

ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA: PROJETO PARA ABERTURA DE UM RESTAURANTE.

Rosana Vieira Alves Manenti¹
Abel Corrêa de Souza²

RESUMO

Com um plano de negócios bem definido e o estudo de viabilidade financeira em mãos, a empreendedora terá como tomar suas decisões e identificar a melhor alternativa para criar retorno financeiro do seu empreendimento. Este artigo tem como objetivo analisar a viabilidade financeira para abertura de um restaurante no Bairro Universitário – Criciúma/SC. Os procedimentos metodológicos adotados foram descritiva, bibliográfica e pesquisa de campo, com abordagem qualitativa e quantitativa. Foram utilizados livros e artigos abrangendo os temas de empreendedorismo e plano de negócio. Na pesquisa de campo foram entrevistadas quarenta e nove (49) pessoas escolhidos aleatoriamente dentro da UNESC e no bairro Universitário. Para tabular os dados financeiros foi utilizada planilhas do Excel. As conclusões obtidas a partir do plano financeiro identificaram que é economicamente viável a abertura deste restaurante, pois o futuro empreendedor terá uma rentabilidade de 13,34% ao mês, tendo como prazo de retorno de investimento 7,5 meses e uma taxa de lucratividade de 25% ao mês.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Plano de Negócios. Viabilidade Financeira.

1 INTRODUÇÃO

Hoje não se tem tempo ocioso, pois com os compromissos profissionais, vida familiar, pessoal, lazer, tudo isso vem acontecendo com hora marcada e o relógio andando. Com esta demanda de afazeres, a busca por prestação de serviço vem aumentando consideravelmente, levar a roupa para a lavanderia, contratar pessoal para limpeza doméstica, levar o animal de estimação para a *pet shop*, levar o carro na lavagem, fazer as refeições fora de casa está virando rotina. As mulheres cada vez mais no mercado de trabalho, jovens saindo de suas casas mais cedo para estudar e trabalhar em outras cidades, por todos estes motivos as pessoas estão preferindo fazer suas refeições em restaurantes, lanchonetes e similares.

Segundo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – ABRASEL, o ramo de *food service* tem tido um crescimento grandioso. Para a entidade, estes cinco anos que se passaram, o ramo tiveram um crescimento registrado de 15%. Todos os dias 60 milhões de pessoas fazem sua alimentação fora de suas residências. Isto quer dizer 32% da população do Brasil, gerando um faturamento de 22 bilhões em transações comerciais, sendo R\$ 420

¹ Formanda em Administração de Empresas, UNESC. E-mail:rosana@unesc.net

² Doutor em Ciências Empresariais, UMSA. Professor Orientador, UNESC. E-mail:acs@unesc.net

milhões a cada dia, informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), (SEBRAE IDEIAS DE NEGÓCIOS, 2012).

Com o crescimento habitacional no bairro Universitário, onde está localizada a Universidade do Extremo Sul Catarinense - Unesc, Faculdades SATC, com o pouco tempo dos acadêmicos, funcionários, comunidade em geral, na tentativa de suprir as necessidades destes possíveis clientes, cada um com um paladar, horários diferentes, observou-se a possibilidade e a necessidade de analisar a viabilidade econômica e financeira para abertura de um restaurante no bairro Universitário – Criciúma/SC.

Com a possibilidade de abrir este novo empreendimento foi feita uma pesquisa de campo para analisar a demanda para este tipo de serviço, também um estudo bibliográfico para contemplar o que os autores falam sobre plano de negócio, empreendedorismo e viabilidade financeira.

O estudo da viabilidade financeira é de suma importância no processo de tomada de decisão, é preciso saber o valor do investimento inicial, o capital necessário, prever os futuros recursos que virão a partir da operacionalidade, com estas informações em mãos e claras o empreendedor poderá tomar as decisões certas que influenciarão e afetarão o valor econômico da empresa (VILELA; SILVA; QUINTAIROS, 2007).

