



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
CENTRO DE EXCELÊNCIA EM TURISMO
GASTRONOMIA COMO EMPREENDIMENTO

Pós-Graduação

Lato sensu

“PLANO DE NEGÓCIOS

PARA A FABRICAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE

BOLINHO DE MANDIOCA RECHEADO”

JACQUELINE LAPAGESSE BLUMENBERG

Brasília-DF

Maio / 2006

**Curso de Especialização
em
Gastronomia como Empreendimento**

“PLANO DE NEGÓCIOS
PARA A FABRICAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE
BOLINHO DE MANDIOCA RECHEADO”
JACQUELINE LAPAGESSE BLUMENBERG

Prof^a MSc Rita de Cássia Akutsu
Professora Coordenadora

Prof MSc João Alfredo de Mendonça Uchôa
Professor Orientador

**“Trabalho apresentado em cumprimento às exigências acadêmicas parciais do
curso de pós-graduação lato sensu em Gastronomia como Empreendimento
para a obtenção do grau de Especialista”**

Brasília-DF
Maio / 2006

Blumenberg, Jacqueline Lapagesse

Plano de Negócios para a Fabricação e Comercialização de Bolinho de
Mandioca Recheado /

Jacqueline Lapagesse Blumenberg

Monografia – Curso de Gastronomia como Empreendimento

Brasília – DF , maio de 2006

Área de Concetração: Planejamento

Orientador : João Alfredo de Mendonça Uchôa

1. Inviabilidade

2. Rentabilidade

3. Implantação

4. Produto

DEDICATÓRIA

*Dedico este trabalho aos meus queridos
Yan, Alana e Hércules pelo incentivo e
apoio dispensados durante a jornada.*

AGRADECIMENTOS

À toda a equipe da UNB, meus interessantíssimos colegas de classe e em especial minha dedicada amiga Neide Aparecida Gomes pelo apoio e aconselhamento.

EPÍGRAFE

Conhece seu inimigo e conhece-te a ti mesmo; se tiveres cem combates a travar, cem vezes serás vitorioso.

Se ignoras teu inimigo e conheces a ti mesmo, tuas chances de perder e de ganhar serão idênticas.

Se ignoras ao mesmo tempo teu inimigo e a ti mesmo, só contarás teus combates por tuas derrotas.

Sun Tzu, A Arte da Guerra

RESUMO

Este Plano de Negócios foi desenvolvido com o intuito de analisar a viabilidade de se produzir e comercializar bolinhos de mandioca recheados de queijo e carne seca no Distrito Federal e entorno.

Para se chegar aos dados necessários, a fim de se avaliar a viabilidade ou não de implantação, foi procedido um levantamento do comportamento dos consumidores junto à Perdigão, empresa concorrente neste segmento, além do auxílio da Consultoria do SEBRAE.

Após serem analisados os índices de rentabilidade, chegou-se à conclusão de que não é viável a instalação de uma empresa nos moldes propostos em decorrência dos custos fixos elevados, que afetariam a lucratividade da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME.

Uma empresa nova, para competir com uma empresa que já vem atuando no mercado há muito tempo e que produz em alta escala, tem que entrar no mercado com preços agressivos e com um produto de alta qualidade.

Caso a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME iniciasse sua produção com os preços propostos, no final do primeiro ano apresentaria uma perda bastante expressiva de lucratividade, o que comprova a inviabilidade de sua implantação.

1. Inviabilidade 2. Rentabilidade 3. Implantação 4. Produto

SUMÁRIO

1	Introdução:.....	1
2	Objetivo:	1
3	Metodologia:.....	1
4	Dados do Empreendedor:	2
5	Apresentação da Empresa:.....	2
5.1	Dados do Empreendimento	2
5.2	Setor de Atividades.....	2
5.3	Forma Jurídica	2
5.4	Enquadramento Tributário Âmbito Federal	2
5.5	Capital Social.....	3
5.6	Missão.....	3
6	Plano de Marketing:	3
6.1	Descrição dos Principais Produtos	3
6.2	Estudo dos Clientes:	4
6.2.1	Público-alvo (perfil dos clientes).....	4
6.2.2	Comportamento dos clientes:	4
6.2.3	Área de abrangência:	4
6.3	Estudo dos Concorrentes:	5
6.4	Estudo dos Fornecedores:	5
6.5	Estratégias Promocionais:.....	7
6.6	Estrutura de Comercialização:.....	7
7	Plano Operacional:	7
7.1	Localização do Negócio:	7
7.2	Lay-Out:	8
	B) DEPÓSITO.....	10
7.3	Capacidade Produtiva:	11
7.4	Processo de Produção:	11
7.4.1	Bolinho de mandioca recheado com queijo:.....	11
7.4.2	Bolinho de mandioca recheado com carne seca:	13
7.5	Necessidade de Pessoal:	13
8	Plano Financeiro:	14
8.1	Estimativa dos Investimentos Fixos:	14
8.1.1	Estimativa do Estoque Inicial:	16
8.1.2	Estimativa de Capital de Giro:.....	17
8.1.3	Estimativa dos Investimentos Financeiros:	17
8.1.4	Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais:	17
8.1.5	Estimativa do Investimento Total:.....	18
8.2	Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa:	18
8.3	Estimativa dos Custos com Materiais ou Insumos:	19
8.4	Apuração do Custo dos Materiais.....	20
8.5	Estimativa dos Custos de Comercialização:.....	20
8.6	Estimativa com Custos de Mão-de-Obra:.....	20
8.7	Estimativa do Custo de Depreciação:	21
8.8	Estimativa dos Custos Fixos Mensais:	22
8.9	Demonstrativo de Resultados:	22
8.10	Indicadores de Equilíbrio:	22
8.10.1	Cálculo do Ponto de Equilíbrio por Quantidade:.....	22
8.10.2	Lucratividade/Prejuízo:	23

8.10.3	Rentabilidade:.....	23
9	Avaliação do Plano de Negócio:	23
10	Conclusão:	24
11	Referências:	25
12	Anexos:	26
12.1	Formulários para pedido de registro de marca no INPI.....	26
12.2	Requerimento de certificado de registro de pessoa jurídica.....	26
12.3	Minuta de contrato de locação comercial com fiador.....	26
12.4	Manual de higiene e boas práticas de manipulação de alimentos	26

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - ESTUDO DE FORNECEDORES

6

Tabela 2 - ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS FIXOS	15
Tabela 3 - ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL	16
Tabela 4 - ESTIMATIVA DE CAPITAL DE GIRO	17
Tabela 5 - ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FINANCEIROS	17
Tabela 6 - ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA	18
Tabela 7 - ESTIMATIVA DE CUSTOS COM MATERIAIS E INSUMOS	19
Tabela 8 - ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO	21
Tabela 9 - ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS MENSAIS	22

1 Introdução:

Conforme observado por Maria Thereza Lemos de Arruda Camargo (1990), as relações interculturais que se estabeleceram com a diáspora africana depois da chegada das primeiras levas de escravos africanos ao Brasil no século XVI, são marcantes no tocante às plantas úteis, tanto medicinais como alimentícias.

