



PLANO DE NEGÓCIO:
Homerlett Special

BELO HORIZONTE
2018

DANIELE OLIVEIRA ROCHA
JAMILLE SILVA XAVIER
THAYS DE MORAIS JESUINO

PLANO DE NEGÓCIO:
Homerlett Special

Trabalho apresentado à disciplina de Empreendedorismo e Elaboração de Projetos TCC do Curso de Administração da FAMIG – Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para obtenção de nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador(a): Maximiliano Oliveira

Co-orientadores: Alysson Ulhoa, Saimon Marçal, Elaine Oliveira, Raphael Nascimento e Mariana Mascarenhas

BELO HORIZONTE
2018

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

BSC- *Balanced Scorecard* (Indicadores balanceados e desempenho)

COFINS-Contribuição para o financiamento da seguridade social

CSLL-Contribuição social sobre o lucro líquido

ETC- e outras coisas

ICMSD-Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços

IPI-Imposto sobre produtos industrializados

ISS-Imposto sobre circulação de serviços

IRPJ-Imposto de renda da pessoa jurídica

JDT=Jamille, Daniele e Thays

Ltda-Limitada

OMC-Organização mundial da saúde

PE-Ponto de equilíbrio

PIS-Programa de interação social

TIR-Taxa interna de retorno

VPL-Valor presente líquido

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Capital soc.....	5
Tabela 2-Investimento Fixo.....	24
Tabela 3 -Investimento Pré-operacional.....	25
Tabela 4-Estoque inicial.....	26
Tabela 5-Resumo dos investimentos.....	26
Tabela 6-Fonte de recursos.....	27
Tabela 7-Remuneração dos sócios.....	27
Tabela 8-Projeção de despesas.....	28
Tabela 9-Custo do produto ou serviço.....	29
Tabela 10-Faturamento.....	30
Tabela 11-Previsão de vendas.....	30
Tabela 12-Imposto sobre faturamento.....	31
Tabela 13-Fluxo de caixa.....	32
Tabela 14-Projeção de resultados.....	33
Tabela 15-VPL e Payback.....	33
Tabela 16- TIR.....	34
Tabela 17-Ponto de equilíbrio.....	35

LISTA DE QUADROS

Quadro 1-Cardápio.....	10
Quadro2-Matriz Swot.....	14
Quadro 3-BSC Homerlett Special.....	16
Quadro 4-Capital de giro.....	23

FIGURAS

Figura 1-Layout.....	17
Figura 2- Fluxograma.....	20

Sumário

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3
1.1 Principais pontos do Negócio	3
1.2 Dados dos empreendedores e experiência profissional	4
1.3– Dados do empreendimento.....	5
1.4 – Missão	5
1.5 – Visão.....	5
1.6 – Forma jurídica.....	5
1.7 – Enquadramento tributário	5
1.8 – Capital social	6
1.9 – Fonte de recursos	6
2 – ANÁLISE DE MERCADO	7
2.1 – Clientes.....	7
2.2 – Concorrentes	8
2.3 – Fornecedores.....	9
3– PLANO DE MARKETING.....	10
3.1 – Produtos e serviços	10
3.2 – Preço	10
3.3– Divulgação e promoção	11
3.4– Distribuição e vendas.....	12
3.5– Localização.....	12
4 – PLANO ESTRATÉGICO.....	14
4.1 – Análise de SWOT	14
4.2 BSC	15
5- PLANO OPERACIONAL	17
5.1– Layout.....	17
5.2- Capacidade produtiva.....	18

5.3– Processos operacionais.....	19
5.4 – Plano de pessoal	20
5.4.1 – Atribuições dos sócios.....	20
5.4.2– Pessoal	21
6 – PLANO FINANCEIRO	22
6.1 – Investimento inicial.....	22
6.1.1 Investimentos Fixos.....	24
6.1.2 Investimentos pré-operacionais	24
6.1.3 Estoques Iniciais	25
6.1.4 Investimento total e fontes de recursos.....	26
6.2 – Gasto com pessoal	27
6.3- Remuneração dos Sócios.....	27
6.4 – Projeção de despesa	27
6.5 – Custos do produto ou serviço	28
6.6 – Previsão de vendas	29
6.7 – Impostos sobre faturamento	31
6.8 – Projeções financeiras.....	31
6.8.2 – Projeção de resultados.....	32
6.9 – Análise de Investimento.....	33
6.9.1 – Valor Presente Líquido e Payback	33
6.9.2 – Taxa Interna de Retorno	34
6.9.3 – Ponto de Equilíbrio	34
7 – CONCLUSÃO.....	36

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente plano de negócio, diz respeito à abertura de uma omeleteria chamado estudo para verificar a viabilidade do negócio.

Pontos como a localização, fornecedores, clientes, dados do empreendimento, fontes de recursos, plano de marketing, planejamento financeiro entre outros, foram estudados, analisados e serão apresentados ao longo do trabalho.

Cada etapa é de extrema importância e detalha de forma organizada as diferentes áreas do empreendimento, e suas respectivas responsabilidades.

1.1 Principais pontos do Negócio

A Homerlett Special baseia-se em ser um negócio de *Fast Food* de Omeletes com sabores variados e acompanhamentos, voltado para o público que busca uma alimentação saudável, com um preço acessível. Localizado em um ponto privilegiado de BH, com uma grande circulação de pessoas e uma oportunidade de alavancar as vendas e divulgação da marca.

É uma omeleteria em que o próprio cliente é quem escolhe o sabor, ingredientes, temperos e complementos de sua omelete, personalizando o seu prato de acordo com seu gosto. Toda a preparação da omelete será realizada na frente do cliente, garantindo assim uma segurança quanto a higiene dos ingredientes e também a rapidez para finalização do pedido. Este será o diferencial da Homerlett Special, garantir um alimento de qualidade e confiança aos nossos clientes.

Todos os ingredientes serão frescos e suas condições estarão dentro de todas as regras vigentes, como exemplo a Vigilância Sanitária, garantindo a segurança alimentar do nosso mercado consumidor.

A Homerlett Special está localizada no bairro Alípio de Melo, na Avenida Abílio Machado, este modelo de *Fast Food* no bairro é uma novidade, com um cardápio de omeletes de sabores variados atenderá as pessoas que passam diariamente no bairro, aos trabalhadores de empresas em geral e aos bairros vizinhos.

A empresa pretende atender toda classe trabalhadora da região e frequentadores que tenham interesse em consumir o produto.

O investimento inicial para abertura do negócio é de R\$ 54.000,00. Toda a compra de equipamentos, reforma da loja, registro da empresa e da marca, as propagandas iniciais e qualificação dos colaboradores estão inclusos neste investimento.

O prazo para o retorno do investimento é de até dois meses. A capacidade máxima produtiva será de 240 unidades por dia, tendo em vista a abertura da empresa, terá maior demanda em horários específicos por se tratar de refeições. Iremos trabalhar com 70% da capacidade totalizando em 168 omeletes dia.

A empresa atendera seus clientes de segunda a sábado com um preço médio de R\$8,99 com uma lucratividade de R\$ 6,34 em cada omelete vendida.

1.2 Dados dos empreendedores e experiência profissional

As sócias da Homerlett Special possuem as seguintes experiências:

Daniele de Oliveira Rocha, formada em Administração de Empresa possui experiência como Gerente Administrativa, organização e habilidade para funções diárias. Vasta experiência em supervisão de departamento de conta a pagar e receber, departamento de pessoal e financeiro. A Daniele ficará responsável pelo Administrativo da empresa, todo o departamento pessoal e assessorar nas decisões.

Jamille Silva Xavier, formada em Administração de Empresa, possui experiência como Gerente comercial de equipe de vendas em determinada empresa na qual trabalhou durante 3 anos, e com isso aplicará sua experiência atuando no Comercial, responsável pelos resultados comerciais, controlando toda a área de vendas e abrangendo também a área de marketing e relacionamento com o cliente.

Thays de Moraes, formada em Administração de Empresa, possui experiência como Gerente Financeira em uma empresa na qual trabalhou durante 2 anos, nesta função.

