

**INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS**

PLANO DE NEGÓCIOS – RESTAURANTE NO POTE DE SERVIÇOS DELIVERY

**CURITIBA
2016**

**INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINSITRAÇÃO E ECONOMIA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS**

RAPHAEL DE MARTINO TOSTES MONTEIRO BARBOSA

PLANO DE NEGÓCIOS – RESTAURANTE NO POTE DE SERVIÇOS DELIVERYS

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de especialização lato sensu do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getúlio Vargas

Orientador: Prof. Augusto Dalla Vecchia

**CURITIBA
AGOSTO/2016**

RAPHAEL DE MARTINO TOSTES MONTEIRO BARBOSA

PLANO DE NEGÓCIOS – RESTAURANTE NO POTE DE SERVIÇOS DELIVERYS

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de especialização lato sensu do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getúlio Vargas

Orientador: Prof. Augusto Dalla Vecchia

Aprovado pela Banca Examinadora em Agosto de 2016

Prof. Augusto Dalla Vecchia
Orientador – ISAE/FGV

TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Raphael de Martino Tostes Monteiro Barbosa, abaixo-assinado(s), do **MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria**, do Programa **FGV Management**, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 2015 a 2016, declara que o conteúdo do trabalho de conclusão de curso (TCC), sob o título: “Plano de Negócios – RESTAURANTE NO POTE DE SERVIÇOS DELIVERYYS”, é autêntico, original e de sua autoria exclusiva.

Curitiba, 08 de Agosto de 2016

Raphael de Martino Tostes Monteiro Barbosa

RESUMO

O presente plano tem como objetivo testar a viabilidade econômico-financeira de abertura de um restaurante de alimentos saudáveis focado no serviço delivery com o diferencial do uso de recipientes transparentes e de vidro, popularmente conhecido como pote.

A população de Curitiba é extremamente dinâmica e criteriosa, por muitos anos vem sendo utilizada como verdadeiro termômetro para a entrada de novos produtos no mercado, o que torna o objetivo deste trabalho um desafio, e ainda, é de conhecimento público que não somente nesta capital, mas em todo o país vem crescendo a preocupação com a saúde e com a qualidade dos alimentos que ingerimos, principalmente em um mundo cada vez mais prático e ágil, onde todos buscam alternativas para otimizar o seu tempo aliado com mais qualidade de vida.

Os alimentos vendidos em Potes têm crescido no mercado brasileiro, face a sua praticidade em atender um consumidor exigente que necessita de seu tempo para vários afazeres e não desejam em consumi-lo com o dispêndio na preparação de seus alimentos.

O pote de vidro é um diferencial, pois os alimentos armazenados neste tipo de recipiente mantem o frescor dos alimentos por mais tempo e evita qualquer contaminação, o que ocorre com outros tipos de embalagem, pois a interação destes modificam os sabores e não preservam adequadamente para o consumo.

Diante disso, fornecer um serviço delivery de refeições de qualidade, bem preparados, apresentáveis, arrojados e pensado em valor nutricional, vem suprir este nicho de mercado que busca por se alimentar de forma mais saudável em meio a correria diária em uma das cidades mais criteriosas do país.

PALAVRAS-CHAVES: Serviço Delivery. Restaurante de Alimentos Saudáveis. Pote de Vidro. Valor Nutricional.

ABSTRACT

The main objective of this plan is to test the business viability of healthy food restaurant focus on delivery services using a glass jar as a food container in the city of Curitiba.

Curitiba has an extremely dynamic and careful population, for many years had been use as a thermometer of Market test, so to apply a new business in this city is a very challenge task.

As known that all Brazilian population, in everyday's rush, have been concern of the food that has being daily provided for feeding themselves.

Healthy food in glass jar that's thought in a nutritional value, being prepared in a very bold way, comes to supply this Market niche.

KEY-WORDS: Delivery Services. Healthy Food Restaurant. Glass Jar. Nutritional Value.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Pergunta 1	14
Gráfico 2 – Pergunta 2	14
Gráfico 3 - População por Faixa Etária em Curitiba	15
Gráfico 4 – Pergunta 4	16
Gráfico 5 – Pergunta 6	17
Gráfico 6 – Pergunta 12.....	17
Gráfico 7 – Pergunta 13	18
Gráfico 8 – Pergunta 10.....	38
Gráfico 9 – Pergunta 11.....	39
Figura 1- Rendimento Nominal Mediano dos Salários de Curitiba por Bairro	20
Figura 2 – Logotipo.....	30
Figura 3 – Visibilidade da composição e estrutura dos alimentos.....	30
Figura 4 - Mapa de Localização do Restaurante.....	34
Figura 5 – Organograma.....	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Divisão de Classe Social	16
Tabela 2 - Cardápio de Saladas.....	26
Tabela 3 - Rotulagem dos produtos	29
Tabela 4 – Resumo da Folha de Pagamento Mensal.....	43
Tabela 5 – Estimativa de investimentos Fixos.....	44
Tabela 6 – Investimentos pré-operacionais.....	45
Tabela 7 – Estimativa de custos fixos mensais.....	45
Tabela 8 – Custos Fixos Anuais.....	45
Tabela 8 – Média de estoque inicial.....	46
Tabela 9 – Prazo médio de contas a receber.....	47
Tabela 10 – Prazo médio de contas a pagar.....	47
Tabela 11 – Prazo médio de estoque e capital de giro líquido	48
Tabela 12 – Estimativa de caixa mínimo.....	48
Tabela 13 – Estimativa de capital de giro.....	49
Tabela 14 – Investimento total.....	49
Tabela 15 - Projeção de vendas.....	50
Tabela 16 – Despesas variáveis.....	50
Tabela 17 – Depreciação.....	51
Tabela 18 – DRE Projetada 5 anos.....	53
Tabela 19 - DRE Projetada Cenário Pessimista.....	55
Tabela 20 - DRE Projetada Cenário Otimista.....	56

SUMÁRIO

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	SUMÁRIO EXECUTIVO	12
2.1	Principais Pontos	12
2.2	Dados dos Empreendedores.....	12
2.3	Dados do Empreendimento.....	13
2.4	Missão da Empresa	13
2.5	Visão da Empresa.....	13
2.6	Setor de Atividade.....	13
2.7	Forma Jurídica	13
2.8	Enquadramento Tributário.....	13
2.9	Fontes de Recurso.....	14
3	ANÁLISE DO MERCADO	14
3.1	Público Alvo - Clientes	14
3.2	Localização	20
3.3	Análise dos Concorrentes	21
3.4	Análise dos Fornecedores.....	23
4	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	24
4.1	Identidade Organizacional.....	24
4.2	Análise SWOT.....	25
5	PLANO DE MARKETING	26
5.1	. Produto.....	26
5.2	Preço.....	32
5.3	Praça.....	33
5.4	Promoção.....	35
6	PLANO OPERACIONAL	36
6.1	Localização do empreendimento	36
6.2	Layout – Estrutura física do empreendimento.....	37
6.3	Capacidade Produtiva	37
6.4	Mão de obra.....	40

6.4.1	Descrição de Cargos	41
7	PLANO FINANCEIRO	44
7.1	Investimentos	44
7.2	Capital de giro	47
7.2.2	Estimativa de estoque inicial	47
7.2.3	Prazo médio das contas a receber	47
7.3	Investimento e fontes de recursos.	50
7.4	Estimativa dos custos das mercadorias vendidas	52
7.5	Estrutura de gastos de depreciação.....	52
8	Demonstrativo de resultado	52
8.1	Projeção da Demonstração do Resultado do Exercício	53
8.2	Indicadores de Viabilidade	54
8.2.1	Valor Presente Líquido	54
8.2.2	Payback e Payback Descontado	54
8.2.3	Taxa Interna de Retorno	55
9	ANÁLISE DE CENÁRIOS	55
9.1	Cenário Pessimista	55
9.2	Cenário Otimista	56
10	CONCLUSÃO	58
11	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
	Apêndice A – Questionário realizado pelo Autor.....	62
	Apêndice B - Fluxo de Caixa Mensal Projetado para 5 anos.....	72
	Anexo A - Tabela do Simples Nacional.....	75

1 INTRODUÇÃO

Com o desenvolvimento tecnológico e econômico global, as empresas, os empreendedores, investidores, ou melhor, o comércio em geral, procuram se destacar com a utilização de ferramentas gerenciais, que possibilitem maximizar o controle de informações e dados e retornos almejados.

O plano de negócios é uma ferramenta gerencial de excelência, que permite analisar o cenário do mercado existente e os cenários possíveis. Através da demonstração de análise da viabilidade econômico-financeiro, do negócio ou da ideia de negócio do empreendedor em uma ordem lógica, permite gerar informações suficientes para identificar as oportunidades e ameaças, a estimativa de risco e rentabilidade, a descrição de planos: de marketing, financeiros e operacionais. Além de ser um documento amplamente utilizado para conquistar investidores.

Assim o referido plano de negócio aqui apresentado visa verificar a viabilidade da constituição de uma empresa delivery do ramo gastronômico na capital paranaense, com foco em refeições saudáveis com utilização de recipientes de vidro, denominada No Pote.

A ideia de atuar neste segmento surgiu a partir da preocupação da população, de um modo geral, de se alimentar de forma saudável e de não possuir tempo na preparação de suas próprias refeições.

A correria do dia a dia faz com que a grande maioria das pessoas, mesmo com os aumentos dos preços em restaurantes e compras de alimentos em geral, procure locais de refeições rápidas, sendo elas em sua esmagadora maioria fast foods, este tipo de alimentação desregrada pode gerar danos na saúde.

A percepção da preocupação com a saúde alimentar gera um nicho de mercado a ser explorado.

Diante desta necessidade, ou melhor dizer, por esta preocupação da população de Curitiba e com base em um plano de negócios, será viável constituir uma empresa do ramo gastronômico que comercializa refeições saudáveis com foco no Delivery?

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Principais Pontos

Este plano de negócio apresenta a análise da viabilidade econômico-financeira da empresa *No Pote*, com a finalidade de comercializar refeições saudáveis em potes de vidro com atuação somente no delivery.

A ideia surge da necessidade das pessoas em se alimentar de forma saudável em suas rotinas diárias. O sistema de *delivery*, muito utilizado em diversos estabelecimentos, torna o serviço mais cômodo e mais ágil ao cliente.

O negócio consiste em oferecer refeições pelo sistema delivery, alimentos tendo como base um mix de saladas, oferecidos com o grande diferencial, em *Potes transparentes de vidro*, o que permite a preservação do sabor do alimento.

O recipiente de vidro não altera o cheiro e preserva as propriedades nutricionais dos alimentos, evita a contaminação de fungos e bactérias por interação com outro tipo de material, como plástico e isopor, pois o vidro é impermeável, nenhuma substância ou gás pode atravessá-lo o que faz sua durabilidade do alimento ser maior, e ainda, por ser transparente, o vidro facilita na identificação dos alimentos, além de ser um material de fácil manuseio, podendo ser reaproveitável após sua higienização.

Os alimentos são preparados com pedidos programados e entregues de segunda a sexta das 10:00am as 15:00hrs.

2.2 Dados dos Empreendedores

Raphael de Martino Tostes Monteiro Barbosa – Bacharel em Direito pela UCDB – Universidade Católica Dom Bosco, pós-graduado com MBA Executivo Internacional pela IBS/FGV/OHIO University e pós-graduando em MBA Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria.

2.3 Dados do Empreendimento

No Pote LTDA.

2.4 Missão da Empresa

Promover a alimentação saudável e consciente proporcionando a todos os clientes, em seu local de trabalho ou residência, refeições ricas, balanceadas, e saborosas, entregues em potes de vidro.

2.5 Visão da Empresa

Se firmar como um restaurante delivery de alimentos saudáveis em potes de vidro e expandir o negócio para o modelo de franquias.

2.6 Setor de Atividade

Comércio gastronômico e delivery.

2.7 Forma Jurídica

Composta por um sócio administrador e possíveis sócios investidores, na forma de Empresa de Responsabilidade Limitada.

2.8 Enquadramento Tributário

Inicialmente a empresa será aberta no sistema do Simples Nacional, pois este modelo possui menor carga tributária, podendo ser enquadrado nesse perfil até superar o limite de R\$ 3.600.000 de faturamento anual, respeitando as alíquotas deste enquadramento.

2.9 Fontes de Recurso

As fontes de recurso serão 100% aportadas pelo sócio administrador, no valor de R\$ 70.000,00. Com a demonstração de viabilidade do negócio a empresa buscará por investidores no mercado, que estejam dispostos a viabilizar a expansão do empreendimento e busquem uma taxa de atratividade de 20%a.a, tendo como VPL positivo de R\$22.834,93, uma taxa de retorno (TIR) de 32,68% e um Payback de 35 meses.

3 ANÁLISE DO MERCADO

Possibilita uma análise potencial de mercado através da demonstração das informações sobre Clientes, concorrentes e fornecedores.

3.1 Público Alvo - Clientes

A determinação do perfil do consumidor se realiza através da elaboração de pesquisa mediante a formulação de um questionário com perguntas de caráter qualitativo e quantitativo, o que auxilia a determinar o perfil do consumidor, para a definição do local, para abertura da primeira loja, dados coletados em órgãos nacionais, de pesquisa populacional, de renda e IDH, permite o suporte para definição dos principais pontos para início do plano de negócio.

Os clientes do *No Pote* são pessoas que desejam ter uma alimentação saudável para a manutenção de sua saúde, além das pessoas, que por opção buscam se alimentar com uma refeição saudável e balanceada.

Conforme pesquisa, dados do IBGE (2010), a cidade de Curitiba possui hoje em estimativa 1,8 milhões de habitantes, outro fato é quem sua maioria são mulheres, o que corrobora com a pesquisa de campo realizada, no qual 53,3% dos que responderam o questionário são do público feminino.

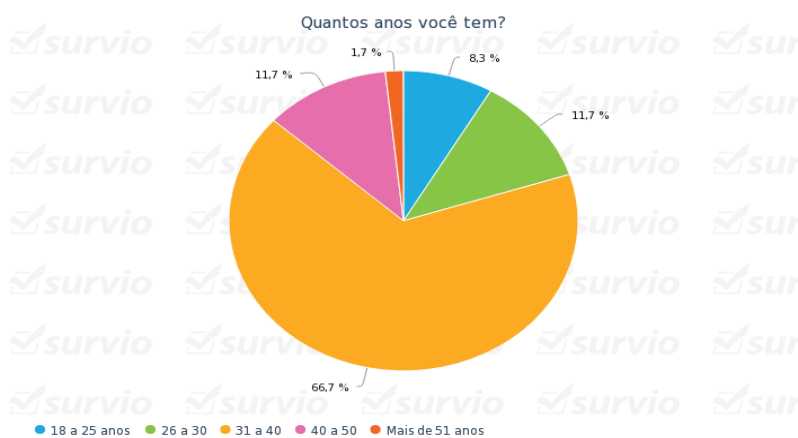
Gráfico 1 – Pergunta 1



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

O perfil dos clientes são pessoas entre idades de 18 a 50 anos, sendo o foco nas pessoas de 31 a 40 anos. Pela análise, são pessoas mais suscetíveis a solicitar alimentos de forma delivery em casa ou em seu trabalho e que demonstram possuir uma preocupação maior com sua alimentação.

