

LUIZ FELIPE DE OLIVEIRA TRUGILLO

Plano de Negócios Cozinhas Industriais Compartilhadas

Curitiba

2016

LUIZ FELIPE DE OLIVEIRA TRUGILLO

Plano de Negócios Cozinhas Industriais Compartilhadas

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios.

Orientador:

Prof^o. Dr. Lauro Brito de Almeida

Curitiba

2016

RESUMO

Este estudo visa realizar a análise da viabilidade econômico-financeira de um espaço *coworking* de cozinhas industriais compartilhadas. O setor de *coworking* cresce bastante atualmente no país, geralmente no ramo de tecnologia, comunicação, design, moda e demais setores ligados a áreas criativas. A ideia a ser apresentada neste momento é a estruturação de um plano de negócios que visa adaptar este conceito para profissionais ou amadores do ramo alimentício por meio de um espaço que disponibilize aluguel diário ou semanal de cozinhas industriais compartilhadas para este nicho de mercado que trabalha, geralmente da cozinha de suas casas, e possibilitar um ambiente profissionalizado e preparado para que produzam seus produtos e ser um espaço de experimentação e testes para cozinheiros amadores.

Palavras-chave: *Coworking*, cozinhas compartilhadas, cozinheiros profissionais, cozinheiros amadores, viabilidade econômico-financeira, Curitiba.

ABSTRACT

This study aims to carry out the analysis of the economic viability of a coworking space shared industrial kitchens. The coworking industry grows enough currently in the country, usually in the field of technology, communication, design, fashion and other sectors related to creative areas. The idea to be presented at this time is the structuring of a business plan to adapt this concept to professional or amateur in the food industry through a space that provides daily or weekly rental of industrial kitchens shared for this niche market that works, generally the kitchen of their homes, and enable professionalised environment and prepared to produce their products and be a space of experimentation and testing for amateur cooks.

Keywords: Coworking, shared kitchens, professional chefs, amateur cooks, economic and financial feasibility, Curitiba.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	QUESTÃO DE PESQUISA	7
3	OBJETIVO GERAL	8
3.1	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
4	JUSTIFICATIVA	8
5	METODOLOGIA	9
6	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	9
6.1	ANÁLISE DO COWORKING NO BRASIL.....	9
6.2	ANÁLISE SWOT	11
6.3	INVESTIMENTOS INICIAIS.....	11
6.3.1	Investimentos em ativos fixos.....	11
6.3.2	Investimentos em capital de giro.....	11
6.3.3	Despesas Pré-Operacionais.....	12
6.4	FONTES DE RECURSOS	12
6.5	SISTEMAS DE FINANCIAMENTO	12
6.6	DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE).....	12
6.7	FLUXO DE CAIXA	13
6.8	ORÇAMENTO.....	13
6.9	ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA DE INVESTIMENTOS.....	13
6.9.1	Taxa Mínima de Atratividade (TMA)	13
6.9.2	Indicadores de Retorno.....	14
6.9.2.1	Valor Presente Líquido (VPL)	14
6.9.2.2	Valor Presente Líquido Anualizado (VPLa).....	14
6.9.2.3	Índice Benefício Custo (IBC)	14
6.9.2.4	Retorno Adicional sobre o Investimento (ROIA)	14
6.9.3	Indicadores de Risco.....	15
6.9.3.1	Índice de Taxa Mínima de Atratividade e Taxa Interna de Retorno (TMA/TIR)	15
6.9.3.2	Índice Pay-back/N	15
6.9.3.3	Ponto de Equilíbrio e Grau de Comprometimento da Receita (GCR).....	15
7	MÉTODO DE PESQUISA	15
7.1	SELEÇÃO DA AMOSTRA.....	16
7.2	COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	16
8	DEFINIÇÃO DA EMPRESA	17
8.1	ANÁLISE SWOT APLICADO A EMPRESA.....	18

8.1.1	Identificação dos Pontos Fortes	18
8.1.2	Identificação dos Pontos Fracos	18
8.1.3	Identificação das Oportunidades	18
8.1.4	Identificação das Ameaças.....	19
8.2	RAZÃO SOCIAL E FORMA JURÍDICA	19
8.3	REQUISITOS SANITÁRIOS A SEREM CUMPRIDOS	22
8.4	LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	23
8.5	MISSÃO, VISÃO E VALORES	24
8.6	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	25
8.7	FOLHA DE PAGAMENTO DOS FUNCIONÁRIOS.....	25
9	PROJEÇÕES E DECISÕES FINANCEIRAS	27
9.1	TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA)	27
9.2	ESTIMATIVA DE RECEITA.....	28
9.3	INVESTIMENTO INICIAL TOTAL	29
9.3.1	Investimentos iniciais em ativos fixos.....	29
9.3.2	Despesas Pré-Operacionais.....	31
9.3.3	Investimento em Capital de Giro	31
9.4	FINANCIAMENTO	31
9.5	ORÇAMENTO OPERACIONAL	32
9.6	ORÇAMENTO ADMINISTRATIVO	33
9.7	DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE).....	34
9.8	FLUXO DE CAIXA	36
9.9	SÍNTESE DOS INDICADORES DE RETORNO.....	39
9.10	SÍNTESE DOS INDICADORES DE RISCO	40
10	CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
11	RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS.....	43
12	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44

1 INTRODUÇÃO

O *coworking* é uma nova forma de pensar o ambiente de trabalho, pois consiste em um modelo de trabalho que se baseia no compartilhamento de espaço e recursos, reunindo pessoas que trabalham não necessariamente para a mesma empresa, podendo reunir entre os seus usuários os profissionais liberais e usuários independentes. Algumas tendências estão ocorrendo no mercado de trabalho, por meio de profissionais *freelancers*, e a criação de *startups*, que são companhias pequenas, geralmente na área de tecnologia, mas que possuem grande potencial de crescimento. Segundo o Portal *Coworking* Brasil (2015), devido a isto, há alguns anos foram sendo disseminados espaços de trabalho que tem por objetivo reunir pessoas a fim de trabalharem em um ambiente de trabalho mais inspirador. Os grandes diferenciais desta forma de trabalhar autonomamente se devem por serem ideais para pessoas desenvolverem suas atividades sem o isolamento e a solidão de trabalhar de casa. Além disto, os espaços facilitam o *networking* com outros profissionais, o que gera muitas vezes compartilhamento de ideias e até novos negócios.

Pensando nisto, este projeto busca aproveitar o segmento de *coworking* e adaptá-lo para a realidade de cozinheiros que trabalham de forma autônoma. Por isso, visa à elaboração de um plano de negócio de cozinhas industriais compartilhadas, para profissionais que na maioria das vezes preparam seus produtos da cozinha de suas casas e que gostariam de um ambiente com toda a comodidade e infraestrutura necessária para se profissionalizar e garantir maior credibilidade junto a seus clientes. Além dos cozinheiros profissionais, há também os cozinheiros amadores, que estão iniciando no ramo e gostariam de testar seus futuros produtos.

2 QUESTÃO DE PESQUISA

Este plano de negócio visa atingir um nicho de mercado ainda inexplorado por empreendedores em Curitiba. Esse trabalho tem a oportunidade de analisar a viabilidade econômico-financeira deste empreendimento na capital paranaense.

Portanto, a questão de pesquisa é: “Quais as características do empreendimento para que seja viável econômica e financeiramente ao idealizador deste espaço destinado a cozinheiros na cidade de Curitiba”?

3 OBJETIVO GERAL

Realizar o estudo de viabilidade econômico-financeira de um espaço *coworking* de cozinhas industriais compartilhadas.

3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Os objetivos específicos do estudo, que irão contribuir para o alcance do objetivo geral são:

- Definir e contextualizar o espaço *coworking* de cozinhas industriais;
- Fazer uma revisão bibliográfica acerca dos temas envolvidos em análise de investimentos que serão utilizados;
- Realizar a Análise SWOT do negócio;
- Realizar entrevistas com potenciais usuários do espaço a ser criado;
- Determinar a localização para a abertura do estabelecimento;
- Definir a forma jurídica e o regime de tributação adequado;
- Estimar o faturamento para os cinco anos iniciais;
- Identificar investimentos iniciais necessários para o empreendimento;
- Elaborar orçamentos operacionais e administrativos;
- Elaborar o Demonstrativo de Resultado de Exercício;
- Elaborar o fluxo de caixa operacional e do investidor;
- Realizar análises de indicadores de risco e retorno.

4 JUSTIFICATIVA

A motivação para a escolha do tema e o desenvolvimento do trabalho se deve a oportunidade inédita neste nicho de mercado inexistente em Curitiba e por buscar facilitar o acesso de cozinheiros independentes a um espaço que atenda necessidades de profissionalização no preparo de produtos alimentícios, tanto pela qualidade e higiene da cozinha e dos equipamentos, como pela oportunidade de aumentar a rede de colaboração com outros profissionais do ramo alimentício.

5 METODOLOGIA

Para elaborar este trabalho serão utilizadas algumas metodologias para sua fundamentação. Quanto à abordagem do problema será utilizada a pesquisa qualitativa, para entender as necessidades de cozinheiros que atualmente produzem seus produtos da cozinha de suas casas de forma não profissional. Quanto ao objetivo da pesquisa serão utilizadas as pesquisas exploratória e descritiva. Quanto ao procedimento de pesquisa serão usadas pesquisas bibliográfica, documental e levantamento com possíveis clientes para contextualizar a situação problema.

A seleção da amostra, coleta e análise dos dados também devem ser delimitadas. Para a seleção da amostra será feita de forma não probabilística. A coleta dos dados serão por meio de entrevistas qualitativas, além de pesquisa bibliográfica e documental. Já a análise dos dados será feita pela ordenação, compreensão, interpretação, avaliação e explicação dos dados coletados ao longo da etapa de pesquisa.