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A partir da ideia de um estudo a ser realizado, faz-se necessário buscar teorias acerca do tema proposto, baseado em livros e artigos científicos que sustentam esta pesquisa.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Dornelas (2005, p.25), “o empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade”.

Por sua vez, Dolabela (2008) alega que empreendedorismo é um termo para entender uma forma de ser, um entendimento do mundo, um formato de se direcionar. É um termo que contém conceitos de empreendimento e inovação. O empreendedor é alguma pessoa que escolhe adotar os caminhos que ainda não foram frequentados, é um indivíduo que não fica satisfeito com o conformismo, altera tal compulsão em descobertas positivas.

Para Dornelas (2005), o empreendedorismo vem numa crescente mediante ao alto índice de desemprego, principalmente nas grandes cidades, então agora ele é patrão, deixou

de ser empregado. Destes, muitos ficam na informalidade por causa do excesso de impostos cobrado pelos governos e pelas altas taxas de juro.

O empreendedorismo é um acontecimento pluridisciplinar, elemento de pesquisa de diferentes áreas do conhecimento (RAPOSO; SILVA, 2000).

2.2 PERFIL EMPREENDEDOR

Chiavenato (2005) cita que o segredo do sucesso é ser capaz de ter várias características, achar um balanceamento entre elas, para conseguir uma integração no comportamento empreendedor.

Perceber quem são os empreendedores juntamente com suas características não é uma tarefa fácil, pois muitos pesquisadores prosseguem determinando novas características para os empreendedores sem atingir uma resposta universal. É necessário dizer que não há um padrão ou um significado único de empreendedor, porém há sentidos clássicos que são usadas como citação. Foi concretizada uma matéria por pesquisadores e autores da área, que aproximaram as características mais acentuadas dos empreendedores (DORNELAS, 2007).

Hoje, com a competitividade, é obrigatório o empreendedor fazer o planejamento do seu empreendimento para que isso lhe permita observar suas ações de curto, médio e longo prazo, ficando com mais segurança nas tomadas de decisões gerenciais. O empreendedor para ter sucesso, necessita se integrar com o avanço tecnológico, econômico e social, escancarado para o mundo (SANTOS; SILVA, 2012).

Para Degen (2005), a maior riqueza de um povo é medida por sua competência de produção, em número maior, os bens e serviços indispensáveis ao bem estar do povo. Por este pretexto, confiar que o mais perfeito recurso de que arrumar para resolver as graves dificuldades socioeconômicas pelas quais o Brasil atravessa é a liberação da capacidade criadora dos empreendedores, por meio da livre ação, para produzir esses bens e serviços.

Para Machado (2011), o aumento da ação empreendedora é um acontecimento notado em inúmeros países, em particular os de economia emergente. Neste cenário, o empreendedor inovador é lançado como responsável pela ampliação e o progresso dos meios de produção e das tecnologias. Pelo seu valor para o desenvolvimento econômico de hoje, o empreendedorismo consiste em obra das mudanças tecnológicas, produções científicas que causem contribuições verdadeiras para o seu desenvolvimento e promoção de tais atividades são cada vez mais indispensáveis.

2.3 PLANO DE NEGÓCIO

Segundo Dornelas (2001, p.93), “o plano de negócios é a parte fundamental do processo empreendedor”, pois esses necessitam ter conhecimento de como planejar suas ações e determinar as estratégias da empresa nova ou em crescimento.

Para se alcançar sucesso na carreira empresarial, não basta somente ter as características empreendedoras. Faz-se indispensável um adequado planejamento que auxilie na fundação e gestão do empreendimento. Destaca Bernardi (2003, p. 70), que “uma preparação não adequada e superficial é pré-requisito a um provável insucesso.” Desta forma, ter ciência das variáveis que atingem o procedimento de inclusão de uma nova empresa no mercado é fundamental. Portanto, o plano de negócios torna-se um instrumento necessário.

A definição do negócio tem como objetivo descrever o campo de atuação da organização, sua própria origem e também a satisfação do cliente e/ou ao mercado (DORNELAS, 2005).

