

CENTRO UNIVERSITÁRIO DO PARÁ  
ÁREA DE CIÊNCIAS EXATAS E TECNOLOGIA  
CURSO DE BACHARELADO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

FELIPE LINHARES NASCIMENTO  
RAILSON BRAGA DO NASCIMENTO

**BAR TEMÁTICO**

**THEMATIC BAR**

BELÉM - PA  
2017

FELIPE LINHARES NASCIMENTO  
RAILSON BRAGA DO NASCIMENTO

## **BAR TEMÁTICO**

Cartilha de Plano de Negócios apresentado ao curso de Bacharelado em Engenharia de Produção, do Área de Ciências Exatas e Tecnologia, do Centro Universitário do Pará, como requisito parcial de nota  
Orientadora: Prof. Msc, Carlos Benedito Pereira da Paixão.

**BELÉM - PA**

2017

FELIPE LINHARES NASCIMENTO  
RAILSON BRAGA DO NASCIMENTO

## **BAR TEMÁTICO**

Cartilha de Plano de Negócios apresentado ao curso de Bacharelado em Engenharia de Produção, do Área de Ciências Exatas e Tecnologia, do Centro Universitário do Pará, como requisito parcial de nota  
Orientadora: Prof. Msc, Carlos Benedito Pereira da Paixão.

Data da aprovação:    /    /

Banca examinadora

---

Prof. Carlos Benedito Pereira da Paixão  
Orientador e Presidente da banca

---

Prof. André Guilherme Dillon Reis  
Examinador interno

---

Prof. Ruy Gomes da Silva  
Examinador interno ou externo

## RESUMO

O trabalho consiste em um modelo de Plano de negócios desenvolvido para estabelecer diretrizes no projeto de um bar temático situado na cidade de Belém, Pará. Analisando economicamente a viabilidade do negócio, segmento e implantação do empreendimento proposto. A análise foi feita através de questionários tentando alcançar a real necessidade e conhecer a cultura do mercado paraense. A proposta inicial é de um bar temático voltado para esportes, onde através de pesquisas de mercado foi possível mensurar e analisar, público alvo, fornecedores e concorrentes, assim, podendo dar o pontapé inicial para tomadas de decisões no planejamento do MACLAREN'S BAR. A proposta do novo empreendimento é um conceito inovador na cidade por se tratar de uma disposição de layout voltado para diversos temas de esportes de acordo com o evento transmitido no dia atual e por oferecer um cardápio enxuto e com preços justos aos clientes. A análise financeira foi estabelecida através de estudos econômicos a partir de dados coletados e cálculos feitos sobre a necessidade do investimento necessário para iniciar o negócio, além das projeções de eventuais cenários que poderão ser enfrentados pelos empreendedores na região.

**Palavras – chaves:** Plano de negócios, bar, esportes.

## **ABSTRACT**

This work consists in a model of business plan developed to establish guidelines in the design of a thematic bar located in the city of Belém, Pará. Analyzing economically its viability of the business, segment and the implementation of the proposed enterprisement. An analysis made through questionnaires trying to reach a real need and get knowing a culture of the market of Pará. The initial proposal is a thematic bar turned to sports, where through market research was possible measure and analyze, target public, suppliers and competitors, thus, being able to start up the decision making in the planning of the MACLAREN'S BAR. The proposal of the new enterprisement is an innovative concept in the city because its layout is focused on various themes of sports according to event transmitted in the day and by offering a menu with affordable prices for its clients. The financial analysis was defined through economic studies based on data collected and calculations made over the need for the investment needed to start the business, besides the projections of possible scenarios which may be faced by the entrepreneurs in this region.

**Key-words:** Business plan, bar, sports.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b>	<b>8</b>
1.1	Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	8
1.2	Dados do empreendimento	8
1.2.1	Missão	8
1.2.2	Visão	9
1.2.3	Valores	9
1.3	Setores de atividades	9
1.4	Forma Jurídica	9
1.5	Enquadramento Tributário	9
1.6	Capital Social	9
1.7	Fontes de recursos	9
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DE MERCADO</b>	<b>10</b>
2.1	Estudo dos clientes	10
2.2	Estudos dos concorrentes	16
2.3	Estudo dos Fornecedores	17
<b>3</b>	<b>PLANO DE MARKETING</b>	<b>18</b>
3.1	Descrições dos principais produtos e serviços	18
3.2	Preço estimado	18
3.3	Estratégias promocionais	21
3.4	Estrutura de comercialização	22
3.5	Localização do negócio	22
<b>4</b>	<b>PLANO OPERACIONAL</b>	<b>23</b>
4.1	Arranjo físico	23
4.2	Capacidade	32
4.3	Processos operacionais	32
4.4	Necessidade de pessoal	36
<b>5</b>	<b>PLANO FINANCEIRO</b>	<b>37</b>
5.1	Estimativa dos investimentos fixos	37
5.2	Capital de Giro	38

5.3	Investimentos pré-operacionais	38
5.4	Investimento total (resumo)	39
5.5	Estimativa do faturamento mensal	39
5.6	Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	40
5.7	Estimativa dos custos de comercialização	41
5.8	Estimativa dos custos com mão de obra	41
5.9	Estimativa dos custos com depreciação	42
5.10	Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	42
5.11	Demonstrativo de Resultado	42
5.12	Indicativo de Viabilidade	43
5.12.1	Retorno sobre Vendas	43
5.12.2	Rentabilidade	43
5.12.3	Retorno do Investimento	43
<b>6</b>	<b>CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS</b>	<b>44</b>
<b>7</b>	<b>AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA</b>	<b>44</b>
7.1	Análise da Matriz F.O.F. A	44
7.1.2	Forças	44
7.1.3	Fraquezas	45
7.1.4	Oportunidades	45
7.1.5	Ameaças	45
<b>8</b>	<b>AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS</b>	<b>46</b>
8.1	Análise de viabilidade do negócio	46

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1. DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES**

Sócio 1: Felipe Linhares Nascimento, 25 anos. Graduando em Engenharia de Produção (dez/2017), tem experiência profissional de estágio no setor de Recursos Hídricos na SEMAS (2009-2010), estagiário no setor de Logística da SEICOM (2010 – 2011), Trainee na empresa Barra do Pará Serviços de Praticagem (2011-2012) e desde 2012 atua como coordenador do Centro de Operações da empresa Barra do Pará serviços de Praticagem. Como atribuições atua no controle financeiro e no monitoramento do nível de serviço, buscando sempre identificar oportunidades e melhorar o atendimento aos clientes.

Sócio 2: Railson Braga Nascimento, 22 anos. Graduando em Engenharia de Produção (jul/2018), como experiência profissional é gerente de operação e compras na empresa Natal Pesca Ltda, desde o ano de 2012 até a presente data. Atua no controle dos fluxos de materiais e estoque, além de participar das negociações com fornecedores.

### **1.2. DADOS DO EMPREENDIMENTO**

O empreendimento MACLAREN'S BAR vem com uma proposta inovadora para a cidade de Belém, com foco em proporcionar as melhores experiências possíveis nas transmissões de eventos esportivos para os clientes que frequentarem o estabelecimento.

#### **1.2.1. MISSÃO**

Garantir a excelência no atendimento, oferecer comidas e bebidas de qualidade a um preço justo, num ambiente minimamente pensado para o conforto e maximizando o valor para o cliente.



### 1.2.2. VISÃO

Ser referência em excelência de produtos e serviços no setor de bar/pub com viés temático e tornar a empresa uma franqueadora.

### 1.2.3. VALORES

Clientes em primeiro lugar, alta performance de atendimento, adicionar valor aos produtos e serviços, renovação, respeito, responsabilidade e sustentabilidade.

### 1.3. SETORES DE ATIVIDADES

Comércio e Serviços

### 1.4. FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada

### 1.5. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simples Nacional

### 1.6. CAPITAL SOCIAL

**Tabela 01 – Capital social dos sócios.**

Sócio	Valor	Participação
Felipe	R\$ 50.000,00	50%
Railson	R\$ 50.000,00	50%
total	R\$ 100.000,00	100%

Fonte: Autores (2017).

### 1.7. FONTES DE RECURSOS

**Tabela 02 – Fontes de recursos.**

Fontes de Recursos	Valor	%
<b>Recursos Próprios</b>	<b>R\$ 100.000,00</b>	<b>28%</b>
<b>Recursos de Terceiros</b>	<b>R\$ 260.079,73</b>	<b>72%</b>
<b>Total de Recursos</b>	<b>R\$ 360.079,73</b>	<b>100%</b>

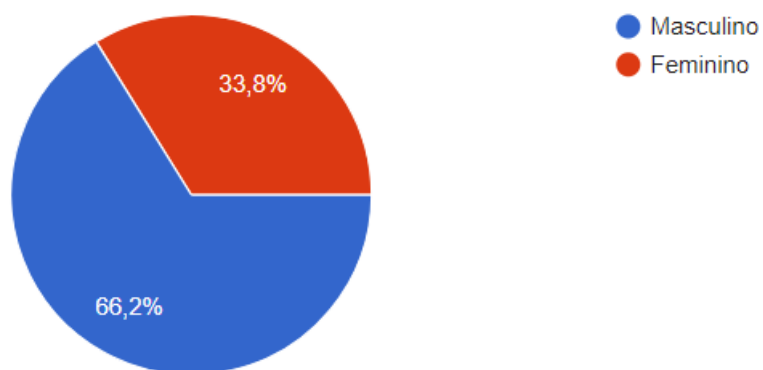
Fonte: Autores (2017).

## 2. ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1. ESTUDOS DOS CLIENTES

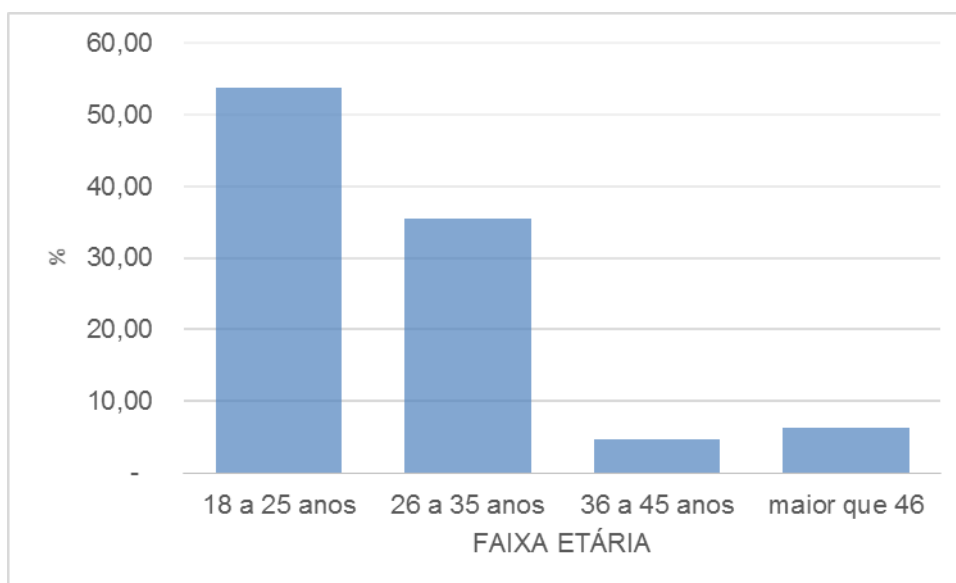
Para identificar o perfil dos clientes da região, foi desenvolvido um formulário contendo perguntas chaves para a pesquisa de mercado, para uma amostra de 65 pessoas.