Conhece todo o controle de aplicações financeiras, análise de demonstrações financeiras, formação de preço de venda, saldos bancários e auditoria.

1.3– Dados do empreendimento

A empresa tem como Razão Social JDT OMELETERIA LTDA e nome fantasia HOMERLETT SPECIAL.

A empresa se instalará na Avenida Abílio Machado nº1150, bairro Alípio de Melo, Cidade de Belo Horizonte, Cep:30.830-000, MG.

1.4 – Missão

Nossa missão é ter excelência de qualidade na prestação de serviços, alimentação balanceada de acordo com as normas de saúde e preço acessível, entendendo que a satisfação e a fidelização do cliente é o melhor negócio. Trazendo rentabilidade e se tornando uma opção saudável no ramo alimentício.

1.5 – Visão

Consolidar-se no mercado, como uma empresa de elevado grau de qualidade e atendimento ao cliente. Ser uma conceituada rede de omeleteria em Belo Horizonte.

1.6 – Forma jurídica

A Homerlett Special constituída como empresa de pequeno porte com faturamento máximo de R\$4.800.000,00 podendo assim se encaixar no regime de tributação do SIMPLES nacional.

1.7 – Enquadramento tributário

A Homerlett Special, irá utilizar o SIMPLES Nacional. O programa unifica a arrecadação de oito tributos, seis deles, da União - Imposto de Renda da Pessoa

Jurídica (IRPJ), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), e as contribuições para o Programa de Integração Social (PIS) e a parte patronal para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS).

Além disso, o programa pode ter incorporados a si o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), estadual, e o Imposto sobre Circulação de Serviços (ISS), cobrado pelos municípios.

1.8 – Capital social

A empresa é constituída por uma Sociedade Limitada, onde as três sócias possuem uma porcentagem 40%, 30% e 30%. O Capital Social será de R\$54.000, e todas as sócias terão poderes a representação de empresa.

Segue abaixo a tabela referente ao capital social:

Tabela 1- Capital Social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Daniele Rocha	R\$ 22.200,00	40%
Sócio 2	Jamille Xavier	R\$ 15.900,00	30%
Sócio 3	Thays de Moraes	R\$ 15.900,00	30%
Total		R\$ 54.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.9 – Fonte de recursos

A principal fonte de recurso para a abertura da Homerlett Special será o capital próprio. Diante de pesquisas de mercado realizado pelas sócias, foi consensado que o capital próprio será o recurso escolhido.

Cada sócia aplicará determinado valor percentual para dar início ao processo de abertura. Desta forma, as sócias terão total autonomia para tomada de decisões e controle do negócio. Diante do cenário analisado, fonte de recurso será o próprio no valor de R\$54.000,00.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Clientes

A omeleteria atenderá desde crianças até idosos, de diversas classes sociais sem restrições de gênero, e que estejam aptos ao consumo do ovo. Clientes que possam desfrutar do conforto e qualidade oferecidos, que desejam um ambiente agradável e calmo para se alimentar e conversar.

A omeleteria terá seu funcionamento de segunda à sábado, das 10h até as 22h sendo que durante a semana pretende-se atender um público mais específico: os funcionários das empresas locais, e executivos que realizam reuniões de negócio na hora do almoço, pessoas que circulam pela região com o intuito de realizar compras e serviços financeiros nos bancos locais e moradores das proximidades.

A empresa será conhecida como um lugar onde as pessoas se sintam a vontade, se alimentem bem, de forma saudável, prazerosa e uma alternativa rápida de pedido.

A omelete será vendida com o preço médio de R\$8,99. O tempo de preparo é rápido cerca de 5 minutos a omelete já está pronta para consumo. Facilitando assim a entrega dos pedidos para os clientes que vão comer na loja.

Serão feitas campanhas de divulgação constantes incentivando as pessoas a criarem o hábito de frequentar o estabelecimento.

Uma das ações aplicadas será a entrega de um cartão fidelidade. O cliente terá direito a uma refeição gratuita quando alcançar o número de dez carimbos em seu cartão.

A empresa iniciará o investimento em publicidade e propaganda 15 dias antes da abertura da omeleteria, em locais estratégicos, tais como: faculdades, empresas, escritórios, academias, redes sociais, anúncios na rádio local, distribuição de folhetos, etc. A empresa adotará campanhas que atraiam seu público voltada para a acessibilidade dos preços ofertados, promovendo maior fluxo de clientes e divulgação do empreendimento nos entornos de sua localização.

A qualidade do produto, o atendimento diferenciado com foco no cliente, a rapidez na entrega dos pedidos, a variedade no cardápio são fatores que motivarão o cliente a optar pela empresa Homerlett Special, na qual tem como diferencial a rapidez no preparo das omeletes e sua qualidade.

2.2 – Concorrentes

A empresa tem conhecimento que está inserida em um mercado alimentício e que há uma competição com lanchonetes, hamburguerias da região que funcionam na parte da noite e utilizam o serviço de tele entrega para atender o público. Dessa forma a Homerlett Special adotará um serviço ágil e eficaz, na qual pretende se destacar diante de seus concorrentes locais, proporcionado aos seus clientes o serviço de qualidade e rapidez.

Deste modo, a empresa pretende sair à frente de seus concorrentes, transmitindo o seu diferencial e as políticas de trabalho da empresa atreladas a qualidade dos produtos, tornando a Omeleteria uma referência no segmento alimentício.

Os concorrentes diretos são: omeleterias e restaurantes que forneçam o mesmo produto.

A forma de pagamento que os concorrentes utilizam é dinheiro e cartões de débito e crédito. A qualidade das omeletes da Homerlett Special se destaca se comparado com os outros produtos oferecidos no mercado. Além das omeletes terem um alto valor nutricional, pois utiliza o ovo que conforme publicação no Webjornal O Estado RJ (2017) é o segundo melhor alimento para o ser humano logo depois do leite materno.

O preço praticado na omeleteria é acessível e muito mais em conta se comparado as Hamburgueria Gourmet. Na qual o hambúrguer mais simples custa entre R\$15,00 e R\$17,00. Já os concorrentes diretos que tem preços mais elevados frente ao nosso produto que tende a ter um preço de R\$8,99, priorizando agilidade na fabricação onde o próprio cliente escolhe o recheio, temperos, ingredientes frescos e selecionados com toda higienização padrão para garantir um produto de confiança ao cliente.

Tendo como enfoque o seu produto principal a omelete, a empresa tende a promover esse único produto se diferenciando dos seus concorrentes que evidenciam diversos produtos comercializados.

2.3 – Fornecedores

A empresa utilizará como fornecedores os mercados atacadistas, devido às melhores condições de preço para produtos comprados em grandes quantidades.

A matéria prima será o ovo. Desta forma, será negociado com fornecedores como a empresa Perfa alimentos e Asa (Aviário Santo Antônio) localizadas na CEASA-MG, que é o centro de abastecimento local e de fácil acesso, possibilitando assim um preço melhor na compra de caixas de ovos e um prazo de pagamento médio de 30 dias.

A entrega dos ovos é realizada duas vezes por semana de maneira agendada e feita no endereço da Homerlett Special, com toda segurança e comodidade. Há mais de sete fornecedores em potencial disponíveis na Ceasa, porém as sócias optaram em escolher as duas empresas citadas acima para oferecer a matéria prima, devido ao preço de venda, prazo de pagamento, entrega e garantia. Outro fator importante é um preço melhor destas empresas durante os dias de Quaresma quando há uma procura maior pelos ovos, e os preços tendem a aumentar.

3– PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

Serão comercializadas omeletes de tamanho médio de 22 cm, haverá recheios mais simples e outros que serão chamados de especiais com um preço diferenciado.

Temperos a escolha do cliente, e caso o mesmo queira complementar, ficará disponível guarnições como: arroz, batata frita e salada mista (alface, cenoura, tomate, acelga, beterraba e pepino). Além disso será comercializado omeletes doces e os de linha fitness para clientes que buscam uma alimentação equilibrada.