O mundo dos negócios tem relação cada dia mais com os empreendedores, e neste mundo moderno se abre ou manter um empreendimento sem desenvolver um bom Plano de Negócios. Então, o plano de negócios torna-se um documento onde fazem parte às informações e estratégias para começar um empreendimento. É uma concepção que abrange planos de marketing, financeiro, recursos humanos e produção. Atinge também algumas determinações de curto e longo prazo para os primeiros anos de funcionamento (HISRICH; PETERS, 2004).

Cada parte do plano possui uma definição, uma pequena empresa deverá ter um plano de negócio diferenciado de uma grande organização.

Na visão de Rosa (2007), o plano de negócios orientara o empreendedor a buscar as informações detalhadas sobre o seu comércio, seus clientes, concorrentes, os produtos e serviços que irá apresentar, seus pontos fracos e fortes de seu negócio ou de um novo negócio, fornecedores, especialmente identificar informações sobre a gestão da empresa.

A estrutura de um plano de negócio é formada de maneira que possua uma sequência lógica que permita a qualquer indivíduo ler o plano e entender como a empresa é formada. Logo, a estruturação de um plano de negócios segundo Salim et al. (2001) é a seguinte: Sumário Executivo; Produtos e Serviços; Análise de Mercado; Estratégia do Negócio; Organização e Gerência do Negócio; Planejamento Financeiro.

Para Machado, Cassoli e Silva (2009), o Plano de negócios é a significação clara, prática e por escrito, para um limite de 05 anos, do que é o negócio e sua viabilidade. Ele é

combinado pela exposição da missão, visão, valores, regra de produção, metas de longo prazo, análise de viabilidade financeira. O empreendimento precisa ser distinguido sempre do fim para o começo, ou seja, a conclusão de um empreendimento é o atendimento das precisões de seus interessados.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos fins desta investigação este trabalho empregou a pesquisa descritiva onde demonstra as características da população que será examinada. Foi feito o levantamento do investimento inicial, da estrutura física, do capital de giro necessário, dos custos fixos e de mão de obra e feita a projeção de receitas, para proporcionar ao projeto a possibilidade de analisar de ser viável ou não.

O elemento de investigação empregado foi a pesquisa bibliográfica, quando utilizou livros e trabalhos já publicados para dar mais integração ao assunto. Neste artigo, os recursos foram utilizados de forma clara e objetiva, uma fundamentação teórica sobre empreendedorismo e plano de negócio, tudo feito de forma simples para que a pesquisadora tenha a compreensão e boa interpretação dos resultados alcançados.

Foi utilizado também o meio de investigação de levantamento de campo, onde foi necessário a acadêmica aplicar uma pesquisa de mercado e apanhar os dados que pudessem amparar a problemática deste estudo. Na pesquisa de campo buscou-se conhecer o perfil dos entrevistados, sua ocupação e sua necessidade de se alimentar fora de sua residência.

A técnica de análise empregada no presente projeto foi a abordagem quantitativa e qualitativa. O método de coleta foi feito pessoalmente pela própria acadêmica. A coleta de dados se pautou em dados primários, em que o acadêmico faz coleta diretamente com os indivíduos.

Na pesquisa de campo foram aplicados 50 questionários e entrevistadas quarenta e nove (49) pessoas escolhidos aleatoriamente dentro da UNESC e no bairro Universitário.

4 APRESENTAÇÃO DE DADOS

Foi feita uma pesquisa de campo para verificar a demanda para abertura de um novo restaurante no bairro Universitário em Criciúma. Dentre os entrevistados, 69% fazem suas refeições em restaurante, um índice positivo para identificar os possíveis clientes, ficando 31% que não frequenta restaurantes. Em outra pergunta sobre satisfação do restaurante que frequenta, em primeiro ficaram os neutros (34,69%), segundo o levemente

satisfeito (30,61%), seguindo ainda dos satisfeitos (28,57%), muito satisfeito está com 2,04%, insatisfeito com 4,08%. Nesta pergunta identificou-se que os neutros, insatisfeitos e levemente satisfeitos, totalizando 69,38% dos entrevistados, são possíveis clientes que não tendo fidelidade com o restaurante em que frequentam, podem mudar.