6 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A seguir são apresentados os conceitos teóricos que nortearão a análise de viabilidade econômico-financeira do empreendimento.

6.1 ANÁLISE DO COWORKING NO BRASIL

Segundo o Censo *Coworking* Brasil, (2015), o *coworking* está presente no Brasil desde 2007. Desde o início, o mercado vem amadurecendo muito. Atualmente são 238 espaços no Brasil, sendo 20 no Estado do Paraná. O Estado de São Paulo abriga 40% de todo o mercado brasileiro. A capital do estado abriga a grande maioria dos espaços. Situação semelhante ocorre nos Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná, com sua capital Curitiba concentrando a maioria dos estabelecimentos.

Em relação às posições de trabalho, a maioria dos espaços (55%) possui até 30 cadeiras disponíveis por unidade. Entre 30 e 50 cadeiras são representados por (30%) do total, e o restante possuem mais de 100 postos de trabalho. Segundo a entidade responsável pela pesquisa, o Portal Ekonomia em parceria com a B4i e o Portal *Coworking* Brasil, os espaços menores tendem a possuir comunidades mais engajadas e leais ao espaço onde se encontram.

Segundo o mesmo Censo, as maiores áreas de atuação dos espaços *coworking* são negócios sociais, design, startups, moda e educação. A pesquisa mostra que existe apenas um espaço *coworking* na área alimentícia, este localizado na cidade de São Paulo.

Em matéria publicada na revista *Veja SP* (2014), este espaço chama-se *House of Food*, localizado no bairro de Pinheiros, área nobre da cidade, e segundo a reportagem, a empresa tem a intenção de oferecer planos diários e semanais a preços vantajosos. O aluguel do espaço gira em torno de R\$ 400,00 e R\$ 2.000,00 reais, respectivamente. O investimento no negócio foi de cerca de R\$ 250.000,00. O espaço para os cozinheiros amadores consiste em uma cozinha industrial de trinta metros quadrados com balcões refrigerados, fogão com seis bocas, resfriador rápido, além de liquidificador, batedeira e utensílios. Segundo o sócio do local, “a ideia é que as pessoas possam testar seu produto sem precisar de um grande investimento”.

Outra pesquisa chamada “O perfil do *coworker* brasileiro”, realizada em Julho de 2014 pelo Portal *Ekonomio*, em parceria com a *Deskmag* e a PUC-PR, mostra quem são os usuários deste mercado de *coworking*. A seguir os dados da pesquisa.

Em relação ao sexo, 67% dos usuários são homens, e 33% são mulheres. Questionados sobre a faixa etária, 75% possuem entre 21 e 36 anos. A escolaridade da maioria dos entrevistados é o ensino superior completo, representando 35,4%. A pesquisa demonstrou que 62% dos usuários são empreendedores ou trabalham sozinhos. Em relação à quantidade de horas utilizadas no espaço, 57% frequenta o espaço de 4 a 5 vezes por semana e 89% preferem utilizá-los durante a tarde. Outros dados interessantes mostram que 42% preferem um espaço fixo para trabalhar, 86% nunca utilizou outro espaço de *coworking* e 29 minutos é a média de tempo de deslocamento entre a casa do *coworker* e o espaço.

Sobre o meio de transporte para se deslocar até o espaço, 59% vai de carro, 27% de transporte público e apenas 9% se deslocam a pé. Em relação à fidelização dos clientes nos espaços, 69% não planeja sair do espaço *coworking* que está atualmente e 97% acha justo o custo benefício investido no espaço.

Para finalizar a pesquisa, em relação à interação entre os *coworkers*, 62% ampliou os contatos e a interação com as pessoas desde que iniciaram no espaço, 50% acredita que a troca de ideias aumentou a criatividade desde que começou e 71% compartilha o conhecimento sempre que solicitado.

6.2 ANÁLISE SWOT

O termo SWOT, vem do inglês, e é o acrônimo para forças (strengths), fraquezas (weaknesses), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats). Para KOTLER (2000) a análise SWOT é uma avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças dentro da organização e é através dela que se identificam onde devem ser alteradas as estratégias para melhorar os processos ou manter caso esteja tendo um resultado positivo. Ainda segundo o autor, a ferramenta analisa o ambiente interno da organização através dos pontos fortes e fracos, e o ambiente externo através das oportunidades e ameaças.

6.3 INVESTIMENTOS INICIAIS

Para Souza e Clemente (2009, p. 107) “investimento inicial é todo o aporte de capital necessário para colocar o projeto em funcionamento”. Ainda segundo os autores, é composto pelos investimentos em ativos fixos, despesas pré-operacionais e aporte inicial de capital de giro.

6.3.1 Investimentos em ativos fixos

“Os ativos fixos compreendem obras civis, máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e etc” (SOUZA; CLEMENTE, 2009, p. 107).

6.3.2 Investimentos em capital de giro

“Capital de giro é o volume de recursos necessários para a empresa se sustentar até que seu volume de vendas proporcione caixa suficiente para fazer face aos desembolsos inerentes a sua operação” (SOUZA; CLEMENTE, 2009, p. 108-109).

6.3.3 Despesas Pré-Operacionais

“As despesas pré-operacionais compreendem os desembolsos realizados antes do projeto entrar em funcionamento” (SOUZA e CLEMENTE, 2009, p. 108).

6.4 FONTES DE RECURSOS

Para Lemes Junior, Rigo e Cherobim (2005, p. 200), a estrutura de capital “é a combinação de todas as fontes de financiamento de longo prazo, dívida ou capital próprio, utilizadas pela empresa”. Ainda segundo os autores, os recursos dos proprietários e acionistas compõem o capital próprio, já o capital de terceiros é formado de empréstimos e financiamentos obtidos junto a instituições financeiras.

6.5 SISTEMAS DE FINANCIAMENTO

Na falta de todo o todo capital necessário para investir no negócio, é necessário recorrer a financiamentos para compor o capital necessário. Segundo Souza e Clemente (2009, p. 47), “os dois sistemas de amortização mais utilizados no Brasil são o Sistema Francês e o Sistema de Amortização Constante (SAC)”.

Para os autores, toda prestação é composta de juros e amortização. A característica básica do Sistema Francês são as prestações constantes, sendo que as prestações iniciais contêm mais juros do que as parcelas finais neste sistema. Já a parcela de amortização cresce ao longo do período do financiamento.

Já o Sistema de Amortização Constante tem como característica principal a amortização constante ao longo do período, por isso o saldo devedor diminui a medida que as parcelas são pagas. Segundo os mesmos autores, as parcelas iniciais são superiores aos do Sistema Francês, porém o saldo devedor diminui mais rapidamente.

6.6 DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Para Hoji (2012, p. 249-250), o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) é uma “demonstração contábil que apresenta o fluxo de receitas e despesas, que resulta em aumento ou redução do patrimônio líquido entre duas datas”. Segundo os autores, inicia-se

com a receita bruta operacional, e a partir dela deduzem-se custos e despesas para apurar o lucro líquido.

6.7 FLUXO DE CAIXA

Para Assef (1999, p. 1) “o fluxo de caixa é composto basicamente pelas contas a pagar e contas a receber, e mede as necessidades futuras de recursos, a capacidade de pagamento dos compromissos assumidos e a disponibilidade para investimentos”.

6.8 ORÇAMENTO

Para Hoji (2012 p. 407) sistema de orçamento “é um modelo de mensuração que avalia e demonstra, por meio de projeções, os desempenhos econômicos e financeiros da empresa, bem como das unidades que a compõem”. Neste estudo será apresentado o orçamento operacional que consiste na área de operações das cozinhas industriais, e também o orçamento administrativo do negócio, com a finalidade de determinar os recursos que serão despendidos com a gestão da empresa.

6.9 ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA DE INVESTIMENTOS

Para Souza e Clemente (2009, p. 66) “a decisão de se fazer investimento de capital é parte de um processo que envolve a geração e a avaliação das diversas alternativas que atendam às especificações técnicas dos investimentos”.

6.9.1 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

Segundo Souza e Clemente (2009, p.71), a TMA “é a melhor taxa, com baixo grau de risco, disponível para aplicação do capital em análise. A decisão de investir sempre terá duas alternativas: investir no projeto ou na TMA”.

6.9.2 Indicadores de Retorno

Para Souza e Clemente (2009, p. 67) “os indicadores associados à rentabilidade de um projeto são o Valor Presente Líquido (VPL), o Valor Presente Líquido Anualizado (VPLa), o Índice Benefício/Custo (IBC) e o Retorno Adicional sobre o Investimento (ROIA)”.

6.9.2.1 Valor Presente Líquido (VPL)

Segundo Souza e Clemente (2009, P.74), o “VPL é a concentração de todos os valores esperados de um fluxo de caixa na data zero”. Ainda para os autores, a taxa de desconto utilizada é a TMA.

6.9.2.2 Valor Presente Líquido Anualizado (VPLa)

“O VPLa é uma variação do método do VPL. Enquanto o VPL concentra todos os valores do fluxo de caixa na data zero, no VPLa o fluxo de caixa representativo do projeto de investimento é transformado em uma série uniforme” (SOUZA; CLEMENTE, 2009, p. 77).

6.9.2.3 Índice Benefício Custo (IBC)

O IBC “é uma medida de quanto se espera ganhar por unidade de capital investido” (SOUZA; CLEMENTE, 2009, p. 78-79).

6.9.2.4 Retorno Adicional sobre o Investimento (ROIA)

Para Souza e Clemente (2009, p.79) o ROIA “é a melhor estimativa de rentabilidade para um projeto de investimento. Representa, em termos percentuais, a riqueza gerada pelo projeto”.