Segue a descrição do cardápio:

Quadro 1- Cardápio

Sabores Simples e Especias	Linha Fitness	Linha Doce	Guarnições	Bebidas
Simples	Abobrinha	Goiabada Cascão	Arroz Branco	Água mineral
Lombinho	Espinafre com ricota	Nutella	Arroz integral	Sucos diversos
Presunto e queijo	Frango light	Brigaddeiro de colher	Fritas	Refrigerantes
Frango com catupiry	Rúcola	Beijinho	Salada mista	
Carne moída com queijo	Brócolis			
Mix de queijos	Chia			
Strognoff de frango	Quinoa			
Marguerita	Linhaça			
Carne seca com catupiry	Whein Protein			
Calabresa				
Calabresa acebolada				
Bancon crocante				
Peito de peru e bacon				

Fonte: Elaborado pelos autores

O ovo, que é o produto de matéria prima base para produção das omeletes, são considerados pela OMS (Organização Mundial de Saúde) como um alimento de proteína padrão e alto valor biológico. Uma omelete (100 g) possui aproximadamente 170 kcal.

3.2 – Preço

Os preços serão aplicados de acordo com as regras regentes de mercado para atendimento de nosso negócio. Como a empresa está iniciando suas atividades, adentrando em um mercado até então inexplorado na região, a desnatação de mercado será a política de precificação adotada.

O preço proposto das refeições será variado dependendo do tipo de cada acompanhamento escolhido pelo cliente, dessa forma a omelete custará em média R\$8,99 podendo ser pago no dinheiro, cartão de débito ou crédito. Em caso de reunião ou confraternização que tenha mais de 10 pessoas uma omelete a escolha do cliente, sai gratuita independente do motivo da confraternização, não ficam exclusivas as datas comemorativas.

Para chegar ao valor médio do produto, foi estabelecido uma política de 3 vezes o custo do produto, resultando no valor de R\$8,99, podendo ser acrescido de acordo com as solicitações do cliente.

3.3 Divulgação e promoção

A empresa adotará campanhas que atraiam seu público voltado para a nova opção em alimentação da região, promovendo maior fluxo de clientes e divulgação da Homerlett Special nos entornos de sua localização, almejando a expansão e visibilidade diante do mercado na qual a empresa estará inserida.

As estratégias de promoção serão através de: folders em empresas locais, jornais de bairro, panfletos em casas de bairros vizinhos, redes sociais, cartões fidelidade, propagandas em rádio, placas informativas em lugares estratégicos, ações nas empresas próximas, fachada da loja informativa, etc.

A divulgação por meio da panfletagem será 2 vezes por semana durante o primeiro semestre de abertura da empresa, a partir de então a empresa analisará os resultados das ações para que possa adotar medidas para os períodos seguintes.

Dessa forma calcula-se, um desembolso financeiro de aproximadamente R\$1.000,00 que será a principal ação de divulgação da empresa. Estes terão como objetivo tornar

a marca familiar e presente nas escolhas dos clientes através da repetição, convencer os destinatários a escolher nosso empreendimento, e desta forma ter simpatia pelo nosso estabelecimento.

3.4– Distribuição e vendas

A empresa utilizará como estratégia de distribuição o Canal Direto, sem utilizar intermediários, relacionando-se diretamente ao cliente. Os produtos oferecidos pela Homerlett Special serão comercializados no próprio local físico do empreendimento.

A loja está localizada em posição estratégica, de fácil acesso, dispendo-se de uma área confortável, de agradável qualidade, comodidade, objetivando a plena satisfação do cliente.

O empreendimento priorizou de maneira eficiente a capacitação das sócias para que a interação entre serviço e cliente se estabeleça de maneira satisfatória.

As vendas serão realizadas exclusivamente na loja, onde o cliente terá oportunidade de conhecer o cardápio oferecido e desfrutar das acomodações e a partir de então realizar o pedido de acordo com sua necessidade.

No decorrer do ano inicial a empresa irá estabelecer parcerias com aplicativos de tele entrega, para que possa alcançar um número maior de clientes e trazer comodidade aqueles que desejam consumir o produto sem sair de casa.

A Homerlett Special irá explorar as mídias sociais gratuitas criando páginas que divulguem o produto ofertado e prospectando novos clientes e consequentemente a expansão da organização

3.5– Localização

A Homerlett Special está localizada no bairro Alípio de Melo, na Avenida Abílio Machado, Belo Horizonte em MG que se tornou um dos principais corredores de

tráfego da capital, recebendo um fluxo diário de 27 mil veículos nos dois sentidos. Além disso, abriga um número significativo de pontos comerciais e de serviços.

Estão concentradas sete agências bancárias, casas lotéricas, agência de correio e outras tantas lojas de móveis, roupas, calçados e acabamentos. Vizinho dos bairros Castelo, Serrano e Padre Eustáquio, o Alípio de Melo tem acessos facilitados pela Rua Padre Eustáquio, Avenida Pedro II e Anel Rodoviário.

O contrato de aluguel foi firmado em 40 meses, sendo o valor do metro quadrado em R\$70,00 nos primeiros 10 meses, R\$75,00 do 11º mês ao 20º mês e R\$80,00 do 21º ao 40º mês. Passível de renovação quando estiver chegando ao fim do contrato.

É uma localização que conta com o apoio da Polícia Militar, com um patrulhamento intenso na região devido ao alto número de comércio presente na região. A Omeleteria será toda climatizada e livre de ruídos provenientes da movimentação da avenida, um ambiente descontraído, limpo, com condições de higiene para atender aos clientes.

Assim que o cliente entrar na loja haverá um recipiente com álcool em gel para que ele possa utilizar, um banheiro masculino e feminino a disposição dos clientes, sem contar a higienização da cozinha e dos alimentos que poderá ser observada.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

A análise SWOT se baseia em uma matriz de mesmo nome que exhibe um quadro contendo quatro espaços. Cada espaço desses aborda um fator importante para o planejamento da empresa. Temos os seguintes campos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Quadro 2 – Matriz SWOT

<p style="text-align: center;">Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localização • Atendimento rápido • Qualidade do produto • Baixo custo 	<p style="text-align: center;">Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perda de matéria prima •
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crescimento populacional na região • Popularização do produto 	<p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado informal • Aumento das taxas de desemprego

Fonte: Elaborada pelos autores

A Homerlett Special identificou seus pontos fortes como: Localização no Bairro Alípio de Melo com grande movimentação e muitas lojas comerciais próximas, fácil acesso pela Via Expressa, Anel Rodoviário e bairros ao redor, atendimento exclusivo, variedade de sabores das omeletes e a praticidade no preparo do alimento.

Os pontos fracos são a possível perda de matéria prima ser perecível, falta de opções de sobremesas e limitação de espaço. As oportunidades são, o crescimento populacional da região e a popularização do produto no mercado. As ameaças são mercado informal e aumento das taxas de desemprego.

Com base na análise SWOT, a empresa consegue ter conhecimento do mercado onde está se inserindo, embasado no cenário apresentado almeja explorar o mercado e

consequentemente obter ganhos.

A Homerlett busca trazer ao seu cliente um conceito de agilidade vinculado a um preço médio onde seu público pode adquirir o produto a seu gosto, com o intuito de fidelizar aqueles que desejam desfrutar dessa novidade na região, e assim superar a dificuldade do mercado.