A mandioca, planta de fácil produção, é cultivada em todos os estados brasileiros. Oriunda de região tropical, encontra condições favoráveis em todos os climas tropicais e subtropicais. < www.obateiro.hpg.ig.com.br/mandioca.htm > Acesso em: 03 ago.2003.

A mandioca serviu muito tempo de base alimentar dos sertanistas, que nos locais de acampamentos, onde se formavam os arraiais, faziam roças de milho, que era de produção mais rápida e roças de mandioca, cuja produção demorava mais tempo, servindo de alimento quando do retorno do sertão, onde deixavam novas roças plantadas para garantir seu sustento em novas jornadas.

Os principais produtos derivados da mandioca preparados pelos indígenas, segundo Maestri Filho (1978:85): Mbeu (espécie de bolo de farinha de mandioca cozida sobre pedra quente – conhecido atualmente como beiju); Mambeca (ancestral do atual pirão – elaborada com raspas de mandioca raspada); Poqueca (espécie de bola feita de raspa da mandioca condimentada que é cozida envolta de folha de Marantaceae); Curuba (raspa de mandioca acrescida de castanha-do-pará) ou sapucaia cozido em fogo brando; Cica (mingau condimentado preparado à base de fécula fina); Puba (farinha obtida da raiz macerada e fermentada em água lavada, espremida e secas ao sol).

Com o passar do tempo as receitas foram sofrendo alterações, à medida que receberam outras influências. Na culinária nacional, as receitas à base de mandioca se ajustam segundo os hábitos alimentares de diferentes influências, próprios das diversas regiões culturais do País, uma vez que uma variedade de pratos são elaborados a partir de receitas de cunho bastante regionais.

<http://bvvgf.fgf.org.br/portugueses/critica/anais/anais_GastronomiaGF.pdf > Acesso em: 08 mai.2006.

2 Objetivo:

Este Plano de Negócio objetiva analisar a viabilidade econômica de se produzir e comercializar bolinhos de mandioca recheados com queijo e carne-seca no Distrito Federal e entorno.

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME pretende iniciar suas atividades de maneira mais segura possível, razão pela qual elaborou este Plano de Negócios. A proposta é colocar no mercado de Brasília e adjacências, alimentos tradicionais da culinária nacional, oferecendo produtos saudáveis e saborosos por um bom preço.

3 Metodologia:

A fim de se proceder o levantamento dos dados que subsidiariam a pesquisa, obtive informações junto ao SEBRAE; na Perdigão (Área de Distribuição – SAAN/Quadra 4, lote 565, fone: 061 3233-8476) e no próprio mercado de Brasília e entorno.

Alguns dados sobre os hábitos alimentares e consumo, em que bolinhos de mandioca, vêm comparecendo com bastante assiduidade na culinária do brasileiro, foram coletados na Internet, cujos sites estão identificados nas citações, das informações que foram obtidas por esse meio.

Foi realizada estimativa de preços em lojas especializadas em maquinários e equipamentos para se avaliar os custos de implantação e depreciação, tendo sido pesquisado os fornecedores no mercado, a fim de se obter o menor custo de matérias-primas e bons prazos de entrega.

Para obtenção de dados relacionados a encargos trabalhistas, foram consultados o SEBRAE (Consultoria) e escritório de contabilidade, para que se pudesse detalhar os custos com mão-de-obra.

Para se chegar ao perfil do cliente e quantidades consumidas de bolinhos de mandioca recheados com carne seca e queijo no DF e entorno, pesquisou-se no Departamento de Distribuição da empresa Perdigão; a principal concorrente da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME.

4 Dados do Empreendedor:

Nome: Jacqueline Lapagesse Blumenberg
Endereço: Edifício Alfa Mix, Quadra 204 – Águas Claras, apto. 146
Cidade: Águas Claras Brasília (DF)
Telefone: (061) 3247-2106

Sou bacharel em Administração e Gerência, formada na Escola Superior de Administração e Gerência – ESAG, estado de Santa Catarina e já atuei na área de alimentação anteriormente, produzindo e comercializando sanduíches e sucos naturais em Florianópolis (SC).

Inicialmente serei a responsável pelas vendas, administrando também o escritório, cuidando pessoalmente dos pedidos e distribuição dos produtos em supermercados, padarias, lojas de conveniências, feiras e eventos.

5 Apresentação da Empresa:

5.1 Dados do Empreendimento

Nome da Empresa – Kitutes Brasileiros Ltda. – ME
CPF 506.396.929-15

5.2 Setor de Atividades

Indústria

5.3 Forma Jurídica

Sociedade Simples (renda bruta anual de R\$ 240.000,00)

5.4 Enquadramento Tributário Âmbito Federal

Regime Simples

5.5 Capital Social

R\$ 74.371,78

5.6 Missão

A missão da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME é produzir petiscos tradicionais da culinária nacional, utilizando ingredientes de alta qualidade, procurando surpreender sua clientela constantemente, a fim de atingir a sua total satisfação.

6 Plano de Marketing:

6.1 Descrição dos Principais Produtos

Este plano de marketing recomenda o lançamento no Distrito Federal e entorno, em janeiro de 2007, dos bolinhos congelados de mandioca, recheados com carne seca e queijo – produto que tem plena sintonia com a visão emissão da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME.

Tendo em vista a influência da mandioca na alimentação do brasileiro, principalmente na culinária nordestina, observou-se que há um volume considerável no consumo de derivados desse produto, conforme informações da própria Perdigão: (consumo mensal no DF/entorno: 1.300 kg de bolinhos congelados).

Inicialmente a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME fabricará dois tipos de bolinhos de mandioca, recheados com queijo e carne seca.

A empresa investirá maciçamente na imagem de produto caseiro, saudável e extremamente saboroso.

A embalagem plástica do produto será de 300 gramas, transparente, contendo 15 (quinze) bolinhos. A empresa será registrada no INPI (requerimentos anexos)* e na sua embalagem constarão as seguintes informações: nome do produto; logomarca da empresa; peso líquido do produto; site, endereço e CNPJ da empresa; condições de temperatura do produto; prazo de validade e fabricação; composição nutricional e modo de preparo. Destacar na embalagem que há glúten na composição dos bolinhos.

O bolinho de mandioca recheado com queijo contém os seguintes ingredientes: mandioca, leite, manteiga, ovo desidratado, fermento, farinha de trigo, mussarela, sal e sálvia.

O bolinho de mandioca recheado com carne seca é elaborado com os mesmos ingredientes do anterior, acrescentando-se carne seca, azeite e cebola picada, excetuando-se o queijo e a sálvia.

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME encontra-se em estágio introdutório, uma vez que a empresa está sendo criada, e prevê-se a comercialização de cerca de 9.960 kg. de bolinhos para o primeiro ano de produção.

O produto é sazonal, apresentando um declínio nas vendas nos meses de janeiro, fevereiro, julho – época de férias, quando os moradores costumam deixar a cidade e o entorno.