**Gráfico 01 – Sexo.**

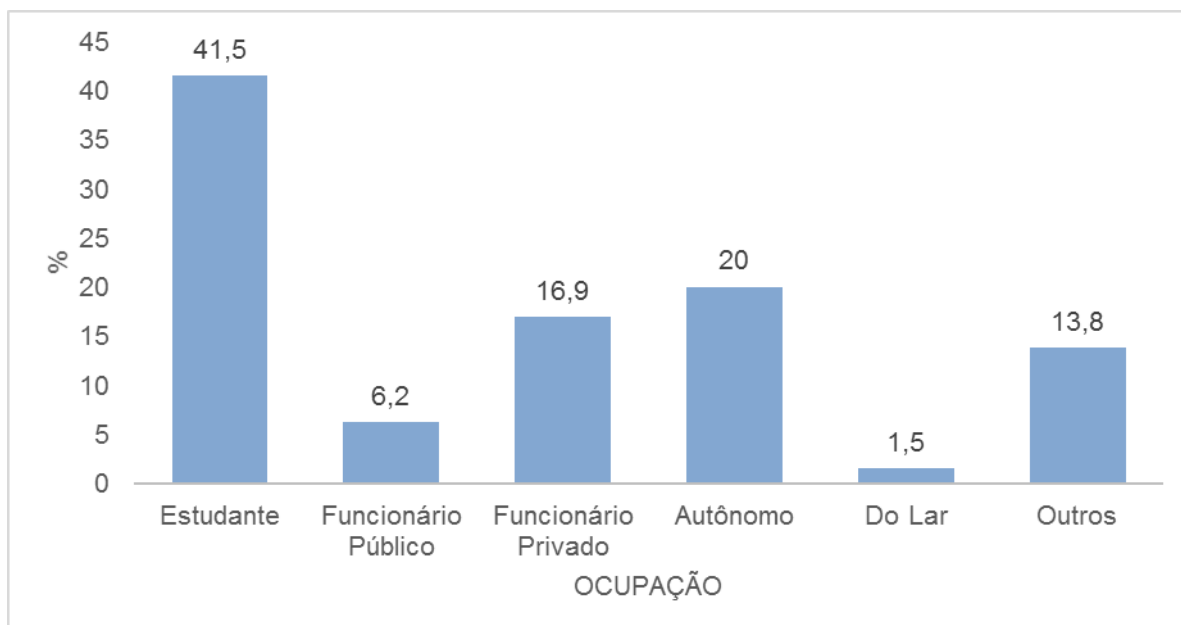


Fonte: Formulário Google (2017).

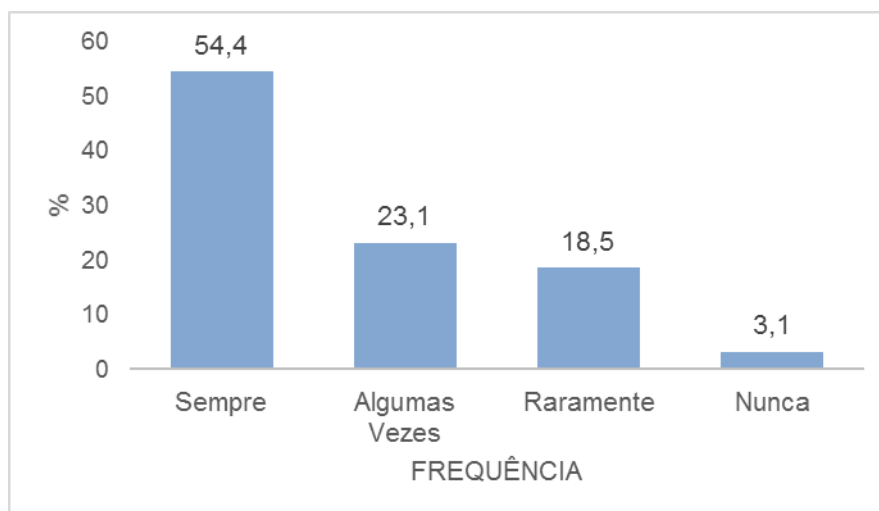
**Gráfico 02 – Idade em percentual.**



Fonte: Autores (2017).

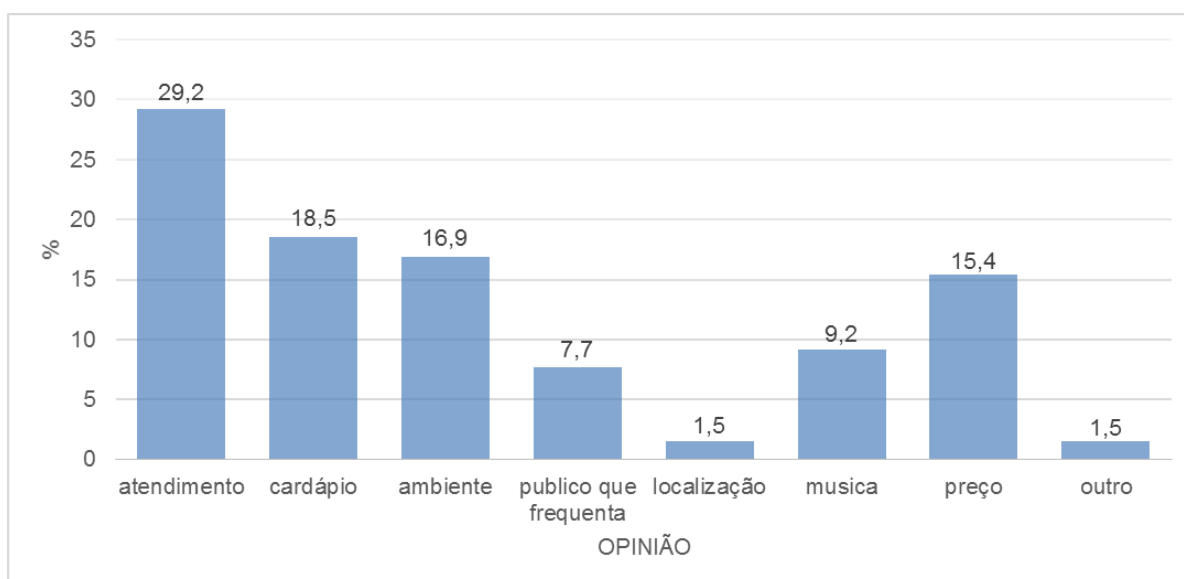
**Gráfico 03 – Ocupação dos entrevistados em percentual.**

Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 04 – Costume de frequentar bares em percentual.**

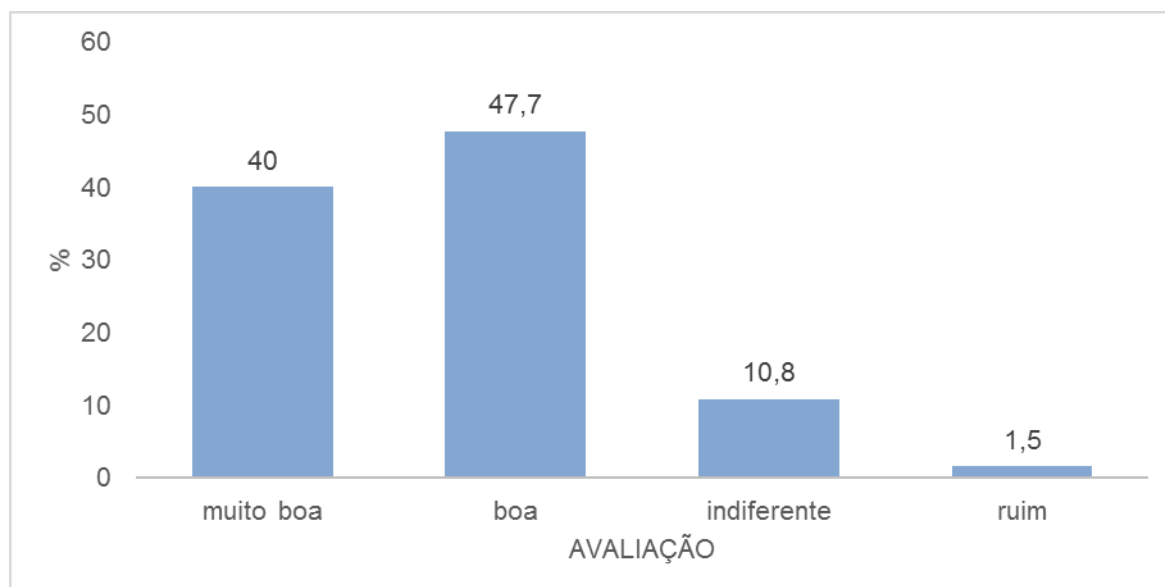
Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 05 – O que mais chama atenção no bar em percentual.**

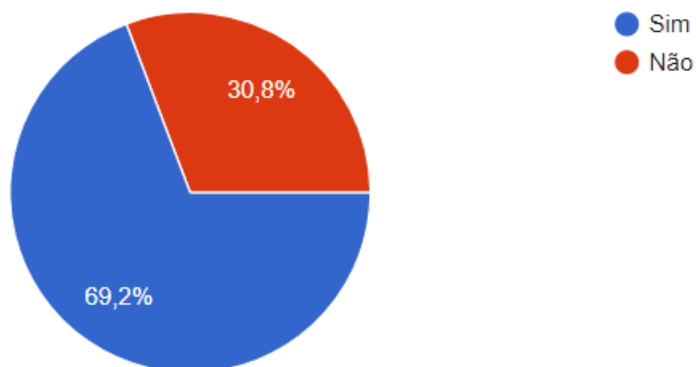


Fonte: Autores (2017).

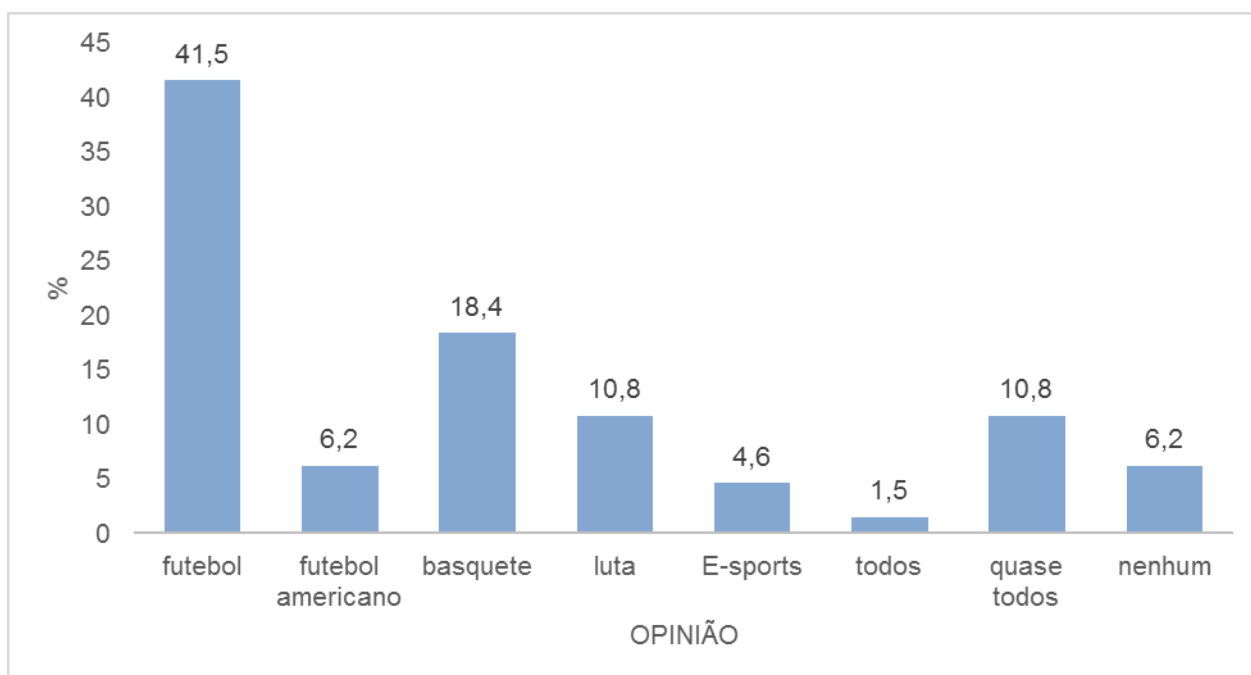
**Gráfico 06 – Opinião sobre a temática do bar em percentual.**



