



UNIFEOb

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
CYBER BURGUER

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO DE 2018

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
CYBER BURGUER

Módulo 04 - Gestão Empreendedora

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. José Marcos do Prado

Gestão Orçamentária– Prof. Júlio César Teixeira

Ética Geral e Profissional – Prof. Daniel Doval

Administração Estratégica – Prof. Antônio Carlos Lupeti Martins

Gestão Empreendedora – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Alunos:

Juliana G. Dias, RA 17000260

Maria Vitória B. Lobo, RA 17000132

Amanda Q. Marques, RA 17000175

Gabriel H. Martins, RA 17000346

José Gabriel Gonçalves, RA 17001385

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO DE 2018

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	03
1.1 RESUMO	03
1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES	03
1.3 VISÃO, MISSÃO E VALORES DA EMPRESA.....	07
1.4 SETORES DE ATIVIDADE.....	07
1.5 FORMA JURÍDICA.....	07
1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	08
1.7 CAPITAL SOCIAL.....	08
1.8 FONTE DE RECURSOS	09
2 ANÁLISE DE MERCADO	10
2.1 ESTUDOS DOS CLIENTES	10
2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	10
2.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES	11
2.4 ANÁLISE DA MATRIZ (F.O.F.A).....	11
3 PLANO DE MARKETING	12
3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS	12



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

3.2 PREÇO	12
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS	13
3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	13
3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	14
4 PLANO OPERACIONAL	15
4.1 LEIAUTE	15
4.2 CAPACIDADE INSTALADA	16
4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS	16
4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL	17
5 PLANO FINANCEIRO	18
5.1 INVESTIMENTOS FIXOS.....	18
5.2 ESTOQUE INICIAL	19
5.3 CAIXA MÍNIMO	20
5.4 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	21
5.5 INVESTIMENTO TOTAL	21
5.6 FATURAMENTO MENSAL	21
5.7 CUSTO UNITÁRIO.....	23
5.8 CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	23



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

5.9 APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E/OU MV	23
5.10 CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA	24
5.11 CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO	24
5.12 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS	25
5.13 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	25
5.14 INDICADORES DE VIABILIDADE.....	28
6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO.....	30
6.1 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS	30
7 AVALIAÇÃO DO PLANO	33
7.1 ANÁLISE DO PLANO	33
8 REFERÊNCIAS	34

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 RESUMO

A empresa “Cyber Burguer” se trata de uma instituição voltada para a tecnologia, como principal atividade uma Lan House com predominância em Jogos. Complementando a ideia de negócio foi integrado a atividade de Lanchonete, onde será vendido hambúrgueres artesanais para os clientes que forem ao estabelecimento.

O estabelecimento estará localizado na cidade de Mogi Guaçu – SP, no Shopping Buriti. O Cyber Burguer pretende oferecer serviços de qualidade e diferenciados para o público, de maneira que cresça e aumente sua demanda ao passar dos anos até se tornar uma rede de franquias de entretenimento e comida saborosa.

A empresa recém constituída será uma Sociedade Limitada (LTDA) com quotas divididas entre cinco sócios – Amanda, Gabriel, José Gabriel, Juliana e Maria Vitória. Todos estudantes com espírito empreendedor que almejam se consagrarem na indústria de diversão e alimentícia.

Os serviços serão voltados para jogos de computadores e videogames, além de servirmos hambúrgueres artesanais. Enquanto o cliente joga algo de seu gosto e preferência ele poderá se alimentar ao mesmo tempo, com um cardápio diferenciado.

O público alvo serão pessoas com baixo poder aquisitivo, famílias, *gamers* (jogadores) e amantes do universo geek.

1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES

NOME: Amanda Queiroz Marques

PERFIL: Amanda Queiroz Marques, 20 anos, nascida em Aguaí-SP. Notou ainda com pouca idade o seu fascínio pelo empreendedorismo. Sempre teve em mente a ideia de um dia ter seu próprio negócio. Começou em cursos de informática básica e, logo depois um curso de atendimento e venda, tal curso que fez sua ideia de ter seu próprio negócio ganhar mais força. No decorrer de sua adolescência viu seu avô erguer

a própria empresa, e também a viu cair, por conta de má administração de sócios sem determinação e, principalmente, por falta de instrução contábil.

A partir desse acontecimento, decidiu aprender tudo o que fosse necessário para ter um bom negócio. Em 2015 recebeu uma herança de R\$60.000,00 de um tio que faleceu, usando R\$20.000,00 para uso particular e guardando os R\$40.000,00 restante para realizar o sonho de ter sua própria empresa. Em 2017 ingressou no curso de Ciências Contábeis, onde conheceu um grupo de jovens que tinham as objeções empreendedoras. Com o passar do tempo surgiu ideia de abrirem uma hamburgueria gamer, negócio que logo interessou a ela, já que já tinha conhecimento sobre assuntos do mundo gamer. Então, ela usou os R\$30.000,00 que havia guardado, para investir na ideia de negócio junto com seus quatro amigos.

ATRIBUIÇÕES: Será responsável pela frequente inovação no catálogo de jogos e aparelhos tecnológicos. Além de trabalhar como técnica de jogos durante o funcionamento do estabelecimento, será supervisora dos técnicos de informática que farão a manutenção dos aparelhos e darão suporte aos clientes. Cuidará da depreciação dos aparelhos, verificando a necessidade de troca.

NOME: Gabriel Henrique Martins

PERFIL: Gabriel Henrique Martins, 19 anos, solteiro, reside na cidade de Santa Cruz das Palmeiras - SP, ingressou no curso de Ciências Contábeis em 2017, pois além de se identificar com as atribuições de um contador, sonhava em obter seu próprio negócio, e para isso era necessário estudar o mercado e mundo dos negócios.