6.9.3 Indicadores de Risco

Para Souza e Clemente (2009, p. 129) alguns dos indicadores associados ao risco de um projeto “são o Índice Taxa Mínima de Atratividade/Taxa Interna de Retorno (TMA/TIR), o Índice Pay-back/N e o Grau de Comprometimento da Receita (GCR)”.

6.9.3.1 Índice de Taxa Mínima de Atratividade e Taxa Interna de Retorno (TMA/TIR)

Para Souza e Clemente (2009, p. 101) a TIR “é a taxa que torna o VPL de um fluxo de caixa igual a zero”. Ainda para os autores, o risco do projeto aumenta na medida em que a TMA se aproxima da TIR.

6.9.3.2 Índice Pay-back/N

Para Souza e Clemente (2009, p. 101), o *Payback* ou Período de Recuperação do Investimento “representa o tempo necessário para que os benefícios do projeto recuperem o valor investido”.

6.9.3.3 Ponto de Equilíbrio e Grau de Comprometimento da Receita (GCR)

Conforme Souza e Clemente (2007, citado por SOUZA E CLEMENTE, 2009, p. 125) o Ponto de Equilíbrio Operacional (PEO), “é a quantidade mínima a ser produzida e vendida, em certo período, para que se possam cobrir todos os custos operacionais”. Ainda para os autores, além da análise do PEO, é importante analisar sua posição em relação ao nível máximo de atividade. Este nível é determinado pelo mínimo entre a capacidade produtiva e a demanda máxima de mercado. “A proximidade entre o PEO e a capacidade máxima é denominada GCR” (SOUZA; CLEMENTE, 2009, p.125). Os autores dizem que quanto mais próximo de 1 estiver o GCR, maior será o risco operacional do projeto.

7 MÉTODO DE PESQUISA

Segundo MALHOTRA,

Pesquisa de marketing é a identificação, coleta, análise e disseminação de informações de forma sistemática e objetiva e o uso de informações para melhorar a tomada de decisões relacionada com a identificação e solução de problemas e oportunidades em marketing. (MALHOTRA, 2001, p. 45).

Nesta seção serão apresentados os resultados da pesquisa qualitativa, a fim de validar a aceitação do público alvo a ser atingido pela empresa.

7.1 SELEÇÃO DA AMOSTRA

População é entendida como um conjunto de elementos que possui as características desejáveis para o estudo. Já amostra é uma parte escolhida, segundo critérios de representatividade da população (ROESCH, 1999).

A população definida para este trabalho são os potenciais clientes da empresa, que consiste em pequenos profissionais autônomos do ramo alimentício da Cidade de Curitiba. Já a amostra escolhida para entrevista foi selecionada de forma intencional, baseada em critérios considerados relevantes para a pesquisa. Os critérios escolhidos foram:

- Ser profissional autônomo e estar localizado em Curitiba;
- Produzir os alimentos na cozinha de suas residências;
- Possuir uma capacidade de produção menor do que a demanda atual;
- Ter aceitação em ser usuário do espaço apresentado neste projeto.

Com base nos critérios acima para escolha da amostra foram selecionadas 60 pessoas dentro dos requisitos acima, selecionadas na comunidade do *Facebook*® “Clube da Alice”, uma dos maiores grupos femininos de discussão de pequenos empreendedores da cidade de Curitiba. O grupo reúne profissionais das mais diversas áreas, e foram escolhidos a participar aquelas pessoas que se encaixem na amostra selecionada para a pesquisa.

7.2 COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

A pesquisa foi realizada no período de 01/04/2016 a 22/04/2016, por meio do chat da rede social. O tempo médio de cada entrevista foi de 15 minutos.

A maior parte das entrevistadas foi do sexo feminino (76%). A média de idade das pessoas era de 31 anos, sendo que a maior parte dos entrevistados (80%) tinha entre 25 e 38 anos. Todas elas produzem alimentos para “vender para fora” que é o termo que usam

quando preparam alimentos em casa para venda sob encomenda a seus clientes. A maior parte produz bolos e doces, seguidos por pessoas que fazem salgados e pães caseiros. Os entrevistados moram majoritariamente nos bairros da região sul de Curitiba, como Hauer, Xaxim, Pinheirinho, Capão Raso e Novo Mundo. Em relação ao rendimento mensal dos entrevistados, a média de faturamento bruto é de R\$ 6.500,00 a R\$ 8.000,00. Os entrevistados citaram que geralmente trabalham durante a semana, pois atendem muitos eventos corporativos. Porém, aqueles que produzem doces e bolos também citam que trabalham aos Sábados para realizar a entrega de encomendas para festas e casamentos.

Questionados em relação a quantidade de vezes que estariam dispostos a utilizar os serviços do espaço, citaram que preferencialmente utilizariam a opção pelo aluguel semanal 1 vez por mês, prioritariamente quando a demanda de um cliente fosse maior que sua capacidade atual instalada. Outros citaram a necessidade em alguns dias específicos ao longo do mês, antes da entrega de uma grande encomenda, por exemplo. Um ponto positivo que chamou a atenção dos entrevistados é a possibilidade de receber clientes em um local adequado para reuniões comerciais e com estacionamento gratuito, além é claro de poder mostrar aos compradores, sem constrangimentos, os equipamentos e utensílios de boa qualidade utilizados que o espaço oferece. Em relação à possibilidade de ter que compartilhar o mesmo ambiente com várias cozinhas e cozinheiros, a maioria das pessoas gostou de poder compartilhar experiências durante o tempo que estiverem no espaço com outros profissionais ou novatos no ramo, desde que não sejam muitas pessoas e sem muito barulho. Além disso, a possibilidade de contato com novos clientes também é visto como positivo, pois o cliente pode ir para comprar um tipo de produto e também se interessar pelos produtos de outros usuários do espaço de *coworking*.

8 DEFINIÇÃO DA EMPRESA

A empresa irá oferecer locação de espaços de cozinhas profissionais para autônomos ou amadores do ramo para preparação de seus produtos. A estrutura do empreendimento foi projetada para alocar seis cozinhas industriais equipadas com utensílios e equipamentos de alta qualidade, para diminuir ao máximo a capacidade ociosa das cozinhas e manter a rentabilidade do negócio.

8.1 ANÁLISE SWOT APLICADO A EMPRESA

A seguir serão apresentados os principais aspectos quanto aos pontos fortes e fracos do ambiente interno da empresa e as oportunidades e ameaças do ambiente externo identificados no planejamento deste negócio.

8.1.1 Identificação dos Pontos Fortes

As vantagens identificadas neste negócio consistem em:

- Alta rentabilidade no aluguel de cozinhas industriais;
- Oferecimento de equipamentos e utensílios de alta qualidade à disposição dos clientes;
- Capacidade de fidelização de clientes pela quantidade reduzida de cozinhas;
- Facilidade de acesso ao empreendimento com estacionamento gratuito;
- Proporcionar networking entre empreendedores do ramo alimentício;
- Proporcionar a novatos na área a possibilidade de realizar experiências de novos produtos em uma cozinha profissional.

8.1.2 Identificação dos Pontos Fracos

Os fatores internos que prejudicam o desempenho no ramo escolhido são:

- Setor ainda não consolidado, sem estatísticas na área em relação a viabilidade mercadológica do negócio;
- Necessidade de alto investimento inicial em equipamentos, utensílios, maquinário, despesas pré-operacionais e capital de giro.

8.1.3 Identificação das Oportunidades

As oportunidades identificadas no ambiente externo que podem vir a facilitar o alcance dos objetivos da empresa no mercado são:

- Aumento do empreendedorismo individual no país devido à crise financeira que causam demissões pelas empresas;
- Crescimento na quantidade e fidelização de clientes de espaços *coworking* no país;
- Pouca concorrência no Brasil de espaços de *coworking* no setor alimentício.

8.1.4 Identificação das Ameaças

As ameaças externas que devem ser monitoradas pela empresa para não reduzir sua lucratividade são:

- Elevadas taxas de juros para financiamento na compra dos ativos da empresa;
- Necessidade de utilização elevada da capacidade instalada da empresa para o retorno financeiro do empreendimento.

8.2 RAZÃO SOCIAL E FORMA JURÍDICA

A razão social da empresa será Nossa Cozinha e Você Ltda. A forma jurídica escolhida é a sociedade de responsabilidade limitada. A escolha desta modalidade se deve ao fato de que segundo o Portal Contábeis (2016), consiste em um tipo de empresa em que os sócios não podem ser responsabilizados pelos prejuízos advindos da atividade da sociedade para além das suas participações, salvo em casos especiais. Portanto, este regime ajuda a proteger o patrimônio pessoal dos sócios no caso do fim da sociedade.

Em relação ao regime de tributação escolhido, optou-se pelo Simples Nacional, pois, de acordo com Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, “é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável à Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP)”. A empresa será uma pessoa

jurídica com receita bruta anual entre R\$ 360.000,00 e R\$3.600.000,00, portanto conforme a Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011, enquadrada na categoria de EPP.

As principais características do Simples Nacional, conforme informações da Receita Federal do Brasil são o fato de recolher os seguintes tributos: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, (COFINS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços (ISS) e a Contribuição para a Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica, todas em uma única guia de recolhimento para pagamento, denominado Documento de Arrecadação do Simples (DAS).

Outro componente a ser considerado para a definição do enquadramento fiscal adequado, além do faturamento anual da empresa é também a Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE).

A CNAE, instituída pela Comissão Nacional de Classificação (CONCLA), sob a coordenação da Secretaria da Receita Federal, visa a classificação de empresas brasileiras de diversos setores para monitoramento de suas atividades, através da padronização de códigos por critérios de enquadramento utilizados pelos órgãos tributários do Brasil. De acordo com esta classificação a Nossa Cozinha e Você está inserida na subclasse 4712-1/00, como pode ser visualizado no (QUADRO 1).