4.2 BSC

Visando aumentar a chance de sucesso do novo empreendimento, foi elaborado o plano estratégico do BSC para a Homerlett Special. Foram definidas as principais estratégias do empreendimento e divididas nas quatro perspectivas do BSC: financeira, clientes, processos internos e aprendizagem e crescimento. A seguir foram elaborados os objetivos, as metas a serem alcançadas e a respectiva iniciativa:

Quadro 3- BSC Homerlett Special

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Meta	Iniciativa
Financeira	Retorno do capital investido no negócio. Proporcionar lucratividade máxima ao negócio.	Retorno sobre o capital investido. Proporção de Venda X desperdício .	Retorno do capital em 4 meses. 5% de desperdício de alimentos em relação ao total vendido.	Seguir as normas De controle estabelecidas pelos órgãos como a vigilância sanitária.
Clientes	Fidelizar clientes. Captar clientes.	Índice de satisfação dos clientes. Número de vendas.	90% dos clientes satisfeitos. Crescimento de 10% ao mês.	Omelete do dia em cada dia da semana com um preço diferenciado. Oferecer produtos adequados a população local.
Processos Internos	Proporcionar um bom atendimento. Processar os alimentos de maneira higiênica	Tempo médio de 5 minutos atendimento.	Contratação de pessoal a partir de 12 meses de empresa.	Capacitar sócios nos procedimentos de atendimento. Sócias instruídas no cumprimento das normas de higiene.
Aprendizado e Crescimento	Promover um bom clima organizacional Manter o negócio estruturado.	Especialização na confecção do produto	Capacitação profissional	Reciclagens e treinamento das sócias.

Fonte: Elaborada pelos autores

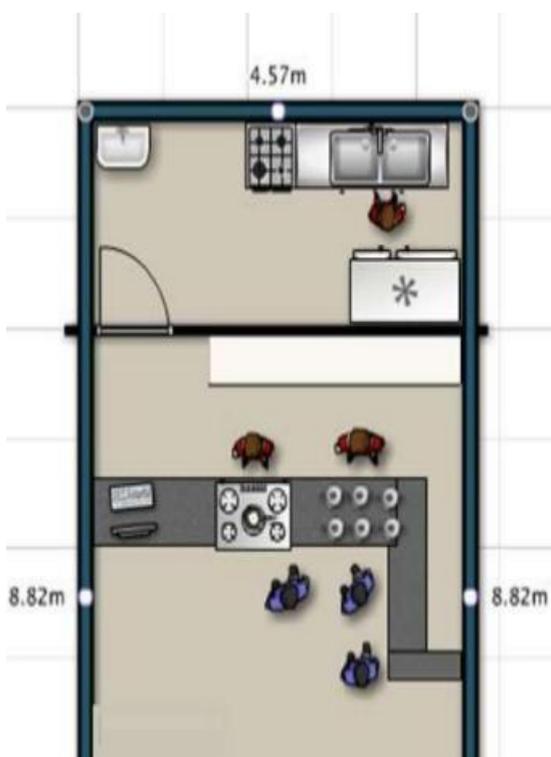
5- PLANO OPERACIONAL

5.1– Layout

A Homerlett Special estará situada em um espaço de uma loja de 50m² com um comprimento de 8,82m e largura de 4,57m.

Situada na Avenida Abílio Machado, nº 1150 no Bairro Alípio de Melo, Belo Horizonte-MG.

Figura 1 - Layout Homerlett Special



Fonte: Elaborada pelos autores

Ao entrar na loja, o cliente poderá já escolher o sabor de sua preferência em um balcão onde os ingredientes estarão expostos para a escolha. Ele vai escolhendo por etapas os ingredientes principais, molhos especiais e complementos. Feito o pedido ele logo se direcionará ao caixa que ficará ao lado do balcão e realizará o pagamento.

A loja terá um espaço caso o cliente queira realizar sua alimentação ali mesmo. Mesas confortáveis, som ambiente, poltronas em amarelo e cinza que são as cores

predominantes na decoração da Homerlett Special.

O espaço será totalmente climatizado e com imagens do Homer Simpson junto com quadros sobre a importância dos Ovos na alimentação e sua história até aqui, que estarão distribuídos por todo o ambiente.

A fachada da loja será em Amarelo e com o Homer Simpson na entrada chamando as pessoas para dentro da loja. Uma fachada bem informativa e criativa, despertando o interesse das pessoas em entrar e se deliciar com as omeletes do cardápio. Haverá um cavalete na calçada indicando a entrada da Homerlett Special e informando também a Omelete do Dia.

A cozinha será aberta aos clientes que queiram conhecer o modo de preparação das omeletes e o cuidado com a higienização. Entre o balcão de atendimento e a cozinha haverá um vidro para que os processos realizados na parte interna possam ser expostos, garantindo assim a confiança e segurança dos clientes.

A Homerlett Special enquadrará na legislação vigente transmitindo clareza para o cliente. Para que o consumidor tenha acesso aos mecanismos legais que estará disponível através do Código de Defesa do Consumidor e telefones dos órgão competentes, será fixado no estabelecimento na região do caixa placas sinalizadoras contendo as devidas informações.

5.2- Capacidade produtiva

A capacidade produtiva é de 240 omeletes ao dia. A Homerlett Special atenderá 70% de sua capacidade diariamente, ou seja 168 omeletes terão saída diariamente na loja. Poderão se alimentar na loja até 30 pessoas por vez no espaço dedicado aos clientes que queiram realizar sua refeição no local.

A Homerlett teve como base para cálculo 70% de sua capacidade produtiva por estar iniciando no mercado e não contar com funcionários, sendo possível realizar a expansão de acordo com a demanda.

5.3– Processos operacionais

A Homerlett Special funcionará das 10h às 22h de segunda a sábado.

Ao chegar na loja, o cliente terá a disposição um cardápio com todos sabores disponíveis. Ele vai escolher o de sua preferência e a atendente do balcão dará início a montagem da omelete. O tempo desde o início do pedido até o pagamento é de 5 minutos.

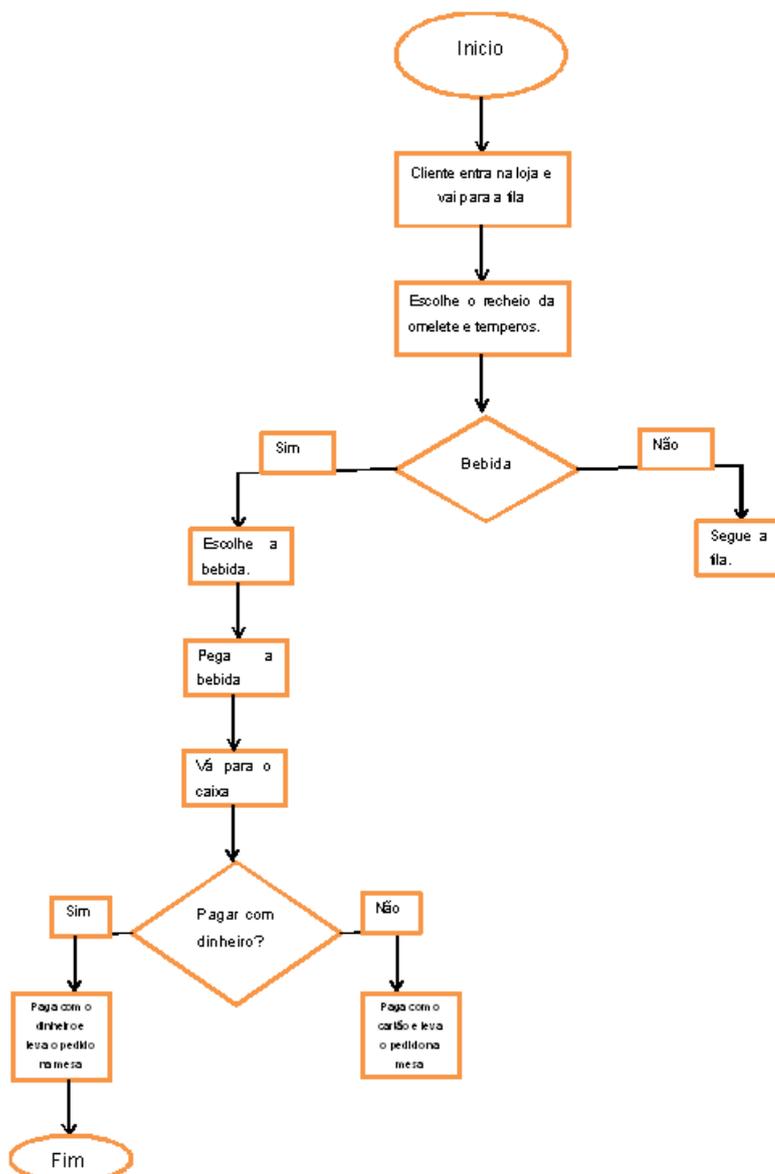
O pedido será entregue assim que realizado o pagamento e o cliente poderá escolher levar para casa ou comer no espaço que a Homerlett Special oferece a seus clientes um ambiente limpo e aconchegante.