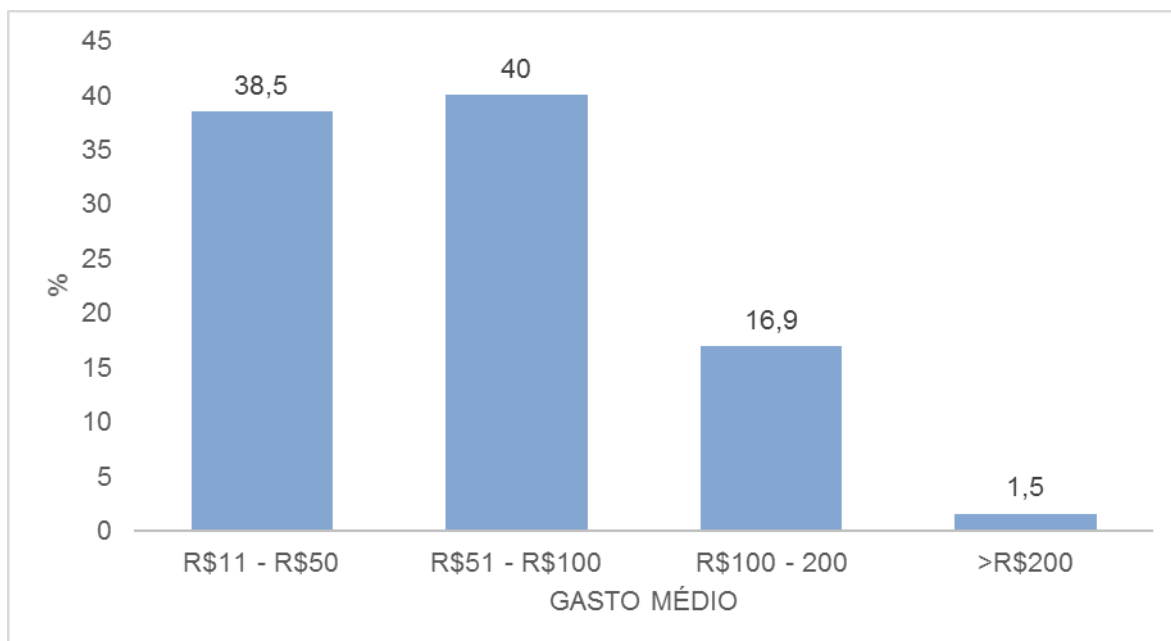
Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 07 – Gosto por esportes eletrônicos em percentual.**

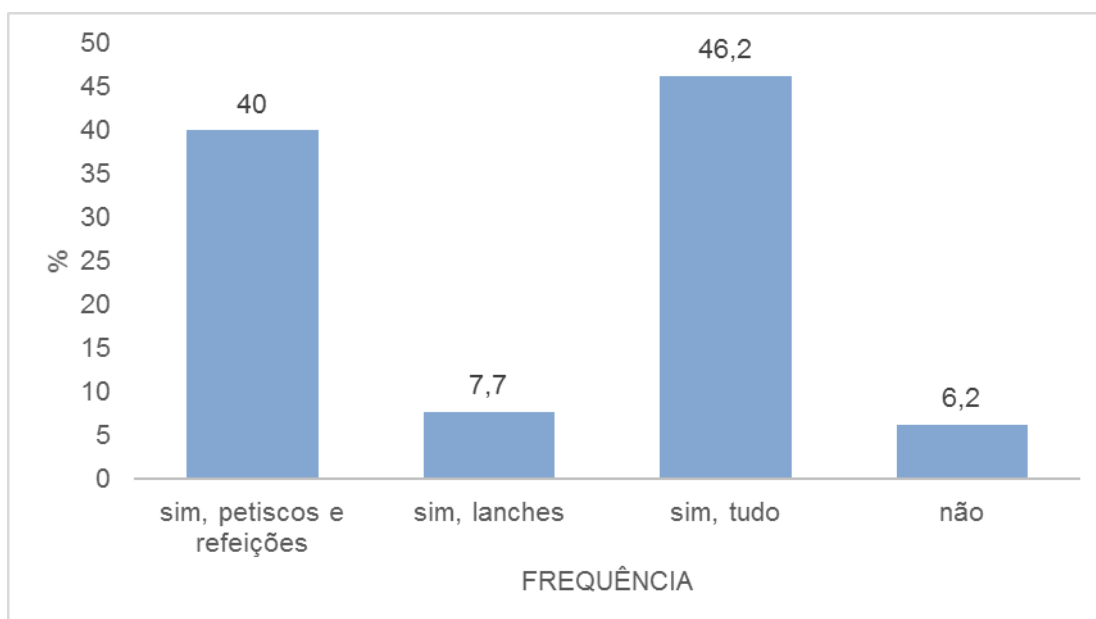
Fonte: Formulário Google (2017).

**Gráfico 08 – Esporte que mais influencia a ida para o bar em percentual.**

Fonte: Autores (2017).

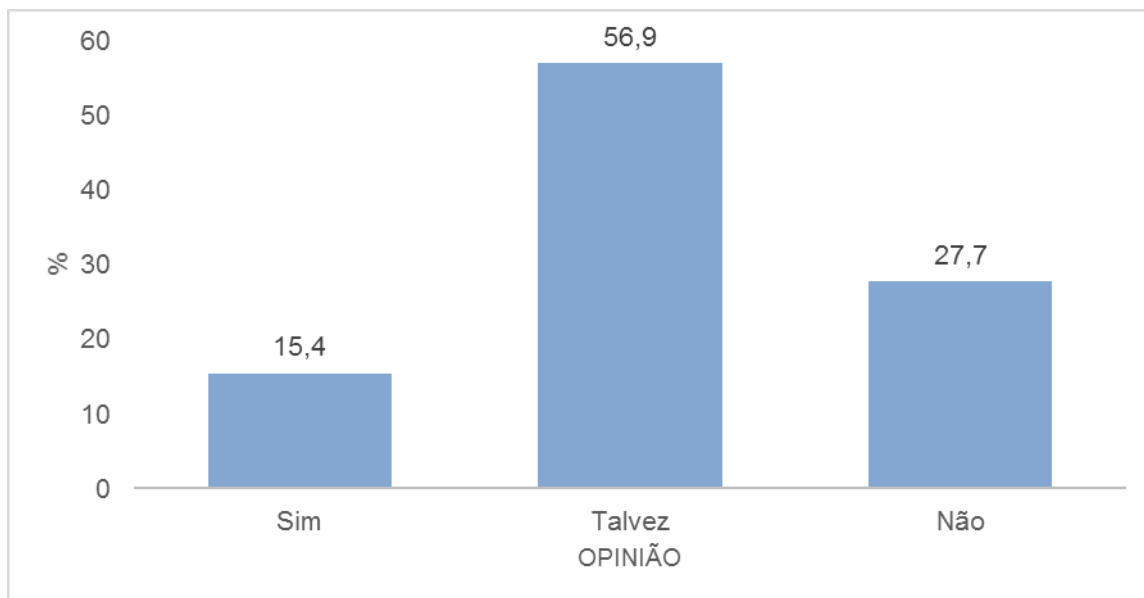
**Gráfico 09 – Gasto médio no bar.**

Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 10 – Hábito de comer em bar.**

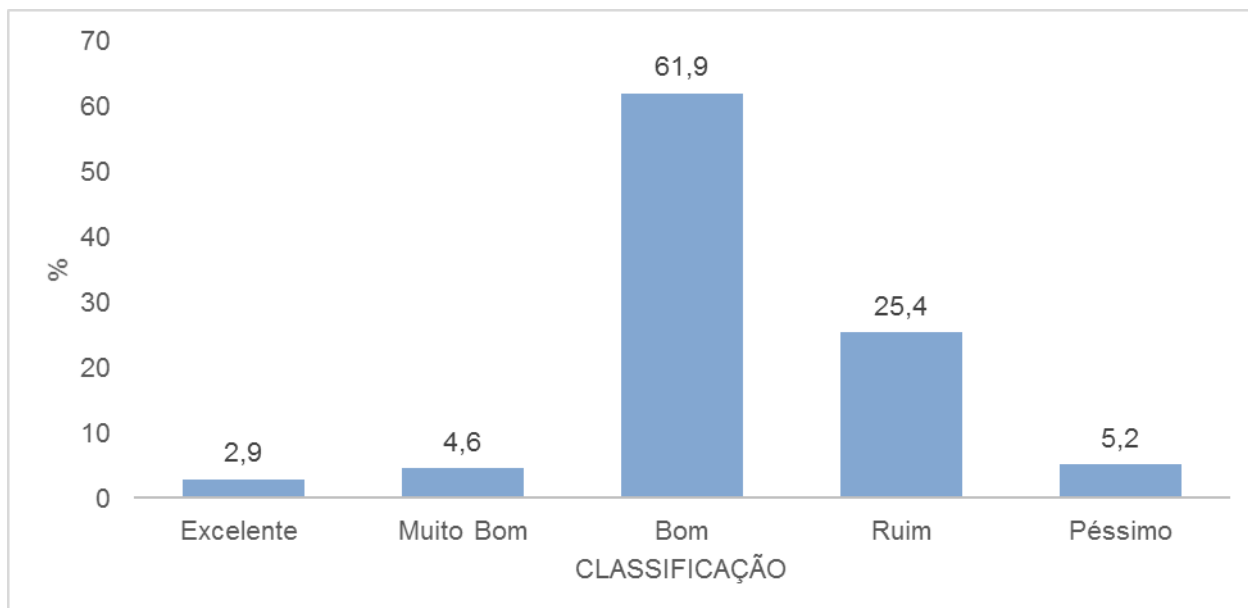
Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 11 – A influência do pagamento de *couvert* artístico.**



Fonte: Autores (2017).

**Gráfico 12 – Classificação do atendimento em Belém.**



Fonte: Autores (2017).

Foi possível identificar um público alvo relativamente jovem, homens e mulheres entre 18 a 25 anos, na sua maioria, classe média alta, estudantes que costumam frequentar bares e gastam em média até R\$100,00, além de serem adeptos a inovações, principalmente no que tange um empreendimento especializado em transmissões de eventos esportivos, principalmente o futebol,

que é o esporte mais famoso entre os brasileiros, mas sem deixar de lado outros esportes, inclusive o eletrônico que está em franca expansão.

Notou-se que a percepção de valor que mais chama atenção do cliente é o atendimento seguido pelo preço dos produtos, pois além de consumirem bebidas alcóolicas ou não, também costumam comer petiscos, refeições e lanches. Dois fatores importantes podem ser destacados nas entrevistas, o fato de que o pagamento de *couvert* artístico pode influenciar na tomada de decisão sobre a escolha de ida/permanência no local e que de maneira geral, o atendimento na cidade de Belém-PA foi classificado como bom.

## 2.2. ESTUDOS CORRENTES

**Quadro 01 – Estudo dos concorrentes.**

<b>INFORMAÇÕES</b>	<b>SPORTBAR</b>	<b>BLACKDOG</b>	<b>VEGAS</b>	<b>B&amp;B</b>
<b>PÚBLICO ALVO</b>	Homens e mulheres jovens, das classes B e C.	Homens e mulheres jovens e adultos classe A e B.	Homens e mulheres na maioria adultos classe A e B.	Homens e mulheres na maioria adultos classe A e B.
<b>PONTOS FORTES</b>	Boa localização e preço acessível.	Ambiente e entretenimento.	Atendimento, boa localização, variedade nos produtos, ambiente agradável.	Atendimento, boa localização, variedade nos produtos, ambiente agradável.
<b>PONTOS FRACOS</b>	Atendimento, não tem estacionamento.	Atendimento, preço alto, pouca diversidade de produtos.	Preço alto, espera elevada para conseguir entrar no local.	Preço alto, horário de funcionamento reduzido.
<b>ESTRATÉGIAS UTILIZADAS</b>	Estratégia de Preço.	Estratégia de diferenciação.	Estratégia de diferenciação.	Estratégia de diferenciação.

Fonte: Autores (2017).



Quadro 02 – Análise da relação dos concorrentes com o empreendimento.

CONCEITO	EXCELENTE	ÓTIMO	BOM	REGULAR	RUIM
PONTUAÇÃO	5	4	3	2	1
VANTAGENS COMPETITIVAS	MACLAREN'S BAR	CONCORRENTES			
		SPORTBAR	BLACKDOG	VEGAS	B&B
QUALIDADE DOS PRODUTOS	5	3	3	5	5
HORÁRIO DE ATENDIMENTO	4	3	3	4	3
VARIEDADE NOS PRODUTOS	2	5	3	5	5
LOCALIZAÇÃO	5	5	3	5	5
ATENDIMENTO DIFERENCIADO	5	2	1	5	5
RAPIDEZ NO PREPARO DOS PRODUTOS	4	3	2	4	5
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>28</b>	<b>28</b>

Fonte: Autores (2017).

