



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Márcio José dos Santos Menezes**

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A ABERTURA DE UMA LOCADORA DE VIDEO  
GAMES**

**Porto Alegre  
2015**

**Márcio José dos Santos Menezes**

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A ABERTURA DE UMA LOCADORA DE VIDEO  
GAMES**

Trabalho de conclusão do curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Marisa Ignez dos Santos Rhoden

**Porto Alegre  
2015**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO  
COMISSÃO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS

TRABALHO DE CONCLUSÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
ANO/SEMESTRE: 2015/1º

AVALIAÇÃO FINAL

- FORMULÁRIO MODELO C -

ALUNO	
NOME: Márcio José dos Santos Menezes	Nº DO CARTÃO: 00180893
ÁREA DE ATUAÇÃO: Administração/ Marketing	

TRABALHO
TÍTULO DO TRABALHO: Plano de negócio para abertura de uma locadora de vídeo games
ORGANIZAÇÃO DE REALIZAÇÃO DA PESQUISA PARA O TCC: Não se aplica

BANCA EXAMINADORA	
NOME	ASSINATURA
PROF. ORIENTADOR: Marisa Ignez dos Santos Rhoden	
PROF. CONVIDADO: Aurora Carneiro Zen	
REPRES. ORGANIZAÇÃO: Não se aplica	

APRECIÇÃO FINAL
Trabalho apresentado em banca, onde o aluno foi: <input checked="" type="checkbox"/> ( X ) Aprovado com conceito " B " <input type="checkbox"/> ( ) Reprovado Data da apresentação: 29 / 06 / 2015 Comentários:

**OBS: A BANCA EXAMINADORA deverá sempre preencher a data da apresentação e o tópico *COMENTÁRIOS*, justificando o CONCEITO que atribui ao aluno.**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço aos meus pais, pelo apoio que sempre me deram e por sua dedicação nos valores morais e éticos que me regem.

Agradeço a minha esposa pelo amor, carinho, paciência, companheirismo e compreensão que, com certeza, me ajudaram muito na conclusão deste trabalho.

Agradeço também à minha orientadora, Dr<sup>a</sup>. Marisa Ignez dos Santos Rhoden pelos ensinamentos, e a todos os professores da Escola de Administração - EA da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, pelos conhecimentos passados em sala de aula.

E agradeço, principalmente, a Deus pela sua proteção e por todas as coisas boas que me têm acontecido.

## RESUMO

O presente trabalho de conclusão de curso trata da elaboração de um plano de negócio. O objetivo é verificar a viabilidade econômico financeira para a abertura de uma locadora de vídeo games, de nome Lan Games, na periferia da cidade de Viamão – RS. Primeiramente, foram abordados a estrutura de um plano de negócio. Posteriormente os aspectos metodológicos, com os dados secundários e primários usados na elaboração do trabalho. Em seguida, a construção do plano de negócio, através do plano de marketing, operacional e de viabilidade financeira. Por último, nas considerações finais, algumas considerações pertinentes e o resultado de empreendimento viável para a projeção realista.

Palavras chave: Plano de negócio, viabilidade financeira, jogos, games.

## **ABSTRACT**

This course conclusion work deals with developing a business plan. The objective is to verify the financial and economic viability for the opening of a video game store, of the name Lan Games, on the outskirts of the Viamão city - RS. Firstly, it was discussed the structure of a business plan. Later the methodological aspects, with the secondary and primary data used in preparation the work. Then the construction of business plan, through the marketing plan, operational and financial viability. Finally, in final considerations, some relevant considerations and the result of viable enterprise for realistic projection.

