóvel, bem como a saúde de emergência central e proteção de gás, capacidade de lotação e os extintores de incêndio, a análise custa R\$19,02 para imóveis de até 750M², e a vistoria custa 2UFESPs (R\$ 23,55 cada UFESPs).

Devido o interesse em ter mesas e cadeiras na calçada, o Napacoxa, deverá ter o Termo de Permissão de Uso (TPU) emitido pela Prefeitura de São Paulo, além disso, deverá ser pago o valor referente a fachada, a Taxa de Fiscalização de Anúncios.

Forma Jurídica

A empresa se constituirá na forma de Empresário Individual. É todo aquele profissional que exerce atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços (indústria, comércio ou serviços não especializados, atuação individual, sem sócios – artigo 966 do Código Civil). Ou seja, a exploração de uma atividade comercial, indústria ou de prestadores de serviços, que não dependa de profissional legalmente habilitado, por uma única pessoa (sem sócio) caracteriza o EMPRESÁRIO.

Enquadramento Tributário

O bar se enquadra no Simples Nacional, com alíquota única de 4% à 16,93%
Expectativa de faturamento anual de R\$ 1.041.600,00 com alíquota de 9,95%.

A inscrição no SIMPLES dispensa ainda, a pessoa jurídica do pagamento das contribuições instituídas pela União, como as destinadas ao SESC, ao SESI, ao SENAI, ao SENAC, ao SEBRAE, bem como as relativas ao salário-educação e à Contribuição Sindical Patronal.

Capital Social

Para que a empresa possa iniciar suas atividades deverá ser investido o mínimo para funcionar e mais o valor de 1 mês de custos como capital de giro, visto que os recebíveis e

pagamento de fornecedores possuem muita rotatividade, não excedendo 30 dias, sendo o Capital Inicial de R\$ 309.564,16.

4. O NEGÓCIO

Características do negócio

Trata-se de um rock bar que servirá para happy hour e para curtir com os amigos.

Os Produtos Ou Serviços

Será oferecido um cardápio de petiscos em porções generosas com sabor de comida caseira, com molhos especiais da casa; drinks desde o tradicional à drinks exóticos além de jogos de bebidas.

O Diferencial Competitivo

O diferencial do Napacoxa será o excelente atendimento, somado à ambiente aconchegante e higiênico. Também oferecerá jogos de bebida, para que os clientes se divirtam com as bebidas em companhia dos amigos e poderá jogar na sua mesa ao som de rock. Atualmente não há nenhum bar que ofereça esse tipo de serviço

5. MERCADO – A ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

Análise do Segmento Do Mercado

Bares está dentro do setor de serviços e segundo dados do SEBRAE o setor de serviço equivale à 37% das empresas do Brasil

No Brasil, o segmento de bares e restaurantes é chamado de Food Service. Segundo o portal alimentação fora do lar, veiculados no portal <http://www.alimentacaoforadolar.com.br/>, em 2013, este setor representava 2,4% do PIB brasileiro, além disso, o hábito de alimentação fora de casa era cada vez mais crescente e correspondia a 28% dos gastos dos brasileiros com

alimentos. Contudo, devido a recessão, o setor deu uma desaquecida, entretanto, segundo o presidente da Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes) os bares foram menos atingidos do que os restaurantes. O motivo é o ticket médio menor. Segundo o representante da entidade, os estabelecimentos cujo gasto por pessoa é inferior a R\$ 30 registraram melhores indicadores.

Pontos Fortes E Fracos Da Empresa

Pontos Fortes

- Serviço de Jogos de bebidas: até o momento, nenhum bar conhecido oferece esse tipo de serviço;
- Excelência no Atendimento: prezar pela satisfação do cliente;
- Equipe de supervisão bem treinada e motivada: todas as frentes deverão ter um líder para garantir que tudo corra como o desejado, neste caso, que o cliente saia satisfeito;
- Higiene: a imagem de higiene que o bar passa é primordial, principalmente, nas áreas da cozinha, bar e banheiros;
- Espaço aconchegante: a intenção é criar um ambiente acolhedor e aconchegante;
- Boa comida: cardápio com porções bem servidas e com um toque especial de comida caseira;
- Boa bebida: drinks e bebidas tradicionais e drinks diferenciados para atender a curiosidade por novidade dos frequentadores;
- Local acessível: próximo ao metro;
- Rock bar: ser o único na região que atende exclusivamente o público que curte rock.

Pontos Fracos

- Empresa nova: devido o inicio das atividades, há a possibilidade de não conseguir tantos frequentadores;

- Possível baixa rentabilidade: se não for possível uma boa formação de preço, poderá ocasionar um baixo índice de consumo e assim reduzir a rentabilidade;
- Baixo Market Share: não conseguir atingir o público desejado e assim não conseguir boa participação no mercado.

Oportunidades e Ameças do Mercado

Oportunidades

- Ambiente competitivo favorável: a localidade tem grande movimento de pessoas, e a concentração de outros bares, poderão levar as pessoas a conhecerem o rock bar;
- Mercado com estabilidade frente à crise: o setor de bares segue estável devido o ticket médio ser menor que o de restaurantes e por esse motivo, estão se tornando uma opção para suprir essa necessidade;
- Liberação de Linha de Crédito para capital de Giro de Micro e Pequenas empresas: recentemente BNDES liberou linha de crédito para Micro e Pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões. O limite de financiamento com recursos dos depósitos especiais do FAT é de até R\$ 200 mil por empresa, com prazo de pagamento de até 60 meses, com até 24 meses de carência e limite financiável de 100%;
- Crise nos restaurantes Classe A: as pessoas estão optando por comer petiscos em bares, pois custam mais barato, como opção de lazer ao invés de refeições em restaurantes.