Uma das sócias estará no balcão a disposição para recepção e montagem das omeletes. Outra estará no caixa para recebimento dos pagamentos. A terceira sócia ficará responsável em deixar a base das omeletes sempre pronta e fresca, juntamente com cada recheio já disponível para uso.

A parte burocrática da empresa ficará sob a responsabilidade de Thays de Moraes, as demais sócias Daniele Rocha e Jamille Xavier estarão à frente dos processos de produção sendo que ambas pode respaldar umas às outras.

Segue abaixo o fluxograma de um processo de atendimento:

Figura 2 - Fluxograma de atendimento



Fonte: Elaborado pelos autores

5.4 – Plano de pessoal

5.4.1 – Atribuições dos sócios

A Administração da sociedade será dividida da seguinte forma:

A sócia Thays de Moraes ficará responsável pela Gerência Financeira, a sócia Daniele Oliveira Rocha se responsabilizará pela Gerência Administrativa e a sócia Jamille

Xavier pela Gerência Comercial.

5.4.2– Pessoal

A Homerlett Special não contratará de início colaboradores para os cargos de cozinheira, operador de caixa e atendente. Conforme o empreendimento for se desenvolvendo e crescendo as contratações serão realizadas conforme a demanda necessária. As três sócias ficaram responsáveis por toda a produção das omeletes, montagem dos pratos, recebimento, limpeza da loja e recepção dos clientes.

A parte burocrática da empresa ficará sob a responsabilidade de Thays de Moraes, as demais sócias Daniele Rocha e Jamille Xavier estarão à frente dos processos de produção sendo que ambas pode respaldar umas às outras.

6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

Segundo Eliseu (2003) investimento é um gasto ativado em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuro(s) período(s). A empresa depreciará seus bens em 05 anos.

Todos os valores projetados para este plano financeiro foram embasados em algumas premissas, a seguir estão discriminadas as maneiras como foram estimados os principais valores de investimento inicial. O valor total para o investimento inicial no cenário realista calculado foi aproximadamente de R\$ R\$54.000,00.

Abaixo está o quadro do Capital de Giro da empresa:

Quadro 4 - Capital de Giro

CÁLCULO DO CAPITAL DE GIRO				
EMPRESA:	Homerlett Special			
A) ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL				
ITEM	DESCRIÇÃO	PREVISÕES		
		QUANT	PREÇO DE COMPRA	TOTAL
1	Ovos	12096	R\$ 0,25	3.024,00
2	Presunto	4,032	R\$ 14,99	60,44
3	Mussarela	4,032	R\$ 16,99	68,50
4	Frango	4,032	R\$ 8,99	36,25
5	Carne seca	4,032	R\$ 17,99	72,54
6	Bacon	4,032	R\$ 9,80	39,51
7	Leite condensado	12	R\$ 3,70	44,40
8	Chocolate em pó	2	R\$ 29,68	59,36
9	Batatas congeladas	50	R\$ 5,75	287,50
10	óleo	50	R\$ 3,20	160,00
11	Maionese	8064	R\$ 0,12	967,68
12	Ketchup	8064	R\$ 0,12	967,68
13	Condimentos diversos	3	R\$ 39,00	117,00
TOTAL (A) - ESTOQUE INICIAL				5.904,86
B) CAIXA MÍNIMO				
1º PASSO: CONTAS A RECEBER - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS:				
PRAZO MÉDIO DE VENDAS		% DE VENDAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A VISTA		35,00	1,00	0,35
A PRAZO Debito		40,00	2,00	0,80
A PRAZO 1X		25,00	30,00	7,50
				0,00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS (DIAS) (SUBTOTAL 1)		100,00		8,65
2º PASSO: CONTAS A PAGAR - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS:				
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS		% DE COMPRAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
EMBUTIDOS A VISTA		10,00	0,00	0,00
OVOS 1X		50,00	30,00	15,00
SACOLÃO a vista		10,00	0,00	0,00
EMBALAGEM 1x		30,00	30,00	9,00
				0,00
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS (DIAS) (SUBTOTAL 2)		100,00		24,00
3º PASSO: ESTOQUES - ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE:				
ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE (SUBTOTAL 3)			NÚMERO DE DIAS	30,00
4º PASSO: CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS:				
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (SUBTOTAL 1+ SUBTOTAL 3 - SUBTOTAL 2)			NÚMERO DE DIAS	14,65
5º PASSO: CÁLCULO DO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO				
5.1 LEVANTAMENTOS DOS DESEMBOLSOS MENSIS:				
ALUGUEL				3.500,00
MATERIAL DE LIMPEZA				80,00
ÁGUA				250,00
ENERGIA				500,00
TELEFONE				100,00
INTERNET				79,00
SISTEMA				250,00
CONTABILIDADE				580,00
DIVULGAÇÃO				500,00
DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA				5.839,00
DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO (DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA/30)				194,63
6º PASSO: CÁLCULO DO CAIXA MÍNIMO				
CAIXA MÍNIMO (B) = (RESULTADO DO 4º PASSO X RESULTADO DO 5º PASSO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO)				2.851,38
C) CAPITAL DE GIRO				
CAPITAL DE GIRO = ESTOQUE INICIAL (A) + CAIXA MÍNIMO (B)				8.756,24

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.1 Investimentos Fixos

Após o levantamento da necessidade para abertura do empreendimento, foi possível mensurar o investimento fixo descrito na tabela abaixo.

Tabela 02 - Investimento Fixo

Investimentos Fixos				
Item	Descrição	Qto.	Vi. Uni	Total
1	Notbook	2	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	Balcao caixa	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
3	Bancada Granito	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
4	Fogao industrial	1	R\$ 494,10	R\$ 494,10
5	Display expositor	2	R\$ 542,99	R\$ 1.085,98
6	Freezer Horizontal	1	R\$ 1.394,00	R\$ 1.394,00
7	Freezer Vertical	1	R\$ 2.942,00	R\$ 2.942,00
8	Impressora	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
9	Telefone Fixo	1	R\$ 89,90	R\$ 89,90
10	Impressora Fiscal	1	R\$ 1.310,77	R\$ 1.310,77
11	Gondula Prateleira	2	R\$ 329,88	R\$ 659,76
12	Frigideiras Antiaderente	10	R\$ 59,90	R\$ 599,90
13	Espatulas de silicone	10	R\$ 29,90	R\$ 299,90
14	Fritadeira profissional	1	R\$ 281,10	R\$ 281,10
15	Panela de pressão	2	R\$ 459,00	R\$ 918,00
16	Caçarola para Arroz	2	R\$ 79,90	R\$ 159,80
17	Ralador Eletrico	1	R\$ 299,16	R\$ 299,16
18	Talheres Diversos	100	R\$ 7,00	R\$ 700,00
19	Pratos	50	R\$ 4,99	R\$ 249,50
20	Boltijao de Gas	2	R\$ 450,00	R\$ 900,00
21	Copos	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
22	Mesas	6	R\$ 165,90	R\$ 995,40
23	Mixer	4	R\$ 59,90	R\$ 239,60
24	Mesa de escritorio	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
25	Microondas	1	R\$ 499,00	R\$ 499,00
26	Tijelas	10	R\$ 29,90	R\$ 299,90
		Total		R\$ 20.117,77

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.2 Investimentos pré-operacionais

As despesas pré-operacionais compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender.

Os valores destinados à abertura da empresa, denominados como despesas pré-operacionais referente aos serviços profissionais de contabilidade e advocacia foram baseadas no preço mercado e quanto às taxas para legalização da empresa baseado na legislação vigente.