Observa-se que há um impacto expressivo na evolução da tecnologia em nosso segmento, à medida que novos equipamentos para congelamento e novas técnicas de resfriamento são incluídos no mercado, juntamente com a modernização dos maquinários utilizados pela indústria de congelados.

A médio e curto prazo a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME pretende ampliar sua linha de produção, inserindo novos petiscos típicos da culinária brasileira, a fim de atender de maneira mais eficiente a clientela existente.



6.2 Estudo dos Clientes:

6.2.1 Público-alvo (perfil dos clientes)

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, conseguiu obter junto ao Departamento de Distribuição da Perdigão as seguintes informações sobre o perfil dos consumidores de bolinhos recheados de mandioca/congelados:

- Faixa etária de 20 a 40 anos (donas de casa, solteiros e donos de pequenos bares), com predominância das clientes mulheres (chefes de pequenas famílias) e funcionárias públicas;
- Vencimento na faixa de R\$ 1.800,00 a R\$ 3.700,00;
- Abrangência de consumo: Plano Piloto e entorno

6.2.2 Comportamento dos clientes:

Segundo dados obtidos junto ao Departamento de Distribuição da Perdigão, referentes ao comportamento dos clientes – consumidores dos bolinhos de aipim/congelados/recheados de carne e queijo:

- Principais motivos citados pelos consumidores para comprarem bolinhos de mandioca: o preço, o gosto crocante da mandioca que geralmente é servida cozida agrada o paladar dos brasilienses e a praticidade no preparo do produto;
- Os produtos são adquiridos quinzenalmente, em supermercados e padarias

6.2.3 Área de abrangência:

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME pretende atuar no mercado de Brasília (Plano Piloto) e atingir gradativamente as cidades-satélites.

Como o produto é novo, a preocupação inicial da empresa é tornar os bolinhos conhecidos. A empresa participará de feiras, eventos e demonstrações em supermercados, a fim de apresentar ao público a nova marca e a qualidade de seus produtos.

A empresa contactou com a rede de supermercados Extra (loja da 516 Norte) que cadastra e aprova mercadorias que serão comercializadas em todos os estabelecimentos da rede mediante consulta das informações do produto: prazo para pagamento; características do produto; preço e tem expectativa de ter seu cadastro aprovado para vender em todas as lojas da rede.

Além dos recursos elencados acima há uma outra alternativa bastante utilizada por comerciantes que procuram promover os seus produtos: contratação de representantes comerciais. No caso da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME que está iniciando no mercado, a contratação de representantes comerciais é uma alternativa secundária, pois elevaria ainda mais os custos iniciais.

6.3 Estudo dos Concorrentes:

A principal concorrente da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME é a Perdigão S.A – empresa extremamente competitiva e respeitada, atuando há pelo menos 30 anos no mercado brasileiro.

Como estratégia para conseguir a inserção/apresentação dos produtos da empresa no mercado, a Kitutes Brasileiros Ltda. comercializará inicialmente seus bolinhos com preços mais baixos do que os da sua concorrente: bolinho de mandioca com queijo (R\$ 3,60) – Perdigão (R\$ 4,20); bolinho de mandioca com carne seca (R\$ 4,00) – Perdigão (R\$ 5,00).

Atualmente a Perdigão produz cerca de 1.300 kg de bolinhos de aipim por mês para todo o DF e entorno e é a única empresa a comercializá-los em supermercados e padarias.

Localizada no SAAN – Quadra 04, lote 565, fone 3233-8476, a Perdigão tem como principal vantagem sobre a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, sua imagem de empresa idônea e forte, atuando no mercado de alimentos com embutidos, congelados e frios.

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME se diferenciará da Perdigão por apresentar um produto saboroso, elaborado a partir dos melhores ingredientes, de menor custo, vendendo inicialmente para o DF e entorno, passando mais tarde a atuar também no mercado de Goiás.

6.4 Estudo dos Fornecedores:

Os fornecedores relacionados abaixo foram escolhidos em consequência do prazo de entrega, preço e localização.

Foram privilegiados os fornecedores inicialmente pelo preço praticado, prazo de entrega e localização, em ordem decrescente de importância considerada pela empresa.

Pesquisou cerca de 6 (seis) fornecedores, levando-se em consideração os critérios apontados acima, mas foram elencados apenas os fornecedores selecionados para serem os titulares, mantendo-se porém, uma lista alternativa de fornecedores.

Dentre os escolhidos, apenas a Makpel – fornecedora das embalagens plásticas, não fica nas imediações da empresa, mas de todas as empresas pesquisadas, foi a que melhor apresentou preço e prazo de entrega.

Tabela 1 - ESTUDO DE FORNECEDORES

Item	Descrição dos itens	Fornecedor	Preço	Unidade	Prazo de Entrega	Condições de Pgto	Local
1	Mandioca Descascada	RD Hortifrutas	0,65	kg	2 dias	50% adiant. + 50% entrega	CEASA, box 1, pv. B11 tel (61-32441940)
2	Sálvia	RD Hortifrutas	418,00	kg	2 dias	50% adiant. + 50% entrega	CEASA, box 1, pv. B11 tel (61-32441940)
3	Cebola	RD Hortifrutas	1,26	kg	2 dias	50% adiant. + 50% entrega	CEASA, box 1, pv. B11 tel (61-32441940)
4	Queijo Mussarela	Bünge Alimentos S.A.	7,84	kg	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
5	Sal	Bünge Alimentos S.A.	0,40	kg	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
6	Azeite	Bünge Alimentos S.A.	15,36	lt	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
7	Leite	Bünge Alimentos S.A.	0,74	lt	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
8	Ovos	Bünge Alimentos S.A.	3,44	cx (20 ovos)	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
9	Farinha de Trigo	Bünge Alimentos S.A.	0,92	kg	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
10	Fermento	Bünge Alimentos S.A.	0,93	100 gr	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
11	Carne Seca	RT Comércio de Carnes	6,93	kg	4 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, tr. 4, lt 370, Bl. A, s.113 tel (61-32342010)
12	Embalagens	Makpel Embalagens	58,85	1000 unid.	15 dias	50% adiant. + 50% entrega	QNF 7, lt 39, lj 1, tel (61-33512999)
13	Manteiga	Bünge Alimentos S.A.	4,56	500 gr	2 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)
14	Farinha de Rosca	Bünge Alimentos S.A.	1,20	500 gr	2 dias	50% adiant. + 50% entrega	Sia, trecho 5, lote 1, tel (61-34037500)

6.5 Estratégias Promocionais:

- Elaboração de um catálogo de produtos com fotos, informações técnicas e preparo, descrevendo a fabricação; os ingredientes utilizados, destacando o aspecto “crocante” dos bolinhos;
- Acompanhamento do calendário de atividades gastronômicas de Brasília, como feiras e eventos, com a finalidade de demonstrar o produto em stands de degustação;
- Divulgação em revistas especializadas ou em jornais de bairros; esse tipo de propaganda costuma ser mais econômica, além de atingir diretamente o público-alvo;
- Contratar, no início, demonstradoras para apresentarem os bolinhos nos supermercados de grande circulação;
- Uma marca bem trabalhada pode contribuir para o sucesso do empreendimento. Diante disso, criou-se a marca Kitutes Brasileiros Ltda. – ME por ser de fácil memorização, registrando a mesma no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI;
- Criar um site da empresa e divulgá-lo em publicações do setor de gastronomia, além de enviar folhetos (mala direta) aos principais estabelecimentos que se deseja atingir.