Key words: Business plan, financial viability, games.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<i>Figura 1 – Exemplo de fluxo de caixa. Fonte: Google imagens.</i>	20
<i>Figura 2 – Formula do ponto de equilíbrio. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).</i>	21
<i>Figura 4 - Formula da lucratividade. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).</i>	21
<i>Figura 6 - Locadora de vídeo games. Fonte: Google imagens.</i>	29
<i>Figura 7 - Campeonato de vídeo game. Fonte: Google imagens.</i>	30
<i>Figura 8 - Locadora de vídeo games. Fonte: Google imagens.</i>	30
<i>Figura 9 - Exemplo de balcão. Fonte: Google imagens.</i>	30
<i>Figura 10 - Exemplo de display de salgadinhos. Fonte: Google imagens.</i>	31
<i>Figura 11 - Gráfico de pesquisa. Fonte: Game Pop IBOP (2012).</i>	32
<i>Figura 12 - Exemplo da faixa etária dos jovens nas locadoras. Fonte: Google imagens.</i>	32
<i>Figura 14 – Sexo dos entrevistados.</i>	33
<i>Figura 15 – Faixa etária dos entrevistados.</i>	33
<i>Figura 16 – Opinião masculina a respeito das locadoras.</i>	34
<i>Figura 17 – Opinião feminina a respeito das locadoras.</i>	34
<i>Figura 18 – Possibilidade masculina de ir ao local conhecer.</i>	34
<i>Figura 19 – Possibilidade feminina de ir ao local conhecer.</i>	35
<i>Figura 21 – Pretensão feminina para continuar frequentando o local.</i>	36
<i>Figura 22 – Turno de frequência preferido pelos meninos.</i>	36
<i>Figura 23 – Turno de frequência preferido pelas meninas.</i>	36
<i>Figura 25 – Estilo de jogo masculino.</i>	37
<i>Figura 26 – Estilo de jogo feminino.</i>	38
<i>Figura 27 – Nível de aceitação para à venda de lanches no local.</i>	38
<i>Figura 28 – Nível de aceitação masculino para participar de campeonatos.</i>	38
<i>Figura 29 – Nível de aceitação feminino para participar de campeonatos.</i>	39
<i>Figura 30 – Localização da Lan Games. FONTE: GOOGLE MAPS.</i>	48
<i>Figura 31 – Arranjo físico da Lan Games. Fonte: Excell 2013 e Paint.</i>	49
<i>Figura 32 – Programa de informática CyberSquare. Fonte: Google Imagens</i>	49
<i>Figura 33 - Programa de informática MarketUp. Fonte: Google Imagens</i>	50
<i>Figura 34 – Exemplo de cálculo para MEI. FONTE: Acessoria ADC Tec.</i>	63
<i>Figura 35 - Fórmula do ponto de equilíbrio. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).</i>	67
<i>Figura 36 – Fórmula da Lucratividade. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).</i>	68

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1 - Códigos CNAE's</b>	<b>27</b>
<b>Quadro 3 - Códigos CNAE's</b>	<b>27</b>
<b>Quadro 4 - Códigos CNAE's</b>	<b>28</b>
<b>Quadro 5 – Calculo dos fatores internos e externos.</b>	<b>42</b>
<b>Quadro 6 – Resultado das fatores internos e externos.</b>	<b>43</b>
<b>Quadro 7 – Matriz SWOT.</b>	<b>43</b>
<b>Quadro 8 – Enquadramento da empresa na matriz SWOT.</b>	<b>43</b>
<b>Quadro 9 – Preços da Lan Games, serviços e games.</b>	<b>45</b>
<b>Quadro 10 – Preços da Lan Games, bebidas, salgadinhos e lanches.</b>	<b>45</b>
<b>Quadro 11 – Preços da Lan Games, suprimentos de informática.</b>	<b>46</b>
<b>Quadro 12 – Capacidade operacional da Lan Games.</b>	<b>51</b>
<b>Quadro 13 – Investimento inicial da Lan Games.</b>	<b>51</b>
<b>Quadro 14 – Investimentos fixos</b>	<b>52</b>
<b>Quadro 15 – Capita de giro previsto</b>	<b>53</b>
<b>Quadro 16 – Investimentos com segurança.</b>	<b>53</b>
<b>Quadro 17 – Projeção de ocupação diária Playstation 3 e Xbox 360.</b>	<b>54</b>
<b>Quadro 18 – Projeção de ocupação diária Playstation 4 e Xbox One.</b>	<b>54</b>
<b>Quadro 19 – Projeção de ocupação diária computadores.</b>	<b>55</b>
<b>Quadro 20 – Projeção de realização de serviços.</b>	<b>56</b>
<b>Quadro 21 – Projeção das receitas e custos dos suprimentos de informática.</b>	<b>56</b>
<b>Quadro 22 – Projeções das receitas e custos das Bebidas, salgadinhos e lanches.</b>	<b>58</b>
<b>Quadro 23 – Projeções das receitas prevista, otimista e pessimista.</b>	<b>59</b>
<b>Quadro 25 – Projeção dos custos variáveis previsto, otimistas e pessimistas.</b>	<b>61</b>
<b>Quadro 27 – Alíquotas do IRPF.</b>	<b>62</b>
<b>Quadro 28 – Fluxo de caixa descontado previsto.</b>	<b>64</b>
<b>Quadro 29 – Fluxo de caixa descontado otimista</b>	<b>65</b>
<b>Quadro 31 – Ponto de equilíbrio nos três cenários.</b>	<b>67</b>
<b>Quadro 32 – Rentabilidade nos três cenários</b>	<b>68</b>
<b>Quadro 33 – Lucratividade nos três cenários.</b>	<b>68</b>
<b>Quadro 34 – Payback (Retorno do investimento).</b>	<b>69</b>



## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>2 ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>15</b>
2.1 Análise de mercado .....	15
2.1.1 Análise do setor .....	15
2.1.2 Público alvo .....	16
2.1.3 Análise dos concorrentes .....	16
2.1.4 Análise dos fornecedores .....	16
2.2 Plano de marketing .....	16
2.2.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	16
2.2.2 – Preço.....	16
2.2.3 – Estratégias de promoção.....	17
2.2.4 – Localização do negócio.....	17
2.3 Plano operacional.....	17
2.3.1 – Layout ou arranjo físico .....	17
2.3.2 – Processos operacionais .....	18
2.4 Plano financeiro .....	18
2.4.1 Investimento inicial .....	18
2.4.1.1 – Projeção dos investimentos fixos.....	18
2.4.1.2 - Capital de giro .....	18
2.4.1.3 – Investimentos pré-operacionais.....	19
2.4.2 – Projeção do faturamento mensal.....	19
2.4.2.1 – Apuração dos custos das mercadorias vendidas.....	19
2.4.3 – Projeção dos custos fixos mensais .....	19
2.4.4 – Projeção dos custos variáveis mensais.....	20
2.4.5 – Fluxo de caixa .....	20
2.4.6 – Indicadores de viabilidade.....	20
2.4.6.1 O Ponto de equilíbrio .....	21
2.4.6.2 – Lucratividade .....	21
2.4.6.3 – Rentabilidade .....	22
2.4.6.4 Payback .....	22

<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>22</b>
<b>4 PLANO DE NEGÓCIO DA LAN GAMES .....</b>	<b>24</b>
4.1 ESTRUTURA E FORMALIZAÇÃO LEGAL DO NEGÓCIO .....	24
4.1.1 Obrigações do MEI .....	25
4.1.1.1 Simples nacional.....	25
4.1.1.2 Alvará de funcionamento.....	26
4.1.1.3 Relatório mensal das receitas .....	26
4.1.1.4 Declaração anual simplificada.....	26
4.1.1.5 Obtenção da CNAE - Classificação nacional de atividades econômicas.....	26
4.1.2 Benefícios do MEI.....	28
4.2 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO .....	29
4.3 ANÁLISE DE MERCADO .....	31
4.3.1 Público alvo .....	32
4.3.2 Análise da concorrência .....	39
4.3.3 Análise dos fornecedores .....	41
4.3.4 Matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) .....	42
4.4 PLANO DE MARKETING .....	44
4.4.1 Produtos e serviços .....	44
4.4.2 Preço.....	44
4.4.3 Estratégia de promoção .....	46
4.4.4 Localização .....	47
4.4.5 Horário de funcionamento.....	48
4.5 PLANO OPERACIONAL .....	48
4.5.1 Arranjo físico .....	48
4.5.2 Processos operacionais .....	49
4.5.3 Capacidade operacional .....	50
4.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA.....	51
4.6.1 Investimento inicial.....	51
4.6.1.1 Projeção investimentos fixos .....	51
4.6.1.2 Capital de giro .....	52
4.6.1.3 Projeção dos investimentos pré-operacionais.....	53
4.6.2 Projeções das receitas mensais.....	53

4.6.2.1 PlayStation 3 e Xbox 360.....	54
4.6.2.2 PlayStation 4 e Xbox One .....	54
4.6.2.3 Computadores.....	55
4.6.2.4 Serviços .....	56
4.6.2.5 Suprimentos de informática.....	56
4.6.2.6 Bebidas, salgadinhos e lanches .....	57
4.6.2.7 Total das receitas mensais .....	59
4.6.3 Custos .....	60
4.6.3.1 Custos fixos mensais .....	60
4.6.3.2 Custos variáveis mensais.....	60
4.6.4 Despesas.....	61
4.6.5 Impostos.....	62
4.6.6 Fluxo de caixa descontado .....	63
4.6.7 Indicadores de viabilidade .....	67
4.6.6.1 Ponto de equilíbrio.....	67
4.6.6.2 Rentabilidade .....	68
4.6.6.3 Lucratividade.....	68
4.6.6.4 Payback .....	68
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>70</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Na década de 90, quando eram utilizados cartuchos para jogar em videogames particulares, uma das maiores invenções, para os gamers (jogadores) da época, foram as locadoras de vídeo games. Lá podiam ser alugados os mais recentes lançamentos que não poderiam ser comprados por todos. As vídeo-locadoras eram os redutos dos mais apaixonados por jogos e como tal ficavam sempre lotadas. Em meados de 1994, com a entrada do CD como mídia mais barata e facilmente duplicada (pirataria), a maioria dos donos de locadoras de vídeo games, os que não conseguiram se adaptar, começaram a fechar. Os que continuaram, tiveram que repensar o negócio e, uma saída, foi investir em algo novo e promissor, as *LAN HOUSES*.

