

PROPOSTA DE PLANO DE NEGÓCIO PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA CAFETERIA E DOCEIRA EM SÃO NICOLAU/RS

Karine da Silva Nunes¹
Karine Portela Barcelos²
Luís Fernando Peixoto Wesz³
Roberto Carlos Dalongaro⁴

RESUMO: A pesquisa tem por finalidade a realização de um estudo de viabilidade econômico-financeiro para implantação de uma cafeteria e doceira no município de São Nicolau/RS, tendo como principal objetivo elaborar um plano de negócio. O plano de negócio foi elaborado com abrangência na área de formação de custos, despesas, formação do preço de venda, investimentos e rentabilidade. Através da identificação dos investimentos e custo foi possível projetar as demonstrativos de resultados, também foram calculados os indicadores econômicos e financeiros, utilizados para verificar a viabilidade do empreendimento.

Palavras-Chave: Viabilidade – Cafeteria – Indicadores – Rentabilidade

PROPOSED BUSINESS PLAN FOR THE IMPLEMENTATION OF A CAFETERIA AND SWEETS IN SÃO NICOLAU/RS

ABSTRACT: The research aims to carry out an economic-financial feasibility study for the implementation of a cafeteria and candy store in the city of São Nicolau/RS, with the main objective of preparing a business plan. The business plan was drawn up covering the area of cost formation, expenses, sales price formation, investments and profitability. Through the identification of investments and cost, it was possible to project from income statements, the economic and financial indicators were also calculated, used to verify the feasibility of the enterprise.

Keywords: Feasibility; Coffe Shop; Indicators; Profitability

1 Introdução

¹ Graduanda do IX semestre do curso de Ciências Contábeis. URI São Luiz Gonzaga. Ciências Contábeis. E-mail. karine_snunes@hotmail.com

² Graduanda do IX semestre do curso de Ciências Contábeis. URI São Luiz Gonzaga. Ciências Contábeis. E-mail. karinebarcelos1@hotmail.com

³ Mestre em Agronegócios. URI São Luiz Gonzaga. Ciências Contábeis. E-mail. l-fernando-wesz@bol.com.br

⁴ Doutor em Administração. IFFAR/FW. Ciências Contábeis. E-mail. robertocarlosad@hotmail.com

A pesquisa teve por finalidade a realização de um estudo de viabilidade econômico-financeiro para implantação de uma cafeteria e doceria no município de São Nicolau/RS, tendo como principal objetivo elaborar um plano de negócio para a abertura da mesma. Justifica-se pela ausência de cafeterias e docerías no município, mercado potencial pensado para atender as necessidades da população e visitantes. O estudo tem como objetivos específicos descrever custos de abertura, investimentos, custos e despesas do empreendimento e projetar e avaliar os indicadores econômicos financeiros na Demonstração de resultados. O plano de negócio será elaborado com abrangência na área de formação de custos, despesas, formação do preço de venda, investimentos e rentabilidade. Os resultados foram apresentados através de quadros, interpretações e análises. Através da identificação dos investimentos e custo foi projetado demonstrativos de resultados. A partir destes resultados foram apurados indicadores econômicos e financeiros, utilizados para verificar a viabilidade do empreendimento.

A problemática de pesquisa levantou o seguinte questionamento: É viável economicamente a implantação de uma cafeteria e doceria na cidade de São Nicolau/RS?

2. Referencial teórico

2.1 Campo de aplicação da contabilidade de custos

O campo de aplicação da Contabilidade de Custos abrange o Patrimônio das empresas industriais. Segundo Osni (2013, p.14) empresa industrial é aquela em que a atividade principal se concentra na transformação de matéria-prima em produtos. Mas não é apenas a transformação que determina a produção industrial; ela pode acontecer em função da transformação, do beneficiamento, da montagem de peças e da restauração.