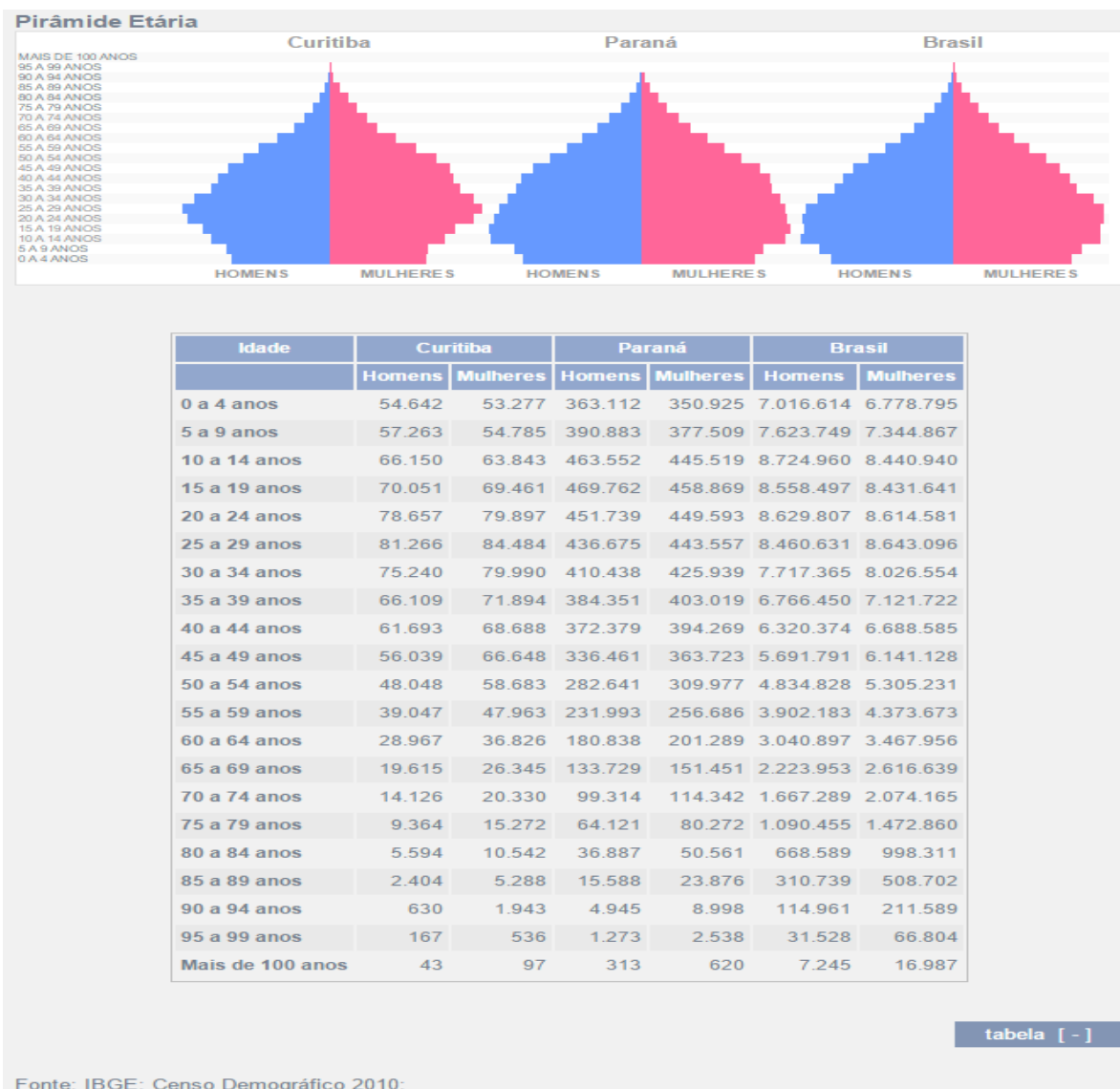
Gráfico 2 – Pergunta 2



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

Os dados coletados no censo demográfico IBGE(2010) corroboram com a pesquisa realizada pelo autor, conforme gráfico 3 abaixo.

Gráfico 3 – População por Faixa Etária em Curitiba



Os potenciais clientes se enquadram em faixas salariais entre dois salários mínimos até de quatro salários mínimos, ou seja, classes A até D.

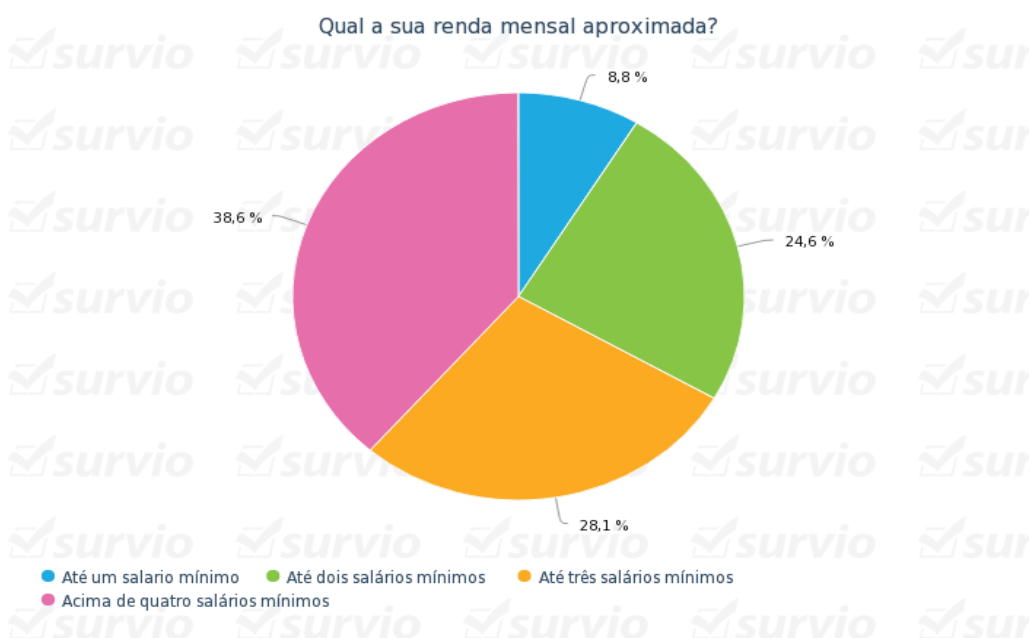
Tabela 1: Divisão de Classe Social

QUAL A FAIXA DE RENDA FAMILIAR DAS CLASSES?

CLASSES ECONÔMICAS*	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR
Classe E	0	1.254
Classe D	1.255	2.004
Classe C	2.005	8.640
Classe B	8.641	11.261
Classe A	11.262	-

Fonte: FGV (2014)

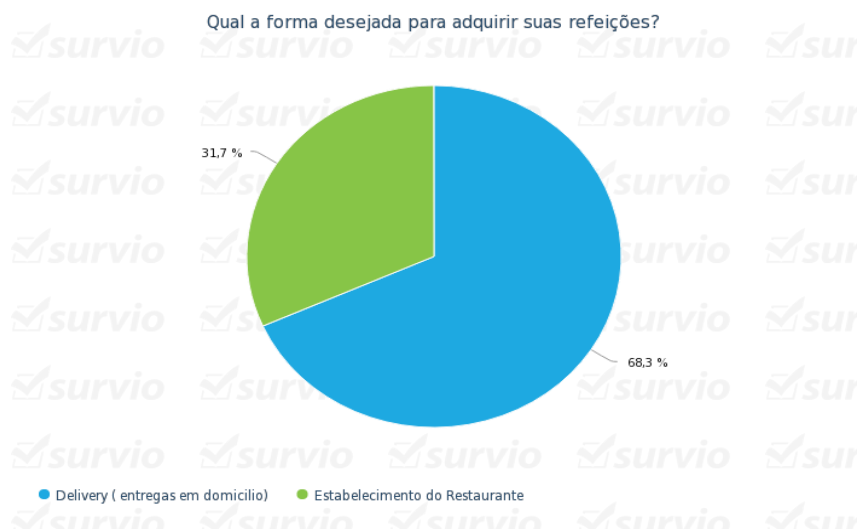
Gráfico 4 – Pergunta 4



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

O crescimento de solicitações de alimentos em forma delivery vem aumentando devido sua praticidade, conforme demonstrado no gráfico abaixo 68,3% dos entrevistados preferem solicitar um delivery ao invés de se deslocarem para um estabelecimento.

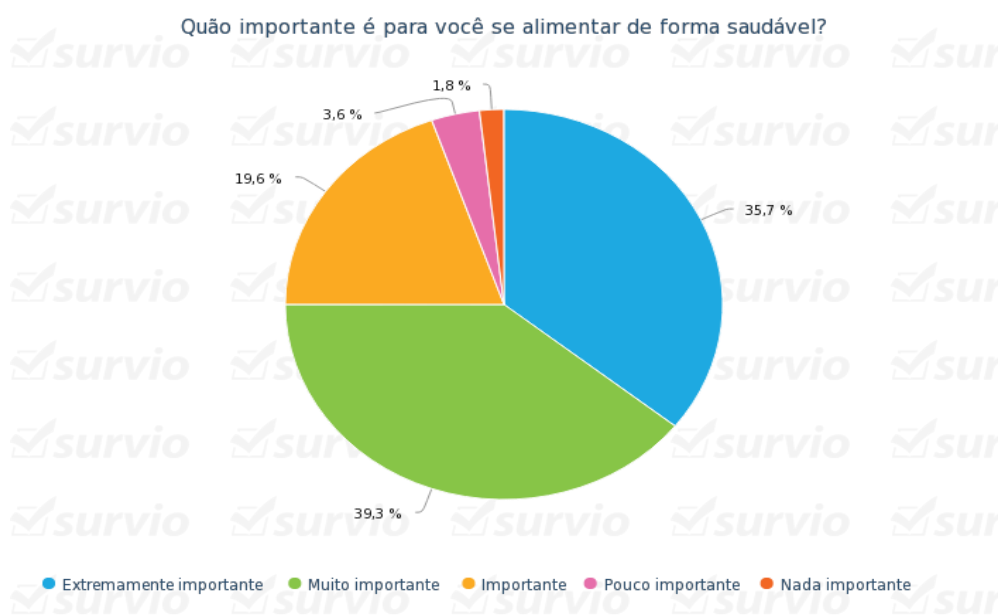
Gráfico 5 – Pergunta 6



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

A pesquisa também demonstra que 94,6% dos entrevistados se preocupam com sua alimentação, conforme gráfico nº 03.

Gráfico 6 – Pergunta 12

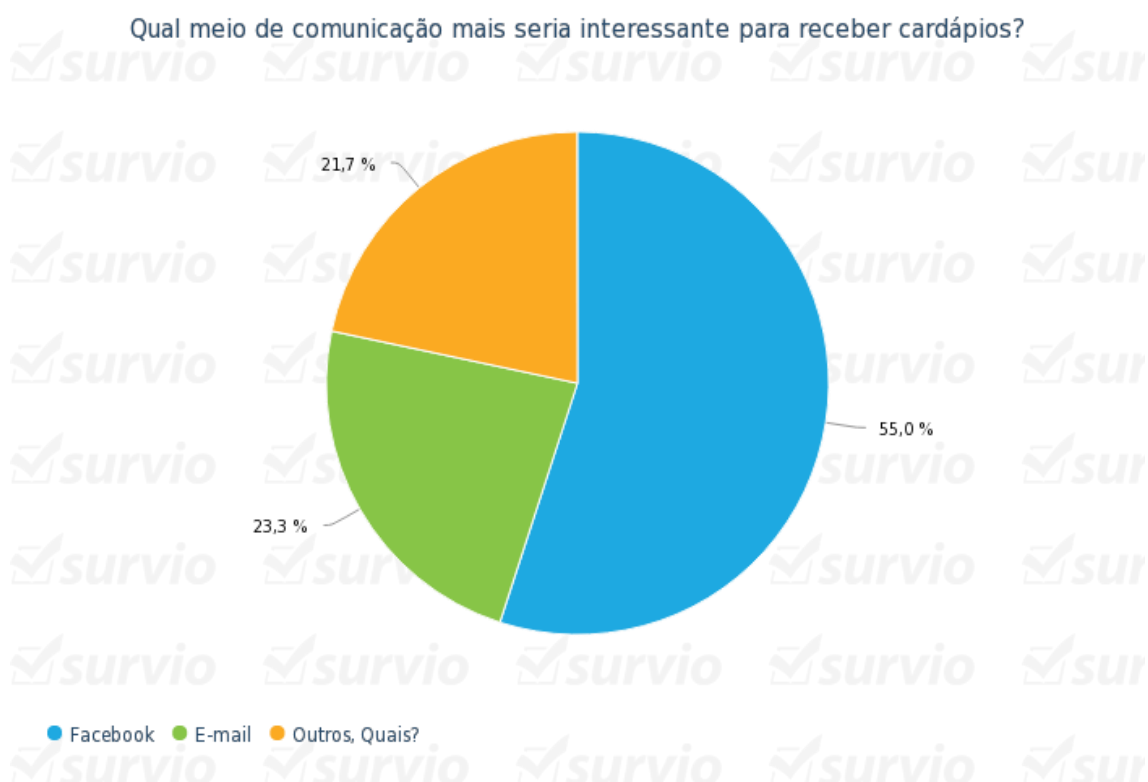


Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

Entretanto, o objetivo do negócio não é apenas atender esse perfil de cliente, mas sim focar nele, o que podemos observar com a verificação também do gráfico de 'População por Faixa Etária em Curitiba' (IBGE 2010) é a população de 3º idade, que também poderá ser explorada no ponto de vista de atendimento, visto que notoriamente essa faixa etária, necessita de alimentos leves e nutritivos. Apesar de que maioria dos entrevistados preferem utilizar meios de comunicação sócias via web ou chat, este nicho da terceira idade e público em geral possuem também a opção de serem atendidos por telefone.

Pode-se observar em gráfico abaixo que ao menos 78,3% dos entrevistados preferem meios de comunicação via web, sendo o facebook e e-mails como as formas escolhidas de receber cardápios.

Gráfico 7 – Pergunta 13



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

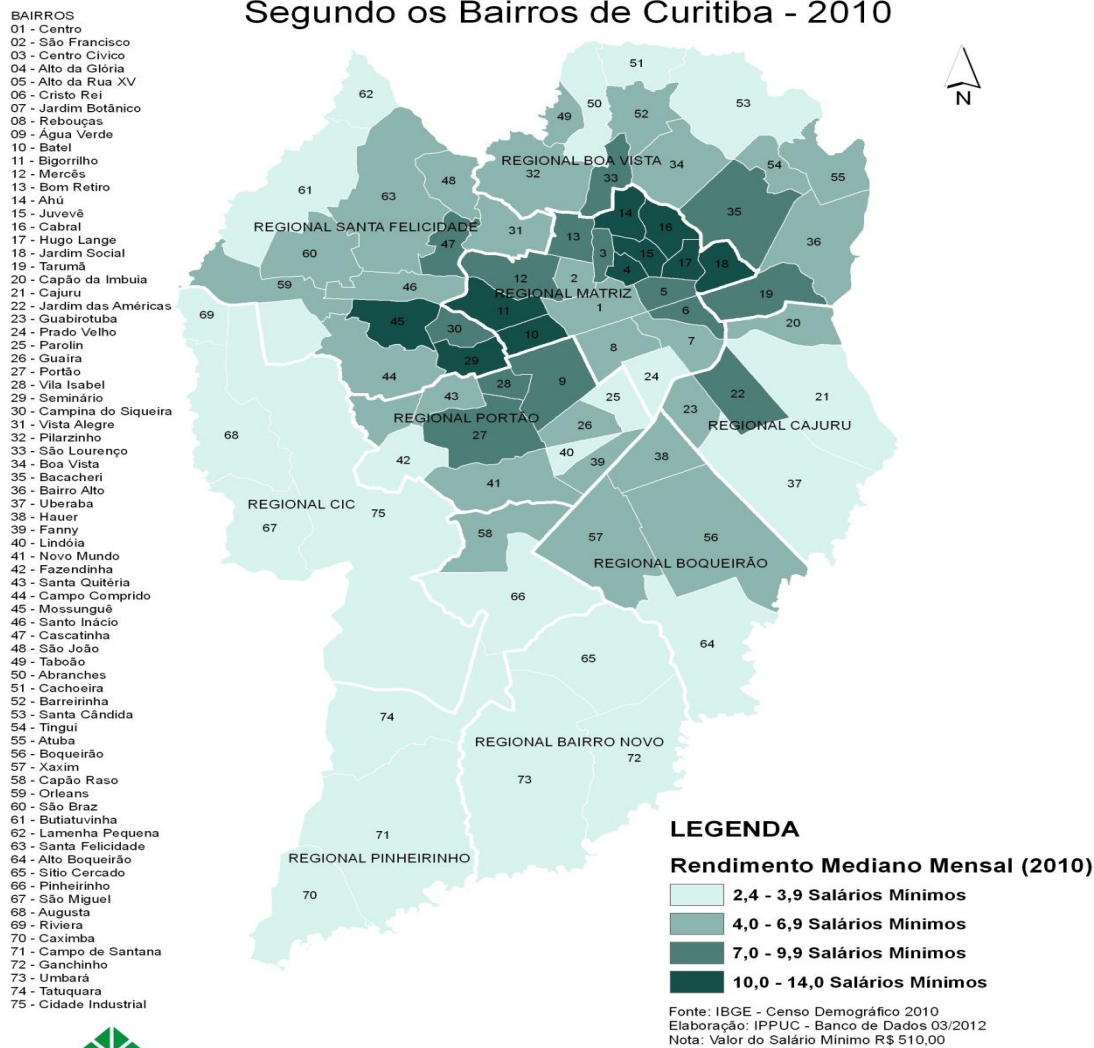
3.2 Localização

Para definição do local de abertura do negócio foi imprescindível identificação do perfil do nosso consumidor, pois escolhido o nicho atendimento, podemos levantar as informações que melhor se enquadram com o perfil, deste modo a população da cidade de Curitiba é alvo de nosso negócio, portanto este plano de negócio visa abranger a cidade da capital paranaense.