6.6 Estrutura de Comercialização:

Inicialmente a proprietária da empresa ficará responsável pela comercialização dos produtos. A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME manterá cadastro na rede de supermercados Extra e Carrefour e apresentará seus catálogos em estabelecimentos comerciais de menor porte, como por exemplo padarias, confeitarias e lojas de conveniências.

Levando-se em consideração que a empresa pretende se instalar em alguns meses, diminuir custos faz-se necessário; por isso, a opção por comercializar pessoalmente os bolinhos. Mais tarde ao analisar a trajetória das vendas, pode-se contratar alguns representantes comerciais com o intuito de atuar mais agressivamente no mercado.

Por não ter um custo muito elevado, optar-se-à pelo serviço de mala-direta e divulgar amplamente site para atingir um maior número de interessados.

A participação em feiras e eventos importantes no calendário gastronômico será agendada para que se possa demonstrar à população a qualidade dos bolinhos produzidos pela Kitutes Brasileiros Ltda. – ME.

7 Plano Operacional:

7.1 Localização do Negócio:

A localização escolhida para a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME foi a do Setor de Indústria e Abastecimento Sul – Trecho 2, primeiramente por ser uma área

especificamente comercial, portanto sem restrições de órgãos fiscalizadores, como a Vigilância Sanitária e o Corpo de Bombeiros.

A fim de não imobilizar a maior parte dos recursos com a aquisição do ponto comercial, optou-se pela locação de imóvel destinado à empresa. O prédio escolhido já possui sistema de ar-condicionado, pontos de energia elétrica e de computadores e tem 200 m². Possui duas portas de saída: uma porta que dá acesso direto à área comercial (escritório) e outra porta lateral, que dá acesso ao estacionamento (fácil local de carga e descarga).

O contrato de locação pelo período de um ano, atende plenamente ao interesse da empresa e o preço da locação está dentro da proposta financeira da empresa, R\$ 1.800,00 (um mil e oitocentos reais) mensais.

Não há concorrentes nas imediações, além da empresa ficar estrategicamente perto dos principais supermercados de Brasília (Carrefour, Extra, Wal Mart, Makro e outros).

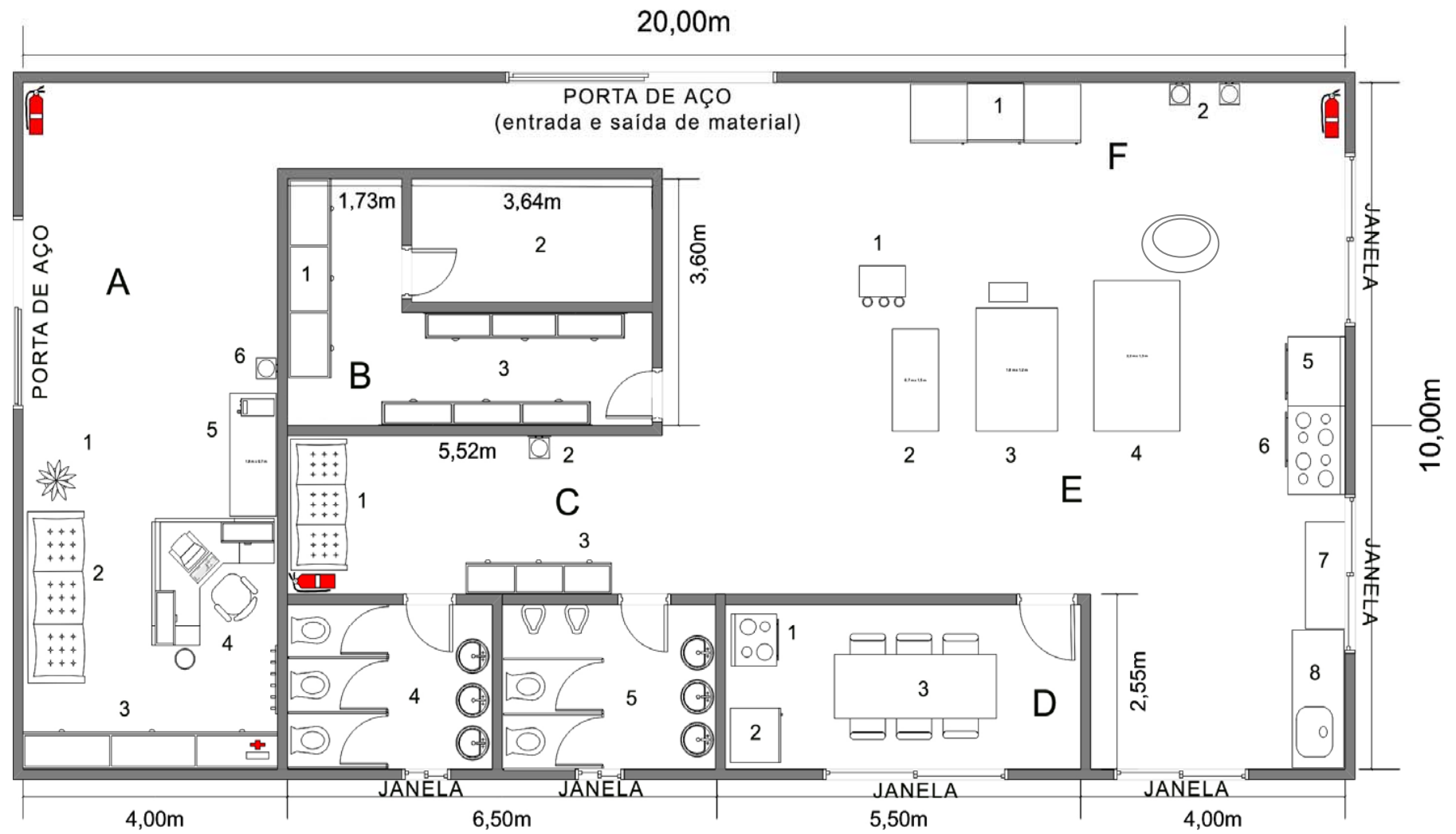
Não há cobrança de condomínio naquela região e o policiamento é reforçado em virtude das atividades desenvolvidas no SIA.

Excetuando-se a Makpel Embalagens, situada em Taguatinga, todos os outros fornecedores da empresa situam-se nas proximidades, o que facilita sobremaneira as atividades comerciais e recebimento de matéria-prima.