Na faculdade conheceu um grupo de amigos que compartilhavam dos meus ideais. Ao decorrer da jornada tiveram uma ideia de abrir uma hamburgueria gamer. Resolveu investir bens conquistados através de uma herança no plano de negócio, uma quantia de 40 mil reais. Pois além de gostar do ramo de games acreditava que o negócio seria bom e lucrativo.

ATRIBUIÇÕES: Responsável por todo departamento fiscal, cuidará da entrada e saída de produtos, prazos de pagamento de fornecedores e recebimento de clientes, entre

outras funções deste departamento. Além de trabalhar como técnico de jogos quando necessário.

NOME: José Gabriel do Lago Gonçalves

PERFIL: José Gabriel do Lago Gonçalves, 20 anos, solteiro, residente na cidade de Bandeira do Sul – MG. Entrou na universidade para cursar ciências contábeis, para aprimorar suas atribuições empreendedoras e adquirir conhecimento contábil e de gestão para poder realizar o sonho de ser dono do próprio negócio.

Em uma conversa com um grupo de amigos que compartilhavam os mesmos sonhos empreendedores, tiveram a ideia de arriscar em um novo negócio, uma hamburgueria gamer. Como considera a ideia inovadora e viável resolveu apostar no plano de negócios. Investiu bens que conquistou vendendo um carro que ganhou quando tirou a primeira habilitação, no valor de 32 mil reais e juntou com economias no valor de 8 mil reais, totalizando 40 mil reais de recursos.

ATRIBUIÇÕES: Responsável pela cozinha e recebimentos dos clientes na praça de alimentação. Cuidará dos estoques e fará controle de qualidade dos produtos. Quando necessário auxiliará como técnico em jogos no setor de entretenimento.

NOME: Juliana Gonçalves Dias

PERFIL: Juliana Gonçalves Dias, 19 anos, solteira, natural de Campinas -SP, reside na cidade natal de sua família materna Aguaí-SP. Empreendedora nata com espírito de liderança, Juliana sempre almejou carreira no mundo dos negócios.

Inspirada por seu avô paterno, empresário e produtor rural, e por seu pai, contador, ingressou na universidade para cursar Ciências Contábeis, pois, além de suas atribuições contábeis, ela aprimoraria também aptidões empreendedoras.

Ao decorrer da jornada universitária encontrou um grupo de jovens com o mesmo anseio. Projetaram uma hamburgueria gamer, um misto de diversão e fast food. Por considerar o plano de negócios inovador e rentável, investiu cerca de R\$40.000,00, economias já declaradas em Imposto de Renda.

ATRIBUIÇÕES: Gerente geral do estabelecimento, cuidará da satisfação total dos clientes. Cuidará do departamento contábil, financeiros e a gestão de recursos. Supervisionará os setores e auxiliará os responsáveis por cada um. Durante os horários de funcionamento trabalhará como caixa.

NOME: Maria Vitória Bonatti Lobo

PERFIL: Maria Vitória Bonatti Lobo, 19 anos, solteira, nascida em Santa Cruz das Palmeiras –SP. Desde pequena sempre sonhou em cursar Ciências Contábeis e assim que terminou o ensino médio já ingressou na faculdade. Sempre almejou ser uma contadora ou bancária, porém o sonho de investir no seu próprio negócio sempre permaneceu, pensava em uma atividade inovadora e que atingisse qualquer tipo de público.

Desde pequena seus pais fizeram uma previdência para ela resgatar quando concluisse 18 anos, e ao resgatar aplicou na poupança com intenção de utilizá-lo para abrir seu negócio, porém precisava encontrar pessoas com as mesmas objeções com ideias inovadoras.

Ao entrar na faculdade depois de 2 anos ela e seus colegas de grupo começaram a comentar que tinha vontade de ter seu próprio negócio, e todos com o mesmo objetivo, queriam uma empresa lucrativa e com diferencial de mercado para atrair pessoas de qualquer faixa etária. Decidiram abrir uma Hamburgueria Gamer, e como contribuição para o Capital Social da Empresa utilizou R\$40.000,00 do dinheiro resgatado.

ATRIBUIÇÕES: Responsável pela gestão de pessoas, cuidará de escalas de funcionários, necessidades de contratações ou desligamento, férias, ajustes salariais e afins. Além de tudo trabalhará como caixa durante o horário de funcionamento.

1.3 VISÃO, MISSÃO E VALORES DA EMPRESA

MISSÃO

Ser a maior rede entretenimento e alimentação atendendo a expectativa e satisfação de clientes de todas as faixas etárias em um único ambiente com qualidade, conforto, inovação e custos acessíveis.

VISÃO

Prestar serviços de entretenimento e inovar na ramificação de jogos. Com profissionais capacitados para ensinar e ajudar todos clientes. Nos diferenciando com uma grade de jogos atuais e antigos para atender e agradar a todos, além do uso de produtos de primeira qualidade para elaboração de hambúrgueres artesanais. Usar de forma prioritária a propaganda através de redes sociais e plataformas gamers, e as melhores tecnologias e produtos do mundo gamer.

VALORES

- Respeito
- Inovação
- Inclusão de pessoas
- Valorização Humana
- Ética e honestidade
- Excelência em atendimento e suporte
- Comprometimento
- Preocupação com o cliente

1.4 SETORES DE ATIVIDADE

Comércio Indústria Prestação de Serviços Agropecuária

1.5 FORMA JURÍDICA

Empresário Individual Sociedade Limitada Outro: __

1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Âmbito Federal:

- Empreendedor Individual – MEI Regime Simples Nacional
 Regime Lucro Real Regime Lucro Presumido

Âmbito Estadual:

- ICMS – Regime Simplificado
 ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

Âmbito Municipal:

- ISSQN – Imposto sobre Serviços

1.7 CAPITAL SOCIAL

Sócio	%	\$
Amanda Q. Marques	20%	R\$40.000,00
Gabriel Henrique Martins	20%	R\$40.000,00
José Gabriel Gonçalves	20%	R\$40.000,00
Juliana Gonçalves Dias	20%	R\$40.000,00
Maria Vitória B. Lobo	20%	R\$40.000,00

Ao realizarmos o planejamento financeiro chegamos ao valor de R\$125.956,09 no investimento inicial, referente aos investimentos fixos, necessidade de capital de giro e o investimento pré-operacional. Entretanto será integralizado o valor de R\$200.000,00, pois os sócios deixaram a diferença como reserva financeira no banco.