Tabela 03 - Investimento Pré-Operacional

Investimentos Pré-Operacionais		
Item	Descrição	Valor
1	Taxa de abertura	R\$ 2.250,00
2	Registro da empresa	R\$ 250,00
3	Registro da marca/Certificado	R\$ 2.000,00
4	Propaganda Inicial	R\$ 2.000,00
5	Logomarca	R\$ 500,00
6	Gráfica	R\$ 1.300,00
7	Materiais de escritório	R\$ 800,00
8	Uniforme	R\$ 400,00
9	Reforma da loja	R\$ 17.000,00
10	Extintor de incêndio	R\$ 289,90
	Total	R\$ 26.789,90

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.3 Estoques Iniciais

Para criação do estoque inicial da empresa, foram levantados os produtos com maior predominância no cardápio oferecido pela Homerlett.

Como a empresa focará em Omeletes, não terá uma quantidade grande de variedades de produtos, dessa forma a tabela a baixo mostra alguns produtos que terão maior saída.

Tabela 04 - Estoque Inicial

Estoques Iniciais					
	Descrição	Unidade (Kg)	Quant.	VI. Uni.	Total
1	Ovos	uni	12096	R\$ 0,25	R\$ 3.024,00
2	Presunto	Kg	4,032	R\$ 14,99	R\$ 60,44
3	Mussarela	Kg	4,032	R\$ 16,99	R\$ 68,50
4	Frango	Kg	4,032	R\$ 8,99	R\$ 36,25
5	Carne seca	Kg	4,032	R\$ 17,99	R\$ 72,54
6	Bacon	Kg	4,032	R\$ 9,80	R\$ 39,51
7	Leite condensado	uni	12	R\$ 3,70	R\$ 44,40
8	Chocolate em pó	Kg	2	R\$ 29,68	R\$ 59,36
9	Batatas congeladas	Kg	50	R\$ 5,75	R\$ 287,50
10	óleo	uni	50	R\$ 3,20	R\$ 160,00
12	Maionese	uni	8064	R\$ 0,12	R\$ 967,68
13	Ketchup	uni	8064	R\$ 0,12	R\$ 967,68
14	Condimentos diversos	Kg	3	R\$ 39,00	R\$ 117,00
Total					R\$ 5.904,86

Fonte: Elaborado pelos autores

6.1.4 Investimento total e fontes de recursos

Para abertura da empresa, chegou-se o valor de R\$53.352,53 para que a omeleteria esteja em pleno funcionamento.

Tabela 05 - Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 20.117,77
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 26.789,90
3	Estoques iniciais	R\$ 6.444,86
Total		R\$ 53.352,53

Fonte: Elaborado pelos autores

Fonte de recursos

Os valores para constituição da empresa, serão totalmente próprios de modo que cada sócio realize o seu desembolso financeiro e garanta o controle total do negócio. Demonstrado na tabela abaixo:

Tabela 06 - Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 54.000,00	100%
2	Recursos de terceiros	R\$ -	0%
	Total	R\$ 54.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

6.2 – Gasto com pessoal

A Homerlett Special no ano de inauguração, não contratará funcionários, portanto não haverá quadro de colaboradores neste primeiro momento. A partir do segundo ano, conforme as necessidades serão realizadas possíveis contratações.

6.3- Remuneração dos Sócios

A Homerlett Special optará em realizar o pagamento das sócias através da distribuição dos lucros. O lucro corresponde á remuneração do capital investido na empresa.

Na ausência dos funcionários, a remuneração das sócias será de R\$5.000,00 mensais como apresentado na tabela abaixo.

Tabela 07 – Remuneração das Sócios

	Nome das Sócios	Valor (R\$)
Sócia 1	Daniele Rocha	R\$ 3.000,00
Sócia 2	Jamille Xavier	R\$ 3.000,00
Sócia 3	Thays de Moraes	R\$ 3.000,00

Fonte: Elaborado pelos Autores

6.4 – Projeção de despesa

Os custos fixos da Homerlett Special serão o aluguel, contas básicas como água, luz, telefone, sistema e internet. Os custos variáveis são relacionados com a matéria prima que neste caso é o Ovo e não possui um custo elevado. O valor do produto final será uma soma do custo da matéria prima, funcionários e demais gastos.

Na tabela 08, informa as despesas anuais em um período de cinco anos:

Tabela 08 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Ovos	R\$ 36.288,00	R\$ 37.013,76	R\$ 37.754,04	R\$ 38.509,12	R\$ 39.279,30
2	Presunto	R\$ 755,28	R\$ 770,39	R\$ 785,79	R\$ 801,51	R\$ 817,54
3	Mussarela	R\$ 822,04	R\$ 838,48	R\$ 855,25	R\$ 872,36	R\$ 889,80
4	Frango	R\$ 434,97	R\$ 443,67	R\$ 452,54	R\$ 461,59	R\$ 470,83
5	Carne seca	R\$ 870,43	R\$ 887,84	R\$ 905,60	R\$ 923,71	R\$ 942,18
6	Bacon	R\$ 474,16	R\$ 483,64	R\$ 493,32	R\$ 503,18	R\$ 513,25
7	Leite condensado	R\$ 532,80	R\$ 543,46	R\$ 554,33	R\$ 565,41	R\$ 576,72
8	Chocolate em pó	R\$ 712,32	R\$ 726,57	R\$ 741,10	R\$ 755,92	R\$ 771,04
9	Batatas congeladas	R\$ 3.450,00	R\$ 3.519,00	R\$ 3.589,38	R\$ 3.661,17	R\$ 3.734,39
10	óleo	R\$ 1.920,00	R\$ 1.958,40	R\$ 1.997,57	R\$ 2.037,52	R\$ 2.078,27
11	Maionese	R\$ 11.612,16	R\$ 11.844,40	R\$ 12.081,29	R\$ 12.322,92	R\$ 12.569,38
12	Ketchup	R\$ 11.612,16	R\$ 11.844,40	R\$ 12.081,29	R\$ 12.322,92	R\$ 12.569,38
13	Condimentos diversos	R\$ 1.404,00	R\$ 1.432,08	R\$ 1.460,72	R\$ 1.489,94	R\$ 1.519,73
14	Arroz	R\$ 6.480,00	R\$ 6.609,60	R\$ 6.741,79	R\$ 6.876,63	R\$ 7.014,16
15	ALUGUEL	R\$ 42.000,00	R\$ 42.840,00	R\$ 43.696,80	R\$ 44.570,74	R\$ 45.462,15
16	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 960,00	R\$ 979,20	R\$ 998,78	R\$ 1.018,76	R\$ 1.039,13
17	ÁGUA	R\$ 3.000,00	R\$ 3.060,00	R\$ 3.121,20	R\$ 3.183,62	R\$ 3.247,30
18	ENERGIA	R\$ 6.000,00	R\$ 6.120,00	R\$ 6.242,40	R\$ 6.367,25	R\$ 6.494,59
19	TELEFONE	R\$ 1.200,00	R\$ 1.224,00	R\$ 1.248,48	R\$ 1.273,45	R\$ 1.298,92
20	INTERNET	R\$ 948,00	R\$ 966,96	R\$ 986,30	R\$ 1.006,03	R\$ 1.026,15
21	SISTEMA	R\$ 3.000,00	R\$ 3.060,00	R\$ 3.121,20	R\$ 3.183,62	R\$ 3.247,30
22	CONTABILIDADE	R\$ 6.960,00	R\$ 7.099,20	R\$ 7.241,18	R\$ 7.386,01	R\$ 7.533,73
23	DIVULGAÇÃO	R\$ 6.000,00	R\$ 6.120,00	R\$ 6.242,40	R\$ 6.367,25	R\$ 6.494,59
			R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
	Total	R\$ 147.436,32	R\$ 150.385,05	R\$ 153.392,75	R\$ 156.460,60	R\$ 159.589,81

Fonte: Elaborada pelos autores

6.5 – Custos do produto ou serviço

O ramo de atividade da Homerlett Special é o comércio no setor alimentício. Desta forma os custos fixos, variáveis, despesas precisam ser contabilizadas para que assim sejam somados e possa ser possível saber o custo total da produção na omeleteria. Custos fixos como o aluguel, água, luz, telefone, tributações, serão contabilizados mensalmente, os custos variáveis serão mensurados de acordo com a produção.