Ameças

- Entrada de concorrentes com o mesmo perfil: ser aberto outro negócio com o mesmo nicho;

- Diminuição do poder de compra dos clientes finais: devido a crise, o poder de gasto do público diminuir;
- Grande volume de concorrentes nas adjacências: o fato de terem mais bares nas adjacências é uma ameaça, pois o Napacoxa deverá sempre ter um diferencial;
- Recessão: devido à crise ter problemas com preços, fornecedores e cliente.

Análise Swot

Figura 2- Análise Swot

	<i>Forças</i>	<i>Fraquezas</i>
<i>Ambiente Interno</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Serviço de Jogos de bebidas • Excelência no Atendimento • Equipe de supervisão bem treinada e motivada • Higiene 	<ul style="list-style-type: none"> • Espaço aconchegante • Boa comida • Boa bebida • Local acessível
	<i>Oportunidades</i>	<i>Ameaças</i>
<i>Ambiente Externo</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente competitivo favorável • Mercado com estabilidade frente a crise • Liberação de Linha de Crédito para capital de Giro de Micro e Pequenas empresas • Crise nos restaurantes Classe A 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa nova • Possível baixa rentabilidade • Pouco Market Share • Entrada de concorrentes com o mesmo perfil; • Diminuição do poder de compra dos clientes finais; • Grande volume de concorrentes nas adjacências • Recessão

Fonte: O autor

A análise Swot possibilitou vislumbrar fraquezas e ameaças, e o cruzamento das informações possibilita utilizar os pontos fortes e oportunidade como estratégia de ataque para vencer as possíveis ameaças e limitações.

Pontos fortes como bom atendimento e higiene será sempre reforçado como estratégia de ataque, além da temática, que será importante, a fim de diferenciar-se dos concorrentes aumentando seu market-share.

Como principal ameaça, tem à entrada de concorrentes com o mesmo perfil, assim, o Napacoxa irá oferecer promoções mensais, fazer campanhas nas redes sociais convidando as pessoas a conhecerem o ambiente para atrair o público que estão deixando os restaurantes Classe A e fidelizar os clientes que já são públicos desse nicho, além de se manter atenta a concorrência.

Também com o intuito de se firmar no mercado e devido as atividades estar iniciando, promover eventos semanais para atrair público e consolidar o nome do bar.

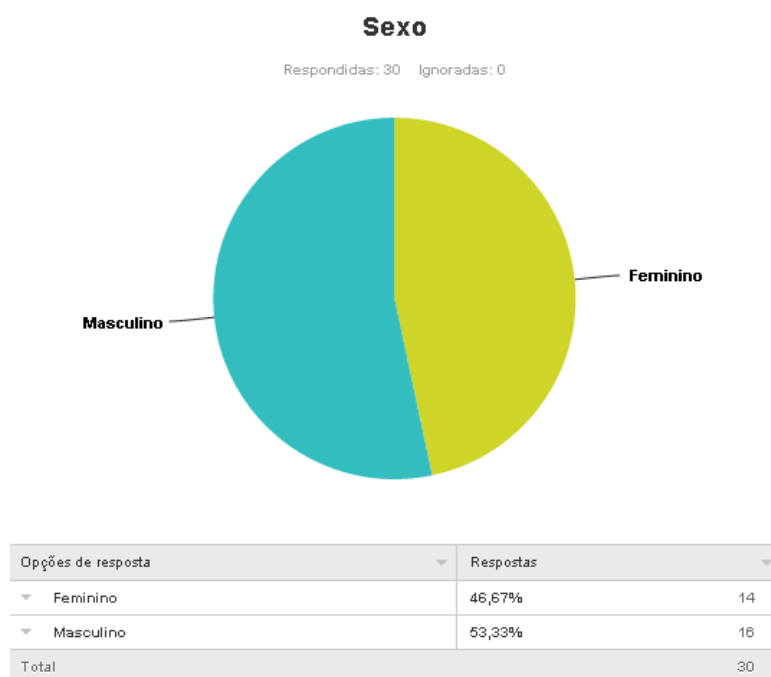
Perfil dos Clientes

Foi feita uma pesquisa com os possíveis frequentadores do Napacoxa, foram analisadas pessoas que se interessam por rock bar e residentes na Zona Leste. Foi utilizado questionário estruturado e disponibilizado em aplicativo gratuito Survey Monkeys.

A pesquisa de mercado pretendeu coletar dados pertinentes ao tema, visando saber o mais interessaria ao público de um rock bar.

A pesquisa foi de 30/05/2016 à 05/06/2016, sendo respondido por 30 indivíduos. O questionário foi composto por 4 questões de múltipla escolha e 1 dissertativa onde o entrevistado colocaria informação que julgasse relevante.