Todos os sócios investiram o mesmo valor no capital social da empresa, e cada um possui 20% das quotas totais.

1.8 FONTE DE RECURSOS

Item	Fonte dos recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	200.000,00	100,00%
2	Recursos de terceiros	-	0,00%
3	Outros	-	0,00%
Total		200.000,00	100%

Os recursos capitalizados para abertura do estabelecimento “Cyber Burguer” se originam das economias de cada sócio conforme declaração em Imposto de Renda de Pessoa Física. As quotas da sociedade foram divididas de acordo com o valor integralizado ao Capital Social da empresa.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 ESTUDO DE CLIENTES

Público-alvo e interesses:

O público-alvo da Cyber Burguer está diretamente ligado às pessoas amentes de jogos e fast food. Não existe a diferenciação de gêneros nem classes sociais, pois a proposta da empresa é atingir aqueles que não possuem alto poder aquisitivo, pais de família com seus filhos e os fanáticos por games.

Além do entretenimento ofereceremos um espaço personalizado com diferentes ambientes, contribuindo para a maior variação de público possível. Pessoas que não querem jogar poderão assistir a torneios e jogos de outros clientes enquanto comem na praça de alimentação. Outros poderão jogar e comer ao mesmo tempo e também, haverá espaços reservados apenas para jogos (individuais e coletivos).

2.2 ESTUDO DE CONCORRENTES

Nossos principais concorrentes estão no setor alimentício, pois há uma grande variedade de rede de *fast food* que oferecem produtos semelhantes. Realizamos uma breve pesquisa nos shoppings da região para analisar o mercado.

As lanchonetes mais famosas são o Mc Donald's, Burguer King, Subway, Bob's, Big Jack e Habib's.

Encontramos empresas que possuem a mesma ideologia de nosso plano de negócios, e oferecem entretenimento e alimentação aos seus clientes, Star Bowling é um destes exemplos, onde é uma pista de boliche e que vendem porções e opções de comidas e bebidas.

Nossos diferenciais são os hambúrgueres artesanais, que são feitas na hora em carne fresca, além de deliciosas porções e bebidas não alcoólicas variadas. E na parte do entretenimento oferecemos algo diferente, que ainda não foi integralizado como comercialização, pois muitas pessoas entendem com diversão caseira. Mas enxergamos a necessidade de outro tipo de cliente, onde procuram maneiras de se divertir com o que realmente gostam, a tecnologia. Além de atingirmos pessoas de baixo poder aquisitivo que gostariam de jogar e ter este tipo de passatempo.

2.3 ESTUDO DE FORNECEDORES

Possuímos uma vasta quantidade de possíveis fornecedores, principalmente no ramo alimentício. Compraremos nossas carnes, guarnições, entre outras comidas necessárias nos principais atacadistas da região, com os melhores preços.

Na parte de jogos e aparelhagem, buscaremos parcerias com empresas especializadas para proporcionarmos tudo de altíssima qualidade para nossos clientes, como a Pichau, por exemplo.

2.4 ANÁLISE DA MATRIZ (F.O.F.A)

FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<p>FORÇAS: - Atendimento especializado; - Equipamentos de alta qualidade; - Alta capacidade de inovação.</p>	<p>OPORTUNIDADES: - Aumento de demanda área alimentícia; - Poucos concorrentes na área de entretenimento.</p>
<p>FRAQUEZAS: - Alta depreciação dos equipamentos eletrônicos; - Manutenção cara de equipamentos;</p>	<p>AMEAÇAS: Mercado restrito e pequeno na área gamer; - Concorrência direta de fast food; - Mudança de comportamento frequente do consumidor.</p>

As forças da nossa empresa se baseiam nos diferenciais que possuímos, e as oportunidades vem das necessidades que enxergamos nos potenciais clientes. As fraquezas e ameaças estão principalmente ligadas aos nossos aparelhos, pois possuem uma alta depreciação e é um mercado restrito. Além disso possuímos grandes concorrentes nas redes de *fast food*.

Os consumidores destes tipos de produtos possuem grandes mudanças de comportamento, pois a tecnologia e jogos mudam constantemente, e por isso temos capacidade de inovação buscando agradar nossos clientes.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS

Os principais serviços e produtos oferecidos no Cyber Burguer são:

- Uso de computadores e consoles de videogames para entretenimento. Com disponibilização de vários jogos de lançamentos e antigos;
- Combos de hambúrgueres artesanais, batatas fritas e bebidas não alcoólicas.

3.2 PREÇO

De acordo com dados de uma pesquisa feita pela GlobalWebIndex publicada no site “A Casa do Cogumelo”, http://www.acasadocogumelo.com/2016/09/pesquisa-detalha-quanto-tempo-as_26.html (Acesso em Outubro de 2018), uma pessoa gasta em média 2h27m em um console Xbox e 2h15m em um console de Playstation 4 diariamente. Com base em tais informações, pode-se estipular que nosso cliente poderá gastar de 00h30m a 02h00m do seu tempo jogando em nosso estabelecimento, tanto consoles de videogames quanto em computadores, um pouco menos do que jogaria em sua casa considerando os valores do serviço prestado.

Todos os consoles e computadores terão um software que serão configurados de acordo com jogo escolhido, assim o cliente poderá acompanhar o valor que será cobrado dele ao final do uso do equipamento.

VALORES:

Consoles e Computadores

R\$ 4,50 por hora – Jogos antigos e fora do lançamento;

R\$ 6,00 por hora – Jogos de lançamento.