7.2 Lay-Out:

O lay-out apresentado na página que segue tem por objetivo racionalizar as tarefas, diminuindo o desperdício e o retrabalho, melhorando a comunicação entre os setores e as pessoas.

Layout das Instalações da Fábrica



LEGENDA:**A) ÁREA COMERCIAL**

- 1 – Planta
- 2 – Sofá
- 3 – Armário (arquivo e primeiros-socorros)
- 4 – Mesa de trabalho
- 5 – Mesa de apoio
- 6 – Bebedouro

B) DEPÓSITO

- 1 – Armário (para estocar produtos secos)
- 2 – Refrigerador/freezer (para estocar produtos perecíveis)
- 3 – Armário (para estoque)

C) ÁREA COMUM

- 1 – Sofá
- 2 – Bebedouro
- 3 – Armário (com chave para guardar pertences)
- 4 – Banheiro feminino
- 5 – Banheiro Masculino

D) REFEITÓRIO (EMPREGADOS)

- 1 – Fogão
- 2 – Geladeira
- 3 – Mesa

E) ÁREA DE PRODUÇÃO

- 1 – Carrinho de transporte
- 2 – Ensacadeira e seladora (à vácuo)
- 3 – Modeladora e balança
- 4 – Mesa de serviço e misturador industrial
- 5 – Forno
- 6 – Fogão industrial
- 7 – Bancada de serviço
- 8 – Pia

F) ÁREA DE REFRIGERAÇÃO

- 1 – Freezers (para guardar produtos prontos)
- 2 – Bebedouros

7.3 Capacidade Produtiva:

No primeiro ano pretende-se produzir 1.500 pacotes de bolinhos de mandioca recheados com queijo e 800 pacotes de bolinhos de mandioca recheados com carne seca (meses de janeiro/fevereiro, março e julho), em função da sazonalidade; sendo produzidos 2000 pacotes de bolinhos de mandioca recheados com queijo e 1000 pacotes de bolinhos recheados com carne seca para os outros meses).

Como a empresa estará iniciando suas atividades, considerou-se o mês de março nesse primeiro ano, como um mês de baixa produtividade.

Pretende-se no segundo ano, aumentar a produção das quantidades produzidas, caso a empresa se mostre viável, a fim de tornar a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, mais agressiva, mantendo os preços competitivos para ganhar mercado.

7.4 Processo de Produção:

Os bolinhos de mandioca recheados com queijo e carne seca serão elaborados a partir de ingredientes selecionados, com o objetivo de manter sua textura crocante e agradar o paladar do consumidor.

7.4.1 Bolinho de mandioca recheado com queijo:

A mandioca descascada vai ao fogão para ser cozida no leite, em fogo baixo, por cerca de 35 minutos;

É processada ainda quente no liquidificador industrial e a massa é transferida para um misturador, aonde são adicionados os ovos, a manteiga, o fermento e o sal;

Acrescentar gradativamente, a farinha de trigo peneirada até a massa ficar com uma aparência uniforme;

Separadamente misturar a mussarela e a sálvia;

No modelador inserir a massa, deixando um espaço para colocar o queijo temperado com a sálvia;

Completar com mais massa, acondicionando os 15 bolinhos modelados em sacos plásticos individuais, conferindo o peso de cada embalagem;

Vedar as embalagens na seladora à vácuo;

Transferir os sacos de bolinhos para a área de refrigeração no carrinho de transportar mercadorias;

Etiquetar, identificando o produto e acomodá-lo estrategicamente nos freezers, numa temperatura de pelo menos -18° C, por ordem de fabricação.

7.4.2 Bolinho de mandioca recheado com carne seca:

Cozinhar a mandioca descascada com água e sal, por aproximadamente 35 minutos;

Processá-la, ainda quente no liquidificador industrial e colocá-la numa panela adicionando gradativamente a farinha de trigo peneirada e a manteiga;

Cozinhar em fogo baixo até obter uma massa homogênea;

Reservar e deixar esfriar;

A carne seca utilizada para o recheio do bolinho deverá ficar de molho de um dia para o outro, trocando a água de 4 em 4 horas;

Cozinhar a carne seca em panela de pressão, até que fique com uma consistência macia (cerca de 2 horas);

Deixar esfriar, desfiar a carne, refogar no azeite, cebola e sal;

Resfriar a carne e reserve;

Coloque a massa da mandioca no modelador, recheie com a carne seca e feche o bolinho;

Empanar os bolinhos com gema de ovo e farinha de rosca;

Acondicionar os 15 bolinhos dentro do saco plástico e pesar a embalagem;

Vedar as embalagens na seladora à vácuo;

Transferir os sacos de bolinhos para a área de refrigeração no carrinho de transportar mercadorias;

Etiquetar, identificando o produto e acomodá-lo estrategicamente nos freezers, numa temperatura de pelo menos – 18º C, por ordem de fabricação.

Os três auxiliares de cozinha serão os responsáveis pela elaboração dos bolinhos, pela higienização dos alimentos e instalações, devidamente supervisionados pela proprietária do empreendimento.

7.5 Necessidade de Pessoal:

Inicialmente a empresa possuirá em seus quadros os seguintes cargos que terão as atribuições e qualificações abaixo:

- 01 motorista que deverá possuir carteira de habilitação na categoria “D”; ter facilidade de se relacionar com clientes e fornecedores, além de possuir referências de empregos anteriores;

- 03 auxiliares de cozinha que possuam curso técnico profissionalizante; preferencialmente residam próximo as instalações da empresa e que apresentem referências de empregos anteriores;

- 01 atendente de escritório – esta função será exercida pela proprietária da empresa inicialmente, que também será a responsável pela supervisão dos auxiliares de cozinha, apresentação/divulgação do produto em supermercados, feiras e eventos.

Para todos os cargos serão considerados requisitos básicos para a contratação:

- estar em dia com as obrigações militares, caso o funcionário seja do sexo masculino;

- estar em dia com as obrigações eleitorais;

- apresentar “nada consta” da Justiça comum;

- apresentar Carteira de Trabalho e Previdência Social;

- ter experiência mínima de 2 anos na função pretendida;
- apresentar documento oficial de identificação;
- apresentar duas fotos 3 X 4 recentes

Após a contratação do pessoal relacionado acima, será programado um treinamento com os seguintes objetivos:

- relatar a história da empresa, sua filosofia e missão;
- providenciar para que os funcionários sintam que estão sendo bem recebidos;
- informar os funcionários o motivo pelos quais foram selecionados;
- certificar-se de que os funcionários conhecem suas obrigações e questionem quando tiverem dúvidas;
- esclarecer o que a empresa espera dos funcionários;
- indicar o lugar certo onde os diversos objetos e equipamentos devem ser guardados na empresa (locais como depósitos, refrigeradores etc);
- apresentar o Manual de Boas Práticas aos contratados (anexo)

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME contratará um escritório de contabilidade que se responsabilizará pela escrituração fiscal e contábil da empresa e pelas questões de ordem contábil-trabalhista, pelo custo de R\$ 300,00 (trezentos reais) mensais.