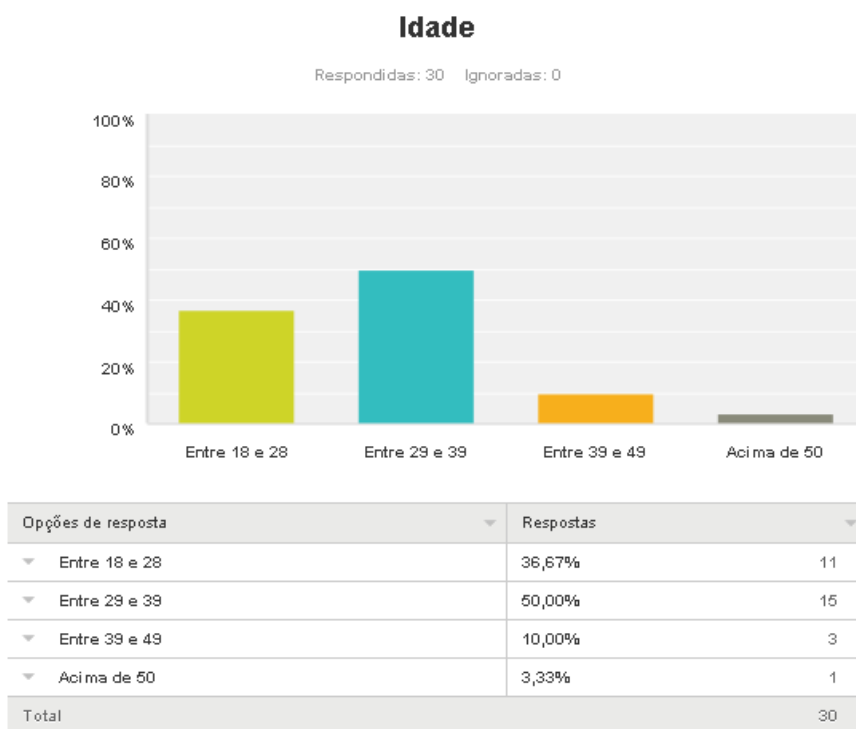
Gráfico 1- Sexo



Fonte- Pesquisa autora

O perfil é misto de masculino e feminino, com uma sensível maioria masculina 53,33 e com idade entre 29 e 39 anos que representa 50% e 37% dos 18 aos 28.

Gráfico 2- Idade

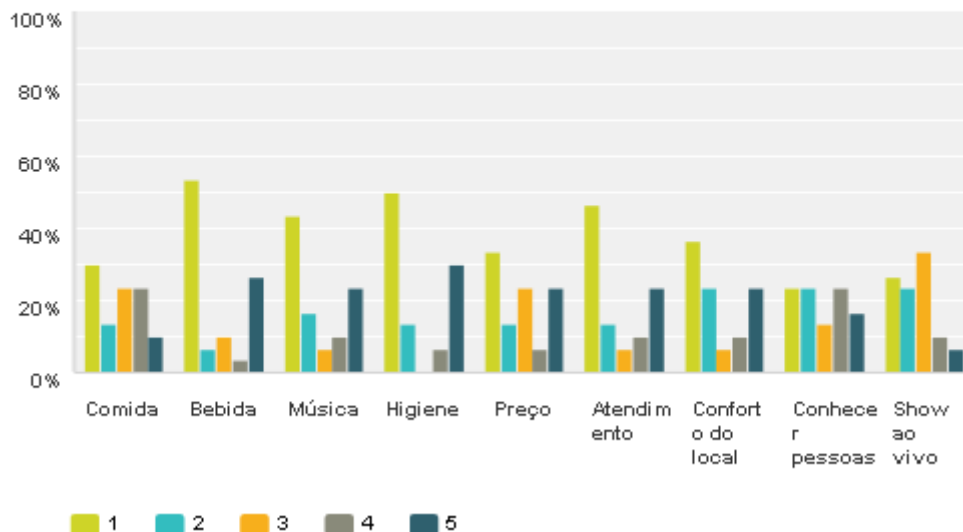


Fonte- Pesquisa autora

Gráfico 3- Escala de Importância

O que mais te interessa num bar? Onde 1 é mais importante e 5 menos importante

Respondidas: 30 Ignoradas: 0



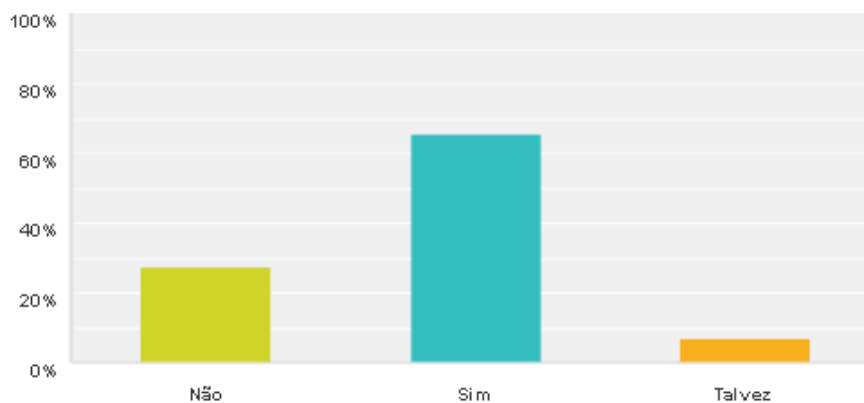
Fonte: Pesquisa autora

Para esse público, bebidas, higiene e atendimento, nessa ordem de importância, são primordiais, seguidos de conforto e comida, consecutivamente e 66% se interessam pelos jogos de bebida, que é uma das propostas do bar.

Gráfico 4- Interesse em jogo

Te interessa, ter num bar, jogos com bebidas?

Respondidas: 29 Ignoradas: 1



Fonte: Pesquisa da autora

Tabela 1- Respostas Dissertativas

Coloque aqui, considerações a cerca do que julga imprescindível ter num Rock bar:
ACHO QUE NÃO PODE FALTAR AMBIENTE AGRADÁVEL, LUGAR SEGURO BEBIDAS DIFERENTES E EXOTICAS E MUSICA !!
05/06/2016 15:48
Um ótimo atendimento, boa comida, bebida e musica boa.
05/06/2016 15:46
Ambiente agradável, espaço considerável entre mesas, rock ao vivo com uma ótima banda, atendimento e qualidade das comidas e bebidas, impecáveis.
05/06/2016 15:44
Diversidade quanto aos estilos de rock, vários pessoas com idéias diferentes e bom atendimento.
05/06/2016 15:43
Bom atendimento, preço bom, imagens de bandas, instrumentos musicais, higiene impecável
05/06/2016 15:32
Tudo acima , acho de ótima escolha.
05/06/2016 15:10
É imprescindível ter ótimo atendimento, sendo em qualquer lugar, não apenas num rock bar.
02/06/2016 07:06
Boa música espaço para conversar e pista de dança
31/05/2016 21:54
Bom atendimento,...
30/05/2016 21:27
Música de excelente qualidade, segurança e conforto, que não seja espremido.
30/05/2016 19:07
Ter variedades de bebidas e um cardápio com boas opções de porção para comer em galera.
30/05/2016 19:07
Bom ambiente, bebida gelada e Mulher Bonita rs
30/05/2016 16:53
Decoração e segurança.
30/05/2016 16:49
Clássicos Rock
30/05/2016 15:11
Rock que não seja "pop rock", cerveja q não seja Skol, Brahma etc etc etc.... bilhar, e preços justos.
30/05/2016 14:58
Música ambiente é lugar confortável para sentar e cnversar
30/05/2016 14:46
Uma mesa de sinuca cerveja petiscos e belas garçonetes
30/05/2016 14:42
Cordialidade
30/05/2016 14:13

Fonte: Pesquisa da autora

Conclusão da Pesquisa

Embora tenha sido com uma amostra de público pequena, mesmo nesse público mostra a homogeneidade das exigências por parte dos clientes.