Para analisar a viabilidade financeira do restaurante foram utilizadas tabelas de Excel, para levantar todo o investimento físico, custo da mão de obra, custos fixos, custos com matéria prima, sendo que foram feitos orçamentos reais no mês de junho de 2013.

Na Tabela 01 está toda a estrutura física necessária para montar o restaurante, desde a parte da cozinha onde ficará a produção dos alimentos, como a estrutura da área de atendimento e da parte administrativa (caixa), sendo que há necessidade de um capital de giro inicial de R\$54.523,08, para cobrir os custos fixos, estoque de matéria-prima para os primeiros 30 dias, então ficando com um investimento inicial total de R\$111.430,96.

Tabela 01 - Investimentos

Investimentos Físicos			
Equipamentos	Quantidade	Preço Unitário	Preço Total
Freezer	1	R\$ 2.238,13	R\$ 2.238,13
Geladeira	1	R\$ 4.507,97	R\$ 4.507,97
Fogões	2	R\$ 636,82	R\$ 1.273,64
Forno	2	R\$ 422,56	R\$ 845,12
Exaustor	2	R\$ 145,15	R\$ 290,30
Buffet	1	R\$ 2.133,02	R\$ 2.133,02
Coifa	2	R\$ 100,00	R\$ 3.800,00
Pia de aço inox c/ cuba	2	R\$ 2.670,00	R\$ 5.340,00
Eletrodomésticos diversos	1	R\$10.000,00	R\$10.000,00
Computador	1	R\$ 999,00	R\$ 999,00
Impressora	1	R\$ 299,00	R\$ 299,00
Moveis e Utensílios	1	R\$25.181,70	R\$25.181,70
Soma dos Investimentos Físicos			R\$ 56.907,88

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 02 mostra toda a estrutura de pessoal necessária, bem como os encargos decorrentes da folha de pagamento. Devido ao horário de atendimento, será necessária a contratação dos seguintes funcionários: duas cozinheiras, duas auxiliares de cozinha, um serviços gerais (limpeza do estabelecimento). Não se pode deixar de citar que os proprietários também trabalharão no estabelecimento, mas receberão na forma de pró labore, sendo um como chefe de cozinha e responsável pelas compras, o outro na parte administrativa.

Tabela 02 – Mão de obra

Custo de Mão de Obra e Encargos				
Função	Salário	Quantidade	Valor Mensal	Encargos 75 %
Cozinheira	R\$ 1.000,00	2	R\$ 2.000,00	R\$ 1.500,00
Auxiliar de cozinha	R\$ 800,00	2	R\$ 1.600,00	R\$ 1.200,00

Serviços Gerais	R\$ 800,00	1	R\$ 800,00	R\$ 600,00
Total		5	R\$ 4.400,00	R\$ 3.300,00

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 03 estão elencados os custos fixos, que são os valores pagos mensalmente para que o restaurante tenha funcionamento. Nem todos estes possuem uma relação direta com a produção, alguns oscilarão para mais ou para menos, mas não deixarão de ser um custo fixo para o estabelecimento.

Tabela 03 – Custo fixo

Custos Fixos		
Item	Valor Mensal	Valor Anual
Salário	R\$ 4.400,00	R\$ 52.800,00
Encargos Sociais	R\$ 3.300,00	R\$ 39.600,00
Manutenção	R\$ 237,12	R\$ 2.845,39
Depreciação	R\$ 237,12	R\$ 2.845,39
Seguro	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Telefone / Internet	R\$ 260,00	R\$ 3.120,00
Aluguel	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00
Água / Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Publicidade	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
Contabilidade	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Pró labore	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
Taxas	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Total	R\$ 13.984,23	R\$ 167.810,79

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 04 foram buscados alguns alimentos que fazem parte de uma refeição básica diária de um restaurante, contendo itens como palito e guardanapo.