2.2 Custo da mercadoria vendida

Custos das mercadorias vendidas configuram a saída dos estoques da empresa para o consumidor. Segundo Bruni e Famá (2019, p.13) os custos das mercadorias vendidas representam a última etapa do processo de formação de

custos. Simplificando são os valores tirados dos estoques e entregues aos clientes. Devido estar associado ao período, deve ser visto como despesa – e não como custos – que estão associados ao processo de formação de estoques. Podem ser denominados CMV, quando a operação é mercantil, CPV (custo dos produtos vendidos), quando a operação é industrial, ou CSP ou CSV (custos dos serviços prestados ou vendidos), quando estiverem associados a operações de serviços.

2.3 Demonstração de Resultado do Exercício

Para Assef (1999, p.93), a Demonstração de Resultado, institui no relatório de forma sucinta das operações realizadas pela empresa, durante determinado período de tempo, no qual sobressai o resultado líquido do exercício, lucro ou Prejuízo. A Demonstração do Resultado, para Silva (2002), é a demonstração contábil que tem como objetivo evidenciar a composição do resultado formado em determinado período de operações da empresa.

2.4 Margem de contribuição

Segundo Clóvis (2014, p.294) a margem de contribuição representa o lucro variável. É a diferença entre o preço de venda unitário e os custos e as despesas variáveis por unidade de produto ou serviço. Significa que, a cada unidade vendida, a empresa lucrará determinado valor. Multiplicado pelo total vendido, teremos a margem de contribuição total do produto para a empresa. Para Crepaldi e Crepaldi (2017, p.165) a margem de contribuição é o preço de venda menos os custos variáveis e as despesas variáveis. Desse modo, a margem de contribuição de um produto é o que resta após diminuir os custos variáveis e as despesas variáveis. A margem de contribuição é uma ferramenta gerencial que permite ver se a receita que sobra da venda dos produtos ou mercadorias é suficiente para cobrir os gastos fixos do negócio.

2.5 Ponto de Equilíbrio

Ponto de equilíbrio é quando a receita total da empresa é exatamente igual à soma dos custos e despesas. É calculado para saber quanto é preciso vender para bancar as operações sem se ter prejuízo. Segundo Crepaldi e Crepaldi (2017, p.178)

a análise do ponto de equilíbrio é fundamental nas decisões referentes: aos investimentos; ao planejamento de controle do lucro; ao lançamento ou corte de produtos; a análises das alterações do preço de venda conforme o comportamento do mercado.

2.5.1 Ponto de Equilíbrio Contábil

Segundo Ferreira e Portella (2015, p.278) o ponto de equilíbrio contábil de uma empresa é o nível de vendas necessário para igualar o faturamento a todos os custos contábeis, sendo incluídos nestes custos: custos fixos, custos variáveis, despesa com depreciação, o impacto do imposto de renda nestes valores. O objetivo desse ponto é oferecer uma direção a empresa, orientando-as nas vendas, as quais devem superar as despesas e os custos. Para calcular esse ponto de equilíbrio são consideradas as seguintes variáveis: custos fixos, despesas fixas e variáveis, margem de contribuição. Assim, a empresa saberá qual a quantidade de vendas necessárias para cobrir todos os custos e despesas.

2.5.2 Ponto de Equilíbrio Econômico

Segundo Crepaldi e Crepaldi (2017, p.185) o ponto de equilíbrio econômico ocorre quando existe lucro na empresa e esta busca comparar e demonstrar o lucro da empresa em relação à taxa de atratividade que o mercado financeiro oferece ao capital investido. Mostra a rentabilidade real que a atividade escolhida traz, confrontando-a com outras opções de investimento. Corresponde à quantidade que iguala a receita total com a soma dos custos e despesas acrescidos do custo de oportunidade. De acordo com Clóvis (2014, p.301) para este cálculo incluiremos as despesas e as receitas financeiras mais os efeitos monetários, que serão tratados como despesas fixas. Obteremos assim, o valor da receita mínima que gera lucro zero, mas que cobre todos os gastos operacionais, financeiros e os efeitos da inflação nos ativos e passivos monetários.