Foi possível constatar a importância em se agregar valor aos produtos e serviços oferecidos, como atendimento de qualidade e higiene.

Em via de regra, nas respostas da pesquisa, todos prezam, por bom atendimento, boa comida e boa bebida, além de rock'n roll.

O perfil de frequentantes dos bares da região é classe média e classe média alta, porém em sua maioria, trata-se de pessoas que trabalham nas redondezas, portanto pessoas de classe média.

6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

A região apresenta grande quantidade de bares e restaurantes, contudo, nem todos são temáticos e não há nenhum voltado para o público que curte rock.

A rua escolhida para as instalações do Napacoxa apresenta um número considerável de lanchonetes, contudo, essas lanchonetes, no geral, encerra o expediente às 19h. A demais, há alguns bares e buteco no decorrer da rua:

Bar Room Café

No início da rua, com ar de padaria e lanchonete, oferece serviço de cafeteria e confeitaria, não é um bar, contudo, a concorrência se deve ao fato ficar na esquina da rua, de muito fácil acesso e oferece happy hour.

Público: Classe média

Funciona até 24h.

Camaleon Bar

Serve comida americana e fast food, toca musica ao vivo, oferece happy hour.

Público: Classe média e trabalhadores da região

Funciona: das 16h às 5h

366 bar

Serve petiscos, oferece happy hour, espaço comporta 150 pessoas, não há temática.

Aparência de boteco.

Público: Classe média e trabalhadores da região

Funciona: das 17h às 4h

Copacabana

Serve pratos, grande maioria italiano, com uma carta extensa de cervejas, oferece música ao vivo e as quintas show de Stand Up, a música predominante é sertanejo e música eletrônica.

Público: Classe média alta e classe alta

Funciona Segunda a Sexta, a partir das 16h; Sábado, a partir das 12h; Domingo, a partir das 14h

Profissional Bar

Cardápio variado, além de petiscos, serve pratos. O playlist de musicas é sertanejo, pagode e MPB.

Público: Classe média e Classe média alta

Funciona: De segunda a domingo a partir das 15h

Posicionamento

Os bares voltados para classe média e trabalhadores não tem temática específica, os bares de classe alta não oferecem rock. Portanto o Napacoxa ficará situado no intermédio entre eles. Unirá o preço dos bares voltado para classe média com o conforto dos bares para classe média alta, com a temática única do rock, bom atendimento e higiene.

7. PLANO DE MARKETING

Produto

Produtos Principais:

Comida: petiscos e porções com sabor de comida caseira;

Bebida: Drinks tradicionais, drinks e coquetéis exóticos;

Jogos de bebida: Dama alcoólica; roleta do álcool e beer pong.

Produto Estendido

Atendimento: excelência no atendimento

Higiene: todos os ambientes sempre limpos e higienizados.

Ponto de Venda

Napacoxa Rock bar

Promoção

Sorteio de camisetas de banda com o logo da casa atrás ou nos braços da camiseta

Os copos de bebidas todos terão o logo da casa e mesmo os pequenos (dose) também terão, pois é sabido, que os clientes “levam” embora aquilo que os agrada, e levando embora o copo, também estará levando a marca.

Criar site e páginas em rede sociais (Facebook, Twitter, Instagram e Snapchat)

Preço

A política de preço praticado será equiparado com os preços praticados pelos concorrentes.

As porções têm média de Preço R\$17,00, as cervejas têm média de preço R\$11,96 e os drinks com média de preço R\$11,13.

Estratégia de Vendas

Transpassar cordialidade e alegria ao cliente: recebê-lo com sorriso e simpatia, criar empatia com o cliente;

Aproximar o cliente para que ele se sinta num ambiente familiar: cumprimentar, se apresentar com nome, tratar o cliente por nome.

Disponibilizar degustação: proporcionar degustação de bebidas ou prato de acordo com que já foi pedido, a fim de provocar curiosidade e vontade de consumir mais daquilo que está sendo oferecido.

Disponibilizar conteúdo: fazer noites temáticas e deixar disponível no site e no Facebook. Exemplo: noite dos anos 60, noite grunge, noite heavy metal etc.

Criar site, páginas em rede sociais (Facebook, Twitter, Instagram e Snapchat) para divulgar fotos, eventos temáticos, promoções.

Projeção de Vendas

De acordo com a pesquisa de campo junto aos futuros concorrentes, o ticket médio na região do Tatuapé, especificamente na rua Coelho Lisboa é de R\$70,00.