A escolha da localização, é definida para privilegiar a logística de compras dos insumos como também de modo a facilitar a entrega dos pedidos.

A pesquisa realizada pelo IBGE e divulgada pelo IPPUC em 2010 nos auxilia, nela é possível visualizar a renda média por residência em cada bairro da cidade de Curitiba. A escolha pensando em todos pontos aqui definidos foi o bairro que irá abranger as classes de A até D, e ser uma localização permitida pelo plano diretor e ser logisticamente viável por se localizar no coração do mapa de Curitiba, assim facilitando a compra de insumos e entrega de pedidos, a escolha é a região 26, bairro Guaíra. Conforme demonstrada na figura 1, é o melhor local para instalação do empreendimento.

Rendimento Nominal Mediano Mensal em Salários Mínimos dos Domicílios Particulares Permanentes Segundo os Bairros de Curitiba - 2010



Fonte: IPPUC (2010)

3.3 Análise dos Concorrentes

Na cidade de Curitiba há três concorrentes diretos para alimentos saudáveis focado no delivery, o restaurante *Vida Leve*, *Mr Green* e *Fresh Meal*, todos os restaurantes podem ser considerados concorrentes indiretos, porém

não trabalham focados no delivery, não possuem foco em alimentos saudáveis, ou não são formalmente empresas abertas, porém todos não possuem a atratividade de refeições suadáveis em potes de vidro, no qual já informado anteriormente é um grande diferencial de nosso produto, por tornar o alimento mais durável, livre de contaminação e mantendo suas propriedades.

Vida Leve: Uma franquia que possui as mesmas características da No Pote, comercialização de produtos saudáveis, possui produtos diversos. A franquia possui três estabelecimentos em Curitiba, trabalha com pedidos deliverys realizados em seu próprio site e por telefone, além de possuir retiradas em suas lojas.

Mr Green: Possui as mesmas características da No Pote, comercialização de alimentos saudáveis com foco somente no delivery, porém seus alimentos são entregues em embalagens de isopor ou plástico, no momento se encontra em dificuldade, o site está sem funcionamento e está somente acessível por meio eletrônico e pelo facebook.

Fresh Meal: Possui as mesmas características da No Pote, comercialização de alimentos deliverys, possui alimentos ricos em carboidrato e possui um cardápio amplo, no momento se encontra em dificuldade para se manter aberta, o site está sem funcionamento e está somente acessível por meio eletrônico e pelo facebook.

O principal concorrente é a Vida Leve, que possui uma rede de franquias que cresceu bastante nos últimos anos, porém estagnou no mercado, informando até mesmo pelo site que não mais está estudando abertura de franquias. É o concorrente que possui as mesmas características da No Pote, porém não há o mesmo foco que a no Pote, pois possui uma gama de alimentos, condimentos e bebidas, para atender somente um tipo de público, público fitness. Ainda assim se faz necessário um acompanhamento próximo, visto que Curitiba

é uma capital que tem potência para abertura de novas franquias e abertura de novos negócios no ramo gastronômico, focado em alimentos saudáveis e em deliverys na cidade.

Já os demais concorrentes nos oferecem um otimismo, por não serem franquias e não possuir foco no delivery em uma linha de produtos saudáveis, aumentando ainda assim seus custos. Desta a forma a *No Pote* poderá, de forma estruturada, rapidamente conquistar uma fatia do mercado.

3.4 Análise dos Fornecedores

Os insumos podem ser encontrados em vários estabelecimentos como supermercados, feiras, sacolão e outros estabelecimentos de hortifrúti, não necessariamente teremos que possuir fornecedores exclusivos para insumos, isso nos proporciona agilidade e flexibilidade, o mesmo acontece com os potes nos quais iremos utilizar, podem ser encontrados em vários estabelecimentos, porém neste caso como é um diferencial da empresa, optasse por estabelecer um fornecedor de potes e suas tampas, o mesmo com um fornecedor de rotulagem, visto que a compra em grande quantidade pode favorecer, reduzindo custos e com isso propiciando um melhor gerenciamento e foco na qualidade dos insumos.

Inicialmente todos os nossos cardápios possuem insumos de alimentos nos quais somados temos o número de 113 itens, e quase todos são utilizados para confeccionar todos os produtos, somente alguns possuem produtos que não são divisíveis com outros em sua confecção.

Já os potes e tampas e rótulos (etiquetas), terão os fornecedores parceiros, ou seja, fixos, para estes temos a casa das embalagens, Sete embalagens, entre outros, nos quais serão escolhidos por tomada de preço.

Da mesma forma será escolhido um provedor de internet de banda larga e telefone.

Os estabelecimentos escolhidos no momento para a compra dos insumos são: Ceasa, Sacolão do Portão, Sacolão do boqueirão, Feira Livre, Supermercado Makro e mercado Jacomar, porém não são fornecedores fixos.

Com o crescimento da empresa em franquias este ponto deverá ser revisto e reavaliado, podendo se tornar viável fixar parcerias com fornecedores dos insumos dos produtos.

4 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

4.1 Identidade Organizacional

Missão: Promover a alimentação saudável e consciente proporcionando a todos os clientes, em seu local de trabalho ou residência, refeições ricas, balanceadas, e saborosas, entregues em potes de vidro.

Visão: Se firmar como um restaurante delivery de alimentos saudáveis em potes de vidro e expandir o negócio para o modelo de franquias.

Valores:

- Comprometimento e Cooperação
- Lealdade
- Segurança
- Foco no Cliente
- Integridade

4.2 Análise SWOT

A análise SWOT avalia os pontos fortes e fracos do negócio, o ambiente externo consiste em oportunidades e ameaças, e o ambiente interno, consiste em forças e fraquezas.

Pontos Fortes

- Diferencial está no operacional, oferecer alimento saudável, em potes de vidro no sistema de *delivery*;
- Tratando-se de um sistema *delivery*, o cliente será atendido de forma programada, satisfatória e eficaz;
- O armazenamento dos produtos serão em potes de vidro, com isso há prevenção de contaminação, preservação de nutrientes e sabor, maior durabilidade e visibilidade dos alimentos.
- A estrutura interna do negócio é bastante enxuta e com a maioria de produtos divisíveis entre si, com isso também restringe problemas com a vigilância sanitária sob ótica de interação a diferentes tipos de alimentos;
- A produção dos alimentos não necessita de uma grande quantidade de mão de obra;
- Facilidades na contratação de mão de obra, além do baixo custo, e não necessitar de prévia experiência para a atividade;
- Margens atraentes;

Pontos Fracos

- Alta concorrência em relação a produtos substitutos;
- Baixa diversidade de produtos frente aos concorrentes, pode restringir a clientela;
- O uso de um recipiente de vidro é mais custoso que outros tipos;

Oportunidades

- Ganho de *know how* para abertura de novas lojas;
- Grande possibilidade de expansão do negócio via modalidade de franquia;
- Constante aumento de pessoas se utilizando de serviços *deliverys*;
- Aumento exponencial de pessoas que se alimentam com refeições leves e saudáveis;

Ameaças

- Franquia Vida Leve está firmada no mercado curitibano e possui boa margem da fatia do mercado;
- A não aceitação do produto pela população de Curitiba;
- Cenário econômico e político atual não tem sido muito favorável a novos investimentos;

5 PLANO DE MARKETING

Para a definição do plano de marketing da No Pote, é utilizado o conceito dos 4P's, onde serão estabelecidos: produto, preço, praça e promoção.

5.1 . Produto

O cardápio é variado, limitado a alguns tipos de alimentos com ingredientes funcionais sempre trazendo benefícios a saúde.

Os produtos são em sua grande maioria composto por um mix de saladas e outros produtos funcionais, leves e de baixas calorias.

Pensando em manter a qualidade dos produtos, os alimentos serão armazenados e entregues em potes de vidro, mantendo frescor, sabor, qualidade, higiene e possibilitando a visibilidade da composição e estrutura dos alimentos, sempre pensando no valor calórico e nutricional, e ainda, possui um valor nutricional assinado por profissional habilitado. A figura 2 demonstram a proposta dos cardápios.

Tabela 1 - Cardápio de Saladas

<p>Salada Termôgenica</p> <p>15mls Azeite de Oliva 15mls Vinagre Maçã 30grs Beterraba 30grs Cenoura 20grs Pimentão Vermelho 30grs Peito Peru 20grs Palmito 50grs Acelga 50grs Mix de Alface 2,5grs Linhaça 2,5grs Chia</p> <p>270grs</p>	<p>Salada Anticelulite</p> <p>15mls Azeite Oliva 15mls Vinagre Balsâmico 40grs Abobrinha 40grs Cenoura 40grs Ervilha 30grs Broto de Feijão 15grs de Quinoa 30grs Rúcula 80grs Alface Crespa 2,5grs de Chia 50grs de Linhaça</p> <p>360grs</p>
<p>Salada Detox</p> <p>15mls Azeite Oliva limão 30grs Brócolis 30grs Grão de Bico 30grs Cenoura 30grs Tomate 20grs Queijo Minas Frescal 30grs Couve 100grs Mix de Alface 2,5grs Gergelim 2,5grs Linhaça</p> <p>310grs</p>	<p>Salada Antioxidante</p> <p>15mls Azeite de Oliva Limão 30grs Soja 50grs Atum 40grs Tomate 25grs Agrião 100grs Mix de Alface 5grs Castanha do Pará 15grs Aveia 2,5grs Chia</p> <p>300grs</p>

<p>Salada Pós-treino I</p> <p>15mls Azeite Oliva 15mls Vinagre Balsâmico 30grs de Soja 50grs Atum 40grs Vagem 40grs Cenoura 30grs Queijo Minas Frescal 20grs Agrião 80grs Mix Alface</p> <p>320grs</p>	<p>Salada Pós-treino II</p> <p>15mls Azeite Oliva 15mls Vinagre Balsâmico 40grs Brócolis 40grs Batata Doce 40grs Tomate 40grs Peito Peru 40grs Queijo Minas Frescal 25grs Rúcula 60grs Mix de Alface</p> <p>315grs</p>
---	---

<p>Salada Kids</p> <p>30mls Molho Rose 40grs Beterraba 40grs Cenoura 40grs Tomate Cereja 40grs Grão de Bico 40grs Ovo Codorna 40grs Milho 60grs Mix de Alface</p> <p>290grs</p>	<p>Salada no Pote</p> <p>30mls Molho Ceaser 40grs Grão de Bico 40grs Cenoura 40grs Tomate 30grs Peito de Peru 30grs Milho 100grs Mix de Alface</p> <p>310grs</p>
<p>Salada Tropical</p> <p>30mls Molho yogurte 40grs brócolis 20grs palmito 4 tomates cereja 45grs carambola, manga ou morango 20grs rúcula 50grs Mix de Alface</p> <p>245grs</p>	<p>Salada Kani</p> <p>30mls molho yogurte 60grs cenoura crua e ralada 45grs Kani Kama 50grs Acelga 50grs Mix de Alface 5grs nozes</p> <p>240grs</p>
<p>Salada Grega</p> <p>15mls limão 15mls azeite de oliva 30grs Azeitona preta 30grs Cebola roxa 70grs tomate 50grs queijo minas frescal</p>	<p>Salada Caprese</p> <p>30mls Molho Pesto 80grs macarrão 40grs Tomate Cereja 40grs Mussarela de Búfala 30grs Rucula</p>

50grs Mix de Alface	
260grs	220grs
Salada Oriental 30mls molho yogurte 40grs cenoura 40grs ervilha torta 25grs Shitake 30grs pepino agridoce 50grs acelga 50grs Mix de Alface	SALADA DE FRUTAS 40mls de suco de laranja 60grs de maçã 60grs de mamão 60grs de melão 1 kiwi pequeno 4 morangos 1 banana prata Aveia ou granola
265grs	

Fonte: O Autor (2016)

A tabela 2 demonstram a rotulagem dos valores calóricos e nutricionais que são destacadas nos produtos. Tabela 2 - Rotulagem dos produtos

Salada Anticelulite: Rúcula, Mix de Alface, abobrinha cenoura, ervilha fresca, chia broto de feijão, quinoa, vinagre balsâmico e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 360grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	284 kcal
Proteínas	6,58g
Carboidratos	27,41g
Gordura totais	16,70g
Salada Pós-treino L: Agrião, mix de alface, atum, vagem cenoura, queijo minas frescal, soja em grão, vinagre balsâmico e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 320grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	384kcal
Proteínas	25,74g
Carboidratos	13,43g
Gordura totais	26,00g

Salada Oriental: Shitake, cenoura, acelga ervilha torta, mix de alface pepino agridoce e molho da casa	
Informação Nutricional	
Porção de 265grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	161kcal
Proteínas	6,24g
Carboidratos	21,15g
Gordura totais	6,22g
Salada Kani: Kani kama, acelga mix de alface, cenoura, nozes molho da casa	
Informação Nutricional	
Porção de 240grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	168kcal
Proteínas	6,85g
Carboidratos	15,40g
Gordura totais	9,42g

Salada Termogênica: Acelga, Mix de alface, cenoura, beterraba, pimentão vermelho, peito de peru linhaça, chia, vinagre de maçã e azeite de oliva.	
Informação Nutricional	
Porção de 270grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	263 kcal
Proteínas	11,41g
Carboidratos	13,86g
Gordura totais	19,15g

Salada Caprese: Rúcula, mix de alface, Tomate cereja, Mussarela de Búfala Macarrão e Molho Pesto.	
Informação Nutricional	
Porção de 220grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	579kcal
Proteínas	21,16g
Carboidratos	72,12g
Gordura totais	23,83g

Salada Detox: Couve, mix de alface, grão de bico cenoura, tomate, brócolis, queijo minas frescal, gergelim, linhaça limão e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 310grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	345 kcal
Proteínas	12,36g
Carboidratos	28,01g
Gordura totais	23,38g

Salada no Pote: Mix de alface, tomate, milho cenoura, grão de bico peito de peru e molho para salada	
Informação Nutricional	
Porção de 310grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	225kcal
Proteínas	14,55g
Carboidratos	24,74g
Gordura totais	8,07g

Salada Pós-treino II: Rúcula, mix de alface, batata doce, brócolis, tomate, peito de peru, queijo minas frescal, vinagre balsâmico e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 315grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	351kcal
Proteínas	18,77g
Carboidratos	15,76g
Gordura totais	24,75g

Salada Grega: Mix de Alface, cebola roxa, tomate, azeitonas verdes, queijo estepe, limão e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 265grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	393kcal
Proteínas	16,25g
Carboidratos	14,71g
Gordura totais	31,72g

Salada Antioxidante: Agrião, mix de alface, tomate, soja em grão, atum, aveia, castanha do pará, chia, limão e azeite de oliva	
Informação Nutricional	
Porção de 300grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	431kcal
Proteínas	24,76g
Carboidratos	20,45g
Gordura totais	27,81g

Salada Tropical: Mix de Alface, Fruta da estação, rúcula, brócolis, palmito, tomate, cereja e molho ceaser	
Informação Nutricional	
Porção de 245grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	122kcal
Proteínas	3,42g
Carboidratos	14,54g
Gordura totais	6,3g

Salada Kids: Mix de alface, beterraba, tomate, cereja, cenoura, milho, grão de bico, ovo de codorna e molho rose	
Informação Nutricional	
Porção de 290grs (1 unidade)	
Quantidade por porção	
Valor energético	266kcal
Proteínas	11,66g
Carboidratos	31,42g
Gordura totais	11,11g

A logo desenvolvida mostra a embalagem do produto, que é seu grande diferencial.

Figura 2 - Logotipo



Fonte: O Autor (2016)

A figura 5 demonstra a abordagem da proposta, ou seja, a visibilidade da composição e estrutura dos alimentos.

Figura 5 – Visibilidade da composição e estrutura dos alimentos.





Fonte: O Autor (2016)

5.2 Preço

Preço também é um dos pontos fortes da empresa, pois o segmento pode ser favorável no que tange a restaurantes de alimentos saudáveis focados no delivery.

Conforme pesquisa de mercado levantada pelo autor e com o auxílio de dados coletados em órgãos nacionais de pesquisa populacional de renda e IDH, o IBGE, a classe que a empresa visa atender vai de A até D, e ainda, que desejam se alimentar de forma saudável e que solicitam os alimentos de forma delivery.

Analisando o preço nos mercados, vemos que as concorrentes possuem preços mais elevados do que propomos.

Através dessa análise os preços que a No Pote irá praticar serão mais atrativos que os das concorrentes.

A definição do preço dos produtos se deu através do cálculo da margem de contribuição bruta de cada produto, ou seja, na tentativa de manter a empresa rentável e com capital de giro estável, essa margem bruta foi definida entre 60% e 100%, dependendo da característica do produto.