Soares (2014), observa que as Lan Houses foram criadas na Coreia, em 1996, como uma opção de entretenimento. Eram casas de jogos em rede, usufruindo da tecnologia Local Area Network (LAN), que comportava uma ligação em série de computadores para trocar informações. No Brasil, teve seu auge a partir de 2000, onde o acesso à internet fixa ainda não havia se tornado tão popular e amplo como é hoje em dia, por isso, o uso das Lan Houses se espalhava com facilidade entre os jovens e até adultos e se tornava um negócio popular e lucrativo para microempresários. Nelas, o usuário podia aproveitar todos os recursos que os modernos computadores da época ofereciam e navegar a vontade em uma rede de internet ágil e estável - raridade na grande maioria dos lares brasileiros num período em que a banda larga começava a ganhar projeção.

Segundo estudo do Comitê Gestor da Internet no Brasil – CGIBR (2010), a concentração desses “*centros de acesso pago*” se dá nas periferias das grandes cidades brasileiras - em comunidades carentes -, e também em cidades interioranas, distantes dos grandes centros urbanos. Segundo o mesmo estudo, a Lan House é o principal local de uso da Internet para as classes C, D e E, cerca de 80% dos brasileiros dessas classes acessam a rede por meio de centros de acesso pago. Esses centros pagos atendem 47% da população, que paga entre R\$ 1,00 e R\$ 2,00 por hora de uso de acesso à Internet. Desta parcela da população, cerca de 80% dos usuários frequentam os centros por não terem computador em casa.

No entanto, segundo o Canal Futura (2015), o crescimento desses estabelecimentos comerciais começou a reduzir em função da redução de custos, tanto da internet em casa como para a compra de computadores. Além disso, houve o crescimento da renda média do trabalhador e a entrada, no mercado, a custos reduzidos, dos smartphones e da internet móvel, fazendo o fluxo de clientes das Lan houses cair drasticamente. Lan houses que costumam focar unicamente no segmento de computadores, sem oferecer outros serviços, acabam fechando.

Diante desse cenário, o presente trabalho tem por objetivo analisar uma nova forma de trabalhar o negócio de games, abandonando, em parte, o foco dos jogos em computador e explorando os jogos em consoles e, mais adiante, fliperamas.

A exploração de jogos em consoles e fliperamas não é novidade no Brasil. Na década de 90, muitas locadoras exploravam esse, digamos, “*nicho de mercado*”, mas, nas décadas seguintes, devido à pirataria, ao avanço tecnológico e à falta de segurança, passaram a fechar.

O cenário começa a mudar, os jogos atuais são difíceis de falsificar e os consoles de desbloquear. Além disso, segundo o site Clicrbs (2014), há uma moda “retrô” de jogos que estão fazendo os fliperamas voltar em cidades como Nova York. Por isso, este trabalho parte da hipótese de que as locadoras estão renascendo nas periferias das cidades, em locais onde predominem as classes C, D e E. Nesses locais, poucos têm condições de ter acesso à banda larga e a consoles de última geração em casa. Essa afirmação se baseia nos atuais valores da nova geração de consoles, o Playstation 4 e o Xbox One, vendidos a valores que variam de R\$ 2 mil a R\$ 4 mil reais, dependendo dos acessórios.

Assim, para os padrões das classes C e, principalmente, D e E fica bastante difícil e oneroso para o orçamento do lar adquirirem esses aparelhos. Por isso, o foco do novo negócio será oferecer o aluguel desses consoles, juntamente com seus jogos, às classes de baixa renda que ainda não podem comprar os aparelhos, mas em contrapartida, podem pagar por algumas horas de uso.

O novo negócio vai se chamar Lan Games. Entende-se aqui, como *Lan Games*, uma loja física para a venda e aluguel de jogos e consoles, assim como PC's games e outros produtos e serviços. A ideia é criar um ambiente amplo, agradável, confortável e que ofereça lazer e descontração aos seus clientes. Diferentemente do foco que é dado atualmente pelas Lan Houses (apenas jogos em

rede pelo computador) a Lan Games focará nos jogos em consoles ligados à TV's de alta resolução, que também poderão estar online.