Quadro 1 - Classificação CNAE da empresa

CNAE 2.2 Subclasses		
Código	Hierarquia	
Seção:	G	COMÉRCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS
Divisão:	47	COMÉRCIO VAREJISTA
Grupo:	471	COMÉRCIO VAREJISTA NÃO-ESPECIALIZADO
Classe:	4712-1	COMÉRCIO VAREJISTA DE MERCADORIAS EM GERAL, COM PREDOMINÂNCIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS - MINIMERCADOS, MERCEARIAS E ARMAZÉNS
Subclasse:	4712-1/00	COMÉRCIO VAREJISTA DE MERCADORIAS EM GERAL, COM PREDOMINÂNCIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS - MINIMERCADOS, MERCEARIAS E ARMAZÉNS
Notas Explicativas:		
Esta subclasse compreende:		
As atividades dos estabelecimentos comerciais com e sem auto-atendimento e com venda predominante de produtos alimentícios variados em mercearias, armazéns, empórios, secos e molhados, com área de venda inferior a 300 metros quadrados		
Esta subclasse não compreende:		
Os estabelecimentos comerciais com venda predominante de produtos alimentícios industrializados (lojas de conveniência) além de outros produtos não alimentícios (4729-6/99)		
Os estabelecimentos comerciais com venda de produtos alimentícios variados (lojas de delicatessen) (4729-6/99)		

Fonte: O autor, 2016.

Na modalidade do Simples Nacional, a sociedade empresarial é tributada com base na sua receita bruta, mediante o uso da tabela disponibilizada pela Receita Federal do Brasil, em decorrência da Lei Complementar nº 139/2011, onde são indicadas as faixas de receitas e o respectivo percentual a ser aplicado, para se apurar o devido tributo. As alíquotas e partilha do simples nacional do setor de acordo com a receita bruta são mostrados no (QUADRO 2).

Quadro 2 - Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: Adaptado de Receita Federal do Brasil, 2012.

8.3 REQUISITOS SANITÁRIOS A SEREM CUMPRIDOS

Em um local em que são preparados alimentos, é fundamental cuidados na manipulação dos alimentos para evitar contaminações, seja por falta de higiene ou má conservação de alimentos. Portanto, todos os clientes antes de entrarem irão concordar e assinar os termos estabelecidos pelo Procedimento Operacional Padronizado (POP) elaborado pela empresa, com base no Manual de Boas Práticas de Fabricação de Alimentos, exigidos pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). Os

cuidados que devem ser tomados são em relação à higiene pessoal dos envolvidos diretamente com os alimentos e a higiene de instalações, equipamentos e utensílios, para que estejam limpos e livres de contaminações. As normas irão definir procedimentos em relação a métodos de higienização utilizados, a frequência, os responsáveis e demais procedimentos pertinentes, a fim de cumprir as disposições legais exigidas pelos órgãos de controle sanitário.

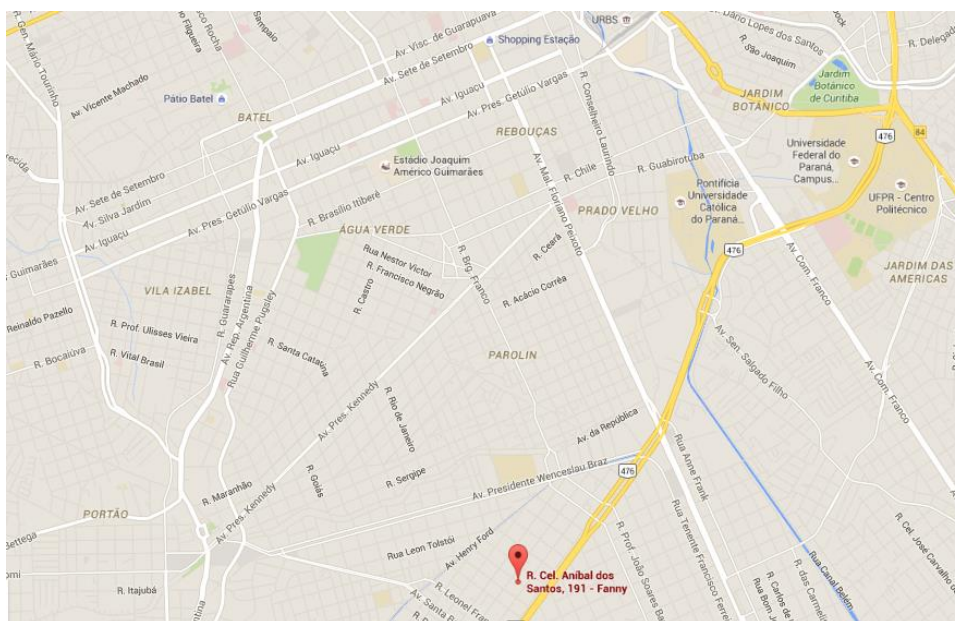
8.4 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Para Moreira (1993, p. 175), “localizar significa determinar o local onde será a base de operações, onde serão fabricados os produtos e /ou será feita a administração do empreendimento”. Os fatores que influenciaram na escolha da localização foram em relação a facilidade de acesso de clientes e fornecedores, o espaço físico que seja adequado para a instalação de seis cozinhas industriais equipadas e ambiente de escritórios para ser utilizados pelos clientes quando necessário, o valor do aluguel que traga o melhor custo benefício da região, e bom fornecimento de infraestrutura básica, como energia elétrica, água e gás, com baixo risco no fornecimento. Dentre algumas opções analisadas a escolha se deu pelo imóvel localizado na Vila Fanny, Curitiba, Paraná, na Rua Coronel Anibal dos Santos, 191, a 50 metros da Linha Verde. O local possui fácil acesso vindo da Linha Verde, próximo de terminais de ônibus e vias importantes de acesso, e vizinha de regiões populosas de Curitiba, como os bairros do Pinheirinho e do Boqueirão. O valor do aluguel mensal é de R\$ 5.000,00 e o Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU) é de R\$ 5.868,00 por ano. Além disto, as principais características do imóvel são:

- Armários e refrigeradores para estocagem;
- 2 Banheiros (feminino e masculino);
- Espaço de escritório para reuniões;
- 510m² Área útil
- Amplo estacionamento com 10 vagas de garagem
- Entrada lateral para recebimento de matérias primas

A (FIGURA 1) apresenta a imagem de satélite do local escolhido. A (FIGURA 2) mostra uma série de imagens internas do imóvel escolhido antes do início das reformas.

FIGURA 1: IMAGEM DE SATÉLITE DA LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO.



FONTE: GOOGLE MAPS (2016).

FIGURA 2: IMAGENS INTERNAS DO IMÓVEL.



FONTE: O AUTOR (2016).

8.5 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A missão de uma empresa visa especificar “os negócios nos quais a empresa pretende competir e os clientes aos quais pretende atender” (HITT, IRELAND e HOSKISSON, 2008, p. 18). Com base neste conceito a missão da empresa será:

“Oferecer aos nossos parceiros o ambiente ideal para experimentação e preparação de produtos alimentícios”.

Para, Hitt, Ireland e Hoskisson (2008, p. 17), A visão de uma empresa é o “retrato do que ela pretende ser e realizar”. A partir deste conceito, a visão da empresa será: “Ser reconhecida como um ambiente de vanguarda no compartilhamento de cozinhas de alta qualidade para pequenos empreendedores e amadores do ramo alimentício de Curitiba até 2018”.

Já os valores compartilhados pela empresa na relação com seus clientes, funcionários e fornecedores serão a transparência, o respeito e a manutenção de um padrão de excelência operacional de suas cozinhas.

8.6 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A gestão da organização será feita por dois coordenadores. O coordenador Administrativo Financeiro será responsável pelas atividades comerciais, mercadológicas, relacionamento com clientes e financeira. Já o Coordenador de Operações será responsável pelas atividades de operação da empresa, que abrange a gestão da área das cozinhas industriais e auxílio técnico aos usuários dos espaços. Também haverá no quadro funcional um auxiliar de cozinha responsável pela limpeza dos ambientes das cozinhas, dos equipamentos e utensílios. A empresa contará com serviço terceirizado para segurança patrimonial, assuntos jurídicos e contábeis, no valor de R\$ 1.200,00 mensais.

8.7 FOLHA DE PAGAMENTO DOS FUNCIONÁRIOS

Como a empresa está enquadrada no regime tributário do Simples Nacional, está isenta quanto ao pagamento de INSS sobre a folha de pagamento e contribuições a entidades privadas de serviço social e de formação profissional vinculadas ao sistema sindical. A (TABELA 1) e a (TABELA 2) apresentam as alíquotas de contribuição por parte do funcionário em relação ao pagamento de INSS e IRRF, respectivamente.

Na (TABELA 3) é apresentada a folha de pagamento por parte da empresa para o primeiro mês de suas atividades.

TABELA 1 - BASE DE CÁLCULO PARA INSS.

Salário-de-Contribuição (R\$)	Alíquota para fins de Recolhimento ao INSS
até 1.556,94	8%
de 1.556,95 até 2.594,92	9%
de 2.594,93 até 5.189,82	11%

FONTE: ADAPTADO DE RECEITA FEDERAL DO BRASIL (2016).

TABELA 2 - BASE DE CÁLCULO PARA IRRF.

Base de Cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a Deduzir do IR (R\$)
Até 1.903,98	-	-
De 1.903,99 até 2.826,65	7,50%	142,8
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	354,8
De 3.751,06 até 4.664,68	22,50%	636,13
Acima de 4.664,68	27,50%	869,36

FONTE: ADAPTADO DE RECEITA FEDERAL DO BRASIL (2016).