2.6 Prazo de retorno do investimento

O Prazo de Retorno do Investimento (PRI) é um indicador de atratividade de um negócio. Ele mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu em seu negócio, (SOUZA, 2003, p.158). A característica principal desse tipo de análise é mostrar que quanto mais tempo o investidor precisar esperar para recuperar o investimento, menos atrativo ele fica e maior é possibilidade de prejuízo. É um método que fornece a medida de risco do investimento, pois o período de retorno será proporcional a liquidez do investimento e assim, ao seu risco.

3 Metodologia

3.1 Tipologia da pesquisa

A metodologia utilizada quanto a tipologia da pesquisa alusiva aos objetivos foi classificada como de natureza exploratória, pois estas são desenvolvidas com o objetivo de aproximação acerca de determinado fato. (GIL, 2019).

3.2 Delineamento da pesquisa

O delineamento da pesquisa foi um o estudo de caso exploratório de avaliação e viabilização de um Plano de Negócio de uma Cafeteria e Doceria. Os dados e informações foram apanhados através de pesquisa bibliográfica e documental.

3.3 Abordagem do problema

Quanto à abordagem do problema, o trabalho se utilizou da tipologia qualitativa ou quantitativa definida por (WICKERT, 2013, p. 91). Essas técnicas auxiliaram a pesquisa na tradução as informações, opiniões, análises que contribuíram no desenvolvimento e conclusão ao trabalho proposto.

3.4 Coleta de dados

A coleta de dados ocorreu em dados primários e secundários, através de referências bibliográficas, documental e na projeção dos custos estimados para o respectivo plano de negócio, no período compreendido entre agosto de 2020 a junho de 2021. (ROESCH, 2013, p.128).

3.5 Análise de dados

A análise de dados ocorreu através da descrição e análise dos resultados com a utilização de tabelas e estatísticas descritiva. (ROESCH, 2013, p.128).

4 Análise dos resultados

4.1 Custos de abertura, custos e despesas do empreendimento, investimentos e formação preço de venda

Neste objetivo foi identificado os valores necessários para o investimento inicial ao empreendimento estudado, representado pelo valor de R\$ 53.343,37 (cinquenta e três mil, trezentos e quarenta e três reais e trinta e sete centavos).

Posteriormente apurados os custos de abertura de uma empresa no ramo de Doceria e Cafeteria em formato de Micro-empresa, equivalente ao valor de R\$ 539,95 (quinhentos e trinta e nove reais e noventa e cinco centavos).

Em seguida o estudo demonstrou os custos e despesas de produção diária, entre eles: o custo de produção (mês) – R\$ 18.187,00; Custos Fixos – R\$ 2.537,90; Custo Mão-de-Obra Direta – R\$ 1.723,54.

Neste aspecto sobre a formação do preço de venda foi proposto pelo trabalho a partir do custo apurado por produto e com a utilização do mark-up a geração aos preços de venda conforme quadro discriminado a seguir:

Quadro 01 - Preço de venda

Quadro 01 Produtos	Custo unitário	TM	PV un. R\$
1.Pão de queijo	R\$ 1,77	0,6495	2,72
2.Pastel	R\$ 2,88	0,7995	3,60
3.Torta fria	R\$ 3,68	0,7495	4,90
4.Sanduiche	R\$2,60	0,4995	5,20
5.Brigadeiro	R\$0,48	0,4995	0,96
6.Bolo pote	R\$4,72	0,8995	5,24
7.Fatia torta recheada	R\$3,68	0,7995	4,60
8.Taça sorvete	R\$19,55	0,6995	27,94
9.Suco natural	R\$2,91	0,6495	4,48
10.Chocolate quente	R\$3,09	0,6495	4,75

Fonte: Dados da pesquisa

Estes preços de venda unitários apurados compõe o cálculo da previsão da receita na demonstração de resultado.