O preço ofertado é o preço médio de R\$20,00 reais já contabilizados os custos do delivery.

5.3 Praça

Um dos pontos mais cruciais do planejamento de marketing é a definição onde se estrutura o local do empreendimento.

O principal ponto é estar em um local de fácil acesso e com vias de ligações rápidas entre bairros, deste modo facilitará a logística de entregas dos produtos na capital.

O imóvel terá que respeitar as normas de vigilância sanitária e do plano diretor da cidade de Curitiba.

Vigilância Sanitária:

As regras da Vigilância Sanitária para empresas que produzem ou manipulam alimentos, determinadas pela Resolução RDC nº216, de 15/09/2004, Portarias nº1.428/MS, nº 326-SVS/MS de 30/07/1997 e CVS-6/99, que se destacam são:

O Controle de Saúde dos funcionários que produzem ou manipulam alimentos devem ser realizados de duas maneiras:

O do Ministério do Trabalho determina a realização do Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), que tem o objetivo de avaliar e prevenir doenças adquiridas no exercício da profissão; (NR-7).

A Vigilância Sanitária exige o controle de saúde clínico.

É obrigatória a existência de reservatório de água potável;

Deve-se ter controle integrado de pragas urbanas;

Higiene pessoal e funcionários uniformizados;

Hábitos de higiene Operacional dos funcionários;

Higiene Ambiental, compreendendo limpeza das instalações, utensílios, estoque e reservatório de água;

Elaboração de Manual de Boas Práticas de Produção, Manipulação e de prestação de serviços na área de alimentos;

Implantação do Procedimento Operacional Padronizado.

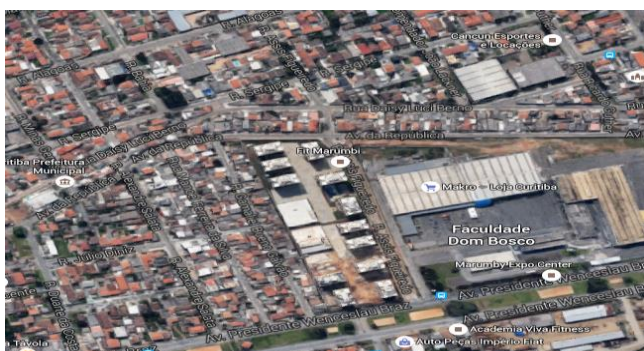
Conforme as normas de vigilância sanitárias preveem, as empresas gastronômicas, caso locadas ou divididas com residências, devem ter sua área de produção, atendimento e escoação, separada ou em nenhum contato, com outro ambiente do imóvel, sendo este de ponto único e exclusivo para tal fim e nenhum outro, evitando e prevenido contra qualquer tipo de contaminação por interação entre alimentos. Respeitando estes requisitos foi definido que o local para privilegiar a logística e o atendimento do público alvo.

O local escolhido foi bairro Guaíra, onde a média de aluguel de imóvel se mostra acessível, em média R\$600,00 a R\$1.500,00 reais e possui locais onde se pode adaptar sem ou com baixo custo a produção, o espaço físico não necessita de uma área maior que 30m², para realizar toda a operação.

Diante dos pontos abordados o local ainda será definido, sua escolha é limitada ao valor maior de média dos imóveis, ou seja, R\$1.500,00 mês, a rua no bairro do Guaíra deve ser uma via com pouco movimento durante todo o dia

e próximo a diversas vias rápidas e um local de saída e entrada para diversos bairros, a preferência inicial é uma rua próximo à Avenida Presidente Wenceslau Braz.

Figura 6 - Mapa de Localização do Restaurante



Fonte: Google Maps (2016)

5.4 Promoção

A boa divulgação faz com que o conhecimento dos produtos e suas qualidades alavanquem as vendas.

O método de divulgação utilizado se dá através de redes sociais, sendo eles grupos de whatsapp, Facebook, mídias eletrônicas e através do Site a ser desenvolvido.

Através de ações de marketing o conceito de alimentos saudáveis, práticos, preparados de forma nutricional, de baixo custo e atenção no atendimento ao cliente, fará a marca ser conhecida, o foco é fortalecer a marca No Pote no mercado visando crescimento futuro.

A primeira ação é a criação de uma página no Facebook, pois conforme o questionário respondido 55% dos entrevistados preferem o facebook como meio de comunicação para receber cardápios, assim este também é o meio divulgação inicial escolhido.

O próximo passo é a criação do site do restaurante, para que se tenha um maior contato, sendo este um espaço de interatividade com os potenciais clientes, como realizar vendas e divulgar nosso cardápio.

No site e nas mídias serão expostos todos os produtos ofertados, seus valores nutricionais, suas composições e todo o conceito de saúde em alimentos. Com informações produtivas sobre a embalagem e os alimentos da No Pote.

Os investimentos em marketing são mensais e estabelecidos como custos fixos, para a devida manutenção de site, além disso, muitas das mídias sociais geram alguns custos extras para aumentar a abrangência da divulgação.

A busca inicial por fidelizar os clientes e também demonstrar a preocupação com a logística reversa dos potes de vidro, é a divulgação de que a cada pote devolvido o cliente, o mesmo possuirá um desconto em nova compra.

6 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional descreve a localização, o layout, a capacidade produtiva e a mão de obra do empreendimento.

6.1 Localização do empreendimento

A proposta do empreendimento é a atuação exclusiva no método delivery, assim a localização deve possuir fácil acesso para a realização das entregas e movimentações de motoboys, deste modo a logística é mais eficaz para a distribuição das refeições No Pote. O local definido para o empreendimento é no bairro Guairá em proximidade a Avenida Wenceslau Bráz.

6.2 Layout – Estrutura física do empreendimento

O espaço físico do restaurante, ou seja, a estrutura, é principalmente para atender as regras de vigilância sanitária, como a atividade é focada no delivery, o espaço necessário são dois ambientes, uma cozinha acoplada a um outro ambiente para a administração de pedidos e retirada dos alimentos pelos motoboys. Sendo o espaço da administração (balcão), compartilhado com a de retirada dos pedidos, este é o ambiente de entrada do empreendimento, a cozinha é um ambiente ligado ao da administração e retirada, sendo aquele em lateral ou aos fundos, onde somente a cozinheira e a nutricionista devem ter acesso.

6.3 Capacidade Produtiva

As operações da confecção das refeições da No Pote são realizadas por duas colaboradoras, os insumos são compartilhados na maioria dos produtos propostos, não há a necessidade de um estoque alto de produtos, os já finalizados, montados e rotulados podem ficar por um período considerável em refrigeração.

Com o crescimento da demanda, os alimentos já no pote de vidro, são estocados em no máximo em 3 dias para a venda.

As colaboradoras preparam os alimentos em um dia para que a entrega se realize no outro. Como há estoque de produtos finais, já nos potes, alguns alimentos disponíveis e dentro da janela de estoque será vendido e entregue ao mesmo dia.

As principais máquinas para operação são: um fogão industrial, panelas, utensílios de cozinha e balança de pesagem, específicos para o cozimento, cortes, separação e montagem de alguns dos insumos. Uma das colaboradoras é uma nutricionista, que realiza o treinamento e procedimento de higienização,

cozimento, corte, separação, pesagem e montagem dos alimentos. Quanto aos insumos, não todos, mas maioria necessita de ambiente climatizado, como geladeira, onde os mesmos são estocados.

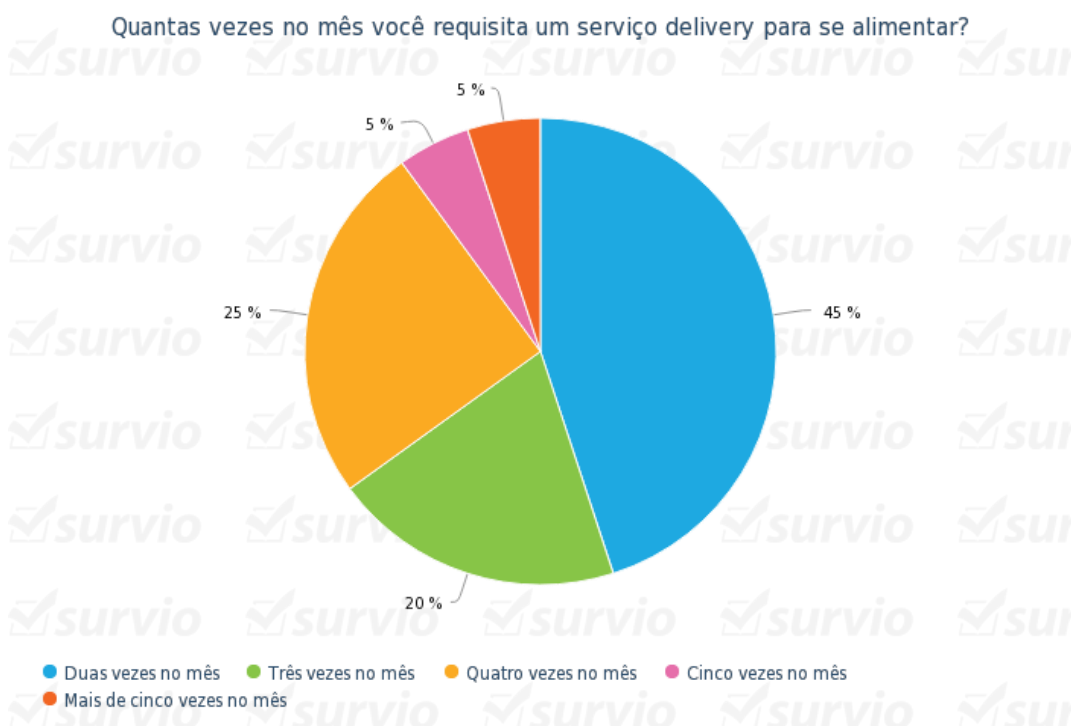
Outros equipamentos se faz necessários, como um computador e monitor, um software para gerir atendimento ao cliente, organizar os pedidos e também consolidar as informações gerencias do restaurante, também é preciso um equipamento multiuso de cartões.

A estimativa é por produzir em média 70 alimentos ao dia, sendo que as atividades se iniciam com pedidos programados, ou seja, pedidos antecipados de um a dois dias para o programado da entrega, a intenção com o crescimento é haver pedidos e entregas ao mesmo dia, as refeições da No Pote são entregues todos os dias da semana, de 10:00am as 15:00.

Em Curitiba temos aproximadamente 1,8 milhões de habitantes, o número de população dentro do foco de perfil está entre 18 e 50 anos, assim compreendem aproximadamente 1.010.117 habitantes em Curitiba nesta faixa etária, 95% dos entrevistados possuem interesse em alimentação saudável, gerando uma comparação com o resultado podemos auferir que 959.611 pessoas que possuem o interesse por se alimentar de forma saudável, deste resultado 60% costumam se alimentar em restaurantes e desejam solicitar suas refeições pela forma delivery, assim temos 575.766 pessoas, destes 5% solicitam até cinco ou mais vezes no mês alimentos de forma delivery, ou seja, 28.788 pessoas, sendo que podemos correlatar este resultado com a porcentagem mínima do resultado do questionário com a informação de que a período o delivery é solicitado, sendo esta correlação uma margem de segurança mínima, assim temos 5% de 28.788, sendo auferido o potencial de 1.439 pessoas a serem atendidas ao mês.

Ao utilizarmos a segunda porcentagem mínima do questionário, 25% dos entrevistados que adquirem quatro vezes alimentos de forma delivery no mês, temos uma população de 7.197 pessoas a serem atendidas no mês.

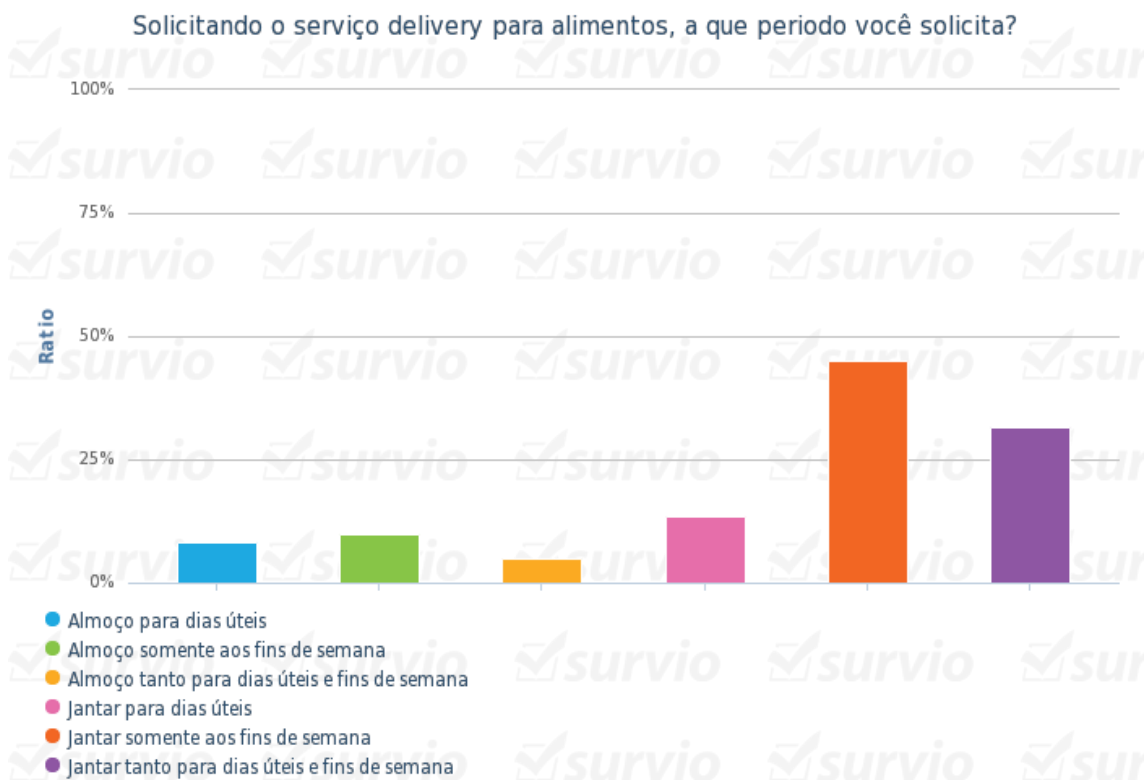
Gráfico 8 – Pergunta 10



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

Correlatando os dados, foi levantado que ao menos 11,3% dos entrevistados adquirem suas refeições deliveries no período de almoço e em dia de semana, ou seja, uma população de 3.254 pessoas a serem atendidas.

Gráfico 9 – Pergunta 11



Fonte: Pesquisa realizada pelo autor (2016)

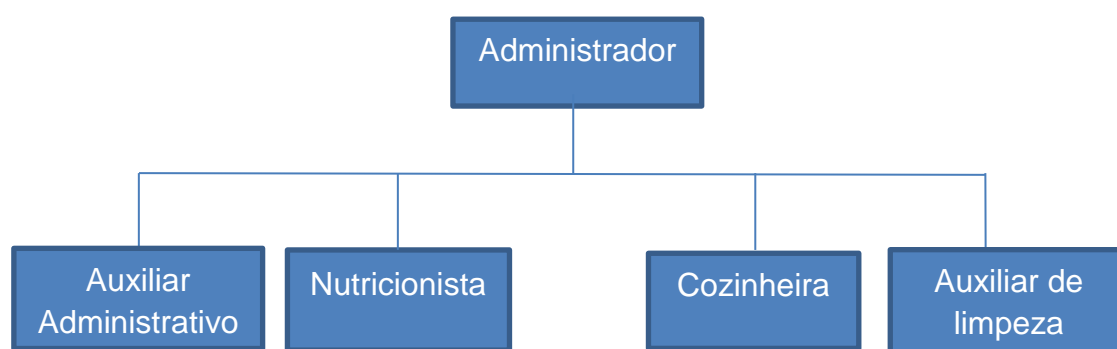
Assim será preparado e vendido ao menos 70 refeições dia, com estes dados temos 1400 refeições vendidas no mês, portanto a aferição de possuímos o potencialmente mínimo de 1.439 pessoas como clientes em margem conservadora, ou de 3.254 em mesma margem, que solicitam alimentos no período de almoço em dias úteis, é satisfatório.

6.4 Mão de obra

Para que a No Pote inicie suas atividades em capacidade máxima são necessários: um(a) administrador, um(a) auxiliar administrativo, um(a)

cozinheira, um(a) nutricionista, um(a) auxiliar de limpeza e serviço terceirizado de entregas (motoboys), estes contratados por empresas terceirizadas especializadas em delivery.