TABELA 3 – FOLHA DE PAGAMENTO POR PARTE DA EMPRESA

Cargo	Salário Base Calc.	Vale Transporte	Vale Refeição	Seguro de Vida	FGTS 8%	13º Salário	1/3 Férias	FGTS 8%	Total por Funcionário
Coordenador Administrativo Financeiro	3.800,00	0,00	281,60	7,00	304,00	316,67	105,56	33,78	4.848,60
Coordenador de Operações	3.500,00	0,00	281,60	7,00	280,00	291,67	97,22	31,11	4.488,60
Auxiliar de Limpeza	1.150,00	93,80	281,60	7,00	92,00	95,83	31,94	10,22	1.762,40
Total	8.450,00	93,80	844,80	21,00	676,00	704,17	234,72	75,11	11.099,60

FONTE: O AUTOR (2016).

Como se verifica acima, todos os funcionários são beneficiados com seguro de vida no valor de R\$7,70 por mês, em que é custeado pela empresa 90% deste valor, ou seja, R\$7,00. Os funcionários custeiam 10% do valor do seguro. Além disto, o vale transporte é pago aos funcionários sob regime CLT. Com base em 22 dias úteis, e 44 vales por mês, a lei permite desconto na folha de pagamento de até 6% do salário. Portanto, como o vale transporte na cidade de Curitiba tem um custo mensal de R\$ 162,80, o auxiliar de cozinha terá descontado 6% de seu salário como forma de pagamento do vale transporte. A empresa arcará com o valor apresentado na tabela acima. O vale refeição total será de R\$ 13,00 reais por dia, totalizando R\$286,00, sendo descontado R\$0,20 por dia de cada funcionário. A empresa arcará com R\$281,60 para 22 dias úteis. A folha de pagamento total dos funcionários será de R\$ 11.099,00 considerando adicional de férias, 13º salário e encargo social como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

9 PROJEÇÕES E DECISÕES FINANCEIRAS

Esta seção apresenta a análise econômico-financeira do empreendimento, suas premissas e os resultados encontrados. Para Hoji (2012, p. 409), uma empresa deve adotar dois períodos de planejamento: de curto prazo e longo prazo. “O de curto prazo é usado o período de um ano. Já o longo prazo pode ser usado por um prazo de até dez anos”. Para o autor, um pequeno número de empresa planeja suas atividades por um período de dez anos devido ao alto grau de incertezas políticas e econômicas no longo prazo.

Os valores levantados neste planejamento para a abertura do negócio foram baseados em pesquisas com possíveis clientes, proprietários de restaurantes e fornecedores de equipamentos. Assim, as estimativas levam em conta as necessidades para atender a capacidade de seis cozinhas do empreendimento. Em relação ao horizonte de planejamento, será estabelecido o prazo máximo de cinco anos, pelo fato do idealizador do empreendimento estabelecer como limite máximo para recuperação do capital investido.

9.1 TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA)

Para definir a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) do negócio, foi verificada a rentabilidade de aplicações financeiras em quatro das maiores instituições financeiras do Brasil, na categoria de renda fixa, com baixo grau de risco, com investimento inicial mínimo de R\$100.000,00. O (QUADRO 3) apresenta estas informações resumidas.

QUADRO 3 - RISCO VS. RENTABILIDADE.

Banco	Fundo de Investimento	Categoria	Grau de Risco	Investimento Inicial (R\$)	Rentabilidade Acumulada % (12 meses)	Taxa de Adm. (%)	IRRF (%)	Taxa Líquida (%)
Santander	SANT FICFI VAN GOGH YIELD RF CREDPRIV LP	Renda Fixa	Baixo	100.000,00	12,50	0,55	15,00	10,10
Itaú	ITAU UNICLASS RF MASTER FICFI	Renda Fixa	Baixo	100.000,00	11,70	1,00	15,00	9,00
Itaú	ITAU MEGA RF FICFI	Renda Fixa	Baixo	100.000,00	11,20	1,40	15,00	8,20
Caixa	CAIXA FIC PATRIMONIO IND PRECOS RF LP	Renda Fixa	Baixo	100.000,00	9,70	0,30	15,00	7,97
Custo de Oportunidade				-	12,50	-	-	10,10

FONTE: O AUTOR (2016).

De acordo com as informações da tabela, a TMA está definida em 10,10% a.a., da qual foi obtida de acordo com o maior retorno financeiro líquido entre as quatro aplicações selecionadas como referência.

9.2 ESTIMATIVA DE RECEITA

Para estimar as receitas mensais da empresa foram elaborados três cenários distintos: pessimista, realista e otimista.

Segundo cartilha do SEBRAE (2009) é importante preparar cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas, ou seja, queda no faturamento e/ou aumento de custos, e otimistas, ou seja, crescimento do faturamento e/ou diminuição de custos.

A receita obtida em cada cenário depende da quantidade de dias alugados por mês. A empresa funcionará de segunda-feira a sexta-feira das 08:00hs as 18:00hs. Portanto, consideram-se em média 22 dias úteis de funcionamento no mês. O valor cobrado no plano diário é o mesmo para os três cenários, R\$ 400,00 e o valor do plano semanal é de R\$ 1.800,00.

Para o cenário pessimista, a quantidade de cozinhas alugadas no plano semanal foi de 6 unidades durante as quatro semanas do mês e nenhum aluguel diário, portanto resultando em uma receita total ($6 \times 4 \times 1.800,00$) de R\$ 43.200,00.

Para o cenário realista, a quantidade de cozinhas alugadas no plano diário foi de 3 unidades por dia e 3 unidades locadas no plano semanal, portanto resultando em uma receita ($3 \times 22 \times 400,00$) de R\$ 26.400,00 com o aluguel de 3 cozinhas no plano diário durante 22 dias úteis e 3 cozinhas no plano semanal ao longo de quatro semanas no mês, com uma receita ($3 \times 4 \times 1.800,00$) de R\$ 21.600,00. No somatório, a receita total no mês é de R\$ 48.000,00.

Para o cenário otimista, a quantidade de cozinhas alugadas no plano diário foi de 6 unidades por dia durante 22 dias úteis e nenhum aluguel semanal ao longo do mês, portanto resultando em uma receita total ($6 \times 22 \times 400,00$) de R\$ 52.800,00.

Este estudo se baseará no cenário realista para fazer a previsão das receitas. Até o sexto mês de operações da empresa, a estimativa é estar com 100% da capacidade instalada das cozinhas alugadas, atingindo o faturamento bruto de R\$ 48.000,00 por mês.

Já os seis primeiros meses há uma previsão de crescimento médio de 43% ao mês na demanda de aluguel dos espaços por clientes, até o atingimento de 100% das cozinhas alugadas no sexto mês, que será o valor base para se projetar os primeiros cinco anos de atividades do empreendimento.

9.3 INVESTIMENTO INICIAL TOTAL

A (TABELA 4) apresenta o resumo de todo o investimento inicial dividido entre investimento em ativos fixos na área operacional, investimentos em ativos fixo de uso compartilhado por todos os setores, investimento em capital de giro e despesas pré-operacionais. No total o investimento é de R\$ 382.749,25.

TABELA 4 - INVESTIMENTO TOTAL.

Descrição	Valor (R\$)
Investimento em Ativo Fixo na Área Industrial	145.199,65
Investimento em Ativos Fixos de uso Compartilhado	10.472,00
Investimentos em Capital de Giro	157.377,60
Despesas Pré-operacionais	69.700,00
Total	382.749,25

FONTE: O AUTOR, 2016.

9.3.1 Investimentos iniciais em ativos fixos

A (TABELA 5) apresenta os investimentos iniciais estimados em ativos fixos na área operacional e a (TABELA 6) mostra os ativos fixos de uso compartilhado por todos os setores. As tabelas também apresentam a vida útil dos bens em anos e o valor depreciado anual e mensalmente.

TABELA 5 - INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO NA ÁREA OPERACIONAL.

Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Depreciação		
				Vida útil (anos)	Anual (R\$)	Mensal (R\$)
Refrigerador Horizontal	6	5.388,90	32.333,40	10	3.233,34	269,45
Fogão à gás	6	4.748,33	28.489,98	10	2.849,00	237,42
Coifa	6	4.128,91	24.773,46	10	2.477,35	206,45
Estante	12	1.005,00	12.060,00	10	1.206,00	100,50
Mesa Cuba	12	811,00	9.732,00	10	973,20	81,10
Câmara Frigorífica Congelados	1	11.654,00	11.654,00	10	1.165,40	97,12
Câmara Frigorífica Resfriados	1	11.240,65	11.240,65	10	1.124,07	93,67
Mesa lisa de encosto	6	495,00	2.970,00	10	297,00	24,75
Caldeirão Manual 45 Litros	12	189,00	2.268,00	10	226,80	18,90
Caldeirão Manual 20 Litros	12	112,00	1.344,00	10	134,40	11,20
Panela 10 Litros	12	88,00	1.056,00	10	105,60	8,80
Microondas 23 litros	6	172,00	1.032,00	10	103,20	8,60
Conjunto de Facas	12	53,90	646,80	5	129,36	10,78
Cortina de Ar	2	523,00	1.046,00	10	104,60	8,72
Bandeja Maxi	18	29,00	522,00	5	104,40	8,70
Suporte para talheres	12	71,00	852,00	5	170,40	14,20
Copo medidor	20	31,00	620,00	5	124,00	10,33
Concha Beli	20	21,00	420,00	5	84,00	7,00
Conjunto de medidores	12	34,90	418,80	5	83,76	6,98
Estrado de Plástico	40	7,95	318,00	5	63,60	5,30
Faca para carne	12	32,00	384,00	5	76,80	6,40
Concha Suprema	24	16,00	384,00	5	76,80	6,40
Escumadeira	24	12,00	288,00	5	57,60	4,80
Lixeira	12	12,90	154,80	5	30,96	2,58
Espátula perfurada	24	7,99	191,76	5	38,35	3,20
Total			145.199,65		15.039,98	1.253,33

FONTE: O AUTOR, 2016.