Tabela 04 – Custo da matéria prima

Custo da Matéria Prima por Unidade em R\$				
Item	Quantidade	Unidade	Preço Unitário	Preço Total
Arroz	0,08	Kg	R\$ 1,69	R\$ 0,14
Feijão	0,08	Kg	R\$ 4,35	R\$ 0,35
Bife de carne bovina	0,10	Kg	R\$14,25	R\$ 1,43
Bife de frango	0,10	Kg	R\$ 8,90	R\$ 0,89
Tomate	0,06	Kg	R\$ 5,78	R\$ 0,35
Alface	0,02	Kg	R\$ 0,98	R\$ 0,02
Cenoura	0,04	Kg	R\$ 2,29	R\$ 0,09
Palito	2,00	unidade	R\$ 0,00	R\$ 0,01
Guardanapo	2,00	unidade	R\$ 0,01	R\$ 0,02
Temperos (vinagre, sal, azeite)	1,00		R\$ 0,18	R\$ 0,18
Total				R\$ 3,46

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao término de toda a análise do plano financeiro é preciso descrever o demonstrativo de resultados onde foram identificados todas as receitas e custos, por mês e anual do novo restaurante, dando como resultado o lucro líquido. Segue na Tabela 05.

Tabela 05 – Demonstrativos de resultados

Demonstrativo de Resultados		
Discriminação	Valor Mensal	Valor Anual
1. Receita Operacional Bruta	R\$ 59.444,05	R\$ 713.328,55
2. Custos Variáveis	R\$ 30.598,80	R\$ 367.185,62
2.1. Matéria Prima	R\$ 24.927,84	R\$ 299.134,08
2.2. Custo de Comercialização	R\$ 5.670,96	R\$ 68.051,54
3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 28.845,24	R\$ 346.142,93
4. Gastos Fixos	R\$ 13.984,23	R\$ 167.810,79
5. Lucro Líquido (3-4)	R\$ 14.861,01	R\$ 178.332,14

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 06 foram feitos os cálculos sobre a lucratividade, que é tudo que sobra líquido da receita bruta do estabelecimento, após serem pagas todas as despesas. Este indicador é de suma importância, pois através dele consegue-se calcular se a empresa terá lucro ou não. Neste caso, o restaurante terá uma lucratividade de 25%.

Tabela 06 – Lucratividade

$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido (B12)}}{\text{Receita Operacional Bruta (B5)}} \times 100$	
Lucratividade = 25%	
Para cada R\$ 100,00 em vendas, a empresa obterá de lucro --> R\$ 25,00	

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 07 foram feitos os cálculos sobre a rentabilidade, que é um indicador de atratividade. Com este, o empreendedor tende a saber quanto, em porcentagem (%) está rendendo o seu negócio. O novo estabelecimento terá uma rentabilidade de 13,34% ao mês.

Tabela 07 – Rentabilidade

$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido (B12)}}{\text{Tabela_09 - Investimento (B7)}} \times 100$	
Rentabilidade 13,34%	
O capital investido retornará a uma taxa de --> 13,34	

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 08, calcula-se o prazo de retorno do investimento, este também é considerado um indicador de atratividade. Com este, o empreendedor saberá em quanto tempo o investimento inicial do seu negócio irá retornar. Neste caso, o prazo para o retorno do investimento é de 7,5 meses.

Tabela 08 – Prazo de retorno do investimento

Tabela_09 - Investimento (B7)	
Prazo Retorno	x 100
Lucro Líquido (B12)	
Retorno	7,50
Prazo para retorno do investimento em meses -->	7,50

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 09, calcula-se o ponto de equilíbrio, que é considerado um indicador que gera segurança para o investidor, pois considerando as projeções de vendas feitas para o restaurante de 7200 refeições ao mês, através do cálculo, o ponto de equilíbrio é 4904 refeições. Sendo assim, ao atingir esta quantidade, toda sua despesa terá sido paga, sem ter tido prejuízo, acima desta quantidade já estará gerando lucro para o estabelecimento.