4.2 Projeção da Demonstração de resultados e indicadores econômicos financeiros

Neste objetivo foi identificado a composição de receitas, custos, despesas, e os indicadores econômicos financeiros e Payback, a seguir discriminados:

Quadro 02 – Demonstração de Resultados e indicadores

Item	Discriminação	R\$	%
1	RECEITA OPERACIONAL	32.073,60	100%
2	CUSTOS VARIÁVEIS	19.967,14	62%
2.1	Custo de aquisição	18.187,00	
2.2	Mão de obra direta	1.723,54	
2.3	Índice Comercialização	56,00	
3	CUSTO FIXO	2.537,90	8%
4	CUSTO TOTAL	22.505,04	70%
5	LUCRO	9.568,56	
6	Margem de Contribuição (1-2)	12.106,46	
7	Ponto de Equilíbrio	6.722,62	20,96%
8	Lucratividade	9.567,55	29,83%
	Prazo de retorno	8,7 meses	

Fonte: Dados da pesquisa

O quadro 2 evidenciou a demonstração de resultados evidenciados na pesquisa e procurou identificar a viabilidade do empreendimento com as atuais circunstâncias mercadológicas, assim descritas a seguir: verificado um lucro líquido mensal no valor de R\$ 9.568,56, o ponto de equilíbrio atingido no valor de R\$ 6.722,62 e em 20,96% da receita de vendas. Obteve lucratividade em percentual de 29,83% e por fim atingindo o retorno do investimento com esta receita apurada no período de 8,7 meses.

5 Considerações Finais

A abertura de um negócio formal muitas vezes pode apresentar diversos problemas, entretanto, o plano de negócio se torna uma ferramenta importante para antecipar e reduzir a exposição aos riscos, tornando o negócio mais seguro e competitivo.

Os custos de abertura, investimento, e custos e despesas do empreendimento resultaram em R\$ 83.964,93, sendo 0,64% desse valor para os custos de abertura, 63,53% para o investimento em móveis, utensílios, máquinas e equipamentos, 26,74% no capital de giro para os materiais diretos de produção, mão de obra direta e custo fixo, e 9,09% para a reserva técnica.

A viabilidade econômica e financeira se mostrou positiva através da projeção e avaliação dos indicadores. Os resultados obtidos mostraram uma lucratividade de

29,83%. O tempo de retorno do investimento ficou em torno de, aproximadamente, nove meses e o ponto de equilíbrio apresenta-se acessível dentro deste contexto.

O trabalho desenvolvido na projeção e análise do empreendimento, promoveu significativos aprendizados. De modo especial colaborou com um estudo de oportunidade de investimento, e proporciona a possibilidade de utilizar os conhecimentos adquiridos para iniciar uma carreira empreendedora neste segmento em São Nicolau.

A importância que representa a ideia de agregar valor num empreendimento diferenciado nos tempos atuais está cada vez mais difícil, portanto se faz oportuno que os administradores necessitem tomar decisões amparados por um plano de negócio que contenha informações financeiras e operacionais precisas, guiando o empreendimento para um caminho com menores riscos.

REFERÊNCIAS

ASSEF, Roberto. **Guia prático de administração financeira: pequenas e médias empresas**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 7. ed. - São Paulo: Atlas, 2019.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de Custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

FERREIRA, José Antônio Stark; PORTELLA, Georgina Alexandre. **Controladoria: Conceitos e aplicações para gestão empresarial**. 1. ed. São Paulo: Saint Paul, 2015.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. - 7. ed. - São Paulo: Atlas, 2019.

Padoveze, Clóvis L. **Contabilidade de custos**. Cengage Learning Brasil, 2014.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos fácil**. 8. ed. ampl. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2013.

SILVA, Daniel Salgueiro. **Manual de Procedimentos Contábeis para Micro e Pequenas Empresas**. 5.ed. Brasília: CFC: Sebrae, 2002.

SOUZA, Acilon Batista de. **Projetos de investimento de capital: elaboração, análise e tomada de decisão.** São Paulo: Atlas 2003.

WICKERT, Ilse Maria Beuren. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2013