### 2.3. ESTUDOS DOS FORNECEDORES

Quadro 03 – Estudo dos Fornecedores.

FORNECEDOR	MERCÚRIO ALIMENTO	COLINA DISTRIBUIDORA	CEASA	AMBEV	GRUPO SIMÕES
PRODUTOS	Carne e calabresa	Insumos e matérias de limpeza	Verduras e frutas	Cerveja, refrigerante e água	Cerveja, refrigerante e água
TEMPO DE ENTREGA	24 horas	48 horas	No ato da compra	48 horas	72 horas
PAGAMENTO	15 dias	21 dias	À vista	7 dias	10 dias
LOCALIZAÇÃO	Rua Leopoldo Teixeira, 47/77 Ananindeua.	Br 316, Benevides – PA, CEP 68795-000.	Estrada do Murutucum, Km 04, s/n, Curió Utinga – Belém.	Rod. Augusto Montenegro, Castanheira – Belém.	Rod. Augusto Montenegro – Parque Verde, Belém.

Fonte: Autores (2017).

### 3. PLANO DE MARKETING

#### 3.1. DESCRIÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

O MACLAREN'S BAR terá um cardápio enxuto, com a finalidade de oferecer um nível de serviço elevado com rapidez e qualidade dos seus itens do cardápio, através de um atendimento moderno com o uso de um sistema desenvolvido exclusivamente para o empreendimento, de maneira a otimizar os processos e promover maior interatividade entre cliente e estabelecimento, além de atrações musicais em dias específicos.

#### 3.2. PREÇOS ESTIMADOS

A) Batata frita (400g) - R\$18,00

**Figura 01 – Batata frita servida com molhos.**



Fonte: Google imagens.

**Ingredientes:** 400g de Batata, sal, gelo e óleo.

**Modo de Preparo:** Coloque o óleo para esquentar, corte as batatas em tiras e coloque-as em um recipiente, depois cubra com água e em seguida coloque 1 colher de sobremesa de sal e gelo, deixe de molho por uns 10 minutos. Em seguida escorra a água (não lave a batata), seque as batatas bem em um pano de prato e leve para fritar. Não fique mexendo as batatas, quando estiverem douradas retire-as e coloque no papel toalha.

**B) MANDIOCA FRITA (400g) - R\$ 18,00****Figura 02 – Mandioca frita servida com molho.**

Fonte: Google imagens.

**Ingredientes:** 400g de mandioca, óleo para fritar e sal a gosto.

**Modo de Preparo:** Com uma faca afiada, descasque a mandioca. Corte a mandioca em pedaços. Em seguida, corte cada pedaço ao meio, e cada metade ao meio novamente. Passe os pedaços ligeiramente sob água corrente, para retirar a terra. Escorra e reserve. Numa panela grande, coloque as mandiocas, o sal e cubra com água. Leve ao fogo alto e espere ferver. Deixe cozinhar por 10 minutos, ou até que as mandiocas fiquem macias. Para verificar o ponto, espete alguns pedaços com um garfo. Se estiver macia, está cozida. Escorra a água das mandiocas, com a ajuda de uma peneira, e deixe esfriar. Numa panela média, coloque óleo, o suficiente para cobrir as mandiocas, e leve ao fogo alto para aquecer. Quando o óleo estiver quente, coloque os pedaços de mandiocas e frite até que eles fiquem ligeiramente dourados, com cuidado, retire as mandiocas com uma escumadeira e coloque sobre um prato com papel-toalha tempere com sal e sirva a seguir.

C) ISCA DE FILÉ MIGNON (250g) - R\$ 36,00

Figura 03 – Isca de filé mignon servida com fritas.



Fonte: Google imagens.

**Ingredientes:** 250g de filé cortado em tirinhas, 01 colher (de sopa) de azeite, sal e pimenta do reino a gosto, 03 dentes de alho amassados, 01 colher (de chá) de vinagre, 01 cebola cortada em tiras finas e 01 colher (de sopa) de molho *shoyu*.

**Modo de Preparo:** Corte a carne em tiras e, numa vasilha, tempere bem com azeite, sal, pimenta, alho e vinagre. Em uma panela larga, aqueça um fio de óleo e coloque a carne para fritar e deixe por 2 minutos, sem mexer. Depois, misture e frite por mais 2 minutos. Acrescente a cebola e deixe refogar, sempre mexendo, até que fique dourada, para finalizar, coloque o *shoyu*, misture por menos de 1 minuto e desligue.

D) LINGUIÇA ARTESANAL - R\$ 28,00

Figura 04 – Linguiça artesanal de metro.



Fonte: Google Imagens.

**Ingredientes:** 1 linguiça enrolada 500g, 3 colheres (de sopa) de aceto balsâmico e 3 colheres (de sopa) de mel.

**Modo de preparo:** Em um recipiente coloque o aceto balsâmico e o mel, misture bem. Coloque a linguiça em uma assadeira e com a ajuda de um pincel culinário, besunte toda a linguiça com o molhinho de aceto balsâmico e mel. Caso não tiver um pincel, use uma colher. Reserve metade do molho. Leve a assadeira ao forno quente. O forno deve estar alto (uns 290 graus). Deixe 20 minutos. Depois retire do forno, vire a linguiça, besunte o restante do molho e volte ao forno e deixe mais uns 5 minutos, só para dourar um tiquinho. Sirva quente

E) CHOPP “CLARO” 300ml – R\$ 6,99

**Figura 05 – Chopp gelado servido em caneca 300ml.**



Fonte: Google imagens.

F) BEBIDAS NÃO ALCÓOLICAS:

- Sucos 300ml – R\$ 5,99
- Refrigerante 350ml – R\$ 4,99
- Água 500ml – R\$4,99

### 3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

A divulgação será através de mídias sociais e veículos de comunicação (televisão, Rádio, etc.).

O empreendimento adotará uma política promocional ao longo da semana com *happy hour* de segunda a quinta de 18:00 até 21:00 *chopp* em dobro



e promoções especiais para quem vier com as camisas dos times nos jogos exibidos.

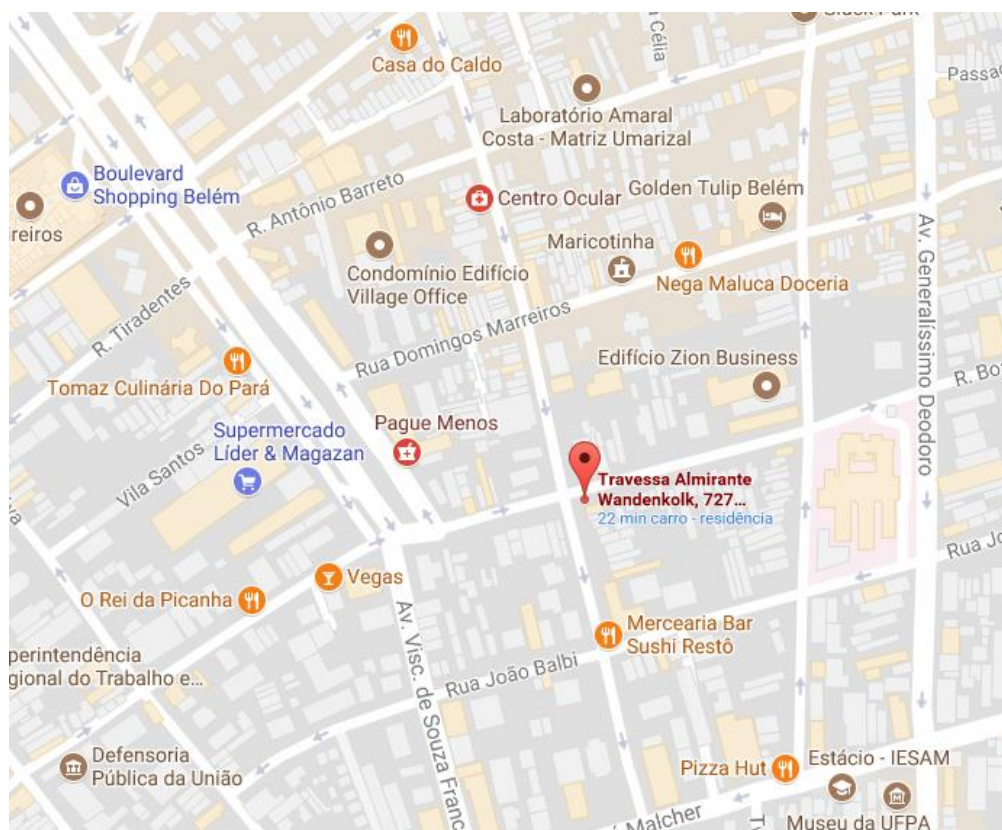
### 3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Toda a comercialização será no próprio estabelecimento, onde os clientes encontrarão funcionários treinados e todo o apoio de um sistema automatizado que aperfeiçoará o atendimento.

### 3.5. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Endereço: Travessa Almirante Wandenkolk, 727, localizado na cidade de Belém/PA.

**Figura 06 - Localização**



Fonte: Google maps.

## 4. PLANO OPERACIONAL

### 4.1. ARRANJO FÍSICO

Figura 07 – MACLAREN'S BAR vista da fachada.



Fonte: Autores (2017).

Figura 08 – MACLAREN'S BAR vista do Palco.



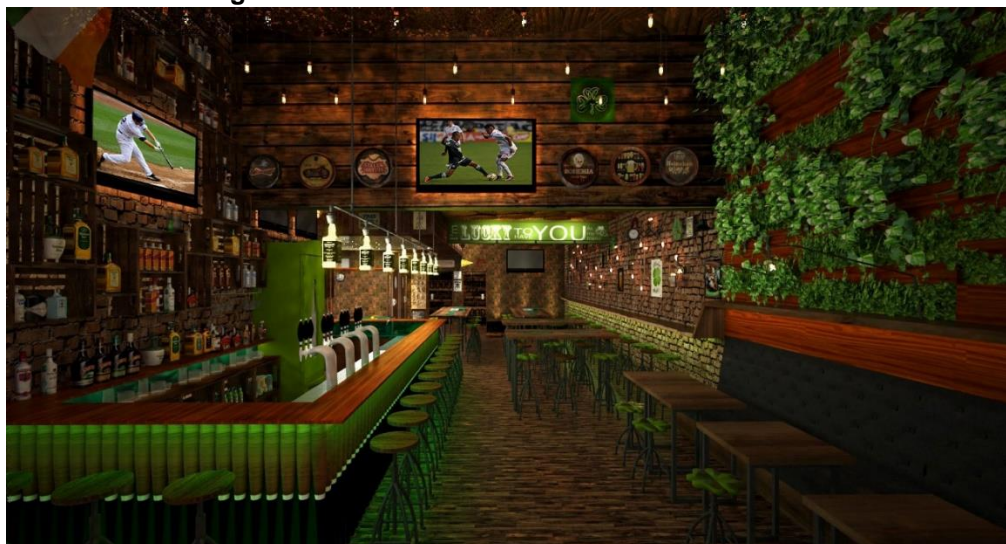
Fonte: Autores (2017).

**Figura 09 – MACLAREN'S BAR área do bilhar.**



Fonte: Autores (2017).