8. PLANO DE OPERAÇÕES

Cardápio- Produtos

Comidas

Tabela 2- Cardápio de Comidas

Milanesas	
Abobrinha à milanesa	R\$ 10,00
Berinjela	R\$ 10,00
Bolinho de arroz com queijo	R\$ 10,00
Coxinha da Asa (coxinha da asa de frango à milanesa)	R\$ 25,00
Insca de Peite (caçãõ em tiras à milanesa)	R\$ 25,00
Isca de Frango (peito de frango em tiras à milanesa)	R\$ 20,00
Ratatuile a milanesa (Abobrinha, Berinjela e cebola à milanesa)	R\$ 12,00
Na chapa	
Isca de Carne (tirinhas de alcatra acebolada)	R\$ 28,00
Frango bêbado (coxinha da asa de frango assado na cerveja)	R\$ 19,00
Calabresa (lingüiça calabresa acebolada)	R\$ 19,00
Toscana (lingüiça toscana acebolada)	R\$ 19,00
Fritinhos	
Mandioca	R\$ 14,00
Polenta	R\$ 14,00
Pastel (15 pasteisinhos de carne, queijo, pizza)	R\$ 15,00
Batata Frita Palito	R\$ 15,00
Batata Frita Bolinha	R\$ 16,00
Onion Rings	R\$ 17,00
Torresmo	R\$ 18,00
Adicional (acrescente às porções):	
Bacon (bacon móido)	R\$ 3,00
Molho de Cebolinha	R\$ 1,00
Molho Rosê	R\$ 1,00
<i>Todos as porções serão acompanhados de Catchup, mostarda, maionese e molho de pimenta da casa.</i>	
Sobremesa	
Trufas de Caipirinha (limão, maracujá e abacaxi)	R\$ 6,00
Gelatina alcoólica	R\$ 7,00
Bolo de chocolate embriagado (bolo de chocolate, recheado de guanache ao rum com um bola de sorvete)	R\$ 15,00

Fonte: O autor

Bebidas

Tabela 3- Cardápio de Bebida

Bebidas	
Caipirinhas	
Cachaça	R\$ 8,00
Conhaque	R\$ 10,00
Vodka	R\$ 12,00
Saquê	R\$ 14,00
Whisky	R\$ 15,00
Steinhaeger	R\$ 15,00
<i>Escolha a fruta: limão, laranja, maracujá, morango, kiwi, abacaxi, uva, romã, maçã, laranja banana.</i>	
<i>Todas as caipirinhas poderão ser adicionadas pimenta na preparação.</i>	
Drinks	
Espanca neném (conhaque, limão e schweppes)	R\$ 8,00
Cura gripe (conhaque, limão e mel)	R\$ 15,00
Chiclete de Menta (menta e sprite)	R\$ 15,00
Lactobacilos loucos (vodka e yakult)	R\$ 16,00
Leite Laranja Mecânica (vodka, leite condensado e leite de coco)	R\$ 16,00
Vodka Shake (vodka, leite condensado, sorvete (chocolate ou morango ou flocos)	R\$ 20,00
Doses	
Campari	R\$ 7,00
Conhaque	R\$ 7,00
Contini	R\$ 5,00
Jurupinga	R\$ 5,00
Malibu	R\$ 10,00
Martini	R\$ 7,00
Rum	R\$ 7,00
Tequila	R\$ 12,00
Vinho do Sul (garrafa)	R\$ 30,00
Vinho do Sul (taça)	R\$ 8,00
Vodka	R\$ 10,00
Whisky	R\$ 15,00
Cervejas	
Skol	R\$ 8,00
Antartica	R\$ 8,00
Brahma	R\$ 8,00
Original	R\$ 13,00
Heineken	R\$ 13,00
Budweiser	R\$ 13,00
Bohemia	R\$ 13,00
Serra Malte	R\$ 13,00

Fonte: O autor

Jogos de bebida

Tabela 4- Jogos de Bebida

Jogos de bebida	
Beer Pong (4 bolas)	R\$ 30,00
Roleta	R\$ 20,00
Dama	R\$ 15,00

Fonte: O autor

Processamento de Pedidos e Processo de Controle

Os pedidos serão processados pelo sistema de comanda digital, é um sistema integrado que une, cozinha, caixa, estoque.

O sistema e-comanda possibilita a emissão de relatórios para controle de acompanhamento dos pedidos, controle de caixa e estoque.

Esse sistema é um software de aluguel, e para que seja colocado em funcionamento serão necessários equipamentos básicos.

Tabela 5- Comanda

Descrição	Quant	Unidade	Total
Computadores	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Roteador	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Impressora de nota fiscal	2	R\$ 689,00	R\$ 1.378,00
Smartphones	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
Aluguel do Software	1	R\$ 69,90	R\$ 69,90
Total		R\$ 5.858,90	R\$ 14.547,90

Fonte: e-comanda

Mão de Obra- Alocação de Pessoal

O bar terá funcionários contratados por CLT, autônomo e freelance.

A opção pelo misto de mão de obra se deve pela intenção de redução de folha de pagamento e a falta de necessidade de ter um número maior de funcionário nos dias de semana.

Abaixo descrevemos a folha de pagamento dos funcionários contratados em regime CLT:

Tabela 6- Mão de Obra: CLT

MO	Salário
1 ajudante de cozinha (copeira)	R\$ 1.500,00
1 garçom	R\$ 1.500,00
1 auxiliar de limpeza	R\$ 1.600,00
TOTAL- CLT	R\$ 4.600,00

Fonte: O autor

Devido o bar funcionar durante o período noturno, o bar deverá pagar adicional noturno, entre outras exigências legais como vale transporte, além de provisões que serão feitas para pagamentos futuros.

Tabela 7- Encargos e Provisões Trabalhistas

Encargos e Provisões	Valores
INSS- 8%	R\$ 368,00
FGTS- 8%	R\$ 368,00
FGTS/Provisão de Multa p/Rescisão- 4%	R\$ 184,00
Vale Transporte	R\$ 591,00
Adicional noturno- 20%	R\$ 920,00
Vale Alimentação	R\$ 300,00
Provisão-Férias (1/12)	R\$ 383,33
Provisão 1/3 férias (1/12)	R\$ 127,78
Provisão- 13º (1/12)	R\$ 383,33
Total	R\$ 3.625,44

Fonte: O autor

O bar terá mão de obra autônoma, para esses colaboradores, que contribuíram com trabalho, porém sem serem sócios, será repassado PLR sobre o Lucro, contudo, durante o exercício, será pago o salário discriminado abaixo:

Tabela 8- Mão de obra Autônomo

MO		Salário
1 gerente	R\$	2.800,00
1 chefe cozinha	R\$	3.500,00
1 Barman	R\$	2.500,00
1 operador de caixa	R\$	2.000,00
Total	R\$	10.800,00

Fonte: O autor

Por fim, nos finais de semana será acrescido ao quadro de colaboradores, funcionários freelances. O motivo de não os incorporar ao quadro de funcionário, se deve ao fato de que não há demanda durante a semana que justifique essas contratações efetivas, assim, se economiza com encargos trabalhistas.