TABELA 6 - INVESTIMENTO EM ATIVO FIXO DE USO COMPARTILHADO.

Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Depreciação		
				Vida útil (anos)	Anual (R\$)	Mensal (R\$)
Impressora Multifuncional Colorida	1	690,00	690,00	5	138,00	11,50
Notebook	2	1.199,00	2.398,00	5	479,60	39,97
Telefone sem fio	2	49,00	98,00	5	19,60	1,63
Lixeira	8	8,00	64,00	5	12,80	1,07
Mesa de Trabalho	8	430,00	3.440,00	10	344,00	28,67
Mesa para reunião	2	900,00	1.800,00	10	180,00	15,00
Cadeira Giratória	8	95,00	760,00	10	76,00	6,33
Cadeira para reunião	8	79,00	632,00	10	63,20	5,27
Arquivo para pasta	1	590,00	590,00	10	59,00	4,92
Total			10.472,00		1.372,20	114,35

FONTE: O AUTOR, 2016.

9.3.2 Despesas Pré-Operacionais

A (TABELA 7) apresenta as despesas realizadas antes do início das operações, como despesas com a reforma do barracão, material de expediente e limpeza, gastos burocráticos para abertura da empresa e comunicação de marketing. O desembolso total é de R\$ 69.700,00.

TABELA 7 - DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS

Descrição	Valor Total (R\$)
Reforma do barracão	60.000,00
Material de expediente	300,00
Material de Limpeza	400,00
Abertura da Empresa	1.500,00
Comunicação	7.500,00
Total	69.700,00

FONTE: O AUTOR, 2016.

9.3.3 Investimento em Capital de Giro

A (TABELA 8) apresenta o investimento em capital de giro para seis meses de atividades, que totalizam R\$ 157.377,60.

TABELA 8 - INVESTIMENTO EM CAPITAL DE GIRO.

Descrição	Valor Mensal (R\$)	Coefficiente	Valor Total (R\$)
Salários e encargos sociais	11.099,60	6	66.597,60
Aluguel	5.000,00	6	30.000,00
Utilidades (Água, luz, e gás)	8.930,00	6	53.580,00
Serviços terceirizados	1.200,00	6	7.200,00
Total	26.229,60		157.377,60

FONTE: O AUTOR, 2016.

9.4 FINANCIAMENTO

O capital próprio e o capital de terceiros serão as fontes de recursos que financiarão o projeto. A empresa necessitará de um montante de R\$ 382.749,25, sendo 80% de capital próprio e 20% de capital de terceiros. A (TABELA 9) apresenta o resumo das fontes de recursos.

TABELA 9 - FONTE DE RECURSOS DO PROJETO.

Descrição	Custo do Capital	Valor	Participação
Recursos Próprios	10,10%	306.199,40	80%
Financiamento de Longo Prazo (BNDES e BB)	16,00%	76.549,85	20%
Total		382.749,25	100%

FONTE: O AUTOR, 2016.

Para o financiamento de 20% do investimento inicial será utilizado o capital proveniente da linha de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com a linha BNDES Automático MPME, que financia micro e pequenas empresas para aquisição de bens novos, assim como para capital de giro, por meio de intermediários, no caso o Banco do Brasil, com um custo financeiro composto da seguinte forma: Custo Financeiro (TJLP) 7,50% a.a. + Remuneração do BNDES de 1,00% a.a. + Remuneração do Banco do Brasil de 7,50% a.a., totalizando uma taxa de juros de 16,00% a.a.

O valor financiado será de R\$ 76.549,85 a uma taxa de 16,00% a.a, que serão pagos em cinco anos, com um ano de carência. Os cálculos das prestações, amortizações, juros e saldo devedor são apresentados no (APÊNDICE A).

9.5 ORÇAMENTO OPERACIONAL

O orçamento operacional das cozinhas industriais consiste nos custos fixos que a empresa apresentará com gasto com pessoal deste setor, os encargos sociais, como o FGTS sobre a folha de pagamento, o seguro da estrutura física do empreendimento, o rateio da energia elétrica, gás e água utilizados por este setor, a manutenção do maquinário, o rateio proporcional do aluguel do imóvel e do IPTU pelo setor, a depreciação anual dos ativos fixos e demais despesas eventuais.

TABELA 10 - ORÇAMENTO OPERACIONAL PARA OS CINCO ANOS INICIAIS.

		Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 4 (R\$)	Ano 5 (R\$)
Custos Fixos	Mão-de-obra fixa	75.012,00	75.012,00	75.012,00	75.012,00	75.012,00
	Encargos sociais	4.959,96	4.959,96	4.959,96	4.959,96	4.959,96
	Seguro	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
	Energia Elétrica	51.040,00	51.040,00	51.040,00	51.040,00	51.040,00
	Gás	30.808,00	30.808,00	30.808,00	30.808,00	30.808,00
	Água	12.760,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00	12.760,00
	Manutenção	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
	Aluguel	49.920,00	49.920,00	49.920,00	49.920,00	49.920,00
	IPTU	5.222,04	5.222,04	5.222,04	5.222,04	5.222,04
	Depreciação	15.039,96	15.039,96	15.039,96	15.039,96	15.039,96
	Eventuais (2%)	5.117,24	5.117,24	5.117,24	5.117,24	5.117,24
TOTAL	260.979,20	260.979,20	260.979,20	260.979,20	260.979,20	

FONTE: O AUTOR (2016).

9.6 ORÇAMENTO ADMINISTRATIVO

O orçamento administrativo do negócio consiste nas despesas variáveis e fixas do negócio. As despesas variáveis consistem em uma comissão de 0,5% da receita mensal como forma de bonificação aos funcionários, além de despesas eventuais que venham a ocorrer. Já as despesas fixas englobam gastos com pessoal neste setor, encargos sociais como o FGTS, o rateio proporcional do aluguel e do IPTU do imóvel pela área administrativa, a depreciação dos ativos utilizados pelo setor, os gastos com serviços terceirizados, como segurança patrimonial, assessoria contábil e jurídica, despesas com comunicação de marketing, o rateio proporcional da energia elétrica, gás, água e telefone utilizados pelo setor e demais despesas eventuais.

TABELA 11 - ORÇAMENTO ADMINISTRATIVO PARA OS CINCO ANOS INICIAIS.

		Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 4 (R\$)	Ano 5 (R\$)
Faturamento		453.600,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00
Despesas Variáveis	Comissões sobre vendas (0,5%)	2.268,00	2.784,00	2.784,00	2.784,00	2.784,00
	Eventuais (2%)	45,36	55,68	55,68	55,68	55,68
	TOTAL I	2.313,36	2.839,68	2.839,68	2.839,68	2.839,68
Despesas Fixas	Despesas de Pessoal	58.183,20	58.183,20	58.183,20	58.183,20	58.183,20
	Encargos Sociais	4.053,36	4.053,36	4.053,36	4.053,36	4.053,36
	Aluguel	10.080,00	10.080,00	10.080,00	10.080,00	10.080,00
	IPTU	645,96	645,96	645,96	645,96	645,96
	Depreciação	1.372,20	1.372,20	1.372,20	1.372,20	1.372,20
	Serviços terceirizados	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
	Despesas de Comunicação	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
	Energia elétrica	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
	Água	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
	Internet	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00
	Telefone	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
Eventuais (2%)	2.314,69	2.314,69	2.314,69	2.314,69	2.314,69	
TOTAL II	118.049,41	118.049,41	118.049,41	118.049,41	118.049,41	
TOTAL DE DESPESAS	120.362,77	120.889,09	120.889,09	120.889,09	120.889,09	

FONTE: O AUTOR (2016).

9.7 DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

A DRE foi elaborada para os cinco primeiros anos de funcionamento da empresa com base nas informações até aqui apresentadas. A (TABELA 12) mostra a DRE para o primeiro ano de funcionamento e a (TABELA 13) a DRE resumida para os cinco anos iniciais.

TABELA 12 - DRE PARA O PRIMEIRO ANO.

	JAN (R\$)	FEV (R\$)	MAR (R\$)	ABR (R\$)	MAI (R\$)	JUN (R\$)	JUL (R\$)	AGO (R\$)	SET (R\$)	OUT (R\$)	NOV (R\$)	DEZ (R\$)	TOTAL (R\$)
Faturamento Bruto	8.800,00	17.600,00	26.400,00	33.600,00	40.800,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	38.400,00	453.600,00
(-) Imposto - Simples (6,84%)	601,92	1.203,84	1.805,76	2.298,24	2.790,72	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	2.626,56	31.026,24
(=) Margem Bruta	8.198,08	16.396,16	24.594,24	31.301,76	38.009,28	44.716,80	44.716,80	44.716,80	44.716,80	44.716,80	44.716,80	35.773,44	422.573,76
(-) Despesas Variáveis	44,88	89,76	134,64	171,36	208,08	244,80	244,80	244,80	244,80	244,80	244,80	195,84	2.313,36
(=) Margem Líquida	8.153,20	16.306,40	24.459,60	31.130,40	37.801,20	44.472,00	44.472,00	44.472,00	44.472,00	44.472,00	44.472,00	35.577,60	420.260,40
(-) Custos Fixos	21.539,17	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	20.009,17	260.979,20
(-) Despesas Fixas (exclusive juros)	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	118.049,41
(=) Resultado antes de Juros	(23.223,42)	(15.474,14)	(7.320,94)	(650,14)	6.020,66	12.691,46	12.691,46	12.691,46	12.691,46	12.691,46	12.691,46	5.730,98	41.231,79
(-) Despesas Fixas de Juros	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	11.432,08
(=) Resultado Líquido	(24.176,09)	(16.426,81)	(8.273,61)	(1.602,81)	5.067,99	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	4.778,31	29.799,71

FONTE: O AUTOR (2016).