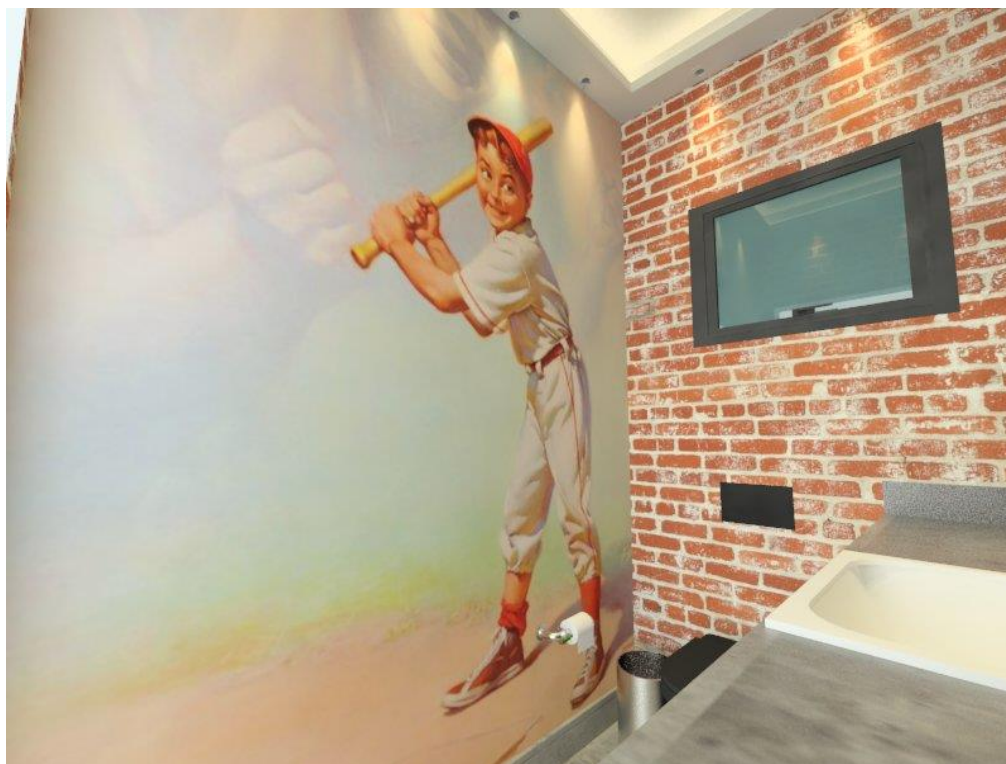
**Figura 10 – MACLAREN'S BAR vista da entrada.**



Fonte: Autores (2017).

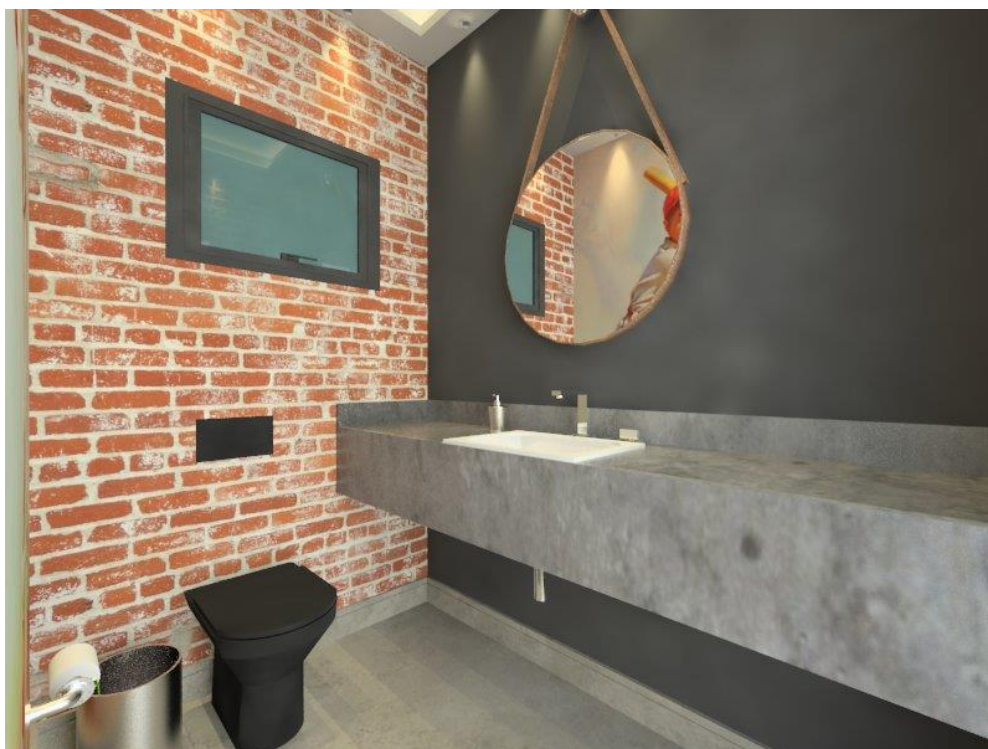


**Figura 11 – Banheiro masculino.**



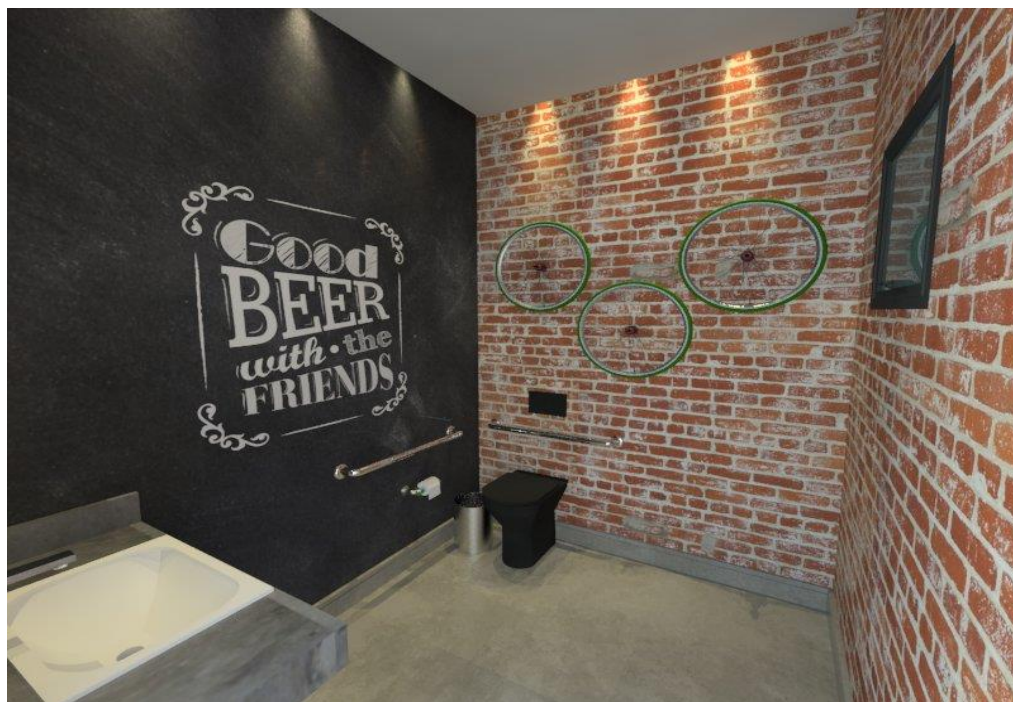
Fonte: Autores (2017).

**Figura 12 – Banheiro masculino vista da entrada.**



Fonte: Autores (2017).

Figura 13 – Banheiro para pessoas portadoras de necessidades especiais vista da entrada.



Fonte: Autores (2017).

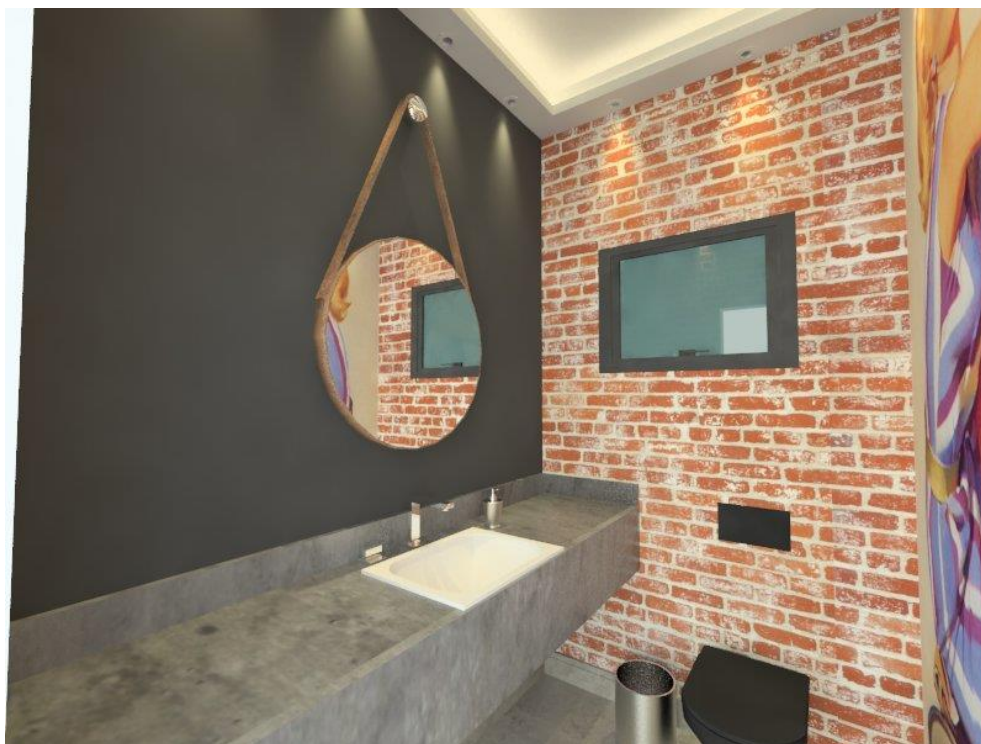
Figura 14 – Banheiro para pessoas com necessidades especiais.



Fonte: Autores (2017).