Tabela 9- Mão de Obra Freelance

Freelance	Dias	Pagamento
1 copeiro	8	R\$ 1.200,00
1 garçom	8	R\$ 1.200,00
1 auxiliar de limpeza	8	R\$ 1.200,00
Total		R\$ 3.600,00

Fonte: O autor

Fornecedores

Distribuidores de bebida: os distribuidores de bebidas possuem pouca variação de preço entre os distribuidores. Contratando uma empresa que seja ofereça o melhor preço e prazo, além das tradicionais Coca-Cola e Ambev.

Supermercados: diversos com intuito de conseguir o menor preço.

9. PLANO FINANCEIRO

Investimento Inicial

O investimento inicial corresponde aos recursos necessários à aluguel do imóvel, às despesas pré-operacionais, decoração e equipamentos do estabelecimento, os estoques iniciais, a necessidade de capital de giro, e os recursos destinados à softwares.

No imóvel, além do depósito de 3 meses de aluguel, haverá gastos com reforma e decoração, estão discriminadas por metro quadrado ou por quantidade.

Tabela 10- Despesas com Reforma e decoração

Descrição	Quantidade	Preço	Total em R\$
Sanca aberta para área do bar M ²	20	R\$ 75,00	R\$ 1.500,00
Sanca aberta para área do beer pong M ²	30	R\$ 75,00	R\$ 2.250,00
Molduras e quadros	10	R\$ 1.500,00	R\$ 15.000,00
Guitarra (decoração)	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Violão (decoração)	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Bateria (decoração)	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Pintura paredes M ²	200	R\$ 20,00	R\$ 4.000,00
Depósito de Aluguel (meses)	3	R\$5.000,00	R\$ 15.000,00
TOTAL			R\$ 24.450,00

Fonte: pesquisa com fornecedores e lojas

Haverá despesas pré-operacionais, que se referem à licenças e alvarás que deverão ser conseguidos com órgão competentes municipais, estaduais e de segurança.

Tabela 11- Despesas com Alvarás e Licenças

Alvarás e Licenças	
Curso de Capacitação na área alimentar	R\$ 100,00
Análise Corpo de Bombeiros	R\$ 19,02
Vistoria Corpo de Bombeiros	R\$ 47,10
Termo de Permissão de Uso (TSU)	R\$ 250,00
Taxa de Fiscalização de Estabelecimentos (TFE)	R\$ 660,84
Total	R\$ 1.076,96

Fonte: Pesquisa nos órgãos públicos responsáveis

Abaixo estará alocado os valores unitários e total dos gastos com equipamentos e utensílios. A estrutura necessária para cozinha industrial já é disponibilizada no imóvel, não representando desembolso.

Tabela 12- Despesas Equipamentos e Utensílios

Descrição	Quant	Unit	Total
Fritadeiras	3	R\$ 900	R\$ 2.700,00
Chapa	1	R\$ 1.130,00	R\$ 1.130,00
Freezers	2	R\$ 3.200	R\$ 6.400,00
Fogão	1	R\$ 797	R\$ 797,00
Geladeira	2	R\$ 3.290,00	R\$ 6.580,00
Liquidificador	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00
Processador	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Palco	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Iluminação e som	1	R\$ 5.630,00	R\$ 5.630,00
Conjunto de mesas com 4 cadeiras	25	R\$ 200,00	R\$ 5.000,00
Mesa de beer pong	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
Talheres- peças	250	R\$ 10,00	R\$ 2.500,00
Copos personalizados	200	R\$ 2,30	R\$ 460,00
Molheira	60	R\$ 25,00	R\$ 1.500,00
Cumbucas	60	R\$ 20,00	R\$ 1.200,00
Coqueteleiras	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00
Pegadores	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
Armazenadores de alimentos congeláveis	20	R\$ 30,00	R\$ 600,00
Facas	10	R\$ 86,00	R\$ 860,00
Lixeira	13	R\$ 20,80	R\$ 270,40
Lixeiras grandes	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
Porta- guardanapos	30	R\$ 30,00	R\$ 900,00
Uniformes (camisetas + bandana)	40	R\$ 36,00	R\$ 1.440,00
Poltronas	4	R\$ 400,00	R\$ 1.600,00
Mesa de centro	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Computadores	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Roteador	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Impressora de nota fiscal	2	R\$ 689,00	R\$ 1.378,00
Smartphones	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
TOTAL			R\$ 61.195,40

Fonte: Pesquisa em lojas especializadas

Considerando que será feita venda de produtos perecíveis bem como o alto consumo de bebidas, o estoque inicial considerará o período de 30 dias.

Tabela 13- Custo de Estoque Inicial

Gênero	Total em R\$
Cervejas	R\$ 12.000,00
Destilados	R\$ 8.000,00
Alimentícios	R\$ 8.000,00
Refrigerantes	R\$ 2.000,00
Materiais de Limpeza	R\$ 700,00
TOTAL	R\$ 30.700,00

Fonte: Pesquisa com Fornecedores

Para a mensuração de capital de giro, foram definidos os gastos (custos e despesas) fixos mensais. Os gastos fixos são os desembolsos feitos, independente que haja venda. A estimativa de capital de giro para que o projeto cumpra com suas obrigações foi definido como sendo a cobertura dos gastos fixos durante 3 meses.