TABELA 13 - DRE PARA OS CINCO ANOS INICIAIS.

	Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 4 (R\$)	Ano 5 (R\$)
Faturamento Bruto	453.600,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00
(-) Imposto - Simples	31.026,24	41.982,72	41.982,72	41.982,72	41.982,72
(=) Margem Bruta	422.573,76	514.817,28	514.817,28	514.817,28	514.817,28
(-) Despesas Variáveis	2.313,36	2.839,68	2.839,68	2.839,68	2.839,68
(=) Margem Líquida	420.260,40	511.977,60	511.977,60	511.977,60	511.977,60
(-) Custos Fixos	260.979,20	260.979,20	260.979,20	260.979,20	260.979,20
(-) Despesas Fixas (exclusive juros)	118.049,41	118.049,41	118.049,41	118.049,41	118.049,41
(=) Resultado antes de Juros	41.231,79	132.948,99	132.948,99	132.948,99	132.948,99
(-) Despesas Fixas de Juros	11.432,08	10.122,16	7.264,13	4.406,11	1.548,09
(=) Resultado Líquido	29.799,71	122.826,83	125.684,85	128.542,87	131.400,89

FONTE: O AUTOR (2016).

Neste estudo a estrutura da DRE é composta da seguinte forma:

Faturamento Bruto: dizem respeito às previsões de receita projetada para os cinco anos iniciais;

Deduções dos Impostos do Simples Nacional: após a apuração do faturamento bruto, deve-se verificar qual a alíquota correspondente na tabela de partilha do imposto do simples nacional. Neste caso, no primeiro ano como o faturamento bruto é de R\$ 453.600,00, a alíquota corresponde a 6,84%. Já nos anos seguintes, com o faturamento bruto de R\$ 556.800,00, a alíquota sobe para 7,54%;

Margem Bruta: corresponde a subtração entre os valores do faturamento bruto e as deduções dos impostos do Simples Nacional;

Despesas Variáveis: corresponde a uma comissão de vendas de 0,5% sobre o faturamento bruto e sobre este valor há um acréscimo de 2% para despesas eventuais;

Margem Líquida: corresponde a subtração entre os valores da margem bruta e as despesas variáveis;

Custos Fixos: são os custos relacionados ao orçamento da área operacional da empresa;

Despesas Fixas exclusive juros: são as despesas relacionadas ao orçamento administrativo da empresa;

Resultado Líquido antes de Juros: corresponde a subtração entre os valores da margem líquida e os custos e as despesas fixas;

Despesas Fixas de Juros: corresponde aos juros cobrados pelo financiamento com capital de terceiros de 20% do capital necessário;

Resultado Líquido: corresponde a subtração entre os valores do resultado líquido antes de juros e as despesas fixas de juros.

9.8 FLUXO DE CAIXA

A seguir a (TABELA 14) mostra o fluxo de caixa operacional do empreendimento projetado para o primeiro ano de operação, com as entradas e saídas mensais. Em seguida a (TABELA 15) apresenta o fluxo de caixa sob a ótica do investidor para os cinco anos de análise.

TABELA 14 - FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL PARA O PRIMEIRO ANO.

		A N O I												
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
ENTRADAS CAIXA	FATURAMENTO BRUTO	8.800,00	17.600,00	26.400,00	33.600,00	40.800,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	38.400,00	453.600,00
	JAN	8.800,00												8.800,00
	FEV		17.600,00											17.600,00
	MAR			26.400,00										26.400,00
	ABR				33.600,00									33.600,00
	MAI					40.800,00								40.800,00
	JUN						48.000,00							48.000,00
	JUL							48.000,00						48.000,00
	AGO								48.000,00					48.000,00
	SET									48.000,00				48.000,00
	OUT										48.000,00			48.000,00
	NOV											48.000,00		48.000,00
	DEZ												38.400,00	38.400,00
		ENTRADAS DE CAIXA	8.800,00	17.600,00	26.400,00	33.600,00	40.800,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	38.400,00
SAÍDAS CAIXA	Despesas Variáveis	44,88	89,76	134,64	171,36	208,08	244,80	244,80	244,80	244,80	244,80	244,80	195,84	2.313,36
	Custos Fixos	21.539,17	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	21.943,09	20.009,17	260.979,20
	Despesas Fixas (exclusive juros)	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	9.837,45	118.049,41
	Despesas Financeiras Fixas	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	11.432,08
	(-) Imposto - Simples (6,84%)	601,92	1.203,84	1.805,76	2.298,24	2.790,72	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	3.283,20	2.626,56	31.026,24
		SAÍDAS DE CAIXA	32.976,09	34.026,81	34.673,61	35.202,81	35.732,01	36.261,21	36.261,21	36.261,21	36.261,21	36.261,21	36.261,21	33.621,69
	RESULTADO OPERACIONAL DE CAIXA NO PERÍODO	(24.176,09)	(16.426,81)	(8.273,61)	(1.602,81)	5.067,99	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	11.738,79	4.778,31	29.799,71

FONTE: O AUTOR (2016).

TABELA 15 - FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR.

	Ano 0 (R\$)	Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 4 (R\$)	Ano 5 (R\$)
Entradas de Caixa		453.600,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00	556.800,00
Saídas de Caixa		423.800,29	433.973,17	431.115,15	428.257,13	425.399,11
RESULTADO OPERACIONAL DE CAIXA		29.799,71	122.826,83	125.684,85	128.542,87	131.400,89
	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Depreciação		16.412,16	16.412,16	16.412,16	16.412,16	16.412,16
(-) Amortização do Financiamento		0,00	19.137,46	19.137,46	19.137,46	19.137,46
(-) Investimento Inicial em Ativo Fixo	(155.671,65)					
(-) Investimento em Despesas pré-operacionais	(69.700,00)					
(-) Investimento em Capital de Giro	(157.377,60)					
(+) Liberação do Financiamento	76.549,85					
(+) Valor Residual						16.412,16
(=) Fluxo de Caixa do Investidor	(306.199,40)	46.211,87	120.101,53	122.959,55	125.817,57	145.087,75

FONTE: O AUTOR (2016).

Neste estudo a estrutura do fluxo de caixa sob a ótica do investidor é composta da seguinte forma:

Entradas de Caixa: somatório das previsões de receita projetadas para os cinco anos iniciais;

Saídas de Caixa: somatório das despesas variáveis, custos fixos, despesas fixas, despesas financeiras fixas e a dedução dos impostos. Todas estas categorias extraídas da DRE, apresentada no tópico 9.7;

Resultado Operacional de Caixa: diferença entre as entradas e saídas de caixa;

Depreciação: valor depreciado anualmente dos ativos da empresa;

Amortização do Financiamento: valor anual amortizado do financiamento de 20% do capital de terceiros utilizado pela empresa para iniciar o negócio;

Investimento Inicial em ativo fixo: somatório dos investimentos iniciais em ativos fixos da área operacional e de uso compartilhado;

Investimento em Despesas Pré-Operacionais: somatório dos investimentos em despesas pré-operacionais;

Investimento em Capital de Giro: investimento necessário em capital de giro para os seis meses iniciais de operação;

Liberação do Financiamento: valor captado junto aos bancos para financiamento de 20% do capital necessário para o início das atividades;

Valor Residual: entrada de 20% do valor dos ativos fixos depreciáveis ao final do quinto ano de análise.

9.9 SÍNTESE DOS INDICADORES DE RETORNO

Os cálculos apresentados nesta seção foram feitos com o auxílio de planilha eletrônica Microsoft Excel, baseando-se nas metodologias e fórmulas apresentadas por Souza e Clemente (2009). O (QUADRO 4) apresenta a síntese dos indicadores de retorno do projeto.

QUADRO 4 – SÍNTESE DOS INDICADORES DE RETORNO.

TMA: 10,10%		
RETORNO	Valor Presente do Fluxo de Caixa (VPfc) (R\$)	408.482,72
	Valor Presente Líquido (VPL) (R\$)	102.283,32
	Valor Presente Líquido Anualizado (VPLa) (R\$)	27.051,05
	Índice Benefício/Custo (IBC) (R\$)	1,33
	Retorno Adicional Sobre Investimento (ROIA)	5,93%

FONTES: O AUTOR, Adaptado de SOUZA E CLEMENTE (2009).

O VPL do projeto é de R\$ 102.283,32, ou seja, além de recuperar o investimento inicial com capital próprio no projeto de R\$306.199,40, remunera também o que seria ganho se este valor fosse investido à taxa TMA de 10,10% a.a. e ainda sobraria R\$ 102.283,32 de excesso de caixa após o quinto ano. O VPLa do projeto é R\$ 27.051,05, ou seja, representa o ganho médio anual durante os cinco anos de análise. O IBC é de R\$ 1,33, ou seja, a cada R\$ 1,00 investido no projeto, há um ganho de R\$ 1,33 após os cinco anos de análise. O ROIA da empresa é de 5,93% a.a., o que significa que além da TMA ser 10,10% a.a., se houver a intenção de se investir no projeto ainda há um ganho adicional de 5,93% a.a.

9.10 SÍNTESE DOS INDICADORES DE RISCO

Os indicadores a seguir também se basearam nas metodologias e fórmulas apresentadas por Souza e Clemente (2009). O (QUADRO 5) apresenta a síntese dos indicadores de risco do projeto.