Computadores reservados

R\$ 7,00 por hora – Jogos antigos e fora do lançamento;

Além dos serviços de jogos, ofereceremos os hambúrgueres artesanais. O Ticket médio dos combos serão de R\$50,00. Haverá opções de montagem de lanches e acompanhamentos, sendo que o valor mínimo dos hambúrgueres será de R\$23,00, batatas R\$15,00 e bebidas não alcóolicas R\$4,00.

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Por ser uma hamburgueria gamer, o Cyber Burguer terá uma demanda maior nos finais de semana, e para atrairmos clientes alternaremos diferentes promoções de segunda a quarta-feira. Como por exemplo:

- Mais 15 minutos de diversão: Na compra de uma hora de entretenimento, o cliente ganhará 15 minutos extras totalmente gratuito;
- Programa de recompensas: A cada 20 horas acumuladas o cliente poderá escolher entre 1 hambúrguer e 1 hora extra de qualquer jogo;
- Compre 1 e leve outro: Uma vez por mês na compra de dois combos completos (valor mínimo total de R\$70), o cliente ganhará 30 minutos para jogar o que quiser.

3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Por possuir dois seguimentos de atuação, Cyber Burguer precisará de pessoas com experiência na área tecnológica e alimentícia, e para isso o estabelecimento contará com a colaboração de 10 funcionários, além dos 5 sócios, sendo:

- 2 Técnicos em informática, para auxiliarem na manutenção e utilização dos aparelhos;
- 2 Cozinheiros e 3 auxiliares de cozinha, para a manufatura dos hambúrgueres e acompanhamentos;
- 3 Garçons, para servir nossos clientes enquanto se divertem;

- 3 sócios auxiliaram nos jogos e eventuais problemas técnicos, além de realizar procedimentos administrativos;
- 2 sócios trabalharam no caixa e gerência do estabelecimento, e também realizarão procedimentos administrativos.

Todos funcionários trabalharão por escala, sendo devidamente divididos em turnos e folgas semanais.

3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Cyber Burguer estará localizado no Shopping Buriti, na cidade de Mogi Guaçu – SP. No endereço: Rua Francisco Franco de Godoy Bueno, nº 80, CEP:13845-180.

A loja estará na parte central do shopping, próxima ao cinema. Um local aconchegante e arejado, propício para diversão em família.

4 PLANO OPERACIONAL

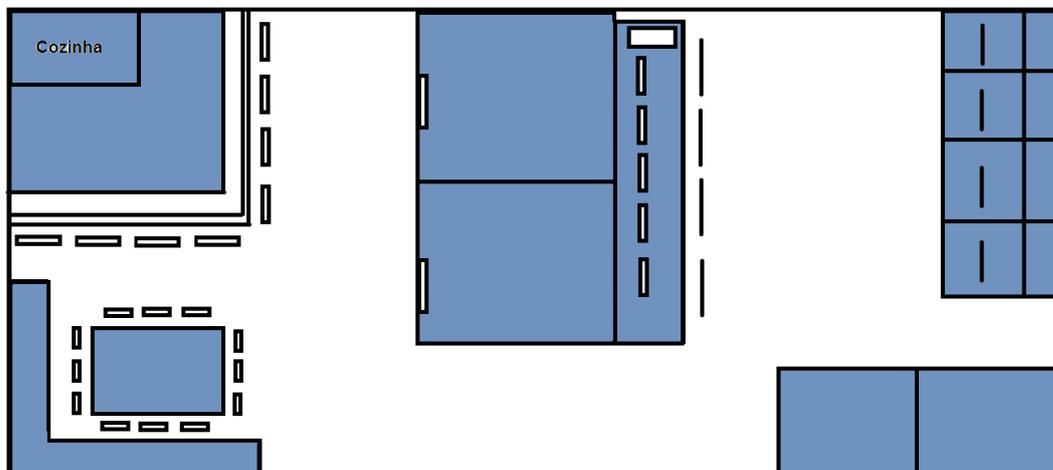
4.1 LEIAUTE

O local físico será dividido em 4 ambientes para maior satisfação dos clientes. Logo após a entrada do estabelecimento estará localizado a Praça de Alimentação, onde as pessoas poderão jogar em uma bancada personalizada, poderão assistir participantes de torneios de jogos ou jogos convencionais ou simplesmente se deliciarem com hambúrgueres artesanais. A cozinha industrial estará localizada ao final da Praça de Alimentação, que será aberta para que os clientes possam ver a manufatura de todos os lanches.

O segundo ambiente serão as salas reservadas para consoles de videogames, as instalações serão totalmente divididas por paredes de vidro (blindex). As acomodações serão confortáveis e coloridos, um ambiente familiar para que os clientes poderão se divertir em conjunto.

O terceiro espaço será uma extensa bancada onde jogadores poderão compartilhar os computadores enquanto jogam e comem, um local diferente para realização de torneios ou jogos em equipe.

O quarto local será composto por cabines individuais, separadas por paredes de vidro, onde jogadores que desejam se divertir em um ambiente mais reservado, sem barulhos externos e distrações.



4.2 CAPACIDADE INSTALADA

A capacidade de atendimento do Cyber Burguer é estimada em 20 pessoas por hora (jogando nos computadores e consoles enquanto comem) durante o horário de funcionamento – 12h às 22h, além de 10 a 15 pessoas apenas comendo e assistindo os torneios. Essa estimativa é baseada no número de computadores, consoles e espaço físico disponível para refeição.

Entretanto como o Cyber Burguer ingressou no mercado de entretenimento e alimentação recentemente, a perspectiva de pessoas mensalmente será de:

- Segunda-feira: 10 pessoas
- Terça e quarta-feira: 20 pessoas
- Quinta-feira e domingo: 30 pessoas
- Sexta-feira: 40 pessoas
- Sábado: 50 pessoas

Com essa estimativa totalizará aproximadamente 840 clientes por mês.