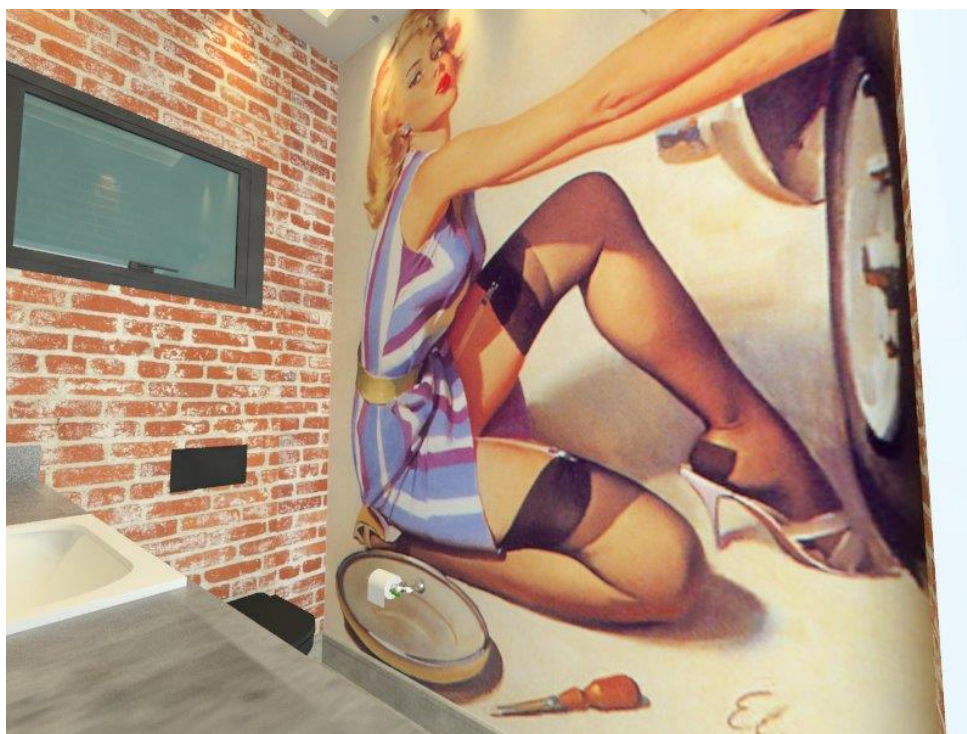


**Figura 15 – Banheiro feminino vista da entrada.**



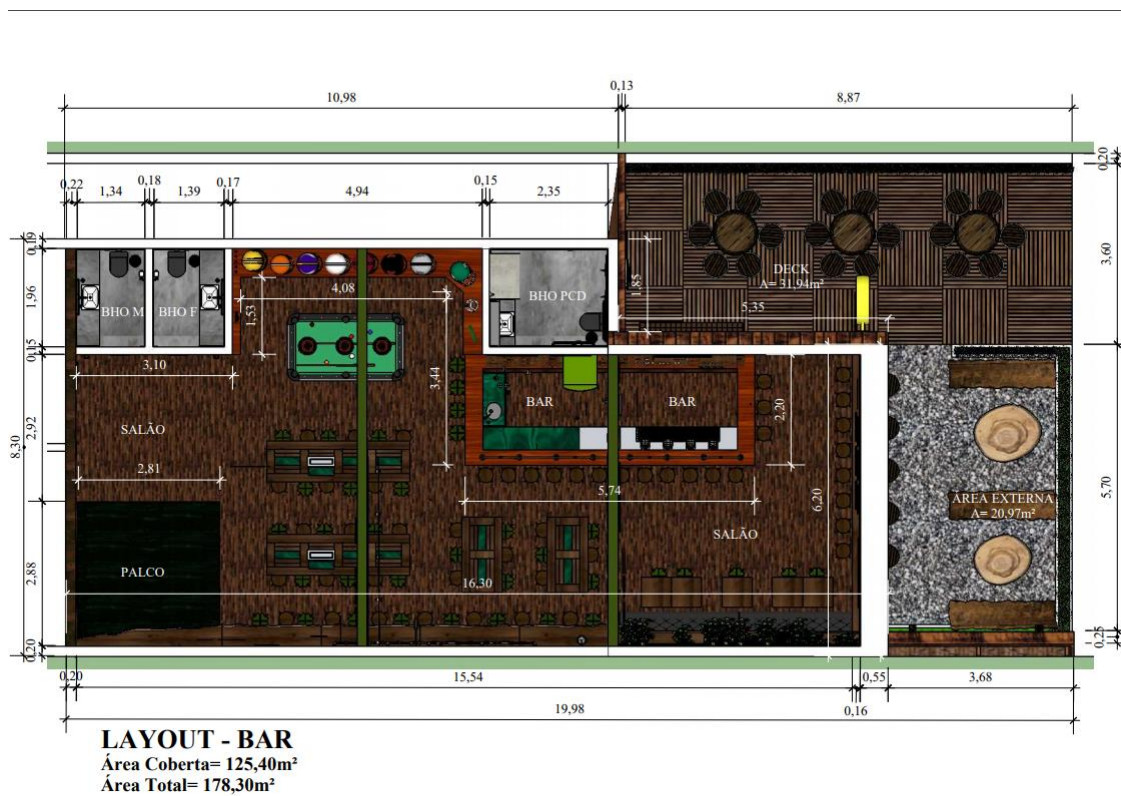
Fonte: Autores (2017).

**Figuras 16 – Banheiro Feminino.**



Fonte: Autores (2017).

Figura 17 – Layout MACLAREN'S BAR.



Fonte: Autores (2017).

#### 4.1.1. PLANEJAMENTO SIMPLIFICADO DE LAYOUT

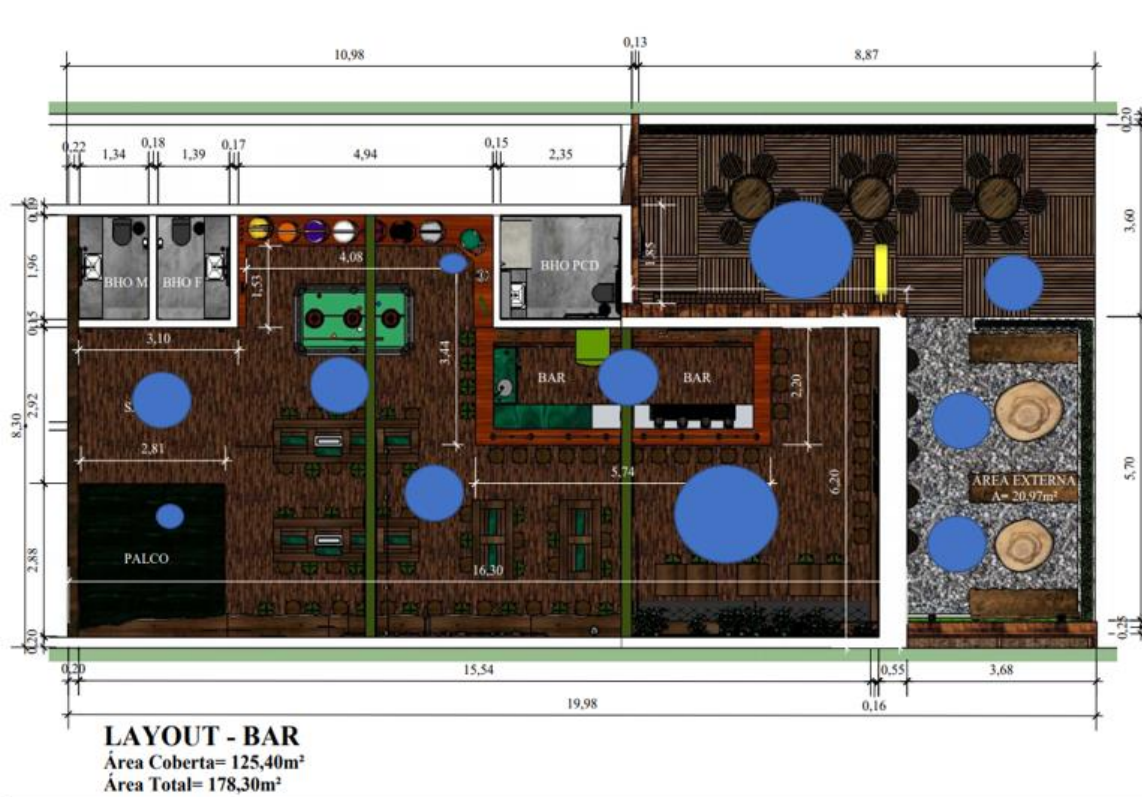
##### A) UPE'S

O espaço físico do bar está disposto da seguinte forma

- Recepção
- Deck
- Área externa
- Salão
- Bar
- Banheiro PCD
- Palco
- Área do bilhar
- Banheiro masculino
- Banheiro feminino

## B) FLUXO DE PRODUÇÃO E MOVIMENTAÇÃO DE PESSOAS

Figura 18 - Fluxo de produção e movimentação de pessoas



Fonte: Autores (2017).



Volume  
grande  
de  
pessoas



Volume  
moderado  
de  
pessoas



Volume  
baixo de  
pessoas

## C) LISTA DE DIRETRIZES PARA AFINIDADES

Tabela 03 - Lista de diretrizes para afinidades

UPE'S	Afinidades
Entrada	Deck
Deck	Entrada + Área externa
Área externa	Deck
Salão	Bar + Área do bilhar + Bho F + Bho M + Bho PDC
Bar	Salão
Palco	Salão
Área do bilhar	Bar + Salão + Bho F + Bho M + Bho PDC
Banheiro PCD	Bar + Área do bilhar
Banheiro masculino	Salão + Área do bilhar
Banheiro feminino	Salão + Área do bilhar

Fonte: Autores (2017).

## D) LISTA DE RESTRIÇÕES PARA O LAYOUT

- Limite máximo de atendimento de 163 clientes sentados
- Grande quantidade de mesas fixas
- Alto custo de mudança na disposição das mesas
- As paredes são fixas e não podem ser removidas
- Custo alto na mudança de *layout* dos banheiros por razão da rede hidráulica
- Limitação na mudança do arranjo físico do palco em detrimento do alto custo de mudança na rede elétrica





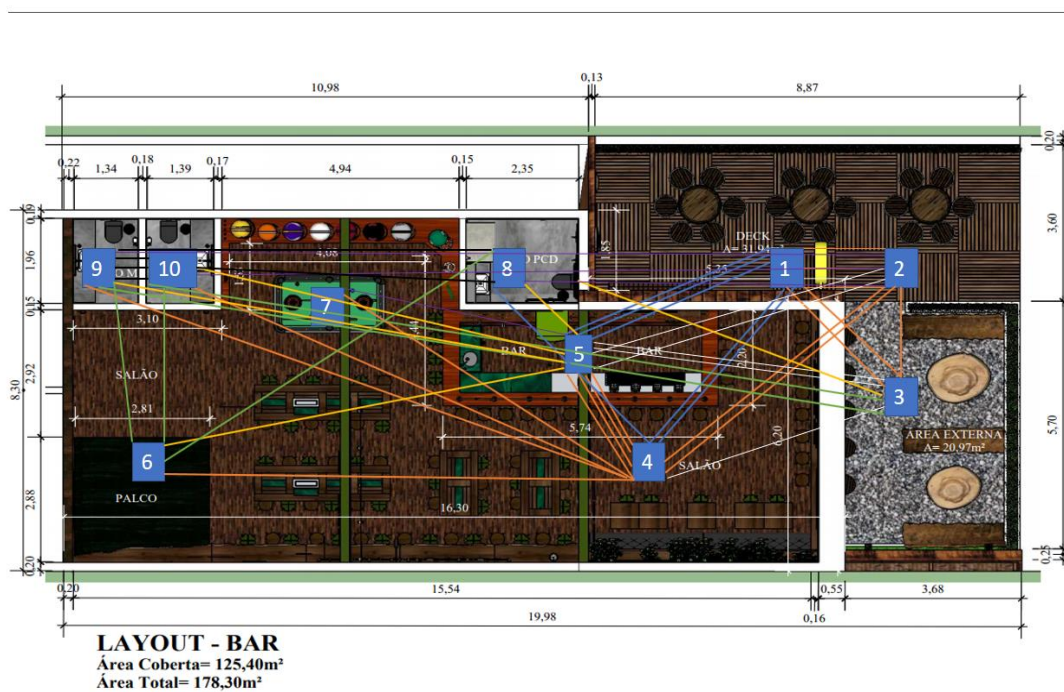
Quadro 05 – Código e Razão.

Cód.	RAZÃO
1	Movimentação de pessoal
2	Facilidade de acesso
3	Convêniencia estrutural
4	Fluxo de produtos e serviços
5	Convêniencia pessoal/higiene

Fonte: Autores (2017).

## F) Primitiva de Espaço

Figura 19 – Primitiva de espaço



Fonte: Autores (2017).

### 4.2. CAPACIDADE

Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços (Valores estimados), com lotação para 163 pessoas sentadas.

### 4.3. PROCESSOS OPERACIONAIS

Algumas tarefas devem ser realizadas diariamente antes da abertura do local, garantindo que imprevistos sejam minimizados. Nesse processo, todos



os colaboradores devem se envolver, pois problemas que ocorram em um setor podem influenciar o funcionamento do estabelecimento como um todo. Dessa forma, todos devem seguir as instruções do procedimento operacional padrão (POP):

**Quadro 06 – Procedimentos pré-operacionais.**

<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP)</b>
<b>NOME DO PROCESSO: PROCEDIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS</b>
1. Fazer uma averiguação das condições de segurança, verificando se não há janelas, portas e móveis quebrados ou em estado que não ofereça segurança aos clientes.
2. Verificar se não há problemas com a iluminação e a rede elétrica, bem como se todos os equipamentos do bar estão funcionando.
3. Verificar o perfeito funcionamento do sistema de som.
4. Verificar se todos os itens que estão no cardápio podem ser ofertados e caso algum esteja em falta, fazer a retificação no cardápio.
5. Verificar se há dinheiro em quantidade suficiente no caixa bem como a diversidade de notas e moedas distintas.
6. Garantir a limpeza do estabelecimento como um todo.
7. Garantir a limpeza de todos os utensílios que serão usados pelos clientes, bem como todos os equipamentos que serão utilizados na preparação de bebidas e refeições.
8. Começar os preparos na cozinha/bar para não dispende tempo com tarefas ordinárias quando o estabelecimento estiver aberto.
9. Verificar se todos os funcionários estão disponíveis e fazer as alterações necessárias nas funções de modo que o atendimento não seja prejudicado.
10. Passar para a equipe a promoção do dia e instruí-los sobre qualquer observação que se queira fazer.

Fonte: Autores (2017).