Tabela 09 – Ponto de equilíbrio

Tabela_06 – Custos Fixo (B21)	
PE =	MCU da tabela Preço Venda-06 (F29) - B51
Ponto de equilíbrio	4.904
A empresa irá atingir seu PE quando vender -->	4.904 Refeições

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme Tabela 10 abaixo, com todos os indicadores, depois de se encerrar o plano financeiro, chega-se a conclusão que o presente estudo feito pela pesquisadora apresenta viabilidade comercial e financeira para abertura de um restaurante no bairro Universitário – Criciúma.

Tabela 10 – Resultados e Tributos

Resultado		
Índice	Valor	
Lucratividade em %	25,00	
Rentabilidade em %	13,34	
Prazo Retorno Investimento/meses	7,50	
Ponto de Equilíbrio/refeições	4.904	
Faturamento mensal	Faturamento anual	Alíquota 7,6% (mês)
R\$ 59.444,05	R\$ 713.328,55	4.517,75

Fonte: Dados da pesquisa.

Referente aos tributos a serem pagos, com a projeção de vendas que foi estimado em 7200 refeições por mês, o faturamento do restaurante vai ficar em torno de R\$713.328,55,

sendo assim, a tributação incidente do SIMPLES, vai ficar com a alíquota de 7,6% do faturamento, que terá os valores conforme a Tabela 10.

5. ANÁLISE DOS DADOS

Para concluir um plano de negócio é de suma importância, mais que isto é fundamental, avaliar a projeção dos valores que envolvem o futuro negócio; ressalta-se que apreciar estes itens envolve um leque de fatores internos e externos. No entanto, é indispensável o uso de diversos fatores, como a economia, a política, os concorrentes, os aspectos sociais e da análise estratégica da empresa. Todos os fatores elencados anteriormente terão influência de forma diferenciada, tanto sendo positiva ou negativa sobre as futuras vendas do novo restaurante.

Segundo Cardoso (2011), no ramo de alimentação há inúmeros empreendimentos de pequeno porte que, na sua maioria, não usam ferramentas apropriadas para administrar os negócios. Conforme esta realidade, compete enfatizar a importância do plano de negócio, o que conseqüentemente, não é tratado com a sua necessária importância.

Motta (2012), acredita que um dos fundamentais motivos que sustentam essa brecha no comércio seja a ausência de um plano de negócio que aprofunde e que torne sólidas as oportunidades do mercado.

Tendo uma estimativa de 7200 refeições por mês vendidas e os preços a serem praticados, será necessário subtrair os impostos, abatimentos para determinar as vendas líquidas. Nesse ponto haverá necessidade de estimar todos os custos relacionados ao processo produtivo e, por conseguinte, todos os custos fixos, variáveis e depreciações. Além disso, será preciso fazer estimativas das despesas com vendas, administrativas e demais despesas operacionais. Para chegar ao preço a ser praticado, deve-se fazer uma ficha técnica com os possíveis pratos e suas preparações.

6. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo analisar a viabilidade financeira para abertura de um restaurante no bairro Universitário – Criciúma/SC, através de uma pesquisa de campo, para saber a demanda de possíveis clientes, juntamente com uma projeção de vendas. A administração vem evoluindo, criando técnicas, procedimentos, tabelas com formulas em Excel, dando suporte para que os empreendedores tenham mais segurança ao investir em um novo empreendimento.

Em análise dos indicadores, conforme tabelas mostradas, este novo estabelecimento tem uma projeção de vendas em torno de 7.200 refeições, considerando um ponto de equilíbrio de 4.904 refeições; chegando neste número, o restaurante começará a dar lucro. O valor monetário do investimento inicial é de R\$ 111.430,96, sendo R\$ 56.907,88 de investimento com estrutura física e R\$54.523,08 de capital de giro para os primeiros 30 dias, contando, a partir da abertura do negócio, o prazo para o retorno do investimento deste montante é de 7,5 meses. O faturamento mensal será de R\$59.444,05, tendo um lucro líquido de 25%, equivalente a R\$14.861,01, tendo a taxa de rentabilidade de 13,34% ao mês.