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Cada sócio terá uma função operacional que são essenciais para a administração do estabelecimento e controle de qualidade do serviço prestado. Além de funcionários para auxiliar nas demais funções.

GERÊNCIA E CONTROLE FINANCEIRO: Juliana fará o controle de qualidade do estabelecimento, ficará responsável pela gerência geral e pelo departamento contábil. Além de auxiliar nas outras funções caso necessário.

DEPARTAMENTO FISCAL E ESTOQUE: Gabriel cuidará da entrada e saída de produtos, prazos e emissão de notas fiscais. Com o controle e necessidade de estoque, José será o responsável.

GESTÃO DE PESSOAS: Maria Vitória cuidará da escala, contratação e desligamento de funcionários, férias e ajustes salariais. José Gabriel ficará responsável pelo controle de qualidade dos lanches e supervisão do pessoal da cozinha.

CONTROLE DE INOVAÇÃO DE JOGOS: Amanda cuidará dos lançamentos, sempre inovando os catálogos de jogos, além de supervisionar os técnicos de tecnologia.

OUTRAS OPERAÇÕES: Amanda, José e Gabriel auxiliarão nos jogos e darão suporte aos clientes; Juliana e Maria Vitória revezarão no caixa da empresa durante o horário de funcionamento; Será contratado 2 cozinheiros e 3 auxiliares de cozinha para a manufatura dos lanches, 3 garçons e 2 técnicos de tecnologia para a manutenção dos computadores.

4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

O Cyber Burguer trabalhará com um total de 10 funcionários e 5 sócios. Sendo entre os 10 colaboradores 2 técnicos de informática, 2 cozinheiros, 3 assistentes de cozinha e 3 garçons. Além das funções administrativas os sócios auxiliarão no funcionamento da empresa durante o horário de atendimento, 3 dos 5 trabalharão como assistente de jogos para melhor atender nossos clientes enquanto se divertem, caso tenham problemas com os aparelhos ou eventuais dúvidas. Os 2 restantes revezarão no caixa do estabelecimento.

A escala de funcionários foi feita da seguinte forma:

- Das 11h00 às 18h20: 1 técnico, 1 cozinheiro, 1 auxiliar de cozinha e 1 garçom.
- Das 15h00 às 21h20: 1 auxiliar de cozinha e 1 garçom.
- Das 17:50 às 22:30, 1 técnico, 1 cozinheiro, 1 auxiliar de cozinha e 1 garçom.

Os horários foram variados conforme o atendimento do estabelecimento, a escala dos funcionários é 7x1 (7 dias trabalhados, folgam 1), no total de 10 funcionários para atender todos os clientes sendo que em nenhum horário ficasse sem funcionário de cada setor.

5 PLANO FINANCEIRO

5.1 INVESTIMENTOS FIXOS

- A) Imóveis: Não adquirido.
- B) Máquinas e Equipamentos:

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Tv 49 polegadas	2,00	2.526,99	5.053,98
2	Tv 40 polegadas	2,00	1.569,00	3.138,00
Sub-total				8.191,98

- C) Móveis e Utensílios:

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Baias para computadores	4,00	121,90	487,60
2	Bancada 2,4m	1,00	992,16	992,16
3	Cadeiras Gamers	8,00	349,90	2.799,20
4	Mesa Individual	4,00	165,90	663,60
5	Suporte para CPU	4,00	18,28	73,12
6	Mesa para restaurante	8,00	199,00	1.592,00
7	Conjunto de Banquetas	4,00	279,90	1.119,60
8	Painel de TV	4,00	297,35	1.189,40
9	Suporte para TV	2,00	73,00	146,00
10	Poltronas	8,00	279,00	2.232,00
11	Fogão Industrial	2,00	759,99	1.519,98
12	Fritadeira Industrial	4,00	339,00	1.356,00
13	Refrigerador por de vidro	1,00	3.089,00	3.089,00
14	Geladeira Comercial	1,00	3.490,00	3.490,00
15	Chapa para Lanches	2,00	989,91	1.979,82
16	Prensa para Lanches	2,00	239,00	478,00
17	Utensílios de Cozinha	1,00	2.049,37	2.049,37
18	Ar condicionado	4,00	1.479,90	5.919,60
Sub-total				31.176,45

- D) Equipamentos de Processamento de Dados (Informática):

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Computador para Caixa	1,00	3.168,00	3.168,00
2	Telefone sem fio	2,00	149,90	299,80
3	Gaveta de Dinheiro	1,00	249,00	249,00
4	Kit SAT + Impressora	1,00	1.199,00	1.199,00

	Fiscal			
5	Computadores Gamers	8,00	4.017,99	32.143,92
6	Headset (fones de ouvido)	12,00	260,97	3.131,64
7	PlayStation 4	2,00	2.699,00	5.398,00
8	Xbox ONE	2,00	2.499,00	4.998,00
9	Controle PS4	5,00	249,99	1.249,95
10	Controle Xbox	5,00	359,00	1.795,00
11	Jogos	1,00	7.062,84	7.062,84
Sub-total				60.695,15

E) Veículos: Não adquirido.