Figura 7 – Organograma



Fonte: O Autor (2016)

6.4.1 Descrição de Cargos

Os funcionários são contratados CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), com jornada contratual de 36 horas semanais, descanso semanal remunerado, férias, adicional noturno, 13º salário, vale-refeição, vale-transporte e demais exigências da Legislação Trabalhista.

Os cargos são descritos com as principais funções dos funcionários e o perfil necessário para preenchimento da vaga, bem como a remuneração oferecida.

- **Sócio Administrador:**

Responsabilidades:

- Responsável pela gestão do restaurante e pelas tomadas de decisão;
- Coordenação das estratégias de marketing;
- Controle de fluxo de caixa e indicadores financeiros;
- Fechamento diário do caixa;

- Negociação com fornecedores e responsável por gestão de estoque e pedido de novos produtos;

- Contratação de funcionários;

- Irá coordenar os funcionários e orienta-los quanto as exigências de vigilância sanitária;

- Reportar aos sócios investidores;

Carga Horária: Tempo Integral.

Remuneração: Distribuição de resultado.

- Auxiliar de Administração:

Responsabilidades:

- Atendimento ao cliente;

- Administração de caixa;

- Separação de pedidos;

- Contagem de estoque;

Perfil da Função:

- Experiência mínima em atendimento ao público;

- Boa comunicação;

- Conhecimento em matemática e manuseio de equipamentos de

caixa;

- Conhecimento em informática;

Carga Horária: 36 Horas semanais.

Remuneração: R\$ 1.000,00.

Benefícios: Vale Refeição e Vale Transporte.

- Auxiliar de limpeza:

Responsabilidade:

- Limpeza do restaurante;

- Limpeza dos utensílios;

- Manter o local em perfeitas condições de higiene;

Carga Horária: 36 Horas semanais.

Remuneração: R\$ 800,00.

Benefícios: Vale Refeição e Vale Transporte.

- Nutricionista:

Responsabilidade:

- Tabelar os valores nutricionais dos alimentos;
- Tabelar a validade dos alimentos;
- Verificação de atendimento as normas sanitárias;
- Responsável técnica do restaurante No Pote junto a órgãos competentes;
- Treinar a cozinheira contratada para as práticas exigidas pela No Pote;
- Responsável pela padronização das preparações dos alimentos nos Potes;
- Cozinhar, preparar, pesar, montar e ordenar os alimentos nos Potes;

Carga Horária: 36 Horas semanais.

Remuneração: R\$ 1.700,00.

Benefícios: Vale Refeição e Vale Transporte.

- Cozinheira:

Responsabilidades:

- Preparar, limpar e cozinhar todos alimentos
- Pesar, ordenar e montar os alimentos nos potes
- Prevenir desperdícios
- Higienizar os Potes e Utensílios de cozinha.

Carga Horária: 36 Horas semanais.

Remuneração: R\$ 900,00.

Benefícios: Vale Refeição e Vale Transporte.

A tabela 3 apresenta a composição mensal da folha de pagamento, com salários, encargos e benefícios, A empresa é optante do simples, portanto a alíquota a ser paga é de 8% de FGTS, o valor de férias foi provisionado em 12 meses e o valor de 13º Salário será pago parcialmente em julho e dezembro.

Tabela 4 – Resumo da Folha de Pagamento Mensal

FOLHA DE SALÁRIOS MENSAL								
REMUNERAÇÃO				FGTS	FÉRIAS	VT	VR	TOTAL
Cargo	Funcionários	Salário Base	Sub-total de Salário	8%	Provisão férias (1/3+férias - provisionado em 12 meses)			Valor Mensal
Auxiliar Administrativo	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 80,00	444,44	R\$ 160,00	R\$ 400,00	R\$ 2.084,44
Cozinheira	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 72,00	400,00	R\$ 160,00	R\$ 400,00	R\$ 1.932,00
Auxiliar de Limpeza	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 64,00	355,56	R\$ 160,00	R\$ 400,00	R\$ 1.779,56
Nutricionista	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00	R\$ 136,00	755,56	R\$ 160,00	R\$ 400,00	R\$ 3.151,56
TOTAL	4	R\$ 4.400,00	R\$ 4.400,00	R\$ 352,00	R\$ 1.955,56	R\$ 640,00	R\$ 1.600,00	R\$ 8.947,56

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7 PLANO FINANCEIRO

Neste tópico é apresentado o plano financeiro da No Pote, onde são quantificados os recursos necessários para o início do negócio, previsão de vendas e receitas, os custos fixos e variáveis da operação e os indicadores financeiros, além da análise financeira do projeto.

7.1 Investimentos

Os recursos da No Pote inicialmente serão integralizados 100% por recursos próprios.

Foi fixado um capital inicial de R\$70.000,00 para se iniciar o projeto da *No Pote*.

O valor fixado como investimento de início do projeto engloba: Possível adaptação da cozinha do imóvel locado, compra de móveis, compras de

equipamentos e utensílios, internet banda larga, comunicação visual e também o capital de giro.

A tabela abaixo descreve a lista de moveis e equipamentos necessários para o início do restaurante delivery *No Pote*, estes são os investimentos fixos.

Tabela 5 – Estimativa de investimentos Fixos

Estimativa de investimentos fixos			
DESCRIÇÃO DOS ITENS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Balança digital	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
Liquidificador industrial	4	R\$ 420,00	R\$ 1.680,00
Secador de alimentos	5	R\$ 270,00	R\$ 1.350,00
Filtro de agua	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
Bau de 120l para moto	1	R\$ 234,00	R\$ 234,00
Fogão elétrico 4 bocas	1	R\$ 792,00	R\$ 792,00
Balcão com pia 2,00mt inox	2	R\$ 3.025,93	R\$ 6.051,86
Pia lavatório inox	1	R\$ 1.380,00	R\$ 1.380,00
Tanque plastico	3	R\$ 60,00	R\$ 180,00
Geladeira inox 4 portas	1	R\$ 4.493,55	R\$ 4.493,55
Mesa de serviço inox	2	R\$ 599,99	R\$ 1.199,98
Carro Carrinho inox 3 prateleiras	2	R\$ 698,60	R\$ 1.397,20
Estante de aço inox	2	R\$ 699,99	R\$ 1.399,98
Porta talheres inox	2	R\$ 489,90	R\$ 979,80
Kit suporte de cozinha	2	R\$ 179,70	R\$ 359,40
Kit pia de cozinha de aluminio	2	R\$ 43,99	R\$ 87,98
Kit Jogo de facas inox	2	R\$ 115,90	R\$ 231,80
Kit tramontina chef 20 peças	2	R\$ 1.614,90	R\$ 3.229,80
Conjunto de panelas inox	4	R\$ 965,89	R\$ 3.863,56
Lixeira com pedal	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
Lixeira com carrinho	2	R\$ 420,00	R\$ 840,00
Utensilios	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
mesa de escritório	2	R\$ 475,00	R\$ 950,00
cadeira de escritório	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Computador	2	R\$ 1.430,00	R\$ 2.860,00
Impressora fiscal	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Impressora	1	R\$ 870,00	R\$ 870,00
Programa adm restaurante/delivery	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUB TOTAL			R\$ 42.930,91

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

Para uma maior margem de segurança foi decidido o uso do maior valor médio de aluguel dos imóveis da região do bairro Guaíra em Curitiba, assim como os demais custos pré-operacionais, sendo este valor R\$8.400,00, conforme tabela abaixo.

Tabela 6 – Investimentos pré-operacionais

Investimentos pré operacionais	
Descrição	R\$
Reformas e instalações de equipamentos	R\$ 5.200,00
Propaganda/divulgação	R\$ 1.000,00
Custo de abertura da empresa	R\$ 2.200,00
TOTAL	R\$ 8.400,00

Fonte: Adaptado de Rosa (2013)

Estima-se que a No Pote terá um custo fixo mensal no valor de R\$16.137,56

Tabela 7 – Estimativa de custos fixos mensais

Estimativa de custos fixos	
Descrição	Custo mensal
Aluguel	1.500,00
Água	150,00
Energia elétrica	240,00
Gás	200,00
telefone + internet	250,00
Folha de pagamento	8.947,56
Honorario contador	100,00
Material de limpeza	60,00
Material de escritório	300,00
Serviços de entrega	4.000,00
Sistema de segurança	340,00
Taxas diversas	50,00
TOTAL	R\$ 16.137,56

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.2 Capital de giro

Para que possamos conhecer o capital de giro, será necessário estimar o estoque inicial, prazo médio das contas a receber e pagar, prazo médio de estoque, necessidade líquida do capital de giro em dias e caixa mínimo.

7.2.2 Estimativa de estoque inicial

Levando em consideração que a No Pote, irá atender sua clientela com pratos saudáveis baseados em alimentos nutritivos a base de mix de saladas seus produtos, que, portanto, estes alimentos são perecíveis, o restaurante terá no máximo 3 dias de estoques para a maioria de seus produtos, por prezar a qualidade de seus alimentos. Já as embalagens de pote de vidro transparentes serão adquiridas mensalmente.

Tabela 8 – Média de estoque inicial

MÉDIA DE ESTOQUE INICIAL			
Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
Verduras, legumes e frutas	18kg	R\$ 4,20	R\$ 75,60
Embalagens No Pote	1500 Unid	R\$ 2,75	R\$ 4.125,00
TOTAL			R\$ 4.200,60

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.2.3 Prazo médio das contas a receber

São estimadas as seguintes condições de pagamentos: 80% dos recebimentos serão à vista, 20 % dos pagamentos a prazo em 30 dias.

Tabela 9 – Prazo médio de contas a receber

PRAZO MÉDIO DE CONTAS A RECEBER			
Prazo de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
A Vista	80	0	0
A Prazo	20	30	1,5
Prazo médio total			1,5

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.2.3.1 Prazo médio de pagamento a fornecedores

Os prazos de pagamento serão em 85% dos casos à vista, visto que os fornecedores são redes de supermercados, feirantes e ou pequenos produtores, 15% de pagamentos a prazo com fornecedores, estes correspondem ao fornecimento de potes, com o prazo de até 30 dias para pagamento.

Tabela 10 – Prazo médio de contas a pagar

PRAZO MÉDIO DE CONTAS A PAGAR			
Prazo de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
A Vista	85	0	0
A Prazo	15	30	2
Prazo médio total			2

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.2.3.2 Prazo médio de estoque e necessidade de capital de giro líquido em dias.

Conforme mencionado anteriormente os estoques são baixos, tendo uma necessidade de até 3,5 dias, portanto preenche a expectativa de mantermos poucos dias o estoque, sendo a necessidade de 3 dias para capital líquido.

Tabela 11 – Prazo médio de estoque e capital de giro líquido

Capital de giro líquido em dias	
Recursos fora do caixa	1,5
Estoque - Prazo médio de vendas	3,5
Sub Total	5
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
Fornecedores	2
Sub Total	2
Total	3

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.2.3.3 Estimativa de caixa mínimo e de capital de giro.

O quadro abaixo nos informa a necessidade de caixa mínimo que a No Pote precisa para cobrir os 3 dias de necessidade de capital de giro.

Tabela 12 – Estimativa de caixa mínimo

Estimativa de caixa mínimo	
Custo/despesa fixa	R\$ 16.137,56
Gasto variavel	R\$ 8.908,58
Custo total	R\$ 25.046,14
Custo Total diario	R\$ 834,87
Capital liquido de giro em dias	3
Total de caixa mínimo	R\$ 2.504,61

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

O Capital de giro que a No Pote necessita é de **R\$ 6.705,21**

Tabela 13 – Estimativa de capital de giro

Capital de giro	
Investimentos Financeiros	R\$
Estoque inicial	R\$ 4.200,60
Caixa mínimo	R\$ 2.504,61
Total	R\$ 6.705,21

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.3 Investimento e fontes de recursos.

Para sabermos o quanto de recursos a No Pote necessita para iniciar suas atividades, se faz necessário demonstrar o quanto de investimento é preciso para o início das operações e se o investimento está dentro do budget de R\$70.000,00 como estipulado anteriormente.

Para isso foi levantado os investimentos fixos, possíveis investimentos pré-operacionais e o capital de giro. Conforme quadro abaixo.

Tabela 14 – Investimento total

Investimento total		
Descrição do investimento	valor R\$	%
Investimentos fixos	R\$ 42.930,91	74%
Investimentos pré-operacionais	R\$ 8.400,00	14%
Capital de giro	R\$ 6.705,21	12%
Total	R\$ 58.036,12	100%

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

Pelo levantamento, a No Pote dispõe de recursos suficientes para iniciar sua atividade.

Para a projeção de vendas utilizasse o preço médio de nosso cardápio, ou seja R\$15,00, somado ao preço médio de serviço delivery de R\$5 reais, para entregas próximas em raio de até 7kms o preço de mercado é de R\$3,00, já o de raio de maior km é de R\$7,00.

Portanto o valor fixado final utilizado para projeção de vendas é R\$20,00. As definições de preço foram baseadas conforme estratégia de marketing e análise de concorrência, onde o preço médio de deliveries de refeições saudáveis em Curitiba é de R\$25,00.

O faturamento médio mensal estimado, de acordo com a projeção de vendas representa é R\$ 28.060,00, conforme tabela 12.

Tabela 15 - Projeção de vendas

	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom	Total de vendas	Preço	Total
1ª semana	82	81	71	72	58	x	x	364	R\$ 20,00	R\$ 7.280,00
2ª semana	82	80	69	70	57	x	x	358	R\$ 20,00	R\$ 7.160,00
3ª semana	80	78	68	64	55	x	x	345	R\$ 20,00	R\$ 6.900,00
4ª semana	79	76	66	61	54	x	x	336	R\$ 20,00	R\$ 6.720,00
TOTAL /Mês	323	315	274	267	224	x	x	1403	R\$ 20,00	R\$ 28.060,00

Fonte: O Autor (2016)

Com o conhecimento do montante representado na estimativa de faturamento mensal, podemos auferir a estimativa de gastos variáveis, conforme tabela abaixo.

Tabela 16 – Despesas variáveis

Estimativa de despesas variáveis			
Tributos	%	Receita Estimada	Custo Total
Simplex Nacional	5,47%	R\$ 28.060,00	R\$ 1.534,88
Sub-Total			R\$ 1.534,88
Gastos com vendas			
Propaganda	7%	R\$ 28.060,00	R\$ 1.964,20
Taxa de cartão	3,5%	R\$ 28.060,00	R\$ 982,10
Sub-Total			R\$ 2.946,30
TOTAL			R\$ 4.481,18

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

7.4 Estimativa dos custos das mercadorias vendidas

A estimativa do custo mensal é composta pelos ingredientes, materiais, mão de obra, uso de energia, de água e de custos diretamente ligados a operação, portanto por se tratar de uma atividade focada no delivery, foi auferido 42% de todos os custos fixos e variáveis com custo de mercadoria vendida mensal utilizados para a concretização do produto proposto pelo restaurante delivery.

7.5 Estrutura de gastos de depreciação

São elencados em tabela abaixo os ativos que sofrem depreciação ao longo do tempo, valores depreciados em anos e em meses.

Tabela 17 – Depreciação

Depreciação				
Ativos	Valor do bem	Vida útil	Depreciação anual	Depreciação mensal
Móveis e Utensílios	R\$ 6.730,00	10	R\$ 673,00	R\$ 56,08
Equipamentos	R\$ 32.840,91	10	R\$ 3.284,09	R\$ 273,67
Computadores	R\$ 2.860,00	10	R\$ 286,00	R\$ 23,83
TOTAL			R\$ 4.243,09	R\$ 353,59

Fonte: Adaptado de Rosa (2013).

8 DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Definido o valor inicial de investimento do projeto de abertura do restaurante No Pote de serviços deliverys, totalizando o montante de R\$58.036,12 para iniciar as atividades e cobrir os gastos e custos do restaurante e capital de giro.

O valor do capital social será 100% integralizado pelo sócio administrador, a taxa de atratividade é de 20%, sendo a taxa básica de juros Brasil definida pelo Banco Central é de 14,25%, a taxa de retorno esperado é de 33%.

O enquadramento jurídico é de 5,47% para faturamentos de até R\$360.000,00 e de alíquota de 6,84% até R\$540.000,00 e alíquota de 7,54% para faturamentos projetados até R\$632.216,24 no quinto ano de atividade, respeitando a regra do Simples Nacional.

Definida uma taxa fixa mensal de 0,5% ao mês para todos custos, exceto para aluguel e salários.

Todos os custos possuem um aumento anual de 5%a.a, sempre no início de cada exercício, incluindo o aluguel, para salários um aumento anual de 11%. Somados também ao aumento fixo mensal de 0,5%a.m exceto para aluguel e salários. Assim como uma projeção de 10%a.a no aumento de vendas ao ano e de 5%a.a nos preços dos produtos ao ano.

A forma de faturamento mensal é 80% à vista e 20% a prazo, e ainda sendo 90% das vendas realizadas através de cartão.