Além do contador, a empresa será informatizada pela Colibri que desenvolverá um sistema de automação para controle de estoque e demais operações por um custo de R\$ 1.800,00 (um mil e oitocentos reais).

8 Plano Financeiro:

8.1 Estimativa dos Investimentos Fixos:

O investimento fixo apurado pela Kitutes Brasileiros Ltda. – ME é de R\$ 59.918,00 (cinquenta e nova mil, novecentos e dezoito reais), assim discriminados:

Tabela 2 - ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS FIXOS

A-MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Máquina de Calcular	1	250	250
2	Fotocopiadora	1	5.000	5000
3	Ventilador Pé Alto	2	175	350
4	Aparelho Fascimile	1	600	600
5	Relógio de Ponto	1	1.800	1800
6	Bebedouro Master Fino	2	279	558
7	Telefone com Bina	1	120	120
8	Microcomputador c/ Impressora	1	3.530	3530
9	Geladeira 380 l	1	1.200	1200
10	Fogão 4 bocas	1	600	600
11	Telefone	1	30	30
12	Seladora à vácuo de mesa (3kg)	1	3.400	3400
13	Balança de Precisão (20kg)	2	133	266
14	Fogão 6 bocas	1	800	800
15	Congelador Vertical (575 l)	4	3.100	12400
16	Carinho para transporte de alimentos	1	1.800	1800
17	Misturador	1	1.200	1200
18	Liquidificador Industrial	1	1.000	1000
19	Cafeteira	2	80	160
SUBTOTAL-A				35.064

B-MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Item				
1	Mesa para computador /Escrivaninha	1	1.100	1100
2	Cadeiras de braço com rodinhas	2	90	180
3	Sofá (dois lugares)	1	275	275
4	Armário (três portas)	1	739	739
5	Mesinha para fascimile	1	290	290
6	Mesa com 06 cadeiras	1	480	480
7	Armário c/ chave (8 lugares)	1	1.800	1800
8	Mesa inox p/ manipulação de alimentos	2	780	1560
9	Facas	6	70	420
10	Vasilhames	20	12	240
11	Tábua de carne/legumes	10	30	300
12	Dosador de bolinhos	5	42	210
13	Pratos e Travessas	20	13	260
SUBTOTAL-B				7.854

C-VEÍCULOS

Item				
1	FIAT Doblô, modelo 2002	1	17.000	17.000
SUBTOTAL-C				17.000
TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS				59.918

8.1.1 Estimativa do Estoque Inicial:

Seguindo o cronograma de produção, estimo o montante de R\$ 2.705,78 (dois mil, setecentos e cinco reais e setenta e oito centavos) para iniciar a produção de 1500 pacotes de 300 g de bolinho de mandioca recheado com queijo (R\$ 1.546,58) e 600 pacotes de 300 g de bolinho de mandioca recheado com carne seca (R\$ 1.159,20) devidamente detalhado no quadro abaixo:

Tabela 3 - ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL

1-BOLINHO DE AIPIM COM QUEIJO

Item	Descrição	Quantidade	Unidade	Valor	Total por Item
1	Mandioca Descascada	375	kg	0,8	300
2	Leite	150	l	0,74	111
3	Manteiga	15	kg	9,12	136,8
4	Ovos	75	cx	3,22	241,5
5	Farinha de Trigo	150	kg	0,92	138
6	Fermento	7	kg	9,3	65,1
7	Queijo Mussarela	20	kg	7,5	150
8	Sálvia	0,75	kg	418	313,5
9	Sal	3	kg	0,8	2,4
			1000		
10	Embalagem	1,5	unid.	58,85	88,275
SUBTOTAL - 1					1.546,58

2-BOLINHO DE AIPIM C/ CARNE SECA

Item	Descrição	Quantidade	Unidade	Valor	Total por Item
1	Mandioca Descascada	150	kg	0,8	120,00
2	Farinha de Trigo	60	kg	0,92	55,20
3	Manteiga	20	kg	9,12	182,40
4	Ovos	30	cx	3,22	96,60
5	Carne Seca	60	kg	6,93	415,80
6	Azeite	10	l	15,26	152,60
7	Cebola	12	kg	1,26	15,12
8	Farinha de Rosca	30	kg	2,4	72,00
			1000		
9	Embalagem	0,8	unid.	58,85	47,08
10	Sal	3	kg	0,8	2,40
SUBTOTAL - 2					1.159,20
TOTAL DE ESTOQUE (R\$)					2.705,78

8.1.2 Estimativa de Capital de Giro:

Tabela 4 - ESTIMATIVA DE CAPITAL DE GIRO

RESERVA DE CAIXA				
Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Motorista	1	400	400
2	Atendente	1	700	700
3	Auxiliar de Cozinha	3	380	1.140
4	Contador	1	300	300
5	Aluguel	verba	1.800	1.800
6	Conta de Luz	verba	400	400
7	Conta de Água	verba	280	280
8	Encargos Trabalhistas	verba	756	756
9	Colibrí	verba	600	600
10	Combustível	verba	400	400
11	Ticket Refeição	4	121	484
12	Vale Transporte	4	192	768
TOTAL DE RESERVA DE CAIXA				8.028

8.1.3 Estimativa dos Investimentos Financeiros:

Tabela 5 - ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FINANCEIROS

5.1.2.1	Estoque Inicial	2.705,78
5.1.2.2	Capital de Giro	8.028
Total dos Investimentos		10.733,78

8.1.4 Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais:

1. Despesas de legalização (*).....	R\$ 70,00
2. Obras civis ou reformas.....	R\$ 2.700,00
3. Divulgação.....	R\$ 600,00
4. Cursos e treinamentos.....	R\$ 350,00
Total.....	R\$ 3.720,00

(*) Para registrar uma empresa é necessário primeiramente, que se procure a Administração Regional da localidade, para que se efetue uma consulta prévia a fim de se obter o Alvará de Funcionamento.

Há necessidade de se providenciar os seguintes documentos: 2 cópias do CPF e Identidade autenticadas do proprietário; 01 cópia do comprovante de residência do proprietário; 02 cópias autenticadas do documento que comprove o direito do uso do imóvel (contrato de locação com firmas do locador e locatário, reconhecidas em

Cartório; nº do CF/DF do Contador que será responsável pela contabilidade da empresa; nº do IPTU do imóvel onde deseja abrir a empresa.

No caso da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, os custos de legalização serão de apenas R\$ 70,00: Taxa de Registro de Sociedade Limitada na Junta Comercial (R\$ 22,45) e custo de fotocópias de documentos (R\$ 48,55).

8.1.5 Estimativa do Investimento Total:

Estimativa dos Investimentos Fixos.....	R\$ 59.918,00
Estimativa dos Investimentos Financeiros.....	R\$ 10.733,78
Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais.....	R\$ 3.720,00
Total.....	R\$ 74.371,78

Os recursos para a implantação do empreendimento serão retirados da venda de um imóvel da proprietária.