F) Total:

Total dos investimentos fixos	100.063,58
--------------------------------------	-------------------

5.2 ESTOQUE INICIAL

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Carnes (kg)	42,00	31,00	1.302,00
2	Queijos (kg)	7,00	33,60	235,20
3	Alface (unid)	56,00	1,20	67,20
4	Tomates (kg)	1,40	5,98	8,37
5	Batata para fritar (kg)	70,00	10,50	735,00
6	Picles (kg)	7,00	35,00	245,00
7	Ovos (unid)	140,00	0,41	57,40
8	Bacon (kg)	15,50	19,00	294,50
9	Calabresa (kg)	15,50	12,00	186,00
10	Peito de Peru (kg)	7,00	30,00	210,00
11	Presunto (kg)	7,00	14,00	98,00
12	Lombinho (kg)	7,00	48,00	336,00
13	Cebola (kg)	7,00	3,50	24,50
14	Pão de Hamburguer (pct 30 unid)	10,00	27,00	270,00
15	Oleo (litro)	3,00	3,50	10,50
16	Sal (kg)	1,00	3,99	3,99
17	Pimenta (kg)	1,00	5,00	5,00
18	Molhos (kg)	2,50	9,30	23,25
19	Bebidas	4,43	840,00	3.721,20
Total				7.833,11

5.3 CAIXA MÍNIMO

Para calcular o caixa mínimo da empresa primeiro analisamos as contas a receber, prazo médio de vendas:

Item	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	50,00%	0	-
2	a prazo (1)	50,00%	30	15,0
Total		100,00%	Prazo médio (dias)	15,0

Logo após Contas a Pagar - Cálculo do prazo médio de compras:

Item	Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	50,00%	0	-
2	a prazo (1)	50,00%	30	15,0
Total		100,00%	Prazo médio (dias)	15,0

Estimamos o estoque mínimo para 07 dias como base de cálculo para chegarmos a necessidade líquida de capital de giro em dias:

		Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa		
1	Contas a receber - Prazo médio de vendas	15,0
2	Estoque - Necessidade média de estoques	07,0
Subtotal (1)		22,0
Recursos de terceiros no caixa da empresa		
3	Contas a pagar - Prazo médio de compras	15,0
Subtotal (2)		15,0
Necessidade líquida de capital de giro em dias (subtotal 1 - subtotal 2)		07,0

Em seguida calculamos a necessidade de caixa mínimo:

Item	Descrição	Valor
1	Custo fixo mensal	32.842,80
2	Custo variável mensal	16.840,32

3	Custo total da empresa (custo fixo + custo variável)	51.683,12
4	Custo total diário (custo total da empresa ÷ 30 dias)	1.722,77
5	Necessidade líquida de capital de giro em dias	07,0
Caixa mínimo necessário		12.059,39

E por último chegamos a necessidade de capital de giro:

Item	Descrição	Valor
1	Estoque inicial	7.833,11
2	Caixa mínimo necessário	12.059,39
Total do capital de giro		19.892,51

5.4 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Item	Investimento Pré-Operacional	Total - R\$
1	Despesas de legalização	1.000,00
2	Divulgação	5.000,00
Total		6.000,00

5.5 INVESTIMENTO TOTAL

Item	Descrição dos investimentos	Valor	%
1	Investimentos fixos	100.063,58	79,00%
2	Necessidade de Capital de Giro	19.892,51	16,00%
3	Investimento pré-operacional	6.000,00	5,00%
Total		125.956,09	100%

5.6 FATURAMENTO MENSAL

Para calcular o faturamento da empresa, será usado como base de cálculo, o tempo de 02h00m no acesso de jogos nos consoles e 01h45m em acesso aos jogos de computador e uma média dos valores de cada um dos diferentes jogos. Que resultará em um ticket médio aproximado de R\$20,00. Como complementação da base cálculo acrescentamos a média de valores do combo de lanches, aproximadamente R\$50,00.

Na tabela a seguir estará demonstrado o número esperado de pessoas por dia da semana multiplicado pelo Ticket Médio Total.

TICKET				
	DIAS	MD	PESSOAS	TOTAL
1	DOM	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
2	SEG	R\$ 70,00	10	R\$ 700,00
3	TER	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
4	QUA	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
5	QUI	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
6	SEX	R\$ 70,00	40	R\$2.800,00
7	SAB	R\$ 70,00	50	R\$3.500,00
8	DOM	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
9	SEG	R\$ 70,00	10	R\$ 700,00
10	TER	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
11	QUA	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
12	QUI	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
13	SEX	R\$ 70,00	40	R\$2.800,00
14	SAB	R\$ 70,00	50	R\$3.500,00
15	DOM	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
16	SEG	R\$ 70,00	10	R\$ 700,00
17	TER	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
18	QUA	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
19	QUI	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
20	SEX	R\$ 70,00	40	R\$2.800,00
21	SAB	R\$ 70,00	50	R\$3.500,00
22	DOM	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
23	SEG	R\$ 70,00	10	R\$ 700,00
24	TER	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
25	QUA	R\$ 70,00	20	R\$1.400,00
26	QUI	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
27	SEX	R\$ 70,00	40	R\$2.800,00
28	SAB	R\$ 70,00	50	R\$3.500,00
29	DOM	R\$ 70,00	30	R\$2.100,00
30	SEG	R\$ 70,00	10	R\$ 700,00
FATURAMENTO MENSAL			R\$	58.800,00

5.7 CUSTO UNITÁRIO

Utilizamos os gastos iniciais estimados para calcularmos o valor unitário de cada lanche e porções juntos, que é, aproximadamente de R\$17,58. Preços das bebidas variam, refrigerantes tem o custo de R\$3,05 por unidade, sucos naturais ou de poupa saem por volta de R\$1,88 um copo de 200ml e água R\$1,00.

5.8 CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Além de termos os gastos com o estoque de alimentos e jogos, possuiremos gastos com a taxa de manutenção de máquinas de cartão de crédito e mensalidade da empresa de divulgação.