O preço médio da omelete é de R\$ 8,99 podendo variar de acordo com a necessidade de cada cliente, que terão mais opções para compor seu produto final. A tabela abaixo descreve a composição de custos do produto.

Tabela 09 – Custo do produto ou serviço

TOTAL DOS CUSTOS POR MÊS				
ITEM DE CUSTO	UNIDADE	PREÇO TOTAL	QUANTIDADE UTILIZADA	CUSTO MATERIA PRIMA
Ovos	uni	R\$ 0,25	12096	R\$ 3.024,00
Presunto	Kg	R\$ 14,99	4,032	R\$ 60,44
Mussarela	Kg	R\$ 16,99	4,032	R\$ 68,50
Frango	Kg	R\$ 8,99	4,032	R\$ 36,25
Carne seca	Kg	R\$ 17,99	4,032	R\$ 72,54
Bacon	Kg	R\$ 9,80	4,032	R\$ 39,51
Leite condensado	uni	R\$ 3,70	12	R\$ 44,40
Chocolate em pó	Kg	R\$ 29,68	2	R\$ 59,36
Batatas congeladas	Kg	R\$ 5,75	50	R\$ 287,50
óleo	uni	R\$ 3,20	50	R\$ 160,00
Maionese	uni	R\$ 0,12	8064	R\$ 967,68
Ketchup	uni	R\$ 0,12	8064	R\$ 967,68
Condimentos diversos	Kg	R\$ 39,00	3	R\$ 117,00
Arroz	Kg	R\$ 15,00	36	R\$ 540,00
Aluguel	Mês	R\$ 3.500,00	1	R\$ 3.500,00
Água	Mês	R\$ 250,00	1	R\$ 250,00
Energia	Mês	R\$ 500,00	1	R\$ 500,00
		TOTAL DOS CUSTOS		R\$ 10.694,86
		TOTAL PRODUZIDO		4.032
		CUSTO UNITÁRIO		R\$ 2,65

Fonte: Elaborado pelos Autores

Conforme a tabela acima, o valor do custo do produto será de R\$ 2,65 em média.

6.6 – Previsão de vendas

Para um planejamento efetivo é necessário que se tenha uma expectativa precisa das condições futuras em que a corporação irá operar, e de como se relacionam os elementos condicionantes desta expectativa (PASSARI, 2003). A Homerlett Special deu maior atenção ao seu planejamento para que assim possa ter uma gestão eficiente e se destaque no mercado, sendo assim uma loja de recomendação positiva e saudável e a opção de alimentação dos clientes.

A previsão de vendas é um fator decisivo e de grande importância na empresa, para evitar perdas de clientes, erros de divulgação e prejuízos financeiros.

Capacidade Produtiva é definida como “o máximo nível de atividade de valor adicionado em determinado período de tempo que o processo pode realizar sob condições normais de operação” (SLACK, 2007, p. 344).

A Homerlett Special está localizada em um ponto favorável a comercialização e consumo de omeletes. Com um mercado consumidor grande, favorece assim a consolidação da marca.

Para chegar o número estimado de vendas, foi levado em consideração o volume de pessoas que circulam diariamente na avenida, cerca de 15.000 pessoas. Com base nessa informação, foi criada a demanda da empresa que pretende atender 1,6% deste público local.

A tabela abaixo demonstra a receita baseado na previsão de vendas estimadas pela empresa.

Tabela 10 – Faturamento

Período	Quantidade	Vlr Unitário	Total
Ano 1	48384	8,99	R\$ 434.972,16
Ano 2	53222	8,99	R\$ 443.671,60
Ano 3	58545	8,99	R\$ 452.545,04
Ano 4	64399	8,99	R\$ 461.595,94
Ano 5	70839	8,99	R\$ 570.827,85

Fonte: Elaborado pelos Autores

Não há nenhuma empresa semelhante nas proximidades; há algumas lanchonetes próximas, mas nenhuma que se especialize em omeletes como é o caso da omeleteria. Há um crescimento estimado de 10% a cada ano como consta na tabela de previsão de vendas abaixo:

Tabela 11 – Previsão de Vendas

Item	Produto	Previsão de vendas ano 1	Previsão de vendas ano 2	Previsão de vendas ano 3	Previsão de vendas ano 4	Previsão de vendas ano 5
1	OMELETE	48384	53222	58545	64399	70839
2	ARROZ	4320	4752	5227	5750	6325
3	BATATA	6000	6600	7260	7986	8785
	Total	48384	53222	58545	64399	70839

Fonte: Elaborado pelos Autores

A capacidade produtiva é de 240 omeletes ao dia, considerando que a omeleteria atenderá todos os dias a capacidade de 70% de sua produção que será de 168 omeletes ao dia em um período de 12 horas de funcionamento, de 10h às 22h.

Para alcançar a previsão de venda estimada pela empresa, serão realizadas ações de divulgação e promoção como consta no tópico 3.3 deste plano de negócio.

6.7 – Impostos sobre faturamento

A Homerlett Special está constituída como empresa de pequeno porte com faturamento máximo de R\$4.800.000,00 encaixando-se assim no regime de tributação do SIMPLES nacional.

Tabela 12 – Imposto Sobre Faturamento

Período	Faturamento	Aliquota	Impostos a pagar
Ano 1	R\$ 434.972,16	9,50%	R\$ 41.322,35
Ano 2	R\$ 443.671,60	9,50%	R\$ 42.148,80
Ano 3	R\$ 452.545,04	9,50%	R\$ 42.991,77
Ano 4	R\$ 461.595,94	9,50%	R\$ 43.851,61
Ano 5	R\$ 470.827,85	9,50%	R\$ 44.728,64

Fonte: Elaborada pelos autores

6.8 – Projeções financeiras

As sócias da Homerlett Special analisarão todo o histórico de vendas do primeiro ano, detalhando pontos negativos e positivos durante o primeiro período de vida do negócio.

Serão analisadas as despesas da empresa, a capacidade de produção que há na omeletaria, se está atendendo de fato, ou é necessário a abertura de uma filial para conseguir atender a toda demanda, caso não esteja correspondendo a capacidade produtiva será verificado no detalhe o problema e agir com soluções eficazes.

É necessário realizar toda esta previsão para que seja evitando problemas e se aproximar o mais possível da realidade da empresa e de seu mercado consumidor.

Cada sócia apresentará as informações baseadas na gestão que a cada uma foi ordenada, não omitindo nenhuma informação, custo, despesa durante o período analisado; permitindo assim que seja realizado todo um estudo da situação financeira da empresa a fim de reduzir perdas e aumentar a produtividade uma vez que a margem de erros é minimizada quando é realizada a projeção financeira.

6.8.1 – Fluxo de caixa

Segue abaixo o fluxo de caixa da Homerlett Special, na qual demonstra os resultados dos 5 primeiros anos de funcionamento da empresa. A apresentando a saúde financeira para que se possa ter perspectiva de continuação ou manutenção do projeto.

Tabela 13 – Fluxo de caixa

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA	R\$ 434.972,16	R\$ 443.671,60	R\$ 452.545,04	R\$ 461.595,94	R\$ 470.827,85	
CUSTO DE PRODUÇÃO	-R\$ 10.694,86	-R\$ 10.908,76	-R\$ 11.126,93	-R\$ 11.349,47	-R\$ 11.576,46	
REMUNERAÇÃO SOCIAS	-R\$ 180.000,00					
DESPESAS	-R\$ 18.120,00	-R\$ 18.482,40	-R\$ 18.852,05	-R\$ 19.229,09	-R\$ 19.613,67	
SIMPLES	R\$ 41.322,35	R\$ 42.148,80	R\$ 42.991,77	R\$ 43.851,61	R\$ 44.728,64	
FLUXO DE CAIXA PARCIAL	R\$ 184.834,95	R\$ 192.132,24	R\$ 199.574,29	R\$ 207.165,27	R\$ 259.638,12	
CAPITAL DE GIRO	-R\$ 8.756,24					
INVESTIMENTO	R\$ 54.000,00					
FLUXO DE CAIXA FINAL	R\$ 54.000,00	R\$ 176.078,71	R\$ 192.132,24	R\$ 199.574,29	R\$ 207.165,27	R\$ 259.638,12
	-54000	R\$ 176.078,71	R\$192,132,14	R\$ 199.574,29	R\$ 207.165,27	R\$ 259.638,12

Fonte: Elaborado pelos autores

6.8.2 – Projeção de resultados

Segue abaixo a DRE da Homerlett Special, conforme demonstra os resultados da empresa no período de 5 anos. Desde a abertura da empresa nota-se um crescimento significativo tornando o investimento promissor.

Tabela 14 – Projeção de resultados

RCEITA OPERACIONAL BRUTA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Venda de Produtos	R\$ 176.078,71	R\$ 192.132,14	R\$ 199.574,29	R\$ 207.165,27	R\$ 259.638,12
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA					
Impostos e contribuições incidentes sobre vendas	R\$ 41.322,35	R\$ 42.148,80	R\$ 42.991,77	R\$ 43.851,61	R\$ 44.728,64
= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 134.756,36	R\$ 149.983,34	R\$ 156.582,52	R\$ 163.313,60	R\$ 214.909,48
(-) CUSTOS DE VENDAS					
Custo dos Produtos vendidos	R\$ 10.694,86	R\$ 10.908,78	R\$ 11.126,96	R\$ 11.349,49	R\$ 11.576,47
= RECEITA OPERACIONAL BRUTO	R\$ 124.061,50	R\$ 139.074,56	R\$ 145.456,52	R\$ 151.964,11	R\$ 203.333,01
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
Despesas com sócias	R\$ 108.000,00				
Despesas Administrativas					
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 16.061,50	R\$ 31.074,56	R\$ 37.456,52	R\$ 43.964,11	R\$ 95.333,01
LUCRATIVIDADE %	9,1%	16,1%	18,7%	21,2%	36,7%
RENTABILIDADE %	33,0%	17,3%	14,0%	12,3%	5,6%

Fonte: Elaborado pelos autores

6.9 – Análise de Investimento

O custo de oportunidade da Homerlett Special se resume em não abrir uma filial durante os primeiros dois anos de empresa. A rentabilidade e lucratividade permitem a abertura de uma filial, mas as sócias optaram em fortalecer a marca para que a partir do terceiro ano da empresa possa ter uma filial com nome e conhecida em toda região metropolitana.

6.9.1 – Valor Presente Líquido e Payback

Tabela 15 – VPL e Payback

PERÍODO	ENTRADA	ACUMULADO
0	-R\$ 54.000,00	-R\$ 54.000,00
1	R\$ 176.078,71	R\$ 122.078,71
2	R\$ 192.132,24	R\$ 314.210,95
3	R\$ 199.574,29	R\$ 513.785,24
4	R\$ 207.165,27	R\$ 720.950,51
5	R\$ 259.638,12	R\$ 980.588,63

Fonte: Elaborada pelos autores

O VPL encontrado foi de R\$534.682,22, significa que foi feita a análise da viabilidade econômica e o projeto é viável, o payback será recuperado em quatro meses dentro do prazo esperado, sendo assim o retorno do investimento será em meses após a

inauguração da omeleteria. O investimento do ponto de vista econômico e financeiro é excelente, e a entrada da Homerlett Special no mercado é promissora.

6.9.2 – Taxa Interna de Retorno

A TIR, ou Taxa Interna de Retorno, é outra forma utilizada para a análise de investimentos. Ela é a taxa de desconto que iguala o VPL a zero, fazendo com que todas as entradas de capital igualem todas as aplicações. Sendo assim, ela complementa a lise de valor presente líquido e reflete os rendimentos reais proporcionados por um investimento em um determinado período.

Segue abaixo a tabela e TIR da Homerlett Special:

Tabela 16 – TIR

Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
-R\$ 54.000	R\$ 176.078,71	R\$ 192.132,14	R\$199.574,,29	R\$ 207.166,27	R\$ 259.638,12
TIR					
337%					

Fonte: Elaborada pelos autores

A TIR encontrada foi de 337%, desta forma o negócio é viável. O custo do produto é muito baixo, e não haverá despesas com funcionários no primeiro ano, neste período somente as sócias atenderão na loja.

O plano de negócio feito para a abertura da Homerlett Special é uma ferramenta de gestão que possibilita viabilizar o sucesso do empreendimento. Mediante a todos as taxas verificadas, ao fluxo de caixa apresentado, o investimento necessário pode-se prever o sucesso da omeleteria. Um negócio inovador no local em que for instalado, com um mercado consumidor potencial, garantido assim um empreendimento rentável e promissor.

6.9.3 – Ponto de Equilíbrio

Conforme apresentado o ponto de equilíbrio da empresa é de R\$29.802,82 para não ter prejuízo nem lucro a empresa deve contar com esta receita mínima. A partir deste valor a empresa estará honrando todos os seus custos e despesas fixas e a partir daí poderá estar obtendo lucro.

Tabela 17 – Ponto de Equilíbrio

Descrição	Valor unitário		Valor total	
Custos e despesas fixas	R\$	1,05	R\$	4.250,00
Preço de venda do produto	R\$	8,99	R\$	36.247,68
Custo variável do produto	R\$	1,60	R\$	6.444,86
Margem de contribuição	R\$	0,65	R\$	29.802,82
PE Econômico	29802,82			
PE financeiro	6580			

Fonte: Elaborado pelos autores

7 – CONCLUSÃO

O presente plano de negócio, diz respeito a abertura de uma omeleteria chamada Homerlett Special, com suas instalações físicas localizadas na Avenida Abílio Machado, nº 1.150 bairro Alípio de Melo, no município de Belo Horizonte.

As sócias optaram pela abertura de um empreendimento especializado em omeletes, por não haver nenhum outro concorrente que comercialize esse produto com tanta variedade em um ponto valorizado em Belo horizonte, onde o acesso é facilitado possibilitando desta forma que clientes de diversas localidades conheçam a Homerlett Special e se tornem clientes fidelizados na empresa.

Foi elaborado este trabalho, mediante a observações, pesquisas na região e ficou notória o sucesso da omeleteria. Com um valor nutricional excelente a Homerlett atenderá desde crianças até idosos, em um ambiente agradável para que os clientes possam vir acompanhados de seus amigos e respectiva família.

Foram levantadas pesquisas de marketing, planejamento financeiro, que demonstraram a viabilidade da empresa e a segurança para aqueles que queiram estar investindo, de forma que o projeto se paga rapidamente. Possibilitando assim a garantia do retorno do investimento realizado no projeto e a expansão do mesmo.

Toda uma análise de mercado e um planejamento estratégico para se concluir este plano de negócio. Diante de cada tema abordado, pode-se constatar que a Homerlett Special será uma empresa diferenciada no mercado, com uma tendência de crescimento, rentabilidade, lucratividade e um destaque na região.

Portanto, a inauguração da Homerlett será um sucesso, trazendo satisfação e uma nova opção de alimentação para os clientes e as suas sócias poderão ter o retorno de todo capital investido em um curto período, tendo a certeza que a abertura da omeleteria foi um sucesso, um empreendimento viável e de excelente retorno financeiro.

REFERÊNCIAS

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MILLER, Laura. Negative Assessments in Japanese-American Workplace Interaction. In: SPENCER-OATEY, H. (Org.) *Culturally Speaking - Culture, Communication and Politeness Theory*. New York, London: Continuum, 2008. p. 227-239.

PASSERI, Silvia Maria Riceto Ronchim. **O autoconceito e as dificuldades de aprendizagem no regime de progressão continuada. 2003**. 179f. Tese (Doutorado em Educação) - Faculdade de Educação, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart e JOHNSTON, Robert. *Administração da produção*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2007.