8.2 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa:

Tabela 6 - ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Mês	Produto	Quantidade	Preço de Venda (pct)	Faturamento	Total Mensal
Janeiro	1	1500	3,60	5.400	8.600
	2	800	4,00	3.200	
Fevereiro	1	1500	3,60	5.400	8.600
	2	800	4,00	3.200	
Março	1	1500	3,60	5.400	8.600
	2	800	4,00	3.200	
Abril	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Maio	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Junho	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Julho	1	1500	3,60	5.400	8.600
	2	800	4,00	3.200	
Agosto	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Setembro	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Outubro	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Novembro	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
Dezembro	1	2000	3,60	7.200	11.200
	2	1000	4,00	4.000	
FATURAMENTO TOTAL (R\$)					124.000

8.3 Estimativa dos Custos com Materiais ou Insumos:

Levando-se em consideração que a Kitutes Brasileiros Ltda. – ME é uma microempresa, setor industrial, ressaltar que os gastos com matéria-prima e embalagens serão classificados como custos variáveis, uma vez que há oscilação de acordo com o volume produzido ou vendido.

O quadro a seguir detalha os itens/valor unitário para a produção dos dois produtos a serem fabricados pela empresa: bolinho de mandioca com queijo e bolinho de mandioca com carne seca:

Tabela 7 - ESTIMATIVA DE CUSTOS COM MATERIAIS E INSUMOS

Produtos	Materiais e Insumos	Quantidade	Custos		Custo Total por item
			Unidade	Preço/Unid.	
Bolinho de Mandioca com Queijo	Mandioca	0,250	kg	0,80	0,20000
	Leite	0,100	l	0,74	0,07400
	Manteiga	0,010	kg	9,12	0,09120
	Ovo	0,050	cx	3,22	0,16100
	Farinha de Trigo	0,100	kg	0,92	0,09200
	Fermento	0,005	kg	9,30	0,04650
	Queijo Mussarela	0,050	kg	7,50	0,37500
	Sálvia	0,001	kg	418,00	0,20900
	Embalagem	0,001	1000 unid.	58,85	0,05885
	Sal	0,002	kg	0,80	0,00160
Custo Total por Pacote (300gr)					1,31
Produtos	Materiais e Insumos	Quantidade	Custos		Custo Total por item
			Unidade	Preço/Unid.	
Bolinho de Mandioca com Carne Seca	Mandioca	0,250	kg	0,80	0,20000
	Farinha de Trigo	0,100	kg	0,92	0,09200
	Manteiga	0,030	kg	9,12	0,27360
	Sal	0,002	kg	0,80	0,00160
	Carne Seca	0,150	kg	6,93	1,03950
	Azeite	0,020	l	15,26	0,30520
	Cebola	0,020	kg	1,26	0,02520
	Ovo	0,050	cx	3,22	0,16100
	Farinha de Rosca	0,050	kg	2,40	0,12000
	Embalagem	0,001	1000 unid.	58,85	0,05885
Custo Total por Pacote (300gr)					2,28

8.4 Apuração do Custo dos Materiais

PRODUTO	ESTIMATIVA DE VENDAS (un/mês)	CUSTO UNITÁRIO - MATERIAIS (R\$)	CUSTO MATÉRIA PRIMA (R\$/mês)
A	1.500	1,31	1.965,00
B	800	2,28	1.824,00
TOTAL			3.789,00

A : Bolinho de mandioca recheado com queijo

B : Bolinho de mandioca recheado com carne seca

8.5 Estimativa dos Custos de Comercialização:

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, por ser optante do Enquadramento Simples, não necessitará recolher o IRPJ, PIS, COFINS e Contribuição Social, pagando apenas o percentual de 3,24% (três vírgula vinte e quatro por cento) de Contribuições Previdenciárias e R\$ 78,07 de ICMS fixo, levando-se em consideração que foi estimado anteriormente um faturamento bruto anual de R\$ 124.000,00 (cento e vinte e quatro mil reais).

Foi previsto um faturamento inicial para o mês de janeiro de R\$ 7.800,00; portanto a estimativa de custo de comercialização será de:

Faturamento Mensal (janeiro)	R\$ 7.800,00
Fixo do ICMS	(R\$ 78,07)
Total	R\$ 7.721,93

8.6 Estimativa com Custos de Mão-de-Obra:

Para as empresas optantes do Simples, incidem os seguintes percentuais sobre os salários dos empregados:

- 13º salário (8,33%);
- Férias (11,11%);
- Total de Previdência Social 12% (8% - FGTS e 4% rescisão);
- Previdência Social sobre 13º e Férias (2,33%)

Ou seja, o montante dos encargos trabalhistas será de 33,78% (trinta e três vírgula setenta e oito por cento).

Cargo	Quantidade	Salário Mensal (R\$)	Total (R\$)
Motorista	01	400,00	400,00
Auxiliar Cozinha	03	380,00	1.140,00
Atendente	01	700,00	700,00
Subtotal			2.240,00
Encargos Sociais			756,67
Total			2.996,67

8.7 Estimativa do Custo de Depreciação:

A estimativa do custo de depreciação está exposta na tabela abaixo exposta:

Tabela 8 - ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Item	ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL (ANOS)	DEPRECIAÇÃO ANUAL EM R\$	DEPRECIAÇÃO MENSAL EM R\$
1	Máquina de Calcular	250	10	25	2
2	Fotocopiadora	5.000	10	500	42
3	Seladora à vácuo	3.400	10	340	28
4	Misturador	1.200	10	120	10
5	Liquidificador	1.000	10	100	8
6	Fascimile	600	5	120	10
7	Relógio de ponto	1.800	5	360	30
8	Bebedouro	558	5	112	9
9	Geladeira 380 l	1.200	5	240	20
10	Fogão 4 bocas	600	5	120	10
11	Balança eletrônica	266	5	53	4
12	Fogão 6 bocas	800	5	160	13
13	Congelador vertical 575 l	12.400	5	2.480	207
14	Carrinho de transporte de alim.	1.800	5	360	30
15	Mesa p/ computador	1.100	10	110	9
16	Cadeira c/ rodinhas	180	10	18	2
17	Sofá 2 lugares	275	10	28	2
18	Armário três portas	739	10	74	6
19	Mesa p/ fascimile	290	10	29	2
20	Mesa c/ 6 cadeiras	480	10	48	4
21	Armário 8 lugares	1.800	10	180	15
22	Mesa inox	1.560	10	156	13
23	Microcomputador/Impressora	3.530	3	1.177	98
24	Veículos	17.000	5	3.400	283
TOTAL		57.828		10.309	859

8.8 Estimativa dos Custos Fixos Mensais:

Tabela 9 - ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS MENSAIS

Item	Descrição	Custo Total Mensal
	Aluguel	1.800
	IPTU	1.200
	Água	280
	Energia Elétrica	400
	Telefone	600
	Honorários Contador	300
	Manutenção de Equipamentos	200
	Salários e Encargos	2.997
	Material de Limpeza	130
	Material de Escritório	100
	Combustível	400
	Serviços de Terceiros	150
	Depreciação	859
TOTAL-CUSTO FIXO MENSAL (R\$)		9.416

8.9 Demonstrativo de Resultados:

Descrição	R\$ (1º ano)
Receita total com vendas.....	124.000,00
Custos Variáveis Totais.....	54.356,00
(-) Custos com Materiais.....	(45.468,00)
(-) Impostos sobre Vendas.....	(78,07)
Subtotal.....	(45.389,93)
Margem de Contribuição.....	69.644,00
Custos Fixos Totais.....	112.992,00
Prejuízo líquido.....	(43.348,00)

8.10 Indicadores de Equilíbrio:

A Kitutes Brasileiros Ltda. – ME optou por calcular o seu ponto de equilíbrio em unidades, tendo em vista que a empresa fabricará apenas dois tipos de produtos: bolinho de mandioca recheado com queijo (A) e bolinho de mandioca recheado com carne seca (B).