Após a abertura do bar, alguns processos também devem ser observados e cumpridos para um melhor atendimento e satisfação do cliente. Por ser um ambiente dinâmico uma padronização de atendimento não é o ideal, ou seja, não é interessante padronizar a ordem ou a forma do atendimento. Todavia, os procedimentos devem ser feitos com o padrão exigido. Listamos alguns procedimentos para servir de modelo para a equipe:

**Quadro 07 – Procedimentos após a abertura do bar.**

<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP)</b>
<b>NOME DO PROCESSO: PROCEDIMENTOS APÓS A ABERTURA DO BAR</b>
1. Os garçons devem, assim que perceberem que um cliente se sentou junto a uma mesa, se dirigir à mesa, dar boas-vindas, oferecer o cardápio, sugerir pratos e bebidas que harmonizem entre si e por fim ouvir e anotar o pedido do cliente.
2. Entregar os pedidos sempre usando bandejas de metal e dispor as comidas e bebidas corretas para o cliente certo. Nos casos em que os pratos estejam muito quentes, avisar o cliente para que ele não se queime.
3. Os bartenders devem ser solícitos com os clientes e atendê-los rapidamente, porém com qualidade, para que se evite aglomeração de pessoas no balcão.
4. O fechamento e pagamento da conta pode ser feito no caixa ou pelo aplicativo.
5. Os caixas devem ser cordiais com os clientes, fazer o fechamento rapidamente observando para que não se cometam erros, informar o valor devido ao cliente e perguntar a forma de pagamento. Em caso de divergências quanto ao valor, fazer a verificação dos itens pedidos pelo cliente e seus valores. Caso a divergência persista, solicitar a ajuda do administrador.
6. Os seguranças não devem nunca buscar o confronto. Devem ser cordiais com os clientes e tirar dúvidas dos mesmos caso possível, ou chamar o administrador para auxiliar o cliente. No entanto, o segurança deve agir, quando necessário, de forma que resguarde sua integridade física, de outros clientes ou dos colaboradores.

Fonte: Autores (2017).

Após encerrar o atendimento aos clientes, alguns procedimentos devem ser tomados para facilitar o processo de abertura do bar no outro dia, garantir a integridade dos alimentos e a limpeza que seja necessária.

**Quadro 08 – Procedimentos Após encerrar o atendimento.**

<b>PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP)</b>
<b>NOME DO PROCESSO: ÁPOS ENCERRAR O ATENDIMENTO</b>
1. Garantir que os alimentos perecíveis sejam devidamente armazenados obedecendo as normas técnicas de segurança alimentar
2. Deixar limpos os utensílios e equipamentos utilizados por clientes e aqueles utilizados na preparação das comidas e bebidas evitando a proliferação de fungos e bactérias e de pragas dentro do estabelecimento.
3. Realizar a limpeza geral do estabelecimento para evitar a proliferação de pragas.
4. Estocar novamente os produtos que não foram utilizados e que podem ser novamente guardados em ambiente seco. Juntar as bebidas que não podem ser aquecidas novamente em um único freezer de modo que se economize energia elétrica.
5. Realizar o balanço financeiro do dia e passar os resultados e o dinheiro excedente ao administrador para que ele possa guardar no cofre.
6. Garantir a segurança do local, observando se não há válvulas de gás abertas, problemas elétricos aparentes, portas e janelas quebrados ou danificados.
7. Observar se todas as torneiras estão fechadas, as luzes desligadas e realizar o acionamento do alarme

Fonte: Autores (2017).

O bar precisará de uma equipe treinada e bastante capaz para conseguir atender bem os clientes. Por isso, todos os colaboradores trabalharão dentro do regime da CLT e receberão cursos de aperfeiçoamento constantemente. Os salários e benefícios pagos estão em um patamar ligeiramente superior aos pagos pela concorrência, para manter o trabalhador, evitando alta rotatividade nos cargos. Sendo assim, serão pagos o salário combinado acrescido do adicional noturno, 13º salário, férias com acréscimo da terceira parte da mesma, FGTS, descanso semanal remunerado e eventuais horas extras com o adicional noturno. O valor do salário pago será estabelecido de acordo com o mercado e com a complexidade, importância e responsabilidade da função para o funcionamento do estabelecimento. Aumento nos salários estão previstos anualmente e à medida

que o colaborador ascenda no cargo ou tenha uma reclassificação do mesmo. Além disso, podem haver bonificações por resultado.

#### 4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL

**Quadro 09 – Funcionários necessários.**

<b>Função</b>	<b>Qualificações necessárias</b>
Auxiliar de cozinha	Irá auxiliar o cozinheiro nas preparações, ficar na área da baqueta preparando os pedidos, finalizando e soltando os pedidos para a mesa, auxiliar na limpeza e organização da cozinha. Qualificações: Experiência como ajudante de cozinha. Regime de contratação: CLT.
Bartender	Irá preparar e servir coquetéis e drinques, a fim de atender os pedidos dos clientes. Qualificações: Experiência em preparação de drinques. Regime de contratação: CLT.
Hostess	Recepcionar os clientes, direcionar até as mesas, auxiliar na organização do local. Qualificações: Experiência na função. Ensino Médio completo. Inglês para atendimento. Informações adicionais: Disponibilidade de horário. Regime de contratação: CLT.
Chefe de cozinha	Atuar com cozinha, preparar alimentos, verificar ingredientes, administração da cozinha entre outras atividades. Qualificações: Experiência com administração de cozinha, buffet e eventos. Regime de contratação: CLT.
Garçom	Atuar com atendimento aos clientes, anotar pedidos e auxiliar na arrumação e limpeza do restaurante. Experiências e/ou Qualificações: Experiência como garçom ou garçonete. Informações adicionais: Salário + comissão. Regime de contratação: CLT.
Operador de caixa	Irá operar caixa, atendimento ao cliente e demais rotinas da função. Qualificações: Necessária experiência na área. Regime de contratação: CLT.
Auxiliar de serviços gerais	Auxiliar da limpeza e organização do Bar. Qualificações: Experiência Auxiliar de limpeza. Regime de contratação: CLT.
Segurança	Segurança interno e externo, controle de acesso de pessoas. Qualificações: Experiência na função. Regime de contratação: CLT
Gerente	Atuar com gestão de equipes controles internos, controle de estoques controle de áreas do local e controle de processos. Qualificações: Experiência em liderança de equipe e experiência na área comercial. Informações adicionais: Disponibilidade para trabalhar finais de semana e feriados. Regime de contratação: CLT.

Fonte: Autores (2017)

## 5. PLANO FINANCEIRO

### 5.1. Estimativa dos investimentos fixos

**Tabela 04 – Descrição dos investimentos fixos.**

<b>1. Investimentos Fixos</b>	<b>Quantidade</b>	<b>R\$</b>	<b>Valor</b>
<b>Máquinas e Equipamentos</b>		<b>R\$</b>	<b>44.667,71</b>
TV Samsung Led 4k smart 50"	6	R\$	18.456,00
Inspirion 24 3000 All in one	1	R\$	3.349,00
Câmera de segurança	5	R\$	460,00
Geladeira comercial embutida	3	R\$	10.350,00
Forno elétrico embutido	1	R\$	2.599,00
Fritadeira elétrica	1	R\$	645,99
Chapa elétrica	1	R\$	686,10
Liquidificador s/ ruído	1	R\$	85,40
Lixeira eletrônica automática	4	R\$	824,32
Máquina de cartão	5	R\$	1.000,00
Balança de precisão digital	1	R\$	111,90
Telefone s/ fio	1	R\$	100,00
Mesa de Sinuca	1	R\$	6.000,00
<b>Móveis e utensílios</b>		<b>R\$</b>	<b>44.600,00</b>
Utensílios diversos (talheres, espátula, etc.)	1	R\$	2.000,00
Marcearia (mesas, cadeiras, balcão, etc.)	1	R\$	30.000,00
Copos e Canecas Personalizadas	1	R\$	3.500,00
Pratos variados	1	R\$	4.500,00
Jogo de panela inox	1	R\$	3.000,00
Uniformes	1	R\$	1.600,00
<b>Instalações</b>		<b>R\$</b>	<b>11.979,95</b>
Centrais de ar condicionado	3	R\$	10.800,00
Exaustores	5	R\$	699,95
Sistema eletrônico de gestão	1	R\$	480,00
<b>Total dos Investimentos Fixos</b>		<b>R\$</b>	<b>101.247,66</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.2. Capital de Giro

Tabela 05 – Capital de giro.

2. Capital de Giro					
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário		Total
1	Batata Frita	2000	R\$	2,96	R\$ 5.920,00
2	Mandioca Frita	1800	R\$	2,79	R\$ 5.022,00
3	Isca de Filé Mignon	800	R\$	12,16	R\$ 9.728,00
4	Linguíça Artesanal	500	R\$	9,99	R\$ 4.995,00
5	Chopp Claro 300ml	13330	R\$	2,70	R\$ 35.991,00
6	Sucos 300ml	800	R\$	3,00	R\$ 2.400,00
7	Refrigerante 350ml	1000	R\$	2,10	R\$ 2.100,00
8	Água 500ml	700	R\$	0,92	R\$ 644,00
<b>A - Total do Estoque Inicial</b>		<b>18430</b>	<b>R\$</b>	<b>36,62</b>	<b>R\$ 66.800,00</b>
B) Caixa Mínimo					
Prazo Médio de Recebimento das Vendas					
	Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias		Média Ponderada em dias
	à vista	50%	0		0
	a prazo (1)	50%	30		15
	a prazo (2)	0%	60		0
	a prazo (3)	0%	90		0
	a prazo (4)	0%	0		0
<b>PMRV</b>					<b>15</b>
Prazo Médio de Pagamento das Compras					
	Prazo médio de Pagamento	(%)	Número de dias		Média Ponderada em dias
	à vista	50%	0		0
	a prazo (1)	50%	30		15
	a prazo (2)	0%	0		0
	a prazo (3)	0%	0		0
	a prazo (4)	0	0		0
<b>PMPC</b>					<b>15</b>
<b>PMRE</b>					<b>5</b>
Cálculo do total do caixa mínimo					
	1. Custo fixo mensal		R\$		50.679,33
	2. Custo variável mensal		R\$		75.513,09
	<b>3. Custo total da empresa (1+2)</b>		<b>R\$</b>		<b>126.192,42</b>
	4. Custo total diário (Custo total da empresa/30)		R\$		4.206,41
	5. Ciclo Financeiro ou Necessidade Líq. de Capital de Giro em dias (PMRE+PMRV-PMPC)			5	
<b>B - Total do Caixa Mínimo</b>					<b>R\$ 21.032,07</b>
Cálculo do Capital de Giro					
<b>A - Total do Estoque Inicial</b>					<b>R\$ 66.800,00</b>
<b>B - Total do Caixa Mínimo</b>					<b>R\$ 21.032,07</b>
<b>Total do Capital de Giro (1+2)</b>					<b>R\$ 87.832,07</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.3. Investimentos pré-operacionais

Tabela 06 – Descrição dos investimentos pré-operacionais.

Investimentos pré-operacionais	Valor	
Despesas de legalização	R\$	2.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$	160.000,00
Divulgação	R\$	3.000,00
Cursos e treinamentos	R\$	4.000,00
Outras despesas	R\$	2.000,00
<b>Total dos Investimentos pré-operacionais</b>	<b>R\$</b>	<b>171.000,00</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.4. Investimento total (resumo)

Tabela 07 – Resumo do investimento total.

<b>InvestimentosTotais</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
<b>1. Investimentos Fixos</b>	<b>R\$ 101.247,66</b>	<b>28%</b>
<b>2. Capital de Giro</b>	<b>R\$ 87.832,07</b>	<b>24%</b>
<b>3. Investimentos pré-operacionais</b>	<b>R\$ 171.000,00</b>	<b>47%</b>
<b>Total dos Investimentos Totais</b>	<b>R\$ 360.079,73</b>	<b>100%</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.5. Estimativa do faturamento mensal

Tabela 08 – Faturamento mensal do empreendimento.

<b>Produtos</b>	<b>DADOS DA RECEITA</b>			<b>50%</b>		<b>50%</b>
	<b>Quantidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Receita</b>	<b>A Vista</b>	<b>A prazo</b>	
Batata Frita	1.600	R\$ 18,00	28.800,00	14.400,00	14.400,00	
Mandioca Frita	1.200	R\$ 18,00	21.600,00	10.800,00	10.800,00	
Isca de Filé Mignon	500	R\$ 36,00	18.000,00	9.000,00	9.000,00	
Linguiça Artesanal	300	R\$ 28,00	8.400,00	4.200,00	4.200,00	
Chopp Claro 300ml	10.000	R\$ 6,99	69.900,00	34.950,00	34.950,00	
Sucos 300ml	600	R\$ 5,99	3.594,00	1.797,00	1.797,00	
Refrigerante 350ml	600	R\$ 4,99	2.994,00	1.497,00	1.497,00	
Água 500ml	300	R\$ 4,99	1.497,00	748,50	748,50	
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 122,96</b>	<b>R\$ 154.785,00</b>	<b>R\$ 77.392,50</b>	<b>R\$ 77.392,50</b>	

Fonte: Autores (2017).