Item	Gastos com vendas	%	Faturamento Estimado - R\$	Gasto total - R\$
1	Propaganda e Publicidade	0,50%	58.800,00	294,00
2	Taxa de administração do cartão de crédito	2,50%	58.800,00	1.470,00
3	Custo dos produtos vendidos (lanches, porções e bebidas)	25,64%	58.800,00	15.076,32
Total				16.840,32

5.9 APURAÇÃO DE CUSTO MD E/OU MV

Item	Material	Quantidade	\$	Total
1	Combos de lanches	840	R\$19,56	R\$16.430,40
Total				R\$16.430,40

5.10 CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA

Item	Função	Nº de Empregados	Salário mensal - R\$	Sub-total	% de Encargos sociais	Encargos Sociais - R\$	R\$
1	Assistente Técnico Diurno	1	1.527,20	1.527,20	8,00%	122,18	1.649,38
2	Assistente Técnico Noturno	1	1.547,55	1.547,55	8,00%	123,80	1.671,35
3	Cozinheiro Diurno	1	1.502,17	1.502,17	8,00%	120,17	1.622,34
4	Cozinheiro Noturno	1	1.515,50	1.515,50	8,00%	121,24	1.636,74
5	Auxiliar de Cozinha Diurno	1	1.211,60	1.211,60	8,00%	96,93	1.308,53
6	Auxiliar de Cozinha Vespertino	1	1.214,57	1.214,57	8,00%	97,17	1.311,74
7	Auxiliar de Cozinha Noturno	1	1.306,78	1.306,78	8,00%	104,54	1.411,32
8	Garçom Diurno	1	1.255,23	1.255,23	8,00%	100,42	1.355,65
9	Garçom Vespertino	1	1.266,66	1.266,66	8,00%	101,33	1.367,99
10	Garçom Noturno	1	1.257,50	1.257,50	8,00%	100,60	1.358,10
Total		10	-	13.604,76	-	1.088,38	14.693,14

5.11 CUSTOS COM DEPRECIÇÃO

Item	Descrição	Valor - R\$	Vida Útil em anos	Depreciação anual - R\$	Depreciação mensal - R\$
1	Máquinas e equipamentos	8.191,98	10	819,20	68,27
2	Móveis e utensílios	31.176,45	10	3.117,65	259,80
3	Equipamentos de processamento de dados (informática)	60.695,15	5	12.139,03	1.011,59
Total		100.063,58	-	16.075,88	1.339,66

5.12 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Item	Descrição	Valor mensal - R\$
1	Aluguel	7.000,00
2	Condomínio	500,00
3	IPTU	100,00
4	Água	500,00
5	Energia elétrica	3.000,00
6	Telefone	1.000,00
7	Honorários do contador	440,00
8	Pró-labore	4.770,00
9	Manutenção dos equipamentos	200,00
10	Salários + encargos – item 7	14.693,14
11	Material de limpeza	300,00
12	Material de escritório	1.000,00
13	Combustível	-
14	Taxas diversas	-
15	Serviços de terceiros	-
16	Depreciação – item 8	1.339,66
17	Outras despesas	
Total		34.842,80

5.13 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4
Receita total de vendas	58.800,00	59.388,00	59.981,88	60.581,70
(-) Simples Nacional	6.468,00	6.532,68	6.605,47	6.679,03
(=) Receita Líquida	52.332,00	52.855,32	53.376,41	53.902,67
(-) Gastos Variáveis				
Gastos com comercialização	16.840,32	17.009,69	17.178,81	17.350,60
Total dos gastos variáveis	16.840,32	17.009,69	17.178,81	17.350,60
(=) Margem de Contribuição	35.491,68	35.845,63	36.197,60	36.552,07

(-) Gastos Fixos				
Gastos fixos operacionais	34.842,80	34.842,80	34.842,80	34.842,80
(=) Resultado operacional	648,88	1.002,83	1.354,80	1.709,27

Descrição	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8
Receita total de vendas	61.187,52	61.799,39	62.417,38	63.041,56
(-) Simples Nacional	6.753,38	6.828,53	6.911,97	6.996,67
(=) Receita Líquida	54.434,14	54.970,86	55.505,41	56.044,89
(-) Gastos Variáveis				
Gastos com comercialização	17.524,11	17.699,34	17.876,34	18.055,11
Total dos gastos variáveis	17.524,11	17.699,34	17.876,34	18.055,11
(=) Margem de Contribuição	36.910,03	37.271,52	37.629,07	37.989,78
(-) Gastos Fixos				
Gastos fixos operacionais	34.842,80	34.842,80	34.842,80	34.842,80
(=) Resultado operacional	2.067,23	2.428,72	2.786,27	3.146,98

Descrição	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receita total de vendas	63.671,97	64.308,69	64.951,78	65.601,30
(-) Simples Nacional	7.082,31	7.319,49	7.256,50	7.345,05
(=) Receita Líquida	56.589,66	56.989,20	57.695,28	58.256,25
(-) Gastos Variáveis				
Gastos com comercialização	18.235,65	18.418,01	18.602,19	18.788,21

Total dos gastos variáveis	18.235,65	18.418,01	18.602,19	18.788,21
(=) Margem de Contribuição	38.354,01	38.571,19	39.093,09	39.468,04
(-) Gastos Fixos				
Gastos fixos operacionais	34.842,80	34.842,80	34.842,80	34.842,80
(=) Resultado operacional	3.511,21	3.728,39	4.250,29	4.625,24

Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	745.731,18	112,49%
(-) Simples Nacional	82.779,08	12,49%
(=) Receita Líquida	662.952,10	100%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	213.578,38	32,22%
Total dos gastos variáveis	213.578,38	32,22%
(=) Margem de Contribuição	449.373,72	67,78%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	418.113,60	63,07%
(=) Resultado operacional	31.260,12	4,72%

5.14 INDICADORES DE VIABILIDADE

A) Ponto de Equilíbrio Contábil em R\$

Item	Descrição	Valor
1	Gastos Fixos Totais	418.113,60
2	Margem de Contribuição	449.373,72
3	Índice da Margem de Contribuição	60,26%
Ponto de Equilíbrio - R\$		693.855,33

B) Lucratividade - %

Item	Descrição	Valor
1	Lucro Líquido	31.260,12
2	Receita Total	745.731,18
Lucratividade - %		4,19%

C) Rentabilidade - %

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	125.956,09
2	Lucro Líquido	31.260,12
Rentabilidade - %		24,82%