8.10.1 Cálculo do Ponto de Equilíbrio por Quantidade:

Produto = preço de venda unitário - custo variável unitário

Produto A = R\$ 3,60 – R\$ 1,31 = R\$ 2,29

PE quantidade. A = R\$ 112.988,04 / 2,29 = 49.339 unidades

Produto B= R\$ 4,00 – R\$ 2,28 = R\$ 1,72
 PE qtidade. B= R\$ 112.988,04 / 1,72 = 65.690

Portanto, conclui-se que a Kitutes Brasileiros Ltda., - ME precisa vender 49.339 (quarenta e nove mil, trezentos e trinta e nove) unidades de pacotes de bolinhos de mandioca recheados com queijo e 65.690 (sessenta e cinco mil, seiscentos e noventa) unidades de bolinhos de mandioca recheados com carne seca para pagar todos os seus custos no período de 12 meses, fato comensurável com a capacidade de produção instalada da empresa.

8.10.2 Lucratividade/Prejuízo:

Lucratividade/Prejuízo= (Lucro Líquido ou Prejuízo líquido X 100) / Receita Total

Lucratividade/Prejuízo= (-43.348 X 100) / 124.000,00

Prejuízo= -34,95%

Significa portanto, que dos R\$ 124.000,00 da Receita Total “faltam” R\$ 43.348,00 para que se paguem todas as despesas e impostos, o que representa um prejuízo para empresa de 34,95% a.a (no seu primeiro ano).

8.10.3 Rentabilidade:

Rentabilidade ou prejuízo= (L.Liq. ou Prejuízo X 100) / Investimento Total

Prejuízo= (-43.348,00 X 100) / 74.371,78

Prejuízo= -58,28% a.a.

Este dado apurado significa que, no primeiro ano, o empresário perderá 58,28% do valor investido em decorrência do prejuízo obtido no negócio.

9 Avaliação do Plano de Negócio:

Uma análise do Plano de Viabilidade de Negócios da Kitutes Brasileiros Ltda. – ME permite tecer as seguintes conclusões:

- A empresa pretendia se registrar no INPI, a fim de resguardar seus produtos no mercado atuante, uma vez que os processos são de domínio público e os produtos são fabricados sob especificação do cliente;
- A empresa não possui um programa de segurança do trabalho formalizado, e caso fosse implantada, desenvolveria algo nessa área;
- A empresa conhece suas forças competitivas, ficando claro que é inviável a implantação da fábrica de bolinhos congelados recheados, no momento

pretendido pela empresa, a fim de concorrer com a Perdigão, neste segmento;

- A empresa conhece somente o mercado onde atua, não dispondo de nenhuma estratégia para atingir um mercado mais amplo, sendo as vendas baseadas simplesmente no relacionamento existente entre o proprietário e os consumidores;
- A empresa desenvolveu um Manual de Boas Práticas de Manipulação de Alimentos (anexo), que serviria para nortear as atividades dos funcionários quanto ao preparo dos produtos;
- A ficha técnica foi desenvolvida a fim de padronizar suas rotinas, evitando elevação de custos e buscar a fiel elaboração de suas receitas no quantitativo e maneira indicados;
- Apesar de toda a seleção criteriosa de seus fornecedores, com o intuito de se escolher produtos de boa qualidade, prazo de entrega, e preço, ainda assim, ficou configurado que a Kitutes Brasileiros Ltda., apresentou custos fixos elevados, o que impactou na avaliação financeira final.

10 Conclusão:

Após se proceder toda a pesquisa com relação a ponto comercial escolhido, missão da empresa, escolha de fornecedores, estratégia de marketing, chegou-se a conclusão de que não seria viável a implantação de uma fábrica de bolinhos congelados recheados de queijo e carne seca.

Os custos fixos totais refletiram negativamente no demonstrativo de resultados. A empresa Kitutes Brasileiros Ltda. – ME, por estar iniciando e não ser conhecida neste segmento de mercado, para se tornar competitiva, teria obrigatoriamente que apresentar preços compatíveis com os praticados pela sua principal concorrente, a Perdigão.

Para se produzir o quantitativo sugerido inicialmente, não haveria como diminuir o número de trabalhadores apontado, além de não ser aconselhável cair o padrão dos ingredientes selecionados, a fim de diminuir custos.

Sendo assim, conclui-se ser inviável a produção/comercialização dos bolinhos congelados recheados de queijo e carne seca nos moldes propostos.

11 Referências:

AMBRÓSIO, Vicente. Plano de Marketing – passo a passo. 1. ed. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 1999.

BIAGIO, Luiz Arnaldo; BATOCCHIO, Antônio. Plano de Negócios – Estratégia para Micro e Pequenas Empresas. 1. ed. São Paulo: Editora Manole, 2005.

CENNI, Marcelo. Montando uma empresa: dicas para obter sucesso. Belo Horizonte: Autêntica, 1998. 94 p., il. (Coleção Pequena Empresa, v.1)

CHIAVENATO, Idalberto. Vamos abrir um negócio? São Paulo: Makron Books, 1995. 140p., il.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa. 1. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Estudo Etnobotânico da Mandioca (Manila esculenta Cratnz – Euphorbiacea) na Diáspora Africana. Disponível em:
<http://bvfgf.fgf.org.br/portugueses/critica/anais/anais_GastronomiaGF.pdf>
Acesso em: 8 mai.2006

GUIA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS: como montar seu próprio negócio. São Paulo: Globo, 2002. 152p. il.

OLIVEIRA, Sílvio Luiz de Oliveira. Tratado de Metodologia Científica. 2. 2e. São Paulo: Editora Pioneira Thomson Learning Ltda., 2001.

Plano de Negócios. Desenvolvido pelo SEBRAE. Apresenta texto Plano de Negócios-Serviços. Disponível em:
Acesso em: <http://ipgn.iea.com.br/ipgn/templates/planos_de_negocios/pn_serviço.htm>

12 Anexos:

12.1 Formulários para pedido de registro de marca no INPI

12.2 Requerimento de certificado de registro de pessoa jurídica

12.3 Minuta de contrato de locação comercial com fiador

12.4 Manual de higiene e boas práticas de manipulação de alimentos