Conclui-se que é fundamental para o empreendedor fazer um plano de negócio bem estruturado e com informações verdadeiras e amplas, abrangendo todos os aspectos internos e externos em relação ao novo negócio para que, com estes, se chegue a um resultado mais próximo possível da real situação que ficará o restaurante. O estudo de caso em questão, para abertura de um novo restaurante no bairro Universitário, mostrou que o negócio é economicamente viável.

Tendo como base este estudo de viabilidade para abertura de um restaurante, usando as mesmas ferramentas, a pesquisadora apresenta como sugestão o estudo de viabilidade para abertura uma padaria dentro do campos da Unesc, para se ter um local amplo, com mesas confortáveis onde se possa fazer uma reunião de negócios, estudar saboreando um bom café.

7. REFERÊNCIAS

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

CARDOSO, Jaqueline de Fátima. Custos e preço de venda: um estudo em restaurantes à la carte. *Revista Hospitalidade*. São Paulo, v. VIII, n. 2, p. 103-120, jul.-dez. 2011.

CHIAVENATO, Idalberto,. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor : empreendedorismo e viabilização de novas empresas : um guia compreensivo para iniciar e tocar seu próprio neg.** São Paulo: Saraiva, 2005. 278 p.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. 8. ed São Paulo: Makron Books, 2005. 368 p.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luíza**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 12 ed. Rio de Janeiro: Elsevil, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2. ed. rev. atual Rio de Janeiro: Campus, 2005. 293 p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. 148 p.

HISRICH, Robert D. e PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. Tradução: Lene Belon Ribeiro. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

MACHADO, D. Q.. O Segredo de Luísa: uma análise dos pressupostos teóricos relacionados ao empreendedor inovador. **Revista Brasileira de Administração Científica**, Aquidabã, v.2, n.2, p.24-36, 2011. Disponível em: <<http://www.arvore.org.br/seer/index.php/rbadm/article/viewPDFInterstitial/ESS2179-684X.2011.002.0002/109>>. Acesso em: 14 out. 2012.

MACHADO, Paulo Fernando; CASSOLI, Laerte Dagher; SILVA, Augusto Lima da. Metodo de gestão em sistema de produção animal. **Revista Brasileira de Zootecnia**. Viçosa, v. 38, n. spe, July 2009. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1516-35982009001300040&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 14 out. 2012.

MOTTA, José Rubens Carmargo Gonçalves da. O Negócio das Arenas: Profissionalismo Esportivo, Cultura e Entretenimento. **Future Studies Research Journal - Profuturo: Programa de Estudos do Futuro**. São Paulo, v.4, n.2, pp. 21-48, Jul./Dez. 2012.

RAPOSO, M., SILVA, M. J.. Entrepreneurship: uma nova área do pensamento científico. **Revista de Gestão e Economia**, v.1, p.57-64, 2000. Disponível em: <<http://www.dge.ubi.pt/rge/rge0.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2012.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: Ed. SEBRAE, 2007.

SALIM, Cesar Simões, *et al.* **Construindo planos de negócios**: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 238 p.

SANTOS, E. A.; SILVA, C. E.. Os modelos de plano de negócios e sua relevância para sustentabilidade das micro e pequenas empresas. **Revista Brasileira de Administração Científica**, Aquidabã, v.3, n.1, p.37-62, 2012. Disponível em: <<http://www.arvore.org.br/seer/index.php/rbadm/article/viewPDFInterstitial/ESS2179-684X.2012.001.0003/156>>. Acesso em: 14 out. 2012

SEBRAE IDEIAS DE NEGÓCIOS. Texto sobre restaurantes. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>> Acesso em 29/11/2012

Vilela, João H. S.; Silva, Marco Aurélio Vallim Reis da; Quinteiros, Paulo. **Análise integrada de viabilidade econômica de projetos aplicada a substituição de uma máquina**. Revista Eletrônica Gestão e Sociedade, Edição 2 de 2007-01-12.