A taxa do uso de venda a cartão e da taxa de propaganda serão respectivamente 3,5% e 7% da receita bruta mensal durante todo o fluxo de caixa, assim como taxa de reinvestimento de 5% da receita bruta mensal.

Taxa fixa mensal 40% do resultado líquido como retirada de participação do sócio/proprietário administrador. O CMV corresponde a 42% de todos os custos fixos e variáveis.

8.1 Projeção da Demonstração do Resultado do Exercício

A DRE foi projetada para 5 anos, de acordo com as premissas adotadas.

Tabela 18 – DRE Projetada 5 anos

DRE	2017	2018	2019	2020	2021
Receita Bruta	R\$ 347.944,00	R\$ 409.107,79	R\$ 479.631,71	R\$ 547.431,38	R\$ 632.216,24
(-) Super Simples	R\$ 19.032,54	R\$ 27.982,97	R\$ 32.806,81	R\$ 41.276,33	R\$ 47.669,10
Receita Líquida	R\$ 328.911,46	R\$ 381.124,81	R\$ 446.824,90	R\$ 506.155,06	R\$ 584.547,13
(-) CMV	R\$ 120.145,38	R\$ 133.890,85	R\$ 149.510,94	R\$ 166.396,16	R\$ 194.729,14
(-)Custo Fixo	R\$ 82.135,21	R\$ 90.849,07	R\$ 100.513,95	R\$ 111.235,08	R\$ 123.386,35
(-)Custo Variável	R\$ 38.010,17	R\$ 43.041,78	R\$ 48.996,99	R\$ 55.161,08	R\$ 71.342,79
Lucro Bruto	R\$ 208.766,09	R\$ 247.233,97	R\$ 297.313,97	R\$ 339.758,90	R\$ 389.817,99
(-) Despesa Fixos	R\$ 113.424,81	R\$ 125.458,24	R\$ 138.804,98	R\$ 153.610,35	R\$ 170.390,67
(-) Despesa Variáveis	R\$ 52.490,23	R\$ 59.438,65	R\$ 67.662,50	R\$ 76.174,82	R\$ 86.205,88
(-) Depreciação	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09
Lucro Operacional	R\$ 38.607,95	R\$ 58.093,99	R\$ 86.603,39	R\$ 105.730,64	R\$ 128.978,35
(-) Participação	R\$ 15.443,18	R\$ 23.237,60	R\$ 34.641,36	R\$ 42.292,25	R\$ 51.591,34
Lucro Líquido	R\$ 23.164,77	R\$ 34.856,40	R\$ 51.962,03	R\$ 63.438,38	R\$ 77.387,01

Fonte: O Autor (2016)

8.2 Indicadores de Viabilidade

Após a estruturação do fluxo de caixa projetado da No Pote, conforme apresentada no anexo, determinasse os principais índices de viabilidade econômico financeira do negócio.

8.2.1 Valor Presente Líquido

O VPL encontrado é de R\$22.834,93, ou seja, trazendo os fluxos de caixa a valor presente, utilizando uma taxa de desconto de 20%a.a, verificasse como positivo e com um bom retorno em relação aos custos de implementação do projeto.

8.2.2 Payback e Payback Descontado

Payback é uma simples análise sobre tempo em que os fluxos de caixas projetados retornam ao investimento inicial do projeto.

O *payback* descontado considerando o custo de oportunidade.

- *Payback*: 35 meses e 5 dias
- *Payback* Descontado: 36 meses e 27 dias

8.2.3 Taxa Interna de Retorno

A TIR considera o custo de oportunidade de investimento no projeto analisado, após a definição dos fluxos de caixa projetados, foi possível chegar em uma TIR de 32,68%a.a., ou seja, consideravelmente superior a taxa de atratividade de 20%a.a.

9 ANÁLISE DE CENÁRIOS

Por meio de alterações nas premissas utilizadas para construção do plano financeiro, serão analisados dois cenários, pessimista e otimista.

9.1 Cenário Pessimista

Para construção do cenário pessimista foi adotado uma redução de 5% da demanda mensal ao início do exercício do ano de 2019 perpetuando até 2021 e um aumento de 2% mensais nos custos de estoque ao início do exercício de 2018 perpetuando até 2021, modificando assim todo o fluxo de caixa e demonstração financeira.

A tabela 15 apresenta o DRE projetado do cenário pessimista, houve redução no resultado, porém ainda positivo.

Tabela 19 - DRE Projetada Cenário Pessimista

DRE	2017	2018	2019	2020	2021
Receita Bruta	R\$ 347.944,00	R\$ 409.107,79	R\$ 455.974,22	R\$ 520.059,82	R\$ 600.605,42
(-) Super Simples	R\$ 19.032,54	R\$ 27.982,97	R\$ 31.188,64	R\$ 39.212,51	R\$ 45.285,65
Receita Líquida	R\$ 328.911,46	R\$ 381.124,81	R\$ 424.785,58	R\$ 480.847,31	R\$ 555.319,77
(-) CMV	R\$ 120.145,38	R\$ 134.526,68	R\$ 149.184,55	R\$ 165.994,45	R\$ 194.130,91
(-)Custo Fixo	R\$ 82.135,21	R\$ 91.000,27	R\$ 100.672,71	R\$ 111.401,78	R\$ 123.566,27
(-)Custo Variável	R\$ 38.010,17	R\$ 43.526,41	R\$ 48.511,83	R\$ 54.592,68	R\$ 70.564,64
Lucro Bruto	R\$ 208.766,09	R\$ 246.598,13	R\$ 275.601,04	R\$ 314.852,85	R\$ 361.188,86
(-) Despesa Fixos	R\$ 113.424,81	R\$ 125.667,04	R\$ 139.024,22	R\$ 153.840,55	R\$ 170.639,14
(-) Despesa Variáveis	R\$ 52.490,23	R\$ 60.107,90	R\$ 66.992,53	R\$ 75.389,89	R\$ 85.265,61
(-) Depreciação	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09
Lucro Operacional	R\$ 38.607,95	R\$ 56.580,10	R\$ 65.341,19	R\$ 81.379,32	R\$ 101.041,02
(-) Participação	R\$ 15.443,18	R\$ 22.632,04	R\$ 26.136,48	R\$ 32.551,73	R\$ 40.416,41
Lucro Líquido	R\$ 23.164,77	R\$ 33.948,06	R\$ 39.204,71	R\$ 48.827,59	R\$ 60.624,61

Fonte: O Autor (2016)

De acordo com o novo cenário proposto, acrescentando as taxas pessimistas elencadas as premissas iniciais, temos novos indicadores.

VPL: R\$2.823,94

TIR: 21,79%

Payback: 41 meses e 24 dias

Payback descontado: 42 meses e 21 dias

Observasse que projeto ainda é viável, pois possui VPL positivo, porém a TIR reduziu consideravelmente, 10,89% de redução, ficando próximo de atratividade e houve um aumento significativo para o retorno do investimento inicial.

9.2 Cenário Otimista

Para construção do cenário otimista foi adotado um aumento de 10% da demanda mensal a partir do exercício do ano de 2018 perpetuando até 2021 e

um aumento dos custos fixos e de estoque em 2% ao início do exercício de 2018 perpetuando até 2021, pois os custos aumentam conforme aumento produção e de demanda, modificando assim todo o fluxo de caixa e demonstração financeira.

A Tabela 20 apresenta a DRE projetada do cenário otimista, as alterações remetem as premissas do cenário real, favorecendo a alavancaram dos resultados, tornando o projeto mais rentável, portanto atrativo.

Tabela 20 - DRE Projetada Cenário Otimista

DRE	2017	2018	2019	2020	2021
Receita Bruta	R\$ 347.944,00	R\$ 449.457,36	R\$ 527.594,88	R\$ 602.174,52	R\$ 695.437,86
(-) Super Simples	R\$ 19.032,54	R\$ 30.742,88	R\$ 36.087,49	R\$ 45.403,96	R\$ 52.436,01
Receita Líquida	R\$ 328.911,46	R\$ 418.714,48	R\$ 491.507,39	R\$ 556.770,56	R\$ 643.001,84
(-) CMV	R\$ 120.145,38	R\$ 137.799,17	R\$ 153.955,65	R\$ 171.390,44	R\$ 200.861,27
(-)Custo Fixo	R\$ 82.135,21	R\$ 92.525,02	R\$ 102.367,99	R\$ 113.286,66	R\$ 125.661,97
(-)Custo Variável	R\$ 38.010,17	R\$ 45.274,15	R\$ 51.587,66	R\$ 58.103,78	R\$ 75.199,30
Lucro Bruto	R\$ 208.766,09	R\$ 280.915,31	R\$ 337.551,75	R\$ 385.380,12	R\$ 442.140,57
(-) Despesa Fixos	R\$ 113.424,81	R\$ 127.772,65	R\$ 141.365,32	R\$ 156.443,48	R\$ 173.533,20
(-) Despesa Variáveis	R\$ 52.490,23	R\$ 62.521,44	R\$ 71.240,10	R\$ 80.238,56	R\$ 90.865,82
(-) Depreciação	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09	R\$ 4.243,09
Lucro Operacional	R\$ 38.607,95	R\$ 86.378,13	R\$ 120.703,23	R\$ 144.454,99	R\$ 173.498,46
(-) Participação	R\$ 15.443,18	R\$ 34.551,25	R\$ 48.281,29	R\$ 57.782,00	R\$ 69.399,38
Lucro Líquido	R\$ 23.164,77	R\$ 51.826,88	R\$ 72.421,94	R\$ 86.672,99	R\$ 104.099,08

Fonte: O Autor (2016)

De acordo com o novo cenário proposto, acrescentando as taxas otimistas elencadas as premissas iniciais, temos novos indicadores.

VPL: R\$63.521,55

TIR: 50,91%

Payback: 27 meses e 10 dias

Payback descontado: 28 meses e 24 dias

Observasse que projeto se tornou ainda mais atrativo, pois possui VPL é positivo e muito superior ao cenário das premissas iniciais, a TIR aumentou consideravelmente, 18,23% de aumento, houve uma diminuição significativa

para o retorno do investimento inicial, totalizando 8 meses no tempo para payback e payback descontado.

10 CONCLUSÃO

O presente projeto objetivou verificar a viabilidade econômico-financeira da abertura de um restaurante de alimentos saudáveis em potes de vidros transparentes focado no delivery.

Foram realizadas análises: de mercado, concorrência, localização, estruturação de estratégias organizacionais e de marketing, para a elaboração do plano negócio.

A análise de mercado demonstrou que na cidade de Curitiba existe um nicho de mercado a ser explorado, muito atrativo para a implementação do empreendimento. Devido ao crescimento da preocupação com alimentações saudáveis e a constante expansão mercado de deliverys.

Já a análise da concorrência evidenciou a existência de apenas três restaurantes com as mesmas características, todas atendendo a cidade de Curitiba, os demais concorrentes são restaurantes tradicionais que estão inseridas em outro contexto, que não alimentos saudáveis no formato delivery.

Finalizando, foram definidos os planos estratégicos, estudo de marketing e o plano financeiro, que definiram a localização onde o restaurante será implementado, as promoções realizadas, os produtos ofertados, a marca, a quantidade ser produzida e vendida e o perfil dos funcionários, e toda estruturação de custos, receita e outras informações, que compõem o estudo de viabilidade.

Com isso verificou-se que é viável constituir uma empresa do ramo gastronômico que comercializa refeições saudáveis no pote com foco no Delivery. Os indicadores apresentados são atrativos, com um VPL de R\$22.834,93, Payback 35 meses e 5 dias e a taxa interna de retorno de 32,68%, comparado a uma taxa básica de juros de 14,25%a.a., torna o projeto atrativo.

11 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

COZINHA CONCIENTE. **Armazenamento de alimentos – o problema do plástico e as alternativas** Disponível em:

<https://www.cozinhaconsciente.com.br/armazenamento-de-alimentos-o-problema-plastico-e-alternativas/> Acesso em: 02 Jul 2016

FGV. **Qual a faixa de renda familiar das classes.** Disponível em:

<http://cps.fgv.br/qual-faixa-de-renda-familiar-das-classes>
Acesso em 29 Jun 2016.

GOOGLE MAPS. **Mapa de Localização do Restaurante** Disponível em:

<https://www.google.com.br/maps> Acesso em 02 Jul 2016

IBGE. **População de Curitiba.** Disponível em:

<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=410690&search=parana|curitiba|infograficos:-informacoes-completas>
Acesso em: 29 Jun 2016

IPPUC. **Rendimento mediano mensal.** Disponível em:

http://www.ippuc.org.br/visualizarfoto.php?doc=http://admsite.ippuc.org.br/arquivos/fotos/F152/F152_003_BR.jpg Acesso em: 01Jul 2016

MITTO. **Embalagens de vidro conservam melhor o alimento** Disponível em:

<http://sucosmitto.com.br/blog/embalagens-de-vidro-conservam-melhor-o-alimento/> Acesso em: 02 Jul 2016

NORMASLEGAIS. **Tabela Simples Nacional.** Disponível em:

<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/simples-nacional-anexo1.html>
Acesso em: 05 jul 2016

RPC NOTICIAS. **Serviços de delivery são boa aposta para empresários do Paraná** Disponível em:

<http://www.negociosrpc.com.br/noticias> Acesso em 02 Jul 2016

SEBRAE. ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócios.** Brasília: 2013 Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/documento-ensina-a-montar-plano-de-negocio,7f0c26ad18353410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
Acesso em: 25 jun 2016

SURVIO. Create Survey Disponível em:
<http://www.survio.com/en/>
Acesso em: 05 jun 2016

UOL ECONOMIA. Vida saudável e praticidade bombam comida em pote
Disponível em:
<http://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2016/03/22/vida-saudavel-e-praticidade-ajudam-a-vender-comida-em-pote-franquia-custa-r-95-mil.htm> Acesso em 25 Jun 2016

APÊNDICE A – Questionário realizado pelo Autor.

1

Sexo

- Feminino
 Masculino

2

Quantos anos você tem?

- 18 a 25 anos
 26 a 30
 31 a 40
 40 a 50
 Mais de 51 anos

3

Você trabalha?

- Não
 Sim, Qual profissão?
Escreva sua resposta

4

Qual a sua renda mensal aproximada?

- Até um salário mínimo
- Até dois salários mínimos
- Até três salários mínimos
- Acima de quatro salários mínimos

5

Você teria interesse em uma alimentação saudável?

- Sim
- Não

6

Qual a forma desejada para adquirir suas refeições?

- Delivery (entregas em domicilio)
- Estabelecimento do Restaurante

7

Qual o valor mensal gasto com alimentação (almoço)?

- Até R\$100,00
- Até R\$200,00
- Até R\$300,00
- Até R\$400,00
- Acima de 500,00

8

Você costuma se alimentar em restaurantes?

- Sim
- Não

9

Sendo a resposta anterior 'SIM', com que frequência?

- 2 vezes na semana
- 3 vezes na semana
- 4 vezes na semana
- 5 vezes na semana mais
- de 5 vezes
- Não costumo me alimentar em restaurantes

10

Quantas vezes no mês você requisita um serviço delivery para se alimentar?

- Duas vezes no mês
- Três vezes no mês
- Quatro vezes no mês
- Cinco vezes no mês
- Mais de cinco vezes no mês

11

Solicitando o serviço delivery para alimentos, a que período você solicita?

- Almoço para dias úteis
- Almoço somente aos fins de semana
- Almoço tanto para dias úteis e fins de semana
- Jantar para dias úteis
- Jantar somente aos fins de semana
- Jantar tanto para dias úteis e fins de semana

12

Quão importante é para você se alimentar de forma saudável?