D) Prazo de Retorno de Investimento – Payback – Anos

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	125.956,09
2	Lucro Líquido	31.260,12
Prazo de retorno - anos		4,03

E) Fluxo de Caixa Descontado – R\$

Ano	Descrição	Valor
0	Investimento Inicial	-R\$ 125.956,09
1	Fluxo de Caixa	R\$ 47.336,04
2	Fluxo de Caixa	R\$ 47.336,04
3	Fluxo de Caixa	R\$ 47.336,04
4	Fluxo de Caixa	R\$ 47.336,04
5	Fluxo de Caixa	R\$ 47.336,04
Fluxo de Caixa Descontado - R\$		R\$ 71.289,35
Taxa de juros anual:		6,40%

F) Resumo de Indicadores de Viabilidade Econômica

Item	Descrição	Valor
1	Ponto de equilíbrio - R\$	693.855,33
2	Lucratividade - %	4,19%
3	Rentabilidade - %	24,82%
4	Prazo de retorno - anos	4,03
5	Fluxo de Caixa Descontado - R\$	71.289,35

6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

6.1 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS

O primeiro cenário é o provável, aquele que provisionamos conforme nossas estimativas de receitas e despesas. Apesar de termos valores altos em nossos gastos operacionais obtivemos resultado positivo nessa situação como demonstrado na tabela a seguir:

Cenário Provável		
Descrição		
Receita total de vendas	745.731,18	112,49%
(-) Simples Nacional	82.779,08	12,49%
(=) Receita Líquida	662.952,10	100,00%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	213.578,38	32,22%
Total dos gastos variáveis	213.578,38	32,22%
(=) Margem de Contribuição	449.373,72	67,78%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	418.113,60	63,07%
(=) Resultado operacional	31.260,12	4,72%

Entretanto consideramos o resultado abaixo do esperado, buscaremos formas de diminuir os gastos fixos operacionais, ou até mesmo aumentarmos a demanda de clientes para que a receita cresça consideravelmente.

Após as considerações do cenário provável, analisaremos mais duas situações diferentes. A primeira se refere as possíveis quedas nas vendas, por volta de 20%:

Queda nas vendas 20,00%		
Cenário Pessimista		
Descrição		
Receita total de vendas	596.584,94	112,49%
(-) Simples Nacional	66.223,26	12,49%
(=) Receita Líquida	530.361,68	100,00%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	170.862,70	32,22%
Total dos gastos variáveis	170.862,70	32,22%
(=) Margem de Contribuição	359.498,97	67,78%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	418.113,60	78,84%
(=) Resultado operacional	- 58.614,63	-11,05%

Ao analisarmos a tabela, vemos que teríamos grandes problemas quanto ao resultado operacional da nossa empresa. Ao cair 20% de nossas vendas os gastos fixos ultrapassaram a margem de contribuição, que resultaria em um fechamento negativo no final do exercício.

Para mudar esse cenário, primeiramente, necessitaríamos de fazer corte de gastos. De imediato teríamos que diminuir o quadro de funcionários e horas extras, os sócios teriam que exercer outras funções além do que foi proposto a cada um. Além disso, usaríamos os recursos reservas em nossos bancos para investir em inovação e marketing. Esperando que isso faça com que a demanda de clientes aumente conforme integramos novas formas de entretenimento em nosso estabelecimento.

E na segunda tabela apresentaremos um crescimento de 20% em nossas vendas:

Crescimento das vendas		20,00%
Cenário Otimista		
Descrição		
Receita total de vendas	894.877,41	112,49%
(-) Simples Nacional	99.334,90	12,49%
(=) Receita Líquida	795.542,52	100,00%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	256.294,06	32,22%
Total dos gastos variáveis	256.294,06	32,22%
(=) Margem de Contribuição	539.248,46	67,78%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	418.113,60	52,56%
(=) Resultado operacional	121.134,86	15,23%

No cenário otimista vemos o resultado operacional em que todos os sócios desejam, de aproximadamente 15%. Buscamos que nossa empresa cresça com o passar dos anos, para que cada vez mais nosso resultado aumente.

Nossa intenção é franquiar nossa companhia, mas para isso, precisamos que ela cresça consideravelmente nos próximos anos, se tornando algo que seja interessante para potenciais investidores do ramo da tecnologia e entretenimento.

7 AVALIAÇÃO DO PLANO

7.1 ANÁLISE DO PLANO

Juntos com as unidades de estudo do semestre, realizamos um plano de negócios para saber se nossa ideia era viável ou não.

Na matéria de Ética Geral e Profissional, traçamos a identidade da empresa Cyber Burger com a criação na Visão, Missão e Valores.

As disciplinas de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica tiveram papéis de grande relevância no projeto, além de uma ser o complemento da outra. Com o material de apoio, traçamos metas e objetivos, identificamos nosso público alvo, potenciais parceiros e fizemos o planejamento estratégico de nossas ações.

Os conteúdos ministrados em Gestão Estratégica de Tributos e em Gestão Orçamentária, foram essenciais para concluirmos a viabilidade financeira de nosso projeto.

Após todas as análises, pesquisas, provisões de impostos, encargos e faturamentos, os eventuais sócios consideram o negócio arriscado, porém viável e estão dispostos a investir seus recursos no plano de ação.

Acreditam que tem espaço no mercado, e que são capazes de revolucionar as redes de entretenimento e *fast food*. Apesar de o investimento retornar após 4 anos, nas atuais provisões, conseguiremos fazer com que a empresa cresça até se tornar uma das maiores redes de franquias do Brasil.

REFERÊNCIAS

SOARES, ARTHUR. **Pesquisa detalha o quanto tempo as pessoas gastam jogando consoles diariamente.** Disponível em: <
http://www.acasadocogumelo.com/2016/09/pesquisa-detalha-quanto-tempo-as_26.html
>. Acesso em Outubro de 2018.