5.6. Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

**Tabela 09 – Descrição dos custos unitários.**

<b>Batata Frita</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Batata Palito	1	R\$	2,96	R\$	2,96
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>2,96</b>
<b>Mandioca Frita</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Mandioca	1	R\$	2,79	R\$	2,79
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>2,79</b>
<b>Isca de Filé Mignon</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Filé	1	R\$	9,20	R\$	9,20
Batata palito	1	R\$	2,96	R\$	2,96
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>12,16</b>
<b>Linguíça Artesanal</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Linguíça Artesanal	1	R\$	9,99	R\$	9,99
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>9,99</b>
<b>Chopp Claro</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Chopp Claro 300ml	1	R\$	2,70	R\$	2,70
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>2,70</b>
<b>Suco</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Suco Natural	1	R\$	3,00	R\$	3,00
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>3,00</b>
<b>Refrigerante</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Refrigerante Lata	1	R\$	2,10	R\$	2,10
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>2,10</b>
<b>Água</b>					
<b>Estimativa de custo unitário de Matéria-Prima, Material Direto e Terceirização</b>					
<b>Material/Insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>		<b>Total</b>	
Água 500ml	1	R\$	0,92	R\$	0,92
<b>Total</b>				<b>R\$</b>	<b>0,92</b>

Fonte: Autores (2017).



## 5.7. Estimativa dos custos de comercialização

Tabela 10 – Custos de comercialização.

Descrição	Receita estimada	%	Custo Total
<b>1. Impostos</b>			
<b>1.1 Impostos Federais</b>			
Simplex	154.785,00	7,60%	R\$ 11.763,66
Pis	154.785,00		R\$ -
Cofins	154.785,00		R\$ -
IRPJ	154.785,00		R\$ -
CSLL - Contribuição Social sobre Lucro Líquido	154.785,00		R\$ -
<b>1.2 Impostos Estaduais</b>			
ICMS	154.785,00		R\$ -
<b>1.2 Impostos Municipais</b>			
ISS	154.785,00		R\$ -
<b>Subtotal 1</b>	-	-	<b>R\$ 11.763,66</b>
<b>2. Despesas Variáveis</b>			
Comissões	154.785,00	3,00%	R\$ 4.643,55
Propaganda	154.785,00	5,00%	R\$ 7.739,25
Taxa de administração do cartão de crédito	154.785,00	2,50%	R\$ 3.869,63
			R\$ -
<b>Subtotal 2</b>	-	-	<b>R\$ 16.252,43</b>
<b>Total (Subtotal 1 e 2)</b>			<b>R\$ 28.016,09</b>

Fonte: Autores (2017)

## 5.8. Estimativa dos custos com mão de obra

Tabela 11 – Custos com mão de obra.

Estimativa de custos com mão de obra							
Cargos	Nr. Funcionarios	Salário-base	Salário	FGTS	13º	FÉRIAS	TOTAL
Bartender	2	R\$ 2.290,91	4.581,82	366,55	412,36	507,82	5.868,55
Hostess	1	R\$ 1.909,09	1.909,09	152,73	171,82	211,59	2.445,23
Aux. De Cozinha	2	R\$ 1.527,27	3.054,54	244,36	274,91	338,54	3.912,36
Chefe de Cozinha	1	R\$ 2.479,27	2.479,27	198,34	223,13	274,79	3.175,53
Operador de Caixa	1	R\$ 1.527,27	1.527,27	122,18	137,45	169,27	1.956,18
Aux. De Serviços	2	R\$ 1.232,17	2.464,34	197,15	221,79	273,13	3.156,41
Segurança	2	R\$ 1.700,00	3.400,00	272,00	306,00	376,83	4.354,83
Gerente	1	R\$ 2.229,37	2.229,37	178,35	200,64	247,09	2.855,45
Garçom	4	R\$ 1.232,17	4.928,68	394,29	443,58	546,26	6.312,82
<b>TOTAL</b>			<b>26.574,38</b>	<b>2.125,95</b>	<b>2.391,69</b>	<b>2.945,33</b>	<b>34.037,35</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.9. – Estimativa dos custos com depreciação.

Tabela 12 – Custos com depreciação

Itens	Estima de Custo com Depreciação			
	Custo de Aquisição	Vida Útil	Depreciação	Depreciação
			Acumulada Anual Anual	Acumulada Mensal Mensal
Máquinas e equipamentos	R\$ 44.667,71	10	R\$ 4.466,77	R\$ 372,23
Móveis e Utensílios	R\$ 44.600,00	10	R\$ 4.460,00	R\$ 371,67
Instalações	R\$ 4.569,95	10	R\$ 457,00	R\$ 38,08
<b>Total</b>	<b>R\$ 93.837,66</b>	<b>*****</b>	<b>R\$ 9.383,77</b>	<b>R\$ 781,98</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.10. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Tabela 13 – Custos fixos mensais.

Estima de Custo Fixos Mensais		
Descrição	Custo Total Mensal	
Aluguel	R\$	7.000,00
Água	R\$	60,00
Energia Elétrica	R\$	1.600,00
Telefone/Tv a cabo/ internet	R\$	400,00
Honorários do Contador	R\$	900,00
Pró-labore	R\$	5.000,00
Salários + Encargos Sociais	R\$	34.037,35
Material de limpeza	R\$	200,00
Taxas Diversas	R\$	200,00
Depreciação	R\$	781,98
Outras despesas	R\$	500,00
<b>Total</b>	<b>R\$</b>	<b>50.679,33</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.11 Demonstrativo de Resultados

Tabela 14 – Demonstração do resultado do exercício (DRE).

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	Valor
<b>1. Receita Bruta</b>	<b>154.785,00</b>
À Vista	77.392,50
A Prazo	77.392,50
<b>2. Gastos Variáveis</b>	<b>(75.513,09)</b>
(-) Impostos sobre as vendas	(11.763,66)
(-) Custo da mercadoria vendida e/ou Custo com Material Direto	(47.497,00)
(-) Despesas Variáveis	(16.252,43)
<b>3. Margem de Contribuição (1-2)</b>	<b>79.271,92</b>
<b>4. Gastos Fixos</b>	<b>(50.679,33)</b>
<b>5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)</b>	<b>28.592,58</b>

Fonte: Autores (2017).

## 5.12. Indicativos de Viabilidade

### 5.12.1. Retorno sobre vendas

**Tabela 15 – Retorno sobre vendas.**

<b>Retorno sobre as Vendas</b>			
<b>Dados</b>			
Receitas Totais	R\$	154.785,00	
Lucro Líquido	R\$	28.592,58	
<b>Retorno sobre as Vendas</b>			<b>18,47% por mês</b>

Fonte: Autores (2017).

### 5.12.2. Rentabilidade

**Tabela 16 – Rentabilidade.**

<b>Rentabilidade sobre o Investimento</b>			
<b>Dados</b>			
Lucro Líquido	R\$	28.592,58	
Investimentos Totais	R\$	360.079,73	

Fonte: Autores (2017).

### 5.12.3. Retorno do Investimento

**Tabela 17 – Retorno do investimento**

<b>Prazo de Retorno do Investimento</b>			
<b>Dados</b>			
<b>Gastos Totais</b>			
Lucro Líquido	R\$	28.592,58	
Investimentos Totais	R\$	360.079,73	
<b>Prazo de Retorno do Investimento</b>			<b>13 por mês</b>

Fonte: Autores (2017).

## 6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Foi realizado uma estimativa de cenários, onde foi tratado os cenários prováveis, pessimistas e otimistas. Onde, o cenário provável é o estimado de acordo com os resultados das vendas mensais do bar. A partir disso, o cenário pessimista foi feito a previsão tomando como base a diminuição de vendas em 30%, aumento da quota de tributação de 7,60 % para 10,32%, um acréscimo nos custos da mercadoria vendida e despesas variáveis em 30% e 20%, respectivamente.

Já o cenário otimista, estimou que houve um aumento nas vendas em 30%, diminuição da alíquota para 4% e uma queda de 30% e 20% dos custos com CMV e despesas variáveis

**Tabela 16 – Análise de cenários.**

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>1. Receita Bruta</b>	<b>154.785,00</b>		<b>108.349,50</b>		<b>201.220,50</b>	
À Vista	77.392,50	50	32.504,85	30	140.854,35	70
A Prazo	77.392,50	50	75.844,65	70	60.366,15	30
<b>2. Gastos Variáveis</b>	<b>75.513,09</b>		<b>97.222,82</b>		<b>54.298,66</b>	
(-) Impostos sobre as vendas	11.763,66		15.973,81		8.048,82	
(-) Custo da mercadoria vendida e/ou Custo com Material Direto	(47.497,00)		61.746,10		33.247,90	
(-) Despesas Variáveis	(16.252,43)		19.502,91		13.001,94	
<b>3. Margem de Contribuição (1-2)</b>	<b>79.271,92</b>		<b>11.126,68</b>		<b>146.921,84</b>	
<b>4. Gastos Fixos</b>	<b>(50.679,33)</b>		<b>(50.679,33)</b>		<b>50.769,33</b>	
<b>5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)</b>	<b>28.592,58</b>		<b>(39.552,65)</b>		<b>96.242,51</b>	

Fonte: Autores (2017).

## 7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 7.1. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

#### 7.1.2. FORÇAS

Um alto nível de serviço, visando um excelente atendido aos clientes. Buscando fidelização destes com uma boa localização, diminuindo distâncias do centro da cidade, realizando promoções durante a semana, baseado nos dias de grandes eventos esportivos, mantendo o ambiente agradável e amplo e um cardápio enxuto, permitindo um preço acessível dos produtos oferecidos.

### 7.1.3. FRAQUEZAS

Inexperiência dos sócios no ramo de bares. O estabelecimento não possui estacionamento próprio, assim tornando-se um ponto negativo, tendo em vista que muitos clientes desistem de frequentar locais por falta de vagas na região do centro de Belém.

### 7.1.4. OPORTUNIDADES

Uma vasta transmissão das programações esportivas nacional e internacional ao longo da semana, entre os poucos bares que exploram a variedade de programações esportiva, assim buscando um público diferenciado e diversificado

### 7.1.5. AMEAÇAS

Os concorrentes no ramo de bar também poderão transmitir os eventos esportivos. Devido a Lei seca, ocorrem várias blitz próximo a localização do bar, o que pode reduzir o consumo de bebidas ou até mesmo a ida de clientes ao bar.

**Quadro 10 – Matriz F.O.F.A.**

<p><b>Forças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto nível de Serviço;</li> <li>• Infraestrutura ampla que transmite conforto;</li> <li>• Localização;</li> <li>• Promoções;</li> <li>• Reconhecimento do cliente;</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampla programação esportiva ao longo da semana;</li> <li>• Atender a necessidade do público da região que carece de um local especializado em transmissões de eventos esportivos;</li> </ul>
<p><b>Fraquezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oscilação da demanda;</li> <li>• Inexperiência dos sócios no segmento de bares;</li> <li>• Não possuir estacionamento próprio;</li> </ul>	<p><b>Ameaças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O concorrente tem acesso a toda programação esportiva;</li> <li>• Devido a Lei seca, ocorrem várias blitz próximo a localização do bar, o que pode reduzir o consumo de bebidas ou até mesmo a ida de clientes ao bar.</li> </ul>

Fonte: Autores (2017).

## **8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS**

### **8.1. Análise de viabilidade do negócio**

Apesar do valor do investimento inicial ser relativamente alto, através da análise geral do plano de negócios, é possível constatar que o empreendimento é viável, pois além da proposta inovadora para a cidade de Belém que teria uma boa aceitação por grande parte do público, o prazo para retorno do investimento é de aproximadamente um ano.