- Extremamente importante
- Muito importante
- Importante
- Pouco importante
- Nada importante

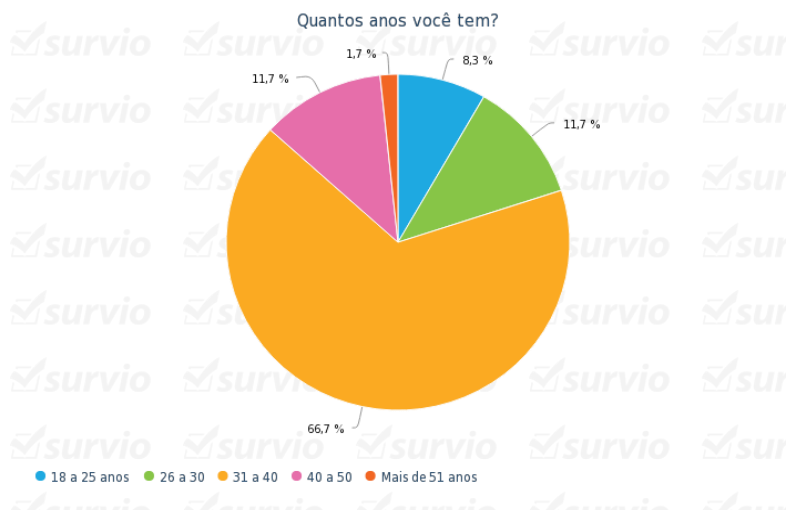
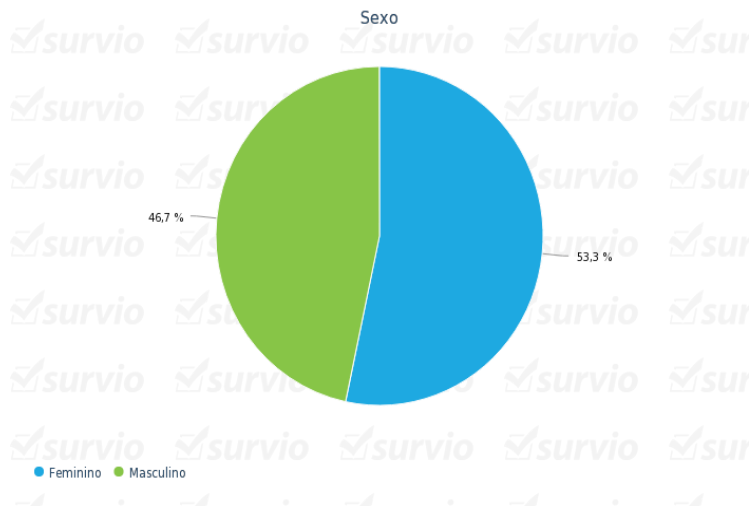
13

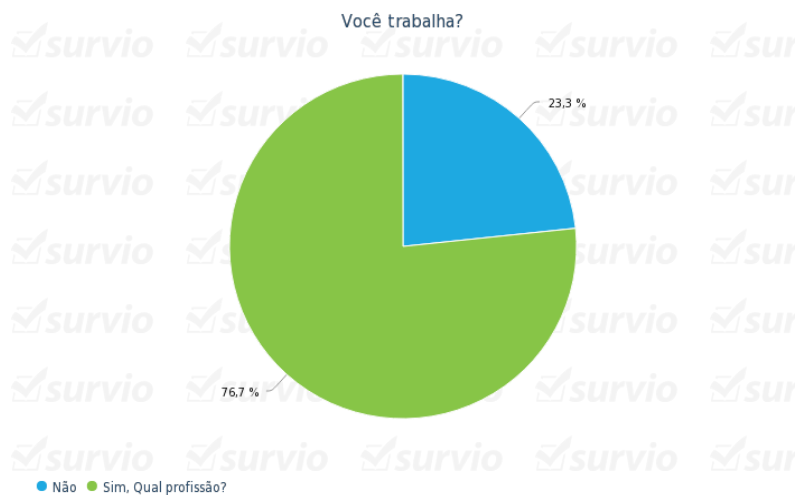
Qual meio de comunicação mais seria interessante para receber cardápios?

- Facebook
- E-mail
- Outros, Quais?

Escreva sua resposta

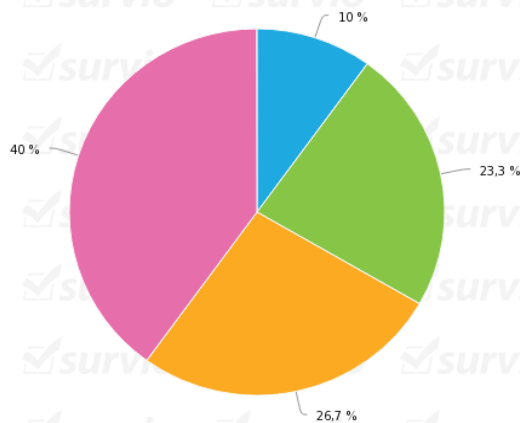
RESPOSTAS:





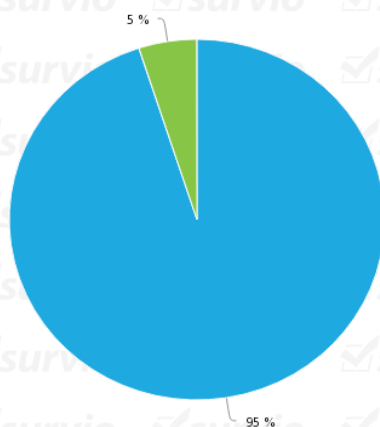
Bolsista de Mestrado acadêmico	Funcionário público municipal	Analista financeiro pleno	Controlador de processos
Analista administrativo	representante comercial	Cozinheiro, Estudante	Secretária executiv
Funcionária pública	engenheiro químico	Corretor de seguros	Professor de física
Educadora física	administradora	Depto comercial	microempresario
Administrador	empresário	Recepcionista	Dona de casa
Empresario	Empresaria	Maquiadora	Empresário
Empresária	Vendedora	Professora	empresária
Professor	Advogado	Manicure	Vendedor
Militar	Adv	Quimica	Vendas

Qual a sua renda mensal aproximada?



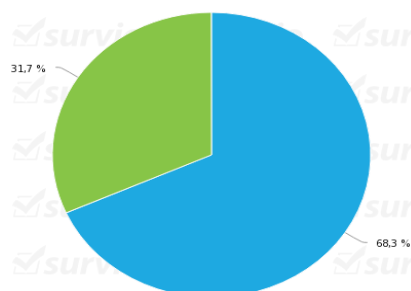
● Até um salário mínimo ● Até dois salários mínimos ● Até três salários mínimos
● Acima de quatro salários mínimos

Você teria interesse em uma alimentação saudável?



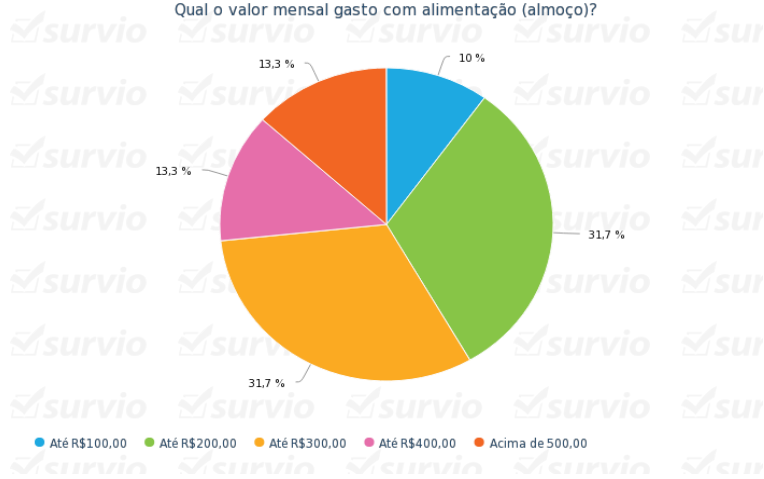
● Sim ● Não

Qual a forma desejada para adquirir suas refeições?



● Delivery (entregas em domicilio) ● Estabelecimento do Restaurante

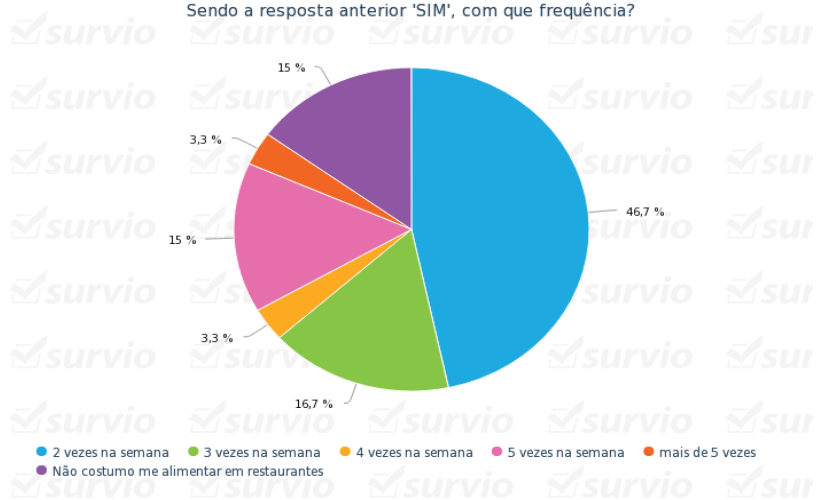
Qual o valor mensal gasto com alimentação (almoço)?



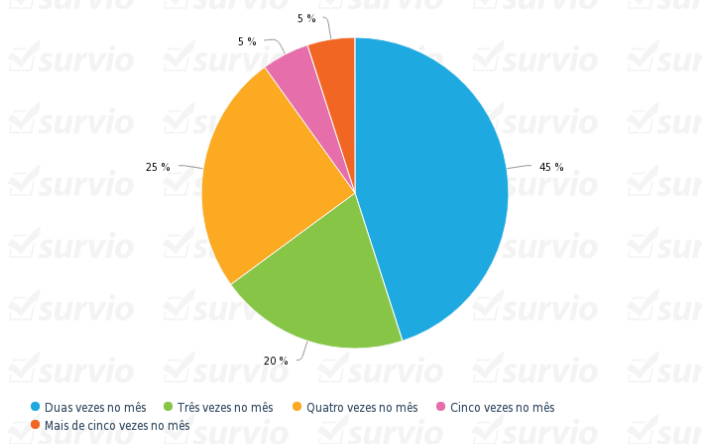
Você costuma se alimentar em restaurantes?



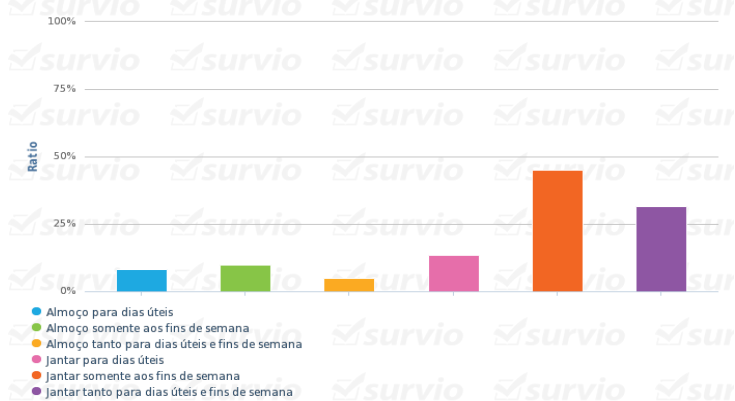
Sendo a resposta anterior 'SIM', com que frequência?



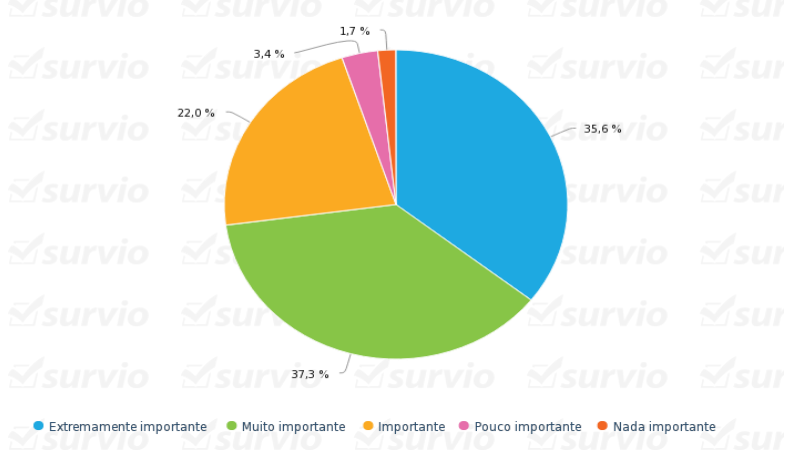
Quantas vezes no mês você requisita um serviço delivery para se alimentar?

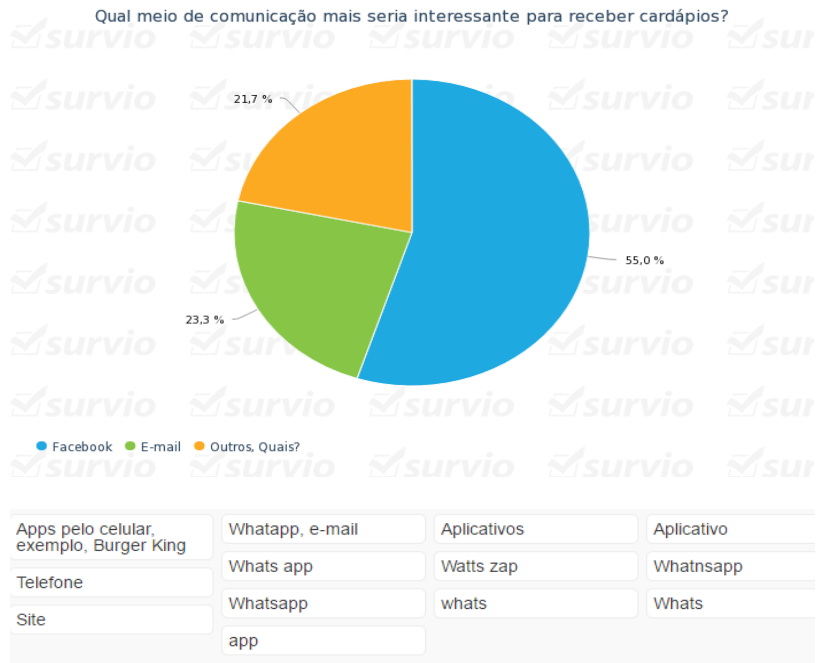


Solicitando o serviço delivery para alimentos, a que período você solicita?



Quão importante é para você se alimentar de forma saudável?





APÊNDICE B – Fluxo de Caixa Mensal Projetado para 5 Anos

	dez/16	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
	30.866,00	28.060,00	32.269,00	25.254,00	30.866,00	30.866,00	29.463,00	32.269,00	28.060,00	29.463,00	28.060,00	28.060,00	28.060,00
Receita Bruta	24.692,80	28.621,20	31.427,20	26.657,00	29.743,60	30.866,00	29.743,60	31.707,80	28.901,80	29.182,40	28.340,60	28.060,00	28.060,00
(-) Super Simples	-	1.688,37	1.534,88	1.765,11	1.381,39	1.688,37	1.688,37	1.611,63	1.765,11	1.534,88	1.611,63	1.534,88	1.534,88
(-) Custos Variáveis	-	7.560,30	7.297,63	7.747,09	7.057,42	7.649,51	7.672,10	7.552,39	7.860,01	7.455,72	7.621,16	7.501,91	7.525,18
Estoque		4.427,40	4.449,54	4.471,78	4.494,14	4.516,61	4.539,20	4.561,89	4.584,70	4.607,63	4.630,66	4.653,82	4.677,09
Propaganda		2.160,62	1.964,20	2.258,83	1.767,78	2.160,62	2.160,62	2.062,41	2.258,83	1.964,20	2.062,41	1.964,20	1.964,20
Taxa do cartão		972,28	883,89	1.016,47	795,50	972,28	972,28	928,08	1.016,47	883,89	928,08	883,89	883,89
(-) Custos Fixos	-	16.137,56	16.166,01	16.194,60	16.223,33	16.252,21	16.281,24	16.310,40	16.339,72	16.369,18	16.398,79	16.428,54	16.458,45
Aluguel		1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Água		150,00	150,75	151,50	152,26	153,02	153,79	154,56	155,33	156,11	156,89	157,67	158,46
Energia elétrica		240,00	241,20	242,41	243,62	244,84	246,06	247,29	248,53	249,77	251,02	252,27	253,53
Gás		200,00	201,00	202,01	203,02	204,03	205,05	206,08	207,11	208,14	209,18	210,23	211,28
telefone + internet		250,00	251,25	252,51	253,77	255,04	256,31	257,59	258,88	260,18	261,48	262,79	264,10
Folha de pagamento		8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56	8.947,56
Honorario contador		100,00	100,50	101,00	101,51	102,02	102,53	103,04	103,55	104,07	104,59	105,11	105,64
Material de limpeza		60,00	60,30	60,60	60,90	61,21	61,52	61,82	62,13	62,44	62,75	63,07	63,38
Material de escritório		300,00	301,50	303,01	304,52	306,05	307,58	309,11	310,66	312,21	313,77	315,34	316,92
Serviços de entrega		4.000,00	4.020,00	4.040,10	4.060,30	4.080,60	4.101,01	4.121,51	4.142,12	4.162,83	4.183,64	4.204,56	4.225,58
Sistema de segurança		340,00	341,70	343,41	345,13	346,85	348,59	350,33	352,08	353,84	355,61	357,39	359,17
Taxas diversas		50,00	50,25	50,50	50,75	51,01	51,26	51,52	51,78	52,04	52,30	52,56	52,82
Resultado	-	5.479,78	3.061,49	6.562,20	591,85	5.275,90	5.224,30	3.988,58	6.304,16	2.700,22	3.831,43	2.594,67	2.541,49
(-) Investimentos	- 58.036,12	1.234,64	1.431,06	1.571,36	1.332,85	1.487,18	1.543,30	1.487,18	1.585,39	1.445,09	1.459,12	1.417,03	1.403,00
Participação do sócio/adm	-	2.191,91	1.224,59	2.624,88	236,74	2.110,36	2.089,72	1.595,43	2.521,66	1.080,09	1.532,57	1.037,87	1.016,60
Fluxo de Caixa	-58.036,12	2.053,23	405,83	2.365,96	-977,74	1.678,36	1.591,28	905,97	2.197,11	175,04	839,74	139,77	121,90

	jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18	jul/18	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18
	35.650,23	32.409,30	34.029,77	34.029,77	35.650,23	34.029,77	35.650,23	37.270,70	30.788,84	35.650,23	32.409,30	32.409,30
Receita Bruta	34.132,18	33.057,49	33.705,67	34.029,77	35.326,14	34.353,86	35.326,14	36.946,60	32.085,21	34.677,95	33.057,49	32.409,30
(-) Super Simples	2.438,48	2.216,80	2.327,64	2.327,64	2.438,48	2.327,64	2.438,48	2.549,32	2.105,96	2.438,48	2.216,80	2.216,80
(-) Custos Variáveis	8.552,83	8.248,54	8.437,81	8.462,73	8.652,25	8.512,95	8.702,72	8.892,62	8.260,26	8.779,36	8.476,21	8.502,15
Estoque	4.934,33	4.959,00	4.983,79	5.008,71	5.033,76	5.058,92	5.084,22	5.109,64	5.135,19	5.160,86	5.186,67	5.212,60
Propaganda	2.495,52	2.268,65	2.382,08	2.382,08	2.495,52	2.382,08	2.495,52	2.608,95	2.155,22	2.495,52	2.268,65	2.268,65
Taxa do cartão	1.122,98	1.020,89	1.071,94	1.071,94	1.122,98	1.071,94	1.122,98	1.174,03	969,85	1.122,98	1.020,89	1.020,89
(-) Custos Fixos	17.848,28	17.879,99	17.911,85	17.943,88	17.976,06	18.008,41	18.040,92	18.073,59	18.106,42	18.139,42	18.172,58	18.205,91
Aluguel	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00	1.575,00
Água	167,17	168,01	168,85	169,69	170,54	171,40	172,25	173,11	173,98	174,85	175,72	176,60
Energia elétrica	267,48	268,82	270,16	271,51	272,87	274,23	275,60	276,98	278,37	279,76	281,16	282,56
Gás	222,90	224,01	225,13	226,26	227,39	228,53	229,67	230,82	231,97	233,13	234,30	235,47
telefone + internet	278,62	280,02	281,42	282,82	284,24	285,66	287,09	288,52	289,97	291,42	292,87	294,34
Folha de pagamento	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79	9.931,79
Honorario contador	111,45	112,01	112,57	113,13	113,70	114,26	114,84	115,41	115,99	116,57	117,15	117,74
Material de limpeza	66,87	67,20	67,54	67,88	68,22	68,56	68,90	69,25	69,59	69,94	70,29	70,64
Material de escritório	334,35	336,02	337,70	339,39	341,09	342,79	344,51	346,23	347,96	349,70	351,45	353,21
Serviços de entrega	4.457,99	4.480,28	4.502,68	4.525,20	4.547,82	4.570,56	4.593,41	4.616,38	4.639,46	4.662,66	4.685,97	4.709,40
Sistema de segurança	378,93	380,82	382,73	384,64	386,56	388,50	390,44	392,39	394,35	396,33	398,31	400,30
Taxas diversas	55,72	56,00	56,28	56,56	56,85	57,13	57,42	57,70	57,99	58,28	58,57	58,87
Resultado	6.810,65	4.063,98	5.352,46	5.295,52	6.583,44	5.180,77	6.468,12	7.755,18	2.316,20	6.292,97	3.543,71	3.484,45
(-) Investimentos	1.706,61	1.652,87	1.685,28	1.701,49	1.766,31	1.717,69	1.766,31	1.847,33	1.604,26	1.733,90	1.652,87	1.620,47
Participação do sócio/adm	2.724,26	1.625,59	2.140,99	2.118,21	2.633,38	2.072,31	2.587,25	3.102,07	926,48	2.517,19	1.417,48	1.393,78
Fluxo de Caixa	2.379,78	785,51	1.526,19	1.475,82	2.183,76	1.390,77	2.114,57	2.805,78	-214,54	2.041,89	473,35	470,20

	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
	41.176,02	37.432,74	39.304,38	41.176,02	41.176,02	37.432,74	43.047,65	41.176,02	39.304,38	43.047,65	37.432,74	39.304,38
Receita Bruta	39.422,67	38.181,40	38.930,05	40.801,69	41.176,02	38.181,40	41.924,67	41.550,34	39.678,71	42.299,00	38.555,72	38.930,05
(-) Super Simples	2.816,44	2.560,40	2.688,42	2.816,44	2.816,44	2.560,40	2.944,46	2.816,44	2.688,42	2.944,46	2.560,40	2.688,42
(-) Custos Variáveis	9.678,66	9.326,22	9.543,82	9.761,56	9.789,47	9.437,58	10.035,69	9.874,05	9.712,55	10.121,11	9.579,95	9.798,83
Estoque	5.499,30	5.526,79	5.554,43	5.582,20	5.610,11	5.638,16	5.666,35	5.694,68	5.723,16	5.751,77	5.780,53	5.809,43
Propaganda	2.882,32	2.620,29	2.751,31	2.882,32	2.882,32	2.620,29	3.013,34	2.882,32	2.751,31	3.013,34	2.620,29	2.751,31
Taxa do cartão	1.297,04	1.179,13	1.238,09	1.297,04	1.297,04	1.179,13	1.356,00	1.297,04	1.238,09	1.356,00	1.179,13	1.238,09
(-) Custos Fixos	19.745,61	19.780,95	19.816,46	19.852,15	19.888,03	19.924,08	19.960,31	19.996,72	20.033,31	20.070,09	20.107,05	20.144,19
Aluguel	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75	1.653,75
Água	186,32	187,25	188,18	189,12	190,07	191,02	191,98	192,94	193,90	194,87	195,84	196,82
Energia elétrica	298,11	299,60	301,09	302,60	304,11	305,63	307,16	308,70	310,24	311,79	313,35	314,92
Gás	248,42	249,66	250,91	252,17	253,43	254,69	255,97	257,25	258,53	259,83	261,13	262,43
telefone + internet	310,53	312,08	313,64	315,21	316,78	318,37	319,96	321,56	323,17	324,78	326,41	328,04
Folha de pagamento	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28	11.024,28
Honorario contador	124,21	124,83	125,46	126,08	126,71	127,35	127,98	128,62	129,27	129,91	130,56	131,22
Material de limpeza	74,53	74,90	75,27	75,65	76,03	76,41	76,79	77,17	77,56	77,95	78,34	78,73
Material de escritório	372,63	374,49	376,37	378,25	380,14	382,04	383,95	385,87	387,80	389,74	391,69	393,65
Serviços de entrega	4.968,42	4.993,26	5.018,23	5.043,32	5.068,54	5.093,88	5.119,35	5.144,94	5.170,67	5.196,52	5.222,51	5.248,62
Sistema de segurança	422,32	424,43	426,55	428,68	430,83	432,98	435,14	437,32	439,51	441,70	443,91	446,13
Taxas diversas	62,11	62,42	62,73	63,04	63,36	63,67	63,99	64,31	64,63	64,96	65,28	65,61
Resultado	8.935,31	5.765,18	7.255,68	8.745,86	8.682,08	5.510,68	10.107,20	8.488,81	6.870,10	9.912,00	5.185,34	6.672,94
(-) Investimentos	1.971,13	1.909,07	1.946,50	2.040,08	2.058,80	1.909,07	2.096,23	2.077,52	1.983,94	2.114,95	1.927,79	1.946,50
Participação do sócio/adm	3.574,12	2.306,07	2.902,27	3.498,34	3.472,83	2.204,27	4.042,88	3.395,52	2.748,04	3.964,80	2.074,14	2.669,18
Fluxo de Caixa	3.390,05	1.550,04	2.406,90	3.207,43	3.150,45	1.397,34	3.968,09	3.015,77	2.138,12	3.832,25	1.183,42	2.057,26

	jan/20	fev/20	mar/20	abr/20	mai/20	jun/20	jul/20	ago/20	set/20	out/20	nov/20	dez/20
	47.558,30	43.234,82	47.558,30	43.234,82	43.234,82	47.558,30	49.720,04	45.396,56	45.396,56	45.396,56	43.234,82	47.558,30
Receita Bruta	45.907,51	44.099,51	46.693,60	44.099,51	43.234,82	46.693,60	49.287,69	46.261,25	45.396,56	45.396,56	43.667,16	46.693,60
(-) Super Simples	3.585,90	3.259,91	3.585,90	3.259,91	3.259,91	3.585,90	3.748,89	3.422,90	3.422,90	3.422,90	3.259,91	3.585,90
(-) Custos Variáveis	10.956,12	10.547,93	11.017,56	10.609,68	10.640,79	11.110,88	11.361,72	10.954,46	10.986,19	11.018,09	10.830,72	11.301,77
Estoque	6.128,95	6.159,60	6.190,39	6.221,35	6.252,45	6.283,72	6.315,13	6.346,71	6.378,44	6.410,34	6.442,39	6.474,60
Propaganda	3.329,08	3.026,44	3.329,08	3.026,44	3.026,44	3.329,08	3.480,40	3.177,76	3.177,76	3.177,76	3.026,44	3.329,08
Taxa do cartão	1.498,09	1.361,90	1.498,09	1.361,90	1.361,90	1.498,09	1.566,18	1.429,99	1.429,99	1.429,99	1.361,90	1.498,09
(-) Custos Fixos	21.850,19	21.889,57	21.929,15	21.968,93	22.008,91	22.049,09	22.089,47	22.130,05	22.170,83	22.211,82	22.253,01	22.294,41
Aluguel	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44	1.736,44
Água	207,65	208,69	209,73	210,78	211,83	212,89	213,96	215,03	216,10	217,18	218,27	219,36
Energia elétrica	332,24	333,90	335,57	337,25	338,93	340,63	342,33	344,04	345,76	347,49	349,23	350,97
Gás	276,86	278,25	279,64	281,04	282,44	283,86	285,28	286,70	288,13	289,58	291,02	292,48
telefone + internet	346,08	347,81	349,55	351,30	353,05	354,82	356,59	358,38	360,17	361,97	363,78	365,60
Folha de pagamento	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95	12.236,95
Honorario contador	138,43	139,12	139,82	140,52	141,22	141,93	142,64	143,35	144,07	144,79	145,51	146,24
Material de limpeza	83,06	83,47	83,89	84,31	84,73	85,16	85,58	86,01	86,44	86,87	87,31	87,74
Material de escritório	415,30	417,37	419,46	421,56	423,67	425,78	427,91	430,05	432,20	434,36	436,54	438,72
Serviços de entrega	5.537,29	5.564,98	5.592,80	5.620,77	5.648,87	5.677,12	5.705,50	5.734,03	5.762,70	5.791,51	5.820,47	5.849,57
Sistema de segurança	470,67	473,02	475,39	477,77	480,15	482,55	484,97	487,39	489,83	492,28	494,74	497,21
Taxas diversas	69,22	69,56	69,91	70,26	70,61	70,96	71,32	71,68	72,03	72,39	72,76	73,12
Resultado	11.166,09	7.537,41	11.025,69	7.396,30	7.325,21	10.812,43	12.519,96	8.889,15	8.816,63	8.743,75	6.891,18	10.376,23
(-) Investimentos	2.295,38	2.204,98	2.334,68	2.204,98	2.161,74	2.334,68	2.464,38	2.313,06	2.269,83	2.269,83	2.183,36	2.334,68
Participação do sócio/adm	4.466,44	3.014,96	4.410,27	2.958,52	2.930,09	4.324,97	5.007,99	3.555,66	3.526,65	3.497,50	2.756,47	4.150,49
Fluxo de Caixa	4.404,28	2.317,47	4.280,73	2.232,80	2.233,39	4.152,78	5.047,59	3.020,43	3.020,15	2.976,42	1.951,35	3.891,06

	jan/21	fev/21	mar/21	abr/21	mai/21	jun/21	jul/21	ago/21	set/21	out/21	nov/21	dez/21
	49.936,21	49.936,21	57.426,64	49.936,21	52.433,02	54.929,83	54.929,83	54.929,83	52.433,02	49.936,21	49.936,21	57.426,64
Receita Bruta	49.460,63	49.936,21	55.928,56	51.434,30	51.933,66	54.430,47	54.929,83	54.929,83	52.932,39	50.435,58	49.936,21	55.928,56
(-) Super Simples	3.765,19	3.765,19	4.329,97	3.765,19	3.953,45	4.141,71	4.141,71	4.141,71	3.953,45	3.765,19	3.765,19	4.329,97
(-) Custos Variáveis	11.899,23	11.933,38	12.727,98	12.002,20	12.290,30	12.578,56	12.613,58	12.648,77	12.430,71	12.212,83	12.248,55	13.044,73
Estoque	6.830,70	6.864,86	6.899,18	6.933,68	6.968,34	7.003,19	7.038,20	7.073,39	7.108,76	7.144,30	7.180,02	7.215,92
Propaganda	3.495,53	3.495,53	4.019,87	3.495,53	3.670,31	3.845,09	3.845,09	3.845,09	3.670,31	3.495,53	3.495,53	4.019,87
Taxa do cartão	1.572,99	1.572,99	1.808,94	1.572,99	1.651,64	1.730,29	1.730,29	1.730,29	1.651,64	1.572,99	1.572,99	1.808,94
(-) Custos Fixos	24.184,95	24.237,96	24.291,24	24.344,78	24.398,58	24.452,66	24.507,01	24.561,63	24.616,52	24.671,69	24.727,13	24.782,86
Aluguel	1.823,26	1.832,38	1.841,54	1.850,75	1.860,00	1.869,30	1.878,65	1.888,04	1.897,48	1.906,97	1.916,50	1.926,08
Água	231,42	232,58	233,74	234,91	236,09	237,27	238,45	239,65	240,84	242,05	243,26	244,48
Energia elétrica	370,28	372,13	373,99	375,86	377,74	379,63	381,53	383,43	385,35	387,28	389,21	391,16
Gás	308,56	310,11	311,66	313,22	314,78	316,36	317,94	319,53	321,13	322,73	324,34	325,97
telefone + internet	385,71	387,63	389,57	391,52	393,48	395,45	397,42	399,41	401,41	403,41	405,43	407,46
Folha de pagamento	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02	13.583,02
Honorario contador	154,28	155,05	155,83	156,61	157,39	158,18	158,97	159,76	160,56	161,37	162,17	162,98
Material de limpeza	92,57	93,03	93,50	93,96	94,43	94,91	95,38	95,86	96,34	96,82	97,30	97,79
Material de escritório	462,85	465,16	467,49	469,82	472,17	474,53	476,91	479,29	481,69	484,10	486,52	488,95
Serviços de entrega	6.171,30	6.202,15	6.233,17	6.264,33	6.295,65	6.327,13	6.358,77	6.390,56	6.422,51	6.454,63	6.486,90	6.519,33
Sistema de segurança	524,56	527,18	529,82	532,47	535,13	537,81	540,50	543,20	545,91	548,64	551,39	554,14
Taxas diversas	77,14	77,53	77,91	78,30	78,70	79,09	79,48	79,88	80,28	80,68	81,09	81,49
Resultado	10.086,84	9.999,68	16.077,46	9.824,05	11.790,69	13.756,90	13.667,53	13.577,72	11.432,34	9.286,50	9.195,34	15.269,09
(-) Investimentos	2.473,03	2.496,81	2.796,43	2.571,71	2.596,68	2.721,52	2.746,49	2.746,49	2.646,62	2.521,78	2.496,81	2.796,43
Participação do sócio/adm	4.034,74	3.999,87	6.430,98	3.929,62	4.716,28	5.502,76	5.467,01	5.431,09	4.572,94	3.714,60	3.678,13	6.107,64
Fluxo de Caixa	3.579,08	3.503,00	6.850,05	3.322,71	4.477,73	5.532,62	5.454,03	5.400,14	4.212,78	3.050,12	3.020,39	6.365,03

Fonte: O Autor (2016)

ANEXO A - Tabela do Simples Nacional

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: Receita Federal (2012)