Tabela 14- Gastos Fixos

Discriminação	Valor (R\$)	
	Média Mensal	Anual
1. Custos e despesas Fixos		
Energia elétrica	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00
Água	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Depreciação	R\$ 1.427,42	R\$ 17.129,08
Despesas com veículos (combustível e manut.)	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Aluguel	R\$ 4.990,00	R\$ 59.880,00
Serviço de COMANDA	R\$ 69,90	R\$ 838,80
Hospedagem e domínio site	R\$ 30,00	R\$ 360,00
Aluguel maquina de cartões	R\$ 108,00	R\$ 1.296,00
Telefonia e internet	R\$ 59,90	R\$ 718,80
Mão de obra operacional	R\$ 19.000,00	R\$ 228.000,00
Encargos Salário	R\$ 2.547,00	R\$ 30.564,00
Total Provisões Férias,13º e rescisão	R\$ 1.078,44	R\$ 12.941,33
Mão de obra Freelance	R\$ 3.600,00	R\$ 43.200,00
SIMPLES Nacional	R\$ 8.636,60	R\$ 103.639,20
Matéria prima / produtos	R\$ 20.000,00	R\$ 240.000,00
TOTAL	R\$ 64.047,27	R\$ 768.567,21

Fonte: O autor

Assim, depois de todas as colocações de necessidades de investimentos iniciais: pré-operacionais e custos fixos e capital de giro, o Investimento Inicial fica estabelecido da seguinte forma:

Tabela 15- Investimento Inicial

INVESTIMENTO INICIAL	
Reforma e Decoração	R\$ 24.450,00
Equipamentos e Utensílios	R\$ 61.195,40
Alvarás e Licenças	R\$ 1.076,96
Estoque inicial	R\$ 30.700,00
Capital de Giro	R\$ 192.141,80
TOTAL	R\$ 309.564,16

Fonte: O autor

Fluxo de Caixa

A projeção de fluxo de caixa do projeto será baseada nas premissas de entrada e saída de valores num período de tempo definido, no referido projeto, será considerado o período de 5 anos. Os valores são expressos em valores atuais, não considerando, portanto, as variações futuras nos preços. Não haverá reinvestimentos durante o período de payback.

Para determinar o faturamento mensal total e anual, foram considerados dias de funcionamento do bar e com expectativa diária de atendimento. Assim, fica estimado que serão atendidos cerca de 80 clientes de segunda a quinta, com esse número subindo para em torno de 230 clientes de sexta à domingo.

Com base na pesquisa realizada, em estabelecimentos da região, o ticket médio é de R\$70,00 (setenta reais) por pessoa. A tabela a seguir mostra a expectativa de faturamento.

Tabela 16- Receita

	Projeção de Venda (R\$)		
	Público	Ticket Médio	total
segunda	20	R\$ 70,00	R\$ 1.400,00
terça	20	R\$ 70,00	R\$ 1.400,00
quarta	20	R\$ 70,00	R\$ 1.400,00
quinta	20	R\$ 70,00	R\$ 1.400,00
sexta	100	R\$ 70,00	R\$ 7.000,00
sabado	80	R\$ 70,00	R\$ 5.600,00
domingo	50	R\$ 70,00	R\$ 3.500,00
Total Semanal	310	R\$ 70,00	R\$ 21.700,00
Total Mensal	1240	R\$ 70,00	R\$ 86.800,00
Total Anual	14880	R\$ 70,00	R\$ 1.041.600,00

Fonte: pesquisa do autor

Definidos a estimativa de faturamento, custos, despesas pré-operacionais e operacionais bem como impostos, foi elaborada uma estimativa de fluxo de caixa, ano a ano, por um período de 5 anos.

Os valores foram mantidos constantes em todos os âmbitos (receitas, despesas e custos), com objetivo de facilitar o entendimento, outrossim, também abstraído o aumento e/ou diminuição de clientela do estabelecimento que ocorreria durante o período. A tabela a seguir mostra a estimativa de caixa esperada.

Tabela 17- Fluxo de Caixa

	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
	1	2	3	4	5
ENTRADAS					
Previsão de recebimento vendas	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00
Outros recebimentos					
TOTAL DAS ENTRADAS	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00	1.041.600,00
SAÍDAS					
Fornecedores	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Folha de pagamento	228.000,00	228.000,00	228.000,00	228.000,00	228.000,00
Encargos Salários	30.564,00	30.564,00	30.564,00	30.564,00	30.564,00
Total Provisões (Férias,13º, Recebimentos)	12.941,33	12.941,33	12.941,33	12.941,33	12.941,33
Impostos s/ vendas	103.639,20	103.639,20	103.639,20	103.639,20	103.639,20
Aluguéis	59.880,00	59.880,00	59.880,00	59.880,00	59.880,00
Energia elétrica	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
Software	838,80	838,80	838,80	838,80	838,80
Hospedagem e domínio site	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Aluguel maquina de cartões	1.296,00	1.296,00	1.296,00	1.296,00	1.296,00
Agua	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Telefonia e internet	718,80	718,80	718,80	718,80	718,80
Combustíveis/manutenção	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Mão de Obra Freelance	43.200,00	43.200,00	43.200,00	43.200,00	43.200,00
TOTAL DAS SAÍDAS	751.438,13	751.438,13	751.438,13	751.438,13	751.438,13
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	290.161,87	290.161,87	290.161,87	290.161,87	290.161,87
2 SALDO ANTERIOR		290.161,87	580.323,73	870.485,60	1.160.647,47
3 SALDO ACUMULADO (1+2)	290.161,87	580.323,73	870.485,60	1.160.647,47	1.450.809,33

Fonte: O autor

Retorno do Investimento (Payback)

O Prazo de Retorno do Investimento, ou payback, trata-se do tempo necessário para que o investimento feito no negócio seja recuperado. Nesse caso, utilizaremos o payback simples, que representa o lucro obtido no tempo que pagaria o investimento, sem considerar qualquer reinvestimento.

Contudo, para determinar o payback é necessário primeiro que seja feita a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), para que seja determinado lucros ou prejuízos, normalmente realizado considerando-se um ano. A tabela a seguir demonstra DRE dos próximos 5 anos.