Este trabalho tem por objetivo verificar, através de um plano de negócio, a viabilidade econômica financeira, desse tipo de negócio, para a abertura da *Lan Games*.

Assim, o problema de pesquisa deste trabalho visa responder a seguinte pergunta:

**“É viável econômico- financeiramente a abertura da *Lan Games*?”.**

O objetivo geral deste trabalho é analisar essa viabilidade econômico financeira. Para atingir tal objetivo, o trabalho necessita alcançar aos seguintes objetivos específicos:

- Analisar o ambiente externo do segmento;
- Estimar as receitas, os custos e lucro;
- Desenvolver um Plano Operacional, Financeiro e de Marketing;
- Analisar a viabilidade econômico-financeiro do negócio.

O presente trabalho é dividido em cinco capítulos. Nesse capítulo introdutório foi abordado um pouco do setor em que a empresa pretende se inserir, assim como, o problema de pesquisa, onde foi explicada a ideia básica do negócio e os objetivos do mesmo. O segundo capítulo apresenta a revisão bibliográfica necessária para o desenvolvimento de um plano de negócio. No terceiro capítulo, os procedimentos metodológicos utilizados para a elaboração desse trabalho são apresentados. No quarto capítulo, o plano de negócio da empresa em análise é detalhado com as projeções e as informações a respeito do negócio. E, por último, nas Considerações Finais, uma breve descrição dos resultados obtidos durante a elaboração deste trabalho, as limitações encontradas e sugestões para futuros trabalhos são abordados.

## 2 ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIO

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. (SEBRAE, 2013).

A existência de um plano de negócios possibilita a diminuição da probabilidade de morte precoce das empresas, uma vez que partes dos riscos e situações operacionais adversas serão previstas no seu processo de elaboração, assim como a elaboração de planos de contingência. (PAVANI, 2000, p. 12).

O plano de negócio é um documento que contém as informações, características, condições e necessidades do futuro empreendimento. Com ele, analisamos o mercado, os produtos e as atitudes a tomar para diminuir os riscos e as incertezas do negócio.

“O plano de negócio é um roteiro, um mapa detalhado de um projeto de investimento que auxilia o empreendedor tanto no percurso de implantação do negócio quanto após para a condução do empreendimento.” (SIGNOR, 2011, p.22).

### 2.1 ANÁLISE DE MERCADO

Esta é uma etapa importante na construção do plano de negócios. Aqui se faz a análise da indústria e do mercado consumidor. Questões de como é o ambiente nacional e internacional no ramo que se pretende investir. Apresentação de dados estatísticos e das pesquisas de mercado.

#### 2.1.1 Análise do setor

“A análise do setor busca evidenciar as oportunidades, ameaças, forças e fraquezas que o ambiente apresenta ao negócio pretendido.” (SEBRAE, 2013).

Ou seja, trata-se das Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças (FOFA). A análise FOFA é feita em quatro quadrantes, onde são registrados os pontos positivos e negativos de se abrir o negócio.

### **2.1.2 Público alvo**

Busca saber qual o perfil dos clientes. Gênero, faixa etária e tamanho são alguns dados importantes que não podem faltar.

### **2.1.3 Análise dos concorrentes**

Busca descobrir quem são os concorrentes próximos ao negócio, seus produtos e serviços, suas forças e fraquezas, preços, atendimento, localização etc.

No entanto, segundo Kotler (2006, p.338), a faixa de concorrentes reais e potenciais de uma empresa é bem mais ampla. Devemos estar bem mais atentos ao aparecimento de novos concorrentes e tecnologias do que os concorrentes já existentes.

### **2.1.4 Análise dos fornecedores**

Busca decidir quais serão os fornecedores dos produtos e serviços do negócio. Como fonte de pesquisa, a internet é sempre uma boa ferramenta.

“Informações como preço, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega serão úteis para determinar o investimento inicial e as despesas do negócio.” (SEBRAE, 2013, pg. 41)

## **2.2 PLANO DE MARKETING**

### **2.2.1 – Descrição dos principais produtos e serviços**

Aqui se deve descrever todos os produtos e serviços que o negócio pretende oferecer aos clientes. Quanto mais especificações dos produtos e serviços melhor.

### **2.2.2 – Preço**

Preço é o que consumidor está disposto a pagar ou o que você irá cobