

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**PLANO DE NEGÓCIOS: BULL'S BURGER**

**ELABORADO POR: WAGNER ARAÚJO DO NASCIMENTO**

**TIPO DE EMPRESA: EMPRESA NASCENTE**

João Pessoa  
Outubro de 2018

WAGNER ARAÚJO DO NASCIMENTO

**PLANO DE NEGÓCIOS: BULL'S BURGER**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Serviço de Estágio Supervisionado em Administração do Curso de Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, em cumprimento às exigências para obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

**Professor Orientador:** Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena.

**Coordenador do Curso:** Prof. Dr. Ana Carolina Kruta.

**Catálogo na publicação**  
**Seção de Catalogação e Classificação**

N244p Nascimento, Wagner Araujo do.  
Plano de Negócios - BULL'S BURGER / Wagner Araujo do  
Nascimento. - João Pessoa, 2018.  
37 f.

Orientação: Rosivaldo Lucena.  
Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. plano negocios empreendedorismo hamburguer. I.  
Lucena, Rosivaldo. II. Título.

UFPB/CCSA

**Folha de aprovação**

WAGNER ARAUJO DO NASCIMENTO

**PLANO DE NEGÓCIOS: BULL'S BURGER**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em: \_\_ de \_\_\_\_\_ de 2018.

Banca Examinadora

---

Profa. Paula Luciana Bruschi Sanches, Mestra  
Examinadora

---

Prof. Rosivaldo de Lima Lucena, Doutor.  
Orientador

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, à Deus, meu criador, que me permitiu sonhar com o curso de Administração, me capacitando em todos os momentos e que, apesar das dificuldades, tornou cada etapa mais leve e possível a ser realizada. À Ele toda a glória.

Aos meus pais, Gilson e Iraneide, que sempre estiveram presentes na minha vida, me incentivando, sonhando junto comigo e dando todo o apoio e suporte necessários para minha formação pessoal e profissional, sem medir esforços para que eu conseguisse alcançar meus objetivos. Às minhas irmãs, Bianca e Sofia, pelo apoio e por dividirem comigo o privilégio de viver mais uma conquista como essa.

Ao professor Rosivaldo de Lima Lucena pelas orientações, dedicação e paciência, sempre disposto a ajudar. Suas orientações foram primordiais para concretização desse trabalho. À Julianna, pelo apoio e palavras de incentivos, me encorajando a continuar esse trabalho com excelência, pela paciência durante todo o processo e compreensão diante das ausências. Por fim, a todos que, de alguma forma, me apoiaram no decorrer desse curso, me incentivando, comemorando as vitórias e torcendo pela realização desse grande sonho.

## SUMÁRIO

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>8</b>
<b>1.1 DADOS DO EMPREENDEDOR.....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 MISSÃO.....</b>	<b>8</b>
<b>1.3 VISÃO.....</b>	<b>8</b>
<b>1.4 VALORES.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.1 Criatividade.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.2 Humanização do atendimento.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.3 Espirito jovem.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.4 Limpeza.....</b>	<b>9</b>
<b>1.5 SETOR DA EMPRESA.....</b>	<b>9</b>
<b>1.6 FORMA JURÍDICA.....</b>	<b>9</b>
<b>1.7 CAPITAL SOCIAL.....</b>	<b>10</b>
<b>1.8 MIX DE PRODUTOS.....</b>	<b>10</b>
<b>1.9 INDICADORES FINANCEIROS.....</b>	<b>10</b>
<b>2 ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 ESTUDO DE CLIENTES.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.1 Público-Alvo (Perfil dos Clientes).....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.2 Comportamento dos Clientes.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.3 Área de Abrangência.....</b>	<b>11</b>
<b>2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES.....</b>	<b>11</b>
<b>2.3 ANÁLISE SWOT.....</b>	<b>12</b>
<b>2.3.1 Forças.....</b>	<b>12</b>
<b>2.3.2 Fraquezas.....</b>	<b>13</b>
<b>2.3.3 Oportunidades.....</b>	<b>13</b>
<b>2.3.4 Ameaças.....</b>	<b>14</b>
<b>3 PLANO DE <i>MARKETING</i>.....</b>	<b>14</b>
<b>3.1 Uncle Sam.....</b>	<b>15</b>
<b>3.2 Gorgon.....</b>	<b>15</b>
<b>3.3 Juicy.....</b>	<b>15</b>
<b>3.4 Smash Pork.....</b>	<b>15</b>
<b>3.5 PREÇO.....</b>	<b>15</b>
<b>3.6 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....</b>	<b>16</b>
<b>3.6.1 Instagram.....</b>	<b>16</b>
<b>3.6.2 Degustações gratuitas.....</b>	<b>17</b>
<b>3.6.3 Parcerias.....</b>	<b>17</b>
<b>4 PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>17</b>
<b>4.1 INVESTIMENTOS FIXOS.....</b>	<b>17</b>
<b>4.2 CAPITAL DE GIRO.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2.1 Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2.2 Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras.....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.3 Estoques - Cálculo da necessidade média de estoques.....</b>	<b>20</b>

4.2.4 Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.....	20
4.2.5 Caixa mínimo.....	20
4.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	21
4.4 INVESTIMENTO TOTAL.....	21
4.5 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA E MATERIAIS DIRETOS.....	22
4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO.....	24
4.7 ESTIMATIVA DE CUSTOS OPERACIONAIS MENSAIS.....	24
4.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS.....	25
4.9 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	25
4.10 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA.....	26
4.10.1 Projeção de fluxo de caixa - 2018.....	26
4.10.2 Projeção de fluxo de caixa - 2019.....	27
4.10.3 Projeção de fluxo de caixa - 2020.....	28
4.11 INDICADORES DE VIABILIDADE.....	29
4.11.1 Ponto de Equilíbrio.....	29
4.11.2 Lucratividade.....	30
4.11.3 Rentabilidade.....	30
4.11.4 Prazo de Retorno de Investimento.....	31
5 PLANO OPERACIONAL.....	32
5.1 Capacidade Produtiva.....	33
5.2 Processos Operacionais.....	33
5.2.1 Contato com Fornecedores.....	33
5.2.2 Produção dos Insumos.....	33
5.2.3 Atendimento aos Clientes.....	34
5.2.4 Grelhagem das Carnes.....	34
5.2.5 Montagem do Hambúrguer.....	34
6 CONCLUSÃO.....	35
REFERÊNCIAS.....	36

## Lista de Tabelas

<b>Tabela 1:</b> Indicadores financeiros.....	10
<b>Tabela 2:</b> Principais concorrentes.....	12
<b>Tabela 3 -</b> Análise SWOT.....	12
<b>Tabela 3:</b> Investimentos fixos.....	18
<b>Tabela 4:</b> Capital de giro.....	19
<b>Tabela 5:</b> Contas a receber.....	20
<b>Tabela 6:</b> Caixa mínimo.....	21
<b>Tabela 7:</b> Investimentos pré-operacionais.....	21
<b>Tabela 7:</b> Investimento total.....	22
<b>Tabela 8:</b> Estimativa do custo unitário - Uncle Sam.....	22
<b>Tabela 9:</b> Estimativa do custo unitário - Gorgon.....	23
<b>Tabela 10:</b> Estimativa do custo unitário - Juicy.....	23
<b>Tabela 11:</b> Estimativa do custo unitário - Smash Pork.....	23
<b>Tabela 12:</b> Estimativa do custo com depreciação.....	24
<b>Tabela 13:</b> Estimativa de custos operacionais mensais.....	24
<b>Tabela 14:</b> Estimativa de custos materiais diretos.....	25
<b>Tabela 15:</b> Projeção de resultados.....	25
<b>Tabela 15:</b> Planilha de fluxo de caixa 2018.....	26
<b>Tabela 16:</b> Projeção de fluxo de caixa 2019.....	27
<b>Tabela 17:</b> Projeção de fluxo de caixa 2020.....	28

## Lista de figuras

<b>Figura 1:</b> Proposta de layout.....	16
<b>Figura 2:</b> Proposta de layout.....	16
<b>Figura 3:</b> Proposta de layout.....	17
<b>Figura 4:</b> Proposta de layout.....	17
<b>Figura 5:</b> Proposta de layout.....	33
<b>Figura 6:</b> Apresentação da fachada.....	33

## **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

A BULL'S BURGER é uma empresa paraibana, com inspirações norte-americanas que surge da paixão pelo famoso lanche feito de um modo artesanal. Wagner Araújo, que é quem encabeça o projeto, já trabalhou com o produto há pouco mais de 2 anos atrás e percebeu que o mercado de hamburguerias na cidade de João Pessoa estagnou e ainda há espaço para empreender de forma criativa.

A partir da metodologia de Plano de Negócios do SEBRAE (SEBRAE-DF, 2013), constitui-se este documento.

### **1.1 DADOS DO EMPREENDEDOR**

A BULL'S BURGER tem como único dono o concluinte de Administração pela Universidade Federal da Paraíba, Wagner Araújo do Nascimento, 26 anos, que reside na rua Guilherme Pessoa Serrano, 112, Bancários, João Pessoa, Paraíba.

Sempre com uma visão empreendedora e desejo por trabalhar com o ramo alimentício, se interessou aos 20 anos por conhecer mais sobre hambúrgueres, e após 4 anos de degustações, viagens e pesquisas, aos 24 anos foi co-fundador da *HOPE BURGER FOODTRUCK*, um *case* de sucesso no cenário de *foodtrucks* da cidade de João Pessoa. Foi com a experiência adquirida na *HOPE BURGER* que ele pôde aprender como funciona toda a cadeia de produção do produto: desde os vários fornecedores, passando pela elaboração diária das carnes e molhos, por exemplo, preparo das carnes e montagem do lanche no *foodtruck*, até chegar à entrega do produto ao cliente final, sempre prezando pela higiene do local, limpeza e procedência dos alimentos, e um bom atendimento aos clientes. Essa mesma empresa ele deixou para se dedicar mais às pesquisas de novas receitas, novas influências, onde surgiu a ideia de iniciar o planejamento da empresa que é objeto desse Plano de Negócios.

### **1.2 MISSÃO**

Oferecer hambúrgueres e momentos de boa qualidade, preocupando-se sempre com o bem estar e bom atendimento do nosso cliente.

### **1.3 VISÃO**

Ser reconhecida como a hamburgueria dos *foodparks* da cidade com o atendimento mais atencioso aos seus clientes.

### **1.4 VALORES**

### **1.4.1 Criatividade**

Para solucionar problemas e se relacionar com nosso público de maneira diferenciada, criatividade é preciso.

### **1.4.2 Humanização do atendimento**

Buscaremos gerar interação com o cliente, fazendo com que ele seja sempre lembrado e se sinta próximo de cada um dos que preparam sua comida.

### **1.4.3 Espirito jovem**

É importante manter uma identificação com nosso cliente através da comunicação no atendimento do mesmo.

### **1.4.4 Limpeza**

No ramo alimentício, e principalmente na comida de rua e *foodtrucks*, a limpeza e higiene por vezes deixa a desejar, mas, por ser o primeiro aspecto físico visto pelo cliente, será tratado como prioridade pela equipe.

## **1.5 SETOR DA EMPRESA**

De acordo com o SEBRAE (2016), empresas com faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 são enquadradas como microempresa. A BULL'S BURGER se enquadra nessa realidade no modelo de comércio, o que será justificado mais à frente por projeções de faturamento.

## **1.6 FORMA JURÍDICA**

Nos primeiros meses de atividade, a BULL'S BURGER irá funcionar informalmente, para que possa ser analisada de forma mais prática o comportamento do mercado. Passados poucos meses, de acordo com o documento Como elaborar um Plano de Negócios (SEBRAE-DF, 2013) será feito o registro como EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada), na qual há um único dono. Quanto ao regime tributário, a empresa se enquadrará no Simples Nacional, pois é uma Empresa de Pequeno Porte (EPP).

## 1.7 CAPITAL SOCIAL

Para compor o capital social da BULL'S BURGER será necessário R\$ 16.220,45 adquiridos com recursos próprios em poupança, com 100% de participação de Wagner Araújo do Nascimento.

## 1.8 MIX DE PRODUTOS

Atendendo o público jovem e adulto, a BULL'S BURGER irá oferecer inicialmente 4 sabores diferentes de hambúrgueres, com queijos, molhos, texturas e sensações diferentes, que vão desde carnes mais altas, até carnes mais finas chamadas de *smash burger* (carnes mais finas, com uma crosta crocante), uma invenção norte-americana. Serão lanches com valores de R\$ 19,00 a R\$ 23,00

E ainda mais 1 sabor de *cheeseburger* menor, mais simples e mais barato para atender à alta demanda de crianças acompanhadas de seus pais que frequentaram o Parque Villa Gourmet para lazer.

## 1.9 INDICADORES FINANCEIROS

Mais abaixo, serão apresentados os indicadores financeiros de forma mais detalhada com os respectivos cálculos, mas a fim de explicitá-los já num primeiro momento, a tabela abaixo já mostra o ponto de equilíbrio, a lucratividade e a rentabilidade dos próximos 3 anos do negócio, e o retorno do investimento.

Indicadores	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Ponto de equilíbrio	R\$ 70.281,25	R\$ 181.253,25	R\$ 181.253,25
Lucratividade	25,66%	23,04%	24,57%
Rentabilidade	227%	900,9%	1145,3%
Prazo de retorno do investimento	0,43 anos (aproximadamente 5 anos)		

Tabela 1: Indicadores financeiros. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

## **2 ANÁLISE DE MERCADO**

### **2.1 ESTUDO DE CLIENTES**

#### **2.1.1 Público-Alvo (Perfil dos Clientes)**

A BULL'S BURGER surgiu com o intuito de atender a grande quantidade de jovens consumidores de hambúrgueres artesanais, que prezam pela criatividade das receitas, a fim de experimentar diferentes sabores e texturas. Seu público-alvo abrange jovens do sexo masculino e feminino, da cidade de João Pessoa, de classe média e classe alta, de 18 a 35 anos e crianças de 10 a 15 anos em busca de nossas opções mais baratas.

#### **2.1.2 Comportamento dos Clientes**

Os clientes da BULL'S BURGER costumam frequentar lanchonetes especializadas nos diferentes tipos de preparo de hambúrguer (*chapa*, *char boiler*, *parrilla*). São clientes exigentes que avaliam, principalmente, o ponto da carne que foi solicitado e a boa qualidade dos ingredientes usados.

#### **2.1.3 Área de Abrangência**

A BULL'S BURGER irá funcionar no Parque Villa Gourmet, o segundo *foodpark* organizado pela Construtora Hema, uma das principais empresas de construção civil de João Pessoa, localizado na orla do bairro de Manaíra. Sendo assim, pretende-se atingir, principalmente, os moradores dos bairros de Manaíra, Bessa, Miramar, Altiplano e Cabo Branco.

### **2.2 PRINCIPAIS CONCORRENTES**

Consideramos como principais concorrentes as principais lanchonete de hambúrguer das proximidades da BULL'S BURGER. São eles: Hope Burger Foodtruck, HDO, Pão com Gergelim e Truck Du Chef. A seguir temos um quadro comparativo dos mesmos.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Diferenciais competitivos
Hope Burger	Boa qualidade	Entre R\$19,00 e R\$24,00	À vista em espécie e cartão	Parque Cabo Branco	Regular	Oferta de combos
HDO	Boa qualidade e receitas inovadores	Entre R\$22,00 e 29,00	À vista em espécie e cartão	Manaíra	Bom	Oferta de combos, entrega à domicílio
Pão com Gergelim	Boa qualidade com bastante criatividade	Entre R\$21,00 e R\$29,00	À vista em espécie e cartão	Manaíra	Ótimo	Receitas diferenciadas, entrega à domicílio
Truck du Chef	Qualidade regular	Entre R\$17,00 e 25,00	À vista em espécie e cartão	Parque Cabo Branco	Regular	Sem diferencial competitivo

Tabela 2: Principais concorrentes. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

## 2.3 ANÁLISE SWOT

Para visualizarmos as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças dos primeiros meses dessa empresa nascente, apresentamos o quadro a seguir, com suas devidas justificativas detalhadas.

FORÇAS	FRAQUEZAS
Experiencia com o produto	Baixa capacidade produtiva
Investimento inicial baixo	Espaço físico limitado
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Alta aceitação dos <i>foodparks</i>	Concorrência interna
Divulgação por uma empresa muito solidificada	Cenário econômico instável
Grande circulação de clientes potenciais	Indisponibilidade de <i>delivery</i>

Tabela 3 - Análise SWOT. (FONTE: Elaboração do autor, 2018)

### 2.3.1 Forças

#### - Experiência com o produto

Como citado anteriormente, Wagner Araújo do Nascimento, foi co-fundador da HOPE BURGER FOODTRUCK, sendo participante de todos os processos e decisões

da empresa, passando pelas compras, relacionamento com os fornecedores dos equipamentos e matérias-primas, produção dos insumos, até chega à venda do produto final, o que garante experiência e autoridade para trabalhar com o produto.

#### - **Investimento inicial baixo**

Pelo fato de a empresa operar dentro do Parque Villa Gourmet, a Construtora Hema, será provedora de grande parte da estrutura necessária para o funcionamento de um empreendimento como esse. O espaço será composto por *containers*, onde a BULL'S BURGER estará alocada, e contará com banheiros, mesas e cadeiras para os clientes, estrutura para música ao vivo, estacionamento e segurança privada.

### 2.3.2 Fraquezas

#### - **Baixa capacidade produtiva**

Estando operando dentro do Parque Villa Gourmet, a BULL'S BURGER submete-se aos horários de funcionamento do Parque, que será na terça, quarta e quinta-feira das 17h às 23h; sexta-feira e sábado das 17h às 24h; e domingo das 17h às 23h. Assim, não será possível, por exemplo, o atendimento dos clientes no horário do almoço ou na segunda-feira.

#### - **Espaço físico limitado**

A BULL'S BURGER estará alocada em uma das 24 lojas disponibilizadas pela Construtora Hema no Parque Villa Gourmet, que terá 3 metros de comprimento por 2,40 metros de largura, limitando a oferta de produtos novos, por exemplo.

### 2.3.3 Oportunidades

#### - **Alta aceitação dos *foodparks***

Hoje na cidade de João Pessoa, o *Foodpark* Cabo Branco - o primeiro *foodpark* da Construtora Hema, é uma das principais opções de lazer, pois conta com amplo espaço, estacionamento, espaço *kids*, banheiro, música ao vivo, bem em frente à praia, além de ser uma novidade (o Parque Cabo Branco teve sua inauguração em 1 de dezembro de 2017).

Outro importante empreendimento é o *Green Foodpark*. Localizado no Altiplano, o *Green* também conta com estrutura similar e tem também bastante contato com a natureza, e até um jardim disponível para lazer dos cachorros de quem passa pelo local com seu *pet*.

Fatores e exemplos práticos como esses comprovam a boa aceitação dos *foodparks*, e endossam que o Parque Villa Gourmet tem ótimas chances de repetir mais um resultado positivo, principalmente aos residentes dos bairros arredores - uma boa oportunidade para a BULL'S BURGER.

**- Divulgação por uma empresa solidificada**

A Construtora Hema, há 35 anos no mercado paraibano e potiguar, já conta com bom alcance nas redes sociais, *website* e no principal canal de televisão de João Pessoa - a filiada da TV Rede Globo, TV Cabo Branco. O Parque Vila Gourmet conta com esse histórico de divulgação já praticado pela construtora, o que beneficiará e ampliará o alcance da BULL'S BURGER.

**- Grande circulação de clientes potenciais**

Toda a divulgação que será realizada, tanto pelas redes sociais da BULL'S BURGER, como também pelo Parque Villa Gourmet e pelos outros empreendimentos do parque, trará bastante clientes ao mesmo. Além das pessoas que circulam pela orla de Manaíra que irão visitar o parque. Essa será uma boa oportunidade de atender essas pessoas, e reverter em vendas.

### **2.3.4 Ameaças**

**- Concorrência interna**

Além de ter a concorrência direta com a HOPE BURGER FOODTRUCK, todos os que oferecem lanches similares - como pizza, pastéis, *burritos* - também se tornam concorrentes da BULL'S BURGER.

**- Cenário econômico instável**

Com as consequências da crise econômica, e por estarmos em ano de eleições presidenciais - o que traz certa instabilidade e insegurança, a população escolhe por cortar ou reduzir gastos superficiais, e o lazer, infelizmente, se enquadra nesse aspecto.

## **3 PLANO DE MARKETING**

A seguir, serão apresentados as 4 opções de sabores oferecidas no cardápio da BULL'S BURGER.

Vale salientar dois importantes pontos quanto a oferta dos produtos. Primeiramente, a administração do Parque Villa Gourmet, assim como no Parque Cabo

Branco, tem o cuidado de limitar a oferta de um produto igual. Sendo assim, não seremos permitidos a comercializar batatas-fritas (o que é um lanche muito comum junto com hambúrgueres) na nossa operação, pois já há uma lanchonete especializada nesse produto.

Outro quesito é a entrega à domicílio, com a qual não iremos trabalhar num primeiro momento, já que nos primeiros meses estaremos atendendo na nossa capacidade produtiva máxima, o que dificultará atender os nossos clientes com um bom padrão de qualidade.

### **3.1 Uncle Sam**

O Uncle Sam é um sabor mais tradicional, disponível para aqueles que preferem comer algo mais original. O hambúrguer leva pão de brioche, que é um pão com sabor mais amanteigado, *blend* com 160g de carne, queijo mussarela, alface, tomate, cebola roxa, *bacon*, e molho para churrasco *barbecue*.

### **3.2 Gorgon**

O Gorgon é uma menção ao queijo gorgonzola, um queijo que, de forma controlada, recebe fungos no seu processo de maturação, e é uma opção para quem gosta de sabores mais intensos. O hambúrguer leva pão australiano (um pão com notas adocicadas, pois leva cacau na fabricação), *blend* com 160g de carne, queijo gorgonzola, alface, tomate, cebola roxa, uma maionese caseira de alho poró, e, para contrastar com o sabor intenso e forte do queijo, *bacon* caramelizado.

### **3.3 Juicy**

O Juicy é uma opção bastante suculenta e bem servida, e é a melhor opção para quem gosta do queijo mais famoso no hambúrguer: o *cheddar*. O hambúrguer leva pão de brioche, *blend* com 160g de carne, alface, tomate, cebola roxa, queijo *cheddar*, farofa caseira de *bacon* e um *ketchup* caseiro de *curry*.

### **3.4 Smash Pork**

Esse último é a grande aposta da BULL'S BURGER. É uma mistura do *smash burger* (uma receita norte-americana, na qual o hambúrguer é menor e esmagado na chapa quente para que ela fique com uma crosta crocante. Nele não será possível dar ponto na carne), e do *pulled pork* (uma receita também norte-americana que consiste em desfiar a carne do porco. É também um lanche suculento. Acompanha pão australiano,

*blend* com 120g de carne, queijo *cheddar*, *pulled pork* e uma maionese caseira de alho poró.

### 3.5 PREÇO

Os preços dos hambúrgueres da BULL'S BURGER serão equiparados ao que o mercado já pratica, levando em consideração principalmente os preços da HOPE BURGER FOODTRUCK, que será a única hamburgueria do Parque Villa Gourmet, fora a BULL'S BURGER.

- Uncle Sam:

Preço para PDV: R\$ 6,48

Preço para consumidor final: R\$ 18,00



Figura 1: Uncle Sam. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

- Gorgon:

Preço para PDV: R\$ 6,60

Preço para consumidor final: R\$ 22,00



Figura 2: Gorgon. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

- Juicy:

Preço para PDV: R\$ 5,78

Preço para consumidor final: R\$ 19,00



Figura 3: Juicy. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

- Smash Pork

Preço para PDV: R\$ 5,60

Preço para consumidor final: R\$ 21,00



Figura 4: Smash Pork. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

### **3.6 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS**

As principais estratégias promocionais adotadas pela BULL'S BURGER serão as seguintes.

#### **3.6.1 Instagram**

Segundo Rosa (2017), os brasileiros têm a rede social como parte do seu dia-a-dia, e passam uma média de 5 horas e 12 minutos online diariamente, fazendo do

Brasil, o líder em acesso na América Latina (100 milhões de usuários até julho de 2017).

A principal rede social utilizada para atingir o público-alvo da BULL'S BURGER é o Instagram, e será nela que intensificaremos nosso alcance aos clientes que se tornarão fiéis e aos clientes potenciais, com as ferramentas de vídeo nos *stories* em tempo real, fotos dos produtos e transmissões ao vivo, parcerias e promoções com perfis que tenham identificação com nossa proposta, gerando interação com o público.

### **3.6.2 Degustações gratuitas**

Na semana de inauguração abordaremos nossos clientes potenciais e distribuiremos porções gratuitas de batata-frita e *vouchers* de desconto para atrair os clientes potenciais. Neste momento iremos apresentar nosso cardápio, com o intuito de fortalecer a marca e nos tornar conhecidos no mercado.

### **3.6.3 Parcerias**

Serão realizadas parcerias com empresas que possuam o mesmo público-alvo que o da BULL'S BURGER, tanto na faixa etária, como no perfil de consumo, como por exemplo, barbearias do bairro de Manaíra e arredores (Barbearia *El Señor*, Barbearia Sr. João, Sevilha Barbearia), boutiques de carne (Rei das Carnes, Empório das Carnes), cervejarias (Mestre-Cervejeiro, Emporium 42), entre outras empresas que se encaixem no mesmo perfil de consumo que o nosso.

Serão parcerias de desconto ou cartão-fidelidade para clientes dessas lojas, por exemplo.

## **4 PLANO FINANCEIRO**

Em seguida, apresentaremos o nosso plano financeiro.

### **4.1 INVESTIMENTOS FIXOS**

O investimento fixo da BULL'S BURGER corresponde a todo equipamento utilizado nas nossas instalações do Parque Villa Gourmet e do local de produção dos nossos insumos.

São eles:

<b>Descrição dos Equipamentos</b>	<b>Qtd. (Und/ m<sup>2</sup>)</b>	<b>Valor Unitário (Und/ m<sup>2</sup>)</b>	<b>Total</b>
Armário de Inox 2,95m x 0,55m	1	R\$ 2.490,00	R\$ 2.490,00
Balança de precisão (5kg)	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
Balcão Refrigerado 1,80m	1	R\$ 3.400,00	R\$ 3.400,00
Bonés	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
Camera Wdr 720p	1	R\$ 229,00	R\$ 229,00
Chapa Bifeteira 0,60m	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Cubas de Inox 1/6	8	R\$ 35,00	R\$ 280,00
Espátulas	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
Coifa de Inox 1,20m x 0,60m	1	R\$ 1.380,00	R\$ 1.380,00
Facas	3	R\$ 30,00	R\$ 90,00
Camisas para Fardamento	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
Geladeira	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Liquidificador Industrial 6l	1	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Mangueira de Gás 6m	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Mesa com Tampão de Inox 1,80m x 0,55m	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Painel de Senha	1	R\$ 240,00	R\$ 240,00
Placa Luminosa de ACM 2,00m x 0,60m	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
Potes para Carnes	18	R\$ 8,90	R\$ 160,20
TV para Mídia 32"	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00

<b>TOTAL INVESTIMENTO INICIAL</b>			<b>R\$13.224,20</b>
-----------------------------------	--	--	---------------------

Tabela 3: Investimentos fixos. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

## 4.2 CAPITAL DE GIRO

Considerando que capital de giro é o valor referente pela operação da empresa, desde a compra até o recebimento dos clientes, o valor para a operação da BULL'S BURGER será:

Descrição dos itens	Qtd.	Valor Unitário	Total
Gás de cozinha	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Carne moída	16 kgs	R\$ 16,00	R\$ 256,00
Bacon fatiado	2 kgs	R\$ 18,00	R\$ 36,00
Pernil de porco	2 kgs	R\$ 15,00	R\$ 30,00
Pão	100	R\$ 1,40	R\$ 140,00
Prato para hambúrguer	100	R\$ 0,32	R\$ 32,00
Sacola para viagem	50	R\$ 0,60	R\$ 30,00
Legumes para salada	100 porções	R\$ 0,30	R\$ 30,00
Queijo	2kg	R\$ 24,00	R\$ 48,00
Leite	1 lt	R\$ 2,75	R\$ 2,75
Óleo	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50
Bebidas	85	R\$ 2,30	R\$ 195,50
Guardanapo	10	R\$ 0,60	R\$ 6,00
Copo descartável (250ml)	1	R\$ 2,50	R\$ 2,50
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 879,25</b>

Tabela 4: Capital de giro. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

### 4.2.1 Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas

Serem disponibilizadas 3 formas de pagamento para os consumidores dos lanches: à vista em espécie, à vista no débito em conta-corrente e no cartão de crédito, sendo essa última sem a opção de parcelamento da compra.

O sistema de compras em cartão utilizado antecipa automaticamente todas as compras realizadas (tanto na função débito, quanto na função crédito) em 2 dias após a compra.

<b>Prazo médio de vendas</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de dias</b>
Em espécie	60	0
Cartão (débito ou crédito)	40	2

Tabela 5: Contas a receber. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### **4.2.2 Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras**

Levando em consideração que nossas vendas serão diárias e sempre com produtos frescos, as compras dos insumos serão realizadas diariamente, e compras como embalagens, descartáveis, e produtos de limpeza serão comprados mensalmente.

#### **4.2.3 Estoques - Cálculo da necessidade média de estoques**

Como trabalharemos sempre com produtos frescos e com produção diária dos ingredientes necessários, nossos principais fornecedores atendem perfeitamente à demandas diárias (carnes, pães, legumes e frios). Sendo assim, a necessidade média de estoque é de apenas 1 dia.

#### **4.2.4 Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias**

A necessidade líquida de capital de giro corresponde à quantidade de dias necessários para cobrir todos os custos de produção e de venda. A BULL'S BURGER precisará de capital de giro suficientes para 2 dias, já que é o máximo de tempo de espera para receber os valores referentes às vendas no cartão.

#### **4.2.5 Caixa mínimo**

A fim de cobrir todos os custos de produção no primeiro mês de funcionamento, os cálculos apontam um total de R\$ 2.332,13, que corresponde à necessidade líquida de capital de giro multiplicado pelo custo total diário da BULL'S BURGER. Demonstra-se abaixo:

Caixa mínimo	Valor	
Custo fixo mensal	R\$	11.245,00
Custo variável mensal	R\$	23.737,00
Custo total	R\$	34.982,00
Custo total diário	R\$	1.166,07
Necessidade líquida de capital de giro (dias)		2
<b>Caixa mínimo</b>	<b>R\$</b>	<b>2.332,13</b>

Tabela 6: Caixa mínimo. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

### 4.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

A BULL'S BURGER irá se utilizar de um espaço de cozinha própria já pronta para toda a produção de carnes, molhos, e todos os outros insumos necessários para os hambúrgueres. Porém, a loja, que estará localizada no Parque Villa Gourmet, está na fase de acabamento e irá inaugurar suas atividades em novembro de 2018. Já foram iniciadas as obras de reforma do *container*, onde a BULL'S BURGER estará alocada, e outros custos pré-operacionais serão necessários, como fotos para divulgação. Segue abaixo:

Investimento pré-operacional	Valor	
Pedreiro	R\$	200,00
Ceramica para revestimento	R\$	567,00
Fotos para divulgação	R\$	150,00
Outras despesas	R\$	200,00
Total	R\$	1.117,00

Tabela 7: Investimentos pré-operacionais. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

### 4.4 INVESTIMENTO TOTAL

Tendo, previamente, demonstrado os cálculos dos investimentos fixos, o capital de giro, os investimentos pré-operacionais, e ainda deixando uma reserva para despesas diárias, temos como valor final para a abertura do negócio um total de R\$ 16.220,45, que será demonstrado abaixo.

Como citado na seção 1.7 Capital Social, todo o valor será adquirido com recursos próprios em poupança, com 100% de participação de Wagner Araújo do Nascimento.

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos fixos	R\$ 13.224,20	81,53%
Capital de giro	R\$ 879,25	5,42%
Investimentos pré-operacionais	R\$ 1.117,00	6,89%
Reserva	R\$ 1.000,00	6,17%
<b>Total</b>	<b>R\$ 16.220,45</b>	<b>100%</b>

Tabela 7: Investimento total. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.5 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA E MATERIAIS DIRETOS

Abaixo, apresentaremos os custos dos 4 sabores do nosso cardápio. Devido à experiência prévia de Wagner Araujo com o produto e com as receitas, estes valores estão bastante próximos da realidade, porém ainda passíveis de alguma alteração para melhoria de alguma receita, ou melhor adequação desses custos.

UNCLE SAM	
Barbecue	R\$ 0,21
Bacon	R\$ 1,26
Mussarela	R\$ 0,34
Sal	R\$ 0,08
Burger 160gr	R\$ 2,56
Salada	R\$ 0,26
Pão Brioche	R\$ 1,40
Embalagem	R\$ 0,38
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6,48</b>

Tabela 8: Estimativa do custo unitário - Uncle Sam. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

<b>GORGON</b>	
Bacon Caramelizado	R\$ 1,26
Gorgonzola	R\$ 0,66
Burger 160gr	R\$ 2,56
Sal	R\$ 0,08
Salada	R\$ 0,26
Pão Australiano	R\$ 1,40
Embalagem	R\$ 0,38
Maionese de Alho Poró	R\$ 0,27
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6,60</b>

Tabela 9: Estimativa do custo unitário - Gorgon. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

<b>JUICY</b>	
Ketchup de Curry	R\$ 0,70
Cheddar	R\$ 0,40
Burger 160gr	R\$ 2,56
Sal	R\$ 0,08
Salada	R\$ 0,26
Pão Brioche	R\$ 1,40
Embalagem	R\$ 0,38
Farofa de Bacon	R\$ 0,40
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6,18</b>

Tabela 10: Estimativa do custo unitário - Juicy. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

<b>SMASH PORK</b>	
Pernil de Porco 80gr	R\$ 1,16
Maionese de Alho Poró	R\$ 0,27
Cheddar	R\$ 0,40
Sal	R\$ 0,08
Burger 120gr	R\$ 1,92
Pão Australiano	R\$ 1,40
Embalagem	R\$ 0,38
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 5,61</b>

Tabela 11: Estimativa do custo unitário - Smash Pork. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIACÃO

Pensando à longo prazo, também se faz importante a programação da depreciação de todos os equipamentos e utensílios utilizados na operação da BULL'S BURGER, do maior e mais usado ao menor, sendo os primeiros calculados com uma depreciação de 4 anos, e o ultimo com uma depreciação de 1 ano.

Ativos fixos	Valor	Vida útil em anos	Depreciação anual	Depreciação mensal
Reformas	R\$ 767,00	4	R\$ 191,75	R\$ 15,98
Equipamentos	R\$ 12849,20	4	R\$ 3212,30	R\$ 267,69
Outros equipamentos e utensílios	R\$ 315,00	1	R\$ 315,00	R\$ 26,25
<b>Total</b>			<b>R\$ 3719,05</b>	<b>R\$ 309,92</b>

Tabela 12: Estimativa do custo com depreciação. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.7 ESTIMATIVA DE CUSTOS OPERACIONAIS MENCIAIS

Para o funcionamento da hamburgueria se fazem necessários custos que, em meses de faturamento mais intenso ou mais fraco, eles serão os mesmos. Serão eles os seguintes:

Descrição	Custo total mensal
Aluguel	R\$ 3.500,00
Gás	R\$ 280,00
Energia	R\$ 200,00
Gasolina	R\$ 400,00
Funcionarios (2)	R\$ 2.500,00
Gás (Produção)	R\$ 60,00
Energia (Produção)	R\$ 130,00
Material de Limpeza	R\$ 80,00
Wi-fi (Parque)	R\$ 40,00
Bandas e Atrações	R\$ 400,00
Condomínio	R\$ 175,00
Sistema	R\$ 60,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 7.825,00</b>

Tabela 13: Estimativa de custos operacionais mensais. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS

De acordo com os cálculos anteriormente apresentados, a estimativa dos custos dos materiais diretos para o primeiro mês de operação da BULL'S BURGER será:

Produto	Estimativa de vendas	Custo unitário de materiais	CMD
Uncle Sam	800	R\$ 6,48	R\$ 5.184,00
Gorgon	550	R\$ 6,60	R\$ 3.630,00
Juicy	650	R\$ 6,18	R\$ 4.017,00
Smash Pork	1000	R\$ 5,61	R\$ 5.610,00
<b>Total</b>	<b>3000</b>	<b>R\$ 24,87</b>	<b>R\$ 18.441,00</b>

Tabela 14: Estimativa de custos materiais diretos. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.9 PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Apresentaremos agora uma projeção de resultados para o primeiro mês de funcionamento da BULL'S BURGER no Parque Villa Gourmet. Considerando que trata-se de uma inauguração num mês onde o comércio começa a se aquecer com o término do ano letivo, início de férias e e do verão (comumente chamado de "alta estação"), veremos um faturamento exatamente positivo e um resultado com bastante lucro. Porém, é importante também ressaltar que esse resultado não corresponde a todos os meses do ano.

Descrição	R\$
Receita total com vendas	R\$ 60.000,00
(-) Custos com materiais diretos	R\$ 18.441,00
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 41.559,00</b>
(-) Despesas Administrativas	R\$ 100,00
(-) Despesas com vendas (maquineta)	R\$ 880,80
(-) Custos fixos totais	R\$ 7.825,00
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 32.753,20</b>

Tabela 15: Projeção de resultados. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

#### 4.10 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Demonstraremos, por fim, uma projeção financeira dos primeiros 3 anos da BULL'S BURGER da maneira mais próxima da realidade possível. É importante já salientar que em "Outros recebimentos" deixamos separadas as vendas de refrigerantes,

que por experiência anterior na HOPE BURGER FOODTRUCK, estima-se que 85% dos clientes optam por já comprar o refrigerante (o preço é tabelado em todos o parque: R\$ 5,00) no momento da compra do lanche. Os outros 15% preferem consumir sucos ou já estão consumindo alguma outra bebida.

Aproveitamos para ressaltar também que os valores do faturamento, representam uma média de 40% pagos em cartão, e 60% pagos em espécie.

#### 4.10.1 Projeção de fluxo de caixa - 2018

<b>PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA</b>		
	novembro	dezembro
	2018	2018
<b>ENTRADAS</b>		
Venda à vista	36.000,00	36.000,00
Venda em cartão	23.112,00	23.112,00
Outros recebimentos (refrigerante)	12.750,00	12.750,00
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>71.862,00</b>	<b>71.862,00</b>
<b>SAÍDAS</b>		
Fornecedores	23.737,00	23.737,00
Folha de pagamento	4.000,00	4.000,00
Retiradas sócios	2.000,00	2.000,00
Aluguéis	3.675,00	3.675,00
Energia elétrica	330,00	330,00
Gás de cozinha	340,00	340,00
Combustíveis	400,00	400,00
Internet	40,00	40,00
Atrações do parque	400,00	400,00
Sistema	60,00	60,00
Despesas diversas		
Férias		
Despesas financeiras		
Outros pagamentos		
<b>TOTAL DAS SAÍDAS</b>	<b>34.982,00</b>	<b>34.982,00</b>
<b>1 (ENTRADAS - SAÍDAS)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>
<b>2 SALDO ANTERIOR</b>		
<b>3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>
<b>4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS</b>		
<b>5 SALDO FINAL (3 + 4)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>

Tabela 15: Planilha de fluxo de caixa 2018. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

Nessa breve projeção, observamos os inícios das atividades em novembro de 2018. Como citado anteriormente, é comum caracterizarmos dentro do ambiente do Parque Cabo Branco os meses de dezembro, janeiro e fevereiro como sendo de “alta estação”, devido às férias escolares, estação do verão, e alto fluxo de turistas na cidade, onde é observado um fluxo maior de vendas e de visitantes no parque. Essa mesma expectativa de faturamento será feita para o Parque Villa Gourmet.

Porém, como o Parque Villa Gourmet, inaugurará 1 mês antes da “alta estação”, consideraremos também, o mês de novembro com vendas similares a dezembro, pelo fato de ser uma novidade na cidade, onde naturalmente contaremos com a curiosidade da população para conhecer mais novo espaço de lazer da cidade.

Nesse período, é prevista uma média de 3.000 unidades de hambúrgueres vendidos por mês.

#### 4.10.2 Projeção de fluxo de caixa - 2019

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA												
	janeiro	fevereiro	março	abril	maio	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	dezembro
	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2019
<b>ENTRADAS</b>												
Venda à vista	36.000,00	36.000,00	28.320,00	28.320,00	28.320,00	12.960,00	12.960,00	12.960,00	28.320,00	28.320,00	28.320,00	36.000,00
Venda em cartão	23.112,00	23.112,00	18.268,00	18.268,00	18.268,00	8.320,00	8.320,00	8.320,00	18.268,00	18.268,00	18.268,00	23.112,00
Outros recebimentos (refrigerante)	12.750,00	12.750,00	10.030,00	10.030,00	10.030,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	10.030,00	10.030,00	10.030,00	12.750,00
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>71.862,00</b>	<b>71.862,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>26.280,00</b>	<b>26.280,00</b>	<b>26.280,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>56.618,00</b>	<b>71.862,00</b>
<b>SAÍDAS</b>												
Fornecedores	23.737,00	23.737,00	18.673,00	18.673,00	18.673,00	8.550,00	8.550,00	8.550,00	18.673,00	18.673,00	18.673,00	23.737,00
Folha de pagamento	4.000,00	4.000,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	4.000,00
Retiradas sócios	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Aluguéis	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00
Energia elétrica	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00
Gás de cozinha	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
Combustíveis	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Internet	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Atrações do parque	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Sistema	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Despesas diversas												
Férias												
Despesas financeiras												
Outros pagamentos												
<b>TOTAL DAS SAÍDAS</b>	<b>34.982,00</b>	<b>34.982,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>18.295,00</b>	<b>18.295,00</b>	<b>18.295,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>28.418,00</b>	<b>34.982,00</b>
<b>1 (ENTRADAS - SAÍDAS)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>7.985,00</b>	<b>7.985,00</b>	<b>7.985,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>28.200,00</b>	<b>36.880,00</b>
<b>2 SALDO ANTERIOR</b>			<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>93.280,00</b>	<b>73.065,00</b>	<b>101.265,00</b>	<b>81.050,00</b>	<b>129.465,00</b>	<b>109.250,00</b>
<b>3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>93.280,00</b>	<b>73.065,00</b>	<b>101.265,00</b>	<b>81.050,00</b>	<b>129.465,00</b>	<b>109.250,00</b>	<b>157.665,00</b>	<b>146.130,00</b>
<b>4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS</b>												
<b>5 SALDO FINAL (3 + 4)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>65.080,00</b>	<b>93.280,00</b>	<b>73.065,00</b>	<b>101.265,00</b>	<b>81.050,00</b>	<b>129.465,00</b>	<b>109.250,00</b>	<b>157.665,00</b>	<b>146.130,00</b>

Tabela 16: Projeção de fluxo de caixa 2019. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

A projeção para 2019 começa com os meses de janeiro e fevereiro com faturamento acima da média. Após essa janela de dezembro à fevereiro, o calendário escolar retoma suas atividades, e o faturamento tem uma queda de março à maio, o qual ainda é considerado um cenário bom.

Com o passar dos meses, percebemos que de junho à julho, há um esfriamento nas vendas, caracterizando um cenário mais pessimista. Entretanto, esse já contávamos com esse cenário, e iremos nos adaptar a tal.

Com o início do mês de setembro, as vendas começam a voltar ao normal e temos 3 meses de bom faturamento para, mais uma vez, iniciarmos a alta estação no mês de dezembro.

Para um melhor entendimento da quantidade vendida em cada período, em janeiro e fevereiro prevemos uma média de 3.000 unidades de hambúrgueres vendidos por mês. Nos meses de março, abril, maio, e setembro, outubro e novembro, prevemos uma média de 2.360 unidades de hambúrgueres vendidos. E no cenário caracterizado como pessimista esperamos vender uma média de 1.100 hambúrgueres mensais em junho, julho e agosto.

#### 4.10.3 Projeção de fluxo de caixa - 2020

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA												
	janeiro	fevereiro	março	abril	maio	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	dezembro
	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
<b>ENTRADAS</b>												
Venda à vista	36.000,00	36.000,00	35.287,00	35.287,00	35.287,00	16.200,00	16.200,00	16.200,00	35.287,00	35.287,00	35.287,00	45.000,00
Venda em cartão	23.112,00	23.112,00	22.835,00	22.835,00	22.835,00	10.400,00	10.400,00	10.400,00	22.835,00	22.835,00	22.835,00	28.890,00
Outros recebimentos (refrigerante)	12.750,00	12.750,00	12.537,00	12.537,00	12.537,00	6.250,00	6.250,00	6.250,00	12.537,00	12.537,00	12.537,00	15.937,00
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>71.862,00</b>	<b>71.862,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>32.850,00</b>	<b>32.850,00</b>	<b>32.850,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>70.659,00</b>	<b>89.827,00</b>
<b>SAÍDAS</b>												
Fornecedores	23.737,00	23.737,00	23.341,00	23.341,00	23.341,00	10.687,00	10.687,00	10.687,00	23.341,00	23.341,00	23.341,00	29.670,00
Folha de pagamento	4.000,00	4.000,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	4.000,00
Retiradas sócios	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Aluguéis	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00
Energia elétrica	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00
Gás de cozinha	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
Combustíveis	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Internet	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Atrações do parque	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Sistema	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Despesas diversas												
Férias												
Despesas financeiras												
Outros pagamentos												
<b>TOTAL DAS SAÍDAS</b>	<b>34.982,00</b>	<b>34.982,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>20.432,00</b>	<b>20.432,00</b>	<b>20.432,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>33.086,00</b>	<b>40.915,00</b>
<b>1 (ENTRADAS - SAÍDAS)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>12.418,00</b>	<b>12.418,00</b>	<b>12.418,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>37.573,00</b>	<b>48.912,00</b>
<b>2 SALDO ANTERIOR</b>			<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>112.026,00</b>	<b>86.871,00</b>	<b>124.444,00</b>	<b>99.289,00</b>	<b>162.017,00</b>	<b>136.862,00</b>
<b>3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>112.026,00</b>	<b>86.871,00</b>	<b>124.444,00</b>	<b>99.289,00</b>	<b>162.017,00</b>	<b>136.862,00</b>	<b>199.590,00</b>	<b>185.774,00</b>
<b>4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS</b>												
<b>5 SALDO FINAL (3 + 4)</b>	<b>36.880,00</b>	<b>36.880,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>74.453,00</b>	<b>112.026,00</b>	<b>86.871,00</b>	<b>124.444,00</b>	<b>99.289,00</b>	<b>162.017,00</b>	<b>136.862,00</b>	<b>199.590,00</b>	<b>185.774,00</b>

Tabela 17: Projeção de fluxo de caixa 2020. (Fonte: Elaboração do autor, 2018)

Para 2020 teremos um cenário parecido com o ano anterior. Iniciaremos em janeiro e fevereiro com alto faturamento, e uma leve recaída a partir do mês de março. Porém investindo em parcerias, propagandas, divulgações nas redes sociais com influenciadores, juntamente com uma boa aceitação do nosso produto no mercado, pretendemos aumentar em 25% nossas vendas ainda no cenário positivo (de março à maio, e de setembro à novembro), passando de uma média mensal de 2.360 para 2.950

unidades vendidas, e também 25% no cenário pessimista (de junho à agosto), com uma média que era de 1.100 unidades para 1.375 unidades vendidas por mês.

#### 4.11 INDICADORES DE VIABILIDADE

##### 4.11.1 Ponto de Equilíbrio

Antes de chegarmos no valor do ponto de equilíbrio, precisamos antes chegar ao índice de margem de contribuição para os 3 anos de projeção demonstrados:

$$\text{IMC1} = \frac{\text{Receita total (ano 1)} - \text{Custo variável total}}{\text{Receita total}}$$

Receita total

$$\text{IMC1} = \frac{143.724 - 47.474}{143.724} = 0,32$$

$$\text{IMC2} = \frac{634.134 - 208.899}{634.134} = 0,67$$

$$\text{IMC3} = \frac{756.055 - 249.251}{756.055} = 0,67$$

Dessa forma, podemos afirmar que o ponto de equilíbrio para os anos 1, 2, e 3 são respectivamente:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo fixo total}}{\text{MC}}$$

MC

$$\text{PE1} = \frac{22.490}{0,32} = 70.281,25$$

$$\text{PE2} = \frac{121.440}{0,67} = 181.253,73$$

$$\text{PE3} = \frac{121.440}{0,67} = 181.253,73$$

Como demonstrado, no primeiro ano a BULL'S BURGER deverá faturar R\$ 70.281,25 para cobrir seus custos. No segundo e terceiro anos, esse faturamento deverá atingir 181.253,73.

#### **4.11.2 Lucratividade**

No primeiro ano, a BULL'S BURGER irá lucrar com suas atividades R\$ 36.880,00, portanto:

$$\text{Lucratividade} = \frac{36.880}{143.724} \times 100 = 25,66\%$$

No segundo ano, R\$ 146.130,00. Segundo os cálculos a lucratividade será de:

$$\text{Lucratividade} = \frac{146.130}{634.134} \times 100 = 23,04\%$$

E por ultimo, no terceiro ano o lucro será de R\$ 185.774,00, portanto a lucratividade será de:

$$\text{Lucratividade} = \frac{185.774}{756.055} \times 100 = 24,57\%$$

#### **4.11.3 Rentabilidade**

O cálculo da rentabilidade, levará em consideração os resultados obtidos nos fluxos de caixa de cada ano da BULL'S BURGER. Portanto:

2018:

Investimento total = R\$ 16.220,45

Lucro líquido = R\$ 36.880

$$\text{Rentabilidade} = \frac{36.880}{16.220} \times 100 = 227\%$$

2019:

Investimento total = R\$ 16.220,45

Lucro líquido = R\$ 146.130,00

Rentabilidade = 900,9%

2020:

Investimento total: R\$ 16.220,45

Lucro líquido = R\$ 185.774

Rentabilidade = 1.145,3%

#### **4.11.4 Prazo de Retorno de Investimento**

Apresentaremos a seguir o tempo no qual haverá o retorno do investimento. Se dará:

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento total}}{\text{Lucro líquido}}$$

$$\text{PRI} = \frac{16.220,45}{36.880} = 0,43 \text{ anos.}$$

O cálculo mostra que o o retorno do investimento da BULL'S BURGER se dará por volta de 5 meses.

## 5 PLANO OPERACIONAL

Apresentaremos aqui, a proposta de *layout* e a apresentação da fachada da nossa loja no Parque Villa Gourmet:

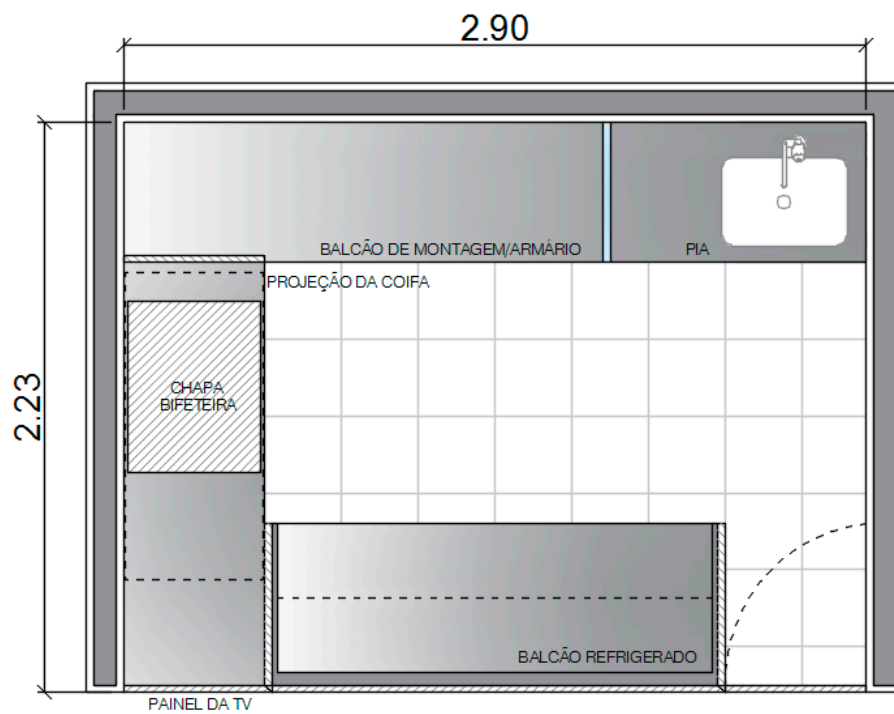


Figura 5: Proposta de layout. (Fonte: Arquivo cedido pela designer, 2018)



Figura 6: Apresentação da fachada. (Fonte: Arquivo cedido pela designer, 2018)

O *layout* proposto foi definido para proporcionar funcionalidade aos processos dentro da loja. Acima do balcão refrigerado haverá uma pequena bancada, onde teremos um funcionário atendendo os pedidos que serão passados para o chapeiro, que irá colocar os hambúrgueres na chapa bifeteira para grelhar. Após esse processo, chapeiro passará a carne para o funcionário que irá montar o lanche no balcão de montagem, que por sua vez, após terminar a montagem do lanche, irá entregar o pedido finalizado ao cliente final, que estará em frente ao balcão refrigerado.

## **5.1 Capacidade Produtiva**

Nossas instalações foram projetadas para uma capacidade máxima de produção de 3000 hambúrgueres por mês aproximadamente. Esse número caracteriza meses como dezembro, janeiro e fevereiro, como citamos anteriormente.

No segundo ano de funcionamento, analisaremos a possibilidade de capacitação e treinamento do pessoal ou até mesmo troca de alguns equipamentos, como a chapa bifeteira ou balcão refrigerado, para que possamos atender uma demanda maior do que essa.

## **5.2 Processos Operacionais**

A seguir estão descritos todos os processos necessários para o andamento da BULL'S BURGER.

### **5.2.1 Contato com Fornecedores**

Insumos como pão e carne moída precisarão ser solicitados diariamente para atendermos os clientes sempre com produtos frescos. Esses fornecedores farão a entrega desses insumos no local de produção da BULL'S BURGER.

Os outros insumos como hortifruti, frios e material de limpeza, por exemplo, serão comprados em lojas de vendas em atacado.

### **5.2.2 Produção dos Insumos**

Diariamente serão produzidos os nossos insumos de acordo com a necessidade para o dia. São eles o corte da cebola, tomate e alface, fabricação da maionese, a confecção dos discos dos hambúrgueres, produção do bacon caracterizado, entre outros processos.

### **5.2.3 Atendimento aos Clientes**

No primeiro contato com os clientes, o funcionário deverá se comunicar com eles e apresentar o cardápio, tirando todas as dúvidas, sabendo indicar qual o melhor produto para a preferência de cada cliente. Deverá anotar os pedidos dos clientes e receber o pagamento, seja ele em espécie ou cartão.

### **5.2.4 Grelhagem das Carnes**

É muito importante que o chapeiro tenha um conhecimento básico sobre os cortes de carne bovino, *blend* de carnes e os pontos certos para cada tipo de cliente: mal passado (carne apenas selada e bastante vermelha no centro), ao ponto (carne ainda suculenta, mais firme e rosada no centro), e bem passado (a carne já não é mais suculenta, mais firme e sem sinais de vermelhidão no centro). O chapeiro deverá conferir os pedidos das comandas para colocar na chapa a quantidade correta das carnes. Após o tempo necessário de grelhagem, ele passará a carne para o próximo processo.

### **5.2.5 Montagem do Hambúrguer**

O funcionário responsável pela montagem dos hambúrgueres deverá processar as comandas dos pedidos para atender às exigências dos clientes com suas respectivas exceções, por exemplo. Após o término desse processo, o funcionário deverá chamar o cliente pelo número da comanda e fazer a entrega do pedido.

## 6 CONCLUSÃO

Um planejamento prévio é uma ferramenta de grande valia para constatar a viabilidade da operação e apresentar diretrizes para uma melhor visualização de diferentes cenários do negócio. O plano de negócio apresentado traz possíveis comportamentos da operação segundo informações e dados realistas, a partir de previsões de variáveis operacionais, que possibilitam a identificação de ameaças e oscilações do projeto, para que suas repercussões sejam reduzidas e/ou sanadas, a partir de decisões previamente elaboradas de acordo com o planejamento. Assim, entende-se que o plano proposto é objeto exequível, condicionado a garantir o funcionamento de uma hamburgueria, nas suas devidas proporções de localidade e público-alvo, não desconsiderando possíveis danos, mas com certa margem de segurança, visto que o plano traz perspectivas favoráveis para a BULL`S BURGER.

## REFERÊNCIAS

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócios**. Sebrae, DF. 2013

SEBRAE NACIONAL. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas**, 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/10-dicas-basicas-de-redes-sociais-para-os-pequenos-negocios,f3d453c03a730610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 08 de outubro de 2018.

SEBRAE NACIONAL. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 08 de outubro de 2018.