Tabela 18- Demonstração do Resultado do Exercício

D.R.E					
ANO	1	2	3	4	5
Receita Bruta	1.041.600	1.041.600	1.041.600	1.041.600	1.041.600
- Impostos (SIMPLES Nacional)	103.639	103.639	103.639	103.639	103.639
Receita Líquida	937.961	937.961	937.961	937.961	937.961
- Custos Variáveis	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
Margem de Contribuição	697.961	697.961	697.961	697.961	697.961
- Custo Fixo	511.438	511.438	511.438	511.438	511.438
- Depreciação	17.129	17.129	17.129	17.129	17.129
Lucro	169.394	169.394	169.394	169.394	169.394
PLR (10% p/ Autônomos)	16.939	16.939	16.939	16.939	16.939
Lucro Líquido	152.454	152.454	152.454	152.454	152.454

Fonte: Elaborado pelo autor

Importante ressaltar que não há dedução do Imposto de Renda, pois a alíquota do IR está inclusa na alíquota do SIMPLES Nacional e foi utilizado taxa de depreciação de 20%.

Definida a DRE, poderá ser calculado o payback simples. O cálculo do payback considera o investimento dividido pelo Lucro Líquido, assim é possível determinar o tempo necessário (em meses) para que o investimento seja recuperado.

PAYBACK	1,83
----------------	-------------

Este cálculo apresentou payback 1,83 meses, ou seja, o investimento total deverá ser recuperado entre o 20º e 21º primeiro mês

Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR)

O Valor Presente Líquido, ou VPL para determinar a viabilidade de investimentos. O VPL determina o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa apropriada (conhecida como taxa de atratividade), menos o custo do investimento inicial.

O VPL não mensura a rentabilidade do projeto, apenas se ele é viável economicamente ou não. Assim, caso o VPL tenha um resultado positivo, ele será considerado um investimento viável. Para calcular o VPL, foi utilizado o fluxo de caixa dos cinco primeiros anos e uma taxa mínima de atratividade (TMA) de 20% ao ano.

VPL	R\$	199.603,12
-----	-----	------------

O VPL positivo demonstra a viabilidade do empreendimento, significando a geração líquida de riqueza pelo negócio, resultando em agregação de valor econômico aos acionistas e empreendedor.

Taxa Interna de Retorno (TIR)

A taxa interna de retorno (TIR) representa a taxa de retorno que tornaria o VPL nulo, um investimento deverá ter taxa de juros maiores que essa pra ser mais atrativo do que o projeto apresentado.

Deste modo, será comparado o TIR com a Taxa Mínima de Atratividade, facilitando a decisão pela escolha do investimento

TIR	47%
-----	-----

Após calculo obteve-se a taxa interna de retorno (TIR) de 47% a.a, um valor bastante atrativo considerando-se as alternativas do mercado e a taxa mínima de atratividade estipulada em 20%.

Análise de Cenário

Análise de cenário é um instrumento para testar a sensibilidade das variações que poderá ocorrer caso haja variação de preço ou quantidade.

Essa análise possibilita saber o quanto o preço ou quantidade é flexível para que o VPL e TIR sejam satisfatório.

Tabela 19- Análise de Cenários

Análise de Cenários						
Variação 10%						
	Pessimista		Possível		Otimista	
Quantidade		13.392		14.880		16.368
Preço	R\$	63,00	R\$	70,00	R\$	77,00
VPL	R\$	51.092,66	R\$	199.603,12	R\$	363.746,26
TIR		26%		47%		80%

Fonte: elaborado pelo autor

Considerando um cenário pessimista, o projeto ainda será viável, pois o VPL é maior que o investimento e a TIR será maior que a T.M.A.

Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio será considerado para o VPL igual a 0 (zero) para preço e quantidade. Essa análise possibilita saber o quanto poderá ser flexível para que o VPL seja 0 (zero).

VPL= 0		
Preço	R\$	52,12
Quantidade		11.080,15

A análise de ponto de equilíbrio demonstra que o preço mínimo para VPL=0, será o preço de R\$52,12 e quantidade de R\$11.080,15, assim, é possível a redução de 25% no preço ou na quantidade.

10. CONCLUSÃO

O presente plano de negócio teve por objetivo analisar a viabilidade e oportunidade de negócio e as análises foram feitas na busca dessa constatação. A já conhecida área do Tatuapé com vida noturna agitada, tornam este um excelente polo de entretenimento, que precisa de estabelecimentos com esse nicho.

Destacam-se também os produtos que virão a serem ofertados aos clientes, associados á temática escolhida para o bar.

É necessário também ressaltar também a necessidade de um rock bar, já que não há na região, para aqueles que querem apenas curtir musica e um momento agradável e de happy hour ao som de rock. Contudo, apenas o interesse pelo negócio e não são suficientes, qualquer negócio precisa ser viável do ponto de vista econômico para que seja considerado viável

Assim, as prospecções econômico-financeiras foram avaliadas para determinar a viabilidade ou não do respectivo projeto.

Foi calculado que o investimento inicial teria montante aproximado de R\$ 309.564,16 (trezentos e nove, quinhentos e sessenta e quatro e dezesseis centavos), realçando sempre o fato de que toda a parte de móveis, utensílios, reforma e capital de giro, estão incluídas neste valor. Para que este valor seja recuperado foi levado em conta estimativas de gastos e receitas, onde lucro líquido esperado da ordem de R\$152.454,00 (cento e cinquenta e dois quatrocentos e cinquenta e quatro) por ano, num horizonte de 5 anos, o projeto apresenta retorno (payback) entre o 18º. e 19º. mês. O valor presente líquido (VPL) da ordem de R\$ 199.603,12, assim como a taxa interna de retorno (TIR) de 47% a.a., além da análise de cenário que demonstra flexibilidade no preço e quantidade, possibilitando ações promocionais e competitividade. Deste modo, pelos motivos descritos e analisados, projeto mostra-se uma boa oportunidade de negócio, resultando em ganhos econômicos aos investidores.