QUADRO 5 – SÍNTESE DOS INDICADORES DE RISCO.

TMA: 10,10%		
RISCO	Taxa Interna de Retorno (TIR)	20,75%
	Índice TMA/TIR	0,49
	Índice Payback/N	0,485
	Grau de Comprometimento da Receita (GCR)	0,79

FONTES: O AUTOR, Adaptado de SOUZA E CLEMENTE (2009).

A TIR da empresa é de 20,75%, portanto é o limite a ser atingido pela TMA, neste caso é de 10,10% a.a. Quanto maior a TIR em relação à TMA, menor risco de investimento o projeto apresenta. Esta distância pode ser melhor compreendida analisando o índice TMA/TIR, que é de 0,49, o que numa escala de 0 a 1, demonstra risco médio de investimento no projeto.

O tempo necessário para que o fluxo de benefícios supere o capital investido é de 4,85, o que demonstra que o projeto recupera o capital investido um pouco antes do término do quinto ano de análise deste projeto, o que demonstra um risco um pouco alto sob a ótica deste indicador. A TABELA 16 apresenta o cálculo do pay-back.

TABELA 16 - CÁLCULO DO PAYBACK.

Período	Fluxo de Caixa do Investidor (R\$)	Valor Presente dos FCs (R\$)	Valor Presente Acumulado dos FCs (R\$)	Diferença para a recuperação do Investimento (R\$)
ANO 0	(306.199,40)			
ANO 1	46.211,87	41.972,63	41.972,63	-264.226,77
ANO 2	120.101,53	99.077,24	141.049,87	-165.149,53
ANO 3	122.959,55	92.129,84	233.179,71	-73.019,69
ANO 4	125.817,57	85.623,31	318.803,02	12.603,62
ANO 5	145.087,75	89.679,70	408.482,72	102.283,32

FONTE: O AUTOR, Adaptado de SOUZA E CLEMENTE (2009).

O Grau de Comprometimento da Receita médio é determinado em 0,79, ou seja, o projeto só apresentará lucros a 79% da capacidade máxima instalada. Por isso o GCR é considerado como médio alto, pois quanto mais próximo de 1 em uma escala de 0 a 1, maior o risco operacional do projeto. A TABELA 17 apresenta o cálculo do GCR por ano analisado do projeto.

TABELA 17 – GRAU DE COMPROMETIMENTO DA RECEITA.

Cálculo do GCR por ano	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Custos Fixos + Despesas Fixas	390.460,69	389.150,77	386.292,75	383.434,73	380.576,71
Custos Variáveis + Despesas Variáveis	2.313,36	2.839,68	2.839,68	2.839,68	2.839,68
Receita no Nível Máximo de Atividade	422.573,76	514.817,28	514.817,28	514.817,28	514.817,28
Receita de Equilíbrio	392.610,02	391.309,19	388.435,32	385.561,45	382.687,57
GCR	0,93	0,76	0,75	0,75	0,74

FONTE: O AUTOR, Adaptado de SOUZA E CLEMENTE (2009).

10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em virtude do setor de *coworking* de cozinhas industriais ainda não ser maduro no Brasil, foi necessário realizar um estudo da viabilidade econômico-financeira deste empreendimento, a fim de trazer informações que possam auxiliar o processo de tomada de decisão do investidor neste negócio. As premissas estabelecidas foram resultantes de valores reais encontrados no ramo alimentício, o que garante um embasamento maior para a análise do investimento.

A análise dos resultados dos indicadores de retorno e risco do projeto de investimento mostram a viabilidade financeira com base nas circunstâncias apresentadas. Devido a isto, é mais atrativo para o investidor alocar seus recursos financeiros no projeto do que na aplicação financeira que rende 10,10% a.a., a TMA deste projeto. Já em relação aos indicadores de risco, se mostraram um pouco acima da média, porém, ainda assim, se mostram favoráveis ao investidor. A sugestão para diminuir esta percepção de risco poderia ser utilizar um período de análise do investimento maior do que cinco anos, definida neste estudo de viabilidade econômico-financeira, para a recuperação do capital investido.

11 RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

A sugestão para trabalhos futuros, a partir deste estudo, consiste em recomendar a elaboração de um planejamento estratégico mais detalhado do ambiente interno e externo do negócio e a análise das 5 forças de Porter. Além disto, uma pesquisa de marketing quantitativa com mais e diferentes perfis de entrevistados também seria importante para definição de estratégias mercadológicas a serem utilizadas para crescimento e fidelização da base de usuários. Por fim, o detalhamento de procedimentos de gestão da qualidade do empreendimento, a definição de indicadores de produção e qualidade e um planejamento na área de gestão de pessoas seriam recomendações que abrangeriam um estudo mais aprofundado sobre este negócio aqui proposto.

12 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

HITT, Michael A.; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. **Administração Estratégica**. 2ª edição. São Paulo: Thomson Pioneira, 2008.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária: Matemática financeira aplicada, Estratégias financeiras e Orçamento empresarial**. 10 ed. São Paulo. Ed. Atlas, 2012.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**, 10ª Ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2005.

MOREIRA, Daniel Augusto; **Administração da produção e Operações**. São Paulo: Pioneira, 1993.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada**. 3º Edição, Porto Alegre: Bookman, 2001.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ROESCH, S. M. Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em Administração: guia para estágios, trabalho de conclusão, dissertações e estudos de caso**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BNDES. **Linha Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Automatico/mpme.html>. Acesso em 20 de março de 2016.

COWORKING BRASIL. **Censo 2015**. Disponível em: <<http://coworkingbrasil.org/censo/>>. Acesso em 17 de novembro de 2015.

EKONOMIO. **O perfil do Coworker Brasileiro 2014**. Disponível em: <<http://ekonomio.com.br/pesquisas/perfil-do-coworker-brasileiro-2014/>>. Acesso em 18 de novembro de 2015.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Tabela de Contribuição INSS dos Segurados Empregado, Empregado Doméstico e Trabalhador Avulso.** Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/guia/tabela_inss_empregados.html>. Acesso em 20 de março de 2016.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Tabela do IRF.** Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/guia/tabelairf.html>>. Acesso em 20 de março de 2016.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Tabelas do Simples Nacional.** Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/legislacao/novatabelasimples.htm>>. Acesso em 20 de março de 2016.

PREFEITURA DE SÃO PAULO. **Boas Práticas de Manipulação de Alimentos.** Disponível em: <http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/Manual_Alimentos_Seguros_1255033506.pdf>. Acesso em 20 de janeiro de 2016.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Classificação Nacional de Atividades Econômicas.** Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/cadastros/cadastro-nacional-de-pessoas-juridicas-cnpj/classificacao-nacional-de-atividades-economicas-2013-cnae/apresentacao>>. Acesso em: 20 de março de 2016.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **O que é o Simples Nacional.** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>>. Acesso em: 20 de março de 2016.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios.** Brasília, 2009. Disponível em: <[www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/\\$File/N_T000361B2](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/$File/N_T000361B2)>. Acesso em 25 de janeiro de 2016.

VEJA SP. **Coworking oferece cozinha industrial a amadores.** Disponível em: <<http://vejasp.abril.com.br/materia/coworking-cozinha-house-of-food/>>. Acesso em 18 de novembro de 2015.

APÊNDICE A – PAGAMENTO DO FINANCIAMENTO SAC

APÊNDICE A - PAGAMENTO DO FINANCIAMENTO SAC.												
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ANO 1	Prestação	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67
	Amortização	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Juro	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67	952,67
	Saldo Devedor	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85	76.549,85
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ANO 2	Prestação	2.547,46	2.527,61	2.507,77	2.487,92	2.468,07	2.448,23	2.428,38	2.408,53	2.388,68	2.368,84	2.348,99
	Amortização	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79
	Juro	952,67	932,83	912,98	893,13	873,28	853,44	833,59	813,74	793,89	774,05	754,20
	Saldo Devedor	74.955,06	73.360,27	71.765,48	70.170,70	68.575,91	66.981,12	65.386,33	63.791,54	62.196,75	60.601,96	59.007,18
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ANO 3	Prestação	2.309,29	2.289,45	2.269,60	2.249,75	2.229,90	2.210,06	2.190,21	2.170,36	2.150,51	2.130,67	2.110,82
	Amortização	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79
	Juro	714,51	694,66	674,81	654,96	635,12	615,27	595,42	575,57	555,73	535,88	516,03
	Saldo Devedor	55.817,60	54.222,81	52.628,02	51.033,23	49.438,44	47.843,66	46.248,87	44.654,08	43.059,29	41.464,50	39.869,71
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ANO 4	Prestação	2.071,13	2.051,28	2.031,43	2.011,58	1.991,74	1.971,89	1.952,04	1.932,19	1.912,35	1.892,50	1.872,65
	Amortização	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79
	Juro	476,34	456,49	436,64	416,79	396,95	377,10	357,25	337,41	317,56	297,71	277,86
	Saldo Devedor	36.680,14	35.085,35	33.490,56	31.895,77	30.300,98	28.706,19	27.111,41	25.516,62	23.921,83	22.327,04	20.732,25
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ANO 5	Prestação	1.832,96	1.813,11	1.793,26	1.773,41	1.753,57	1.733,72	1.713,87	1.694,03	1.674,18	1.654,33	1.634,48
	Amortização	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79	1.594,79
	Juro	238,17	218,32	198,47	178,63	158,78	138,93	119,08	99,24	79,39	59,54	39,69
	Saldo Devedor	17.542,67	15.947,89	14.353,10	12.758,31	11.163,52	9.568,73	7.973,94	6.379,15	4.784,37	3.189,58	1.594,79

FONTE: ADAPTADO DE SIMULADOR BANCO DO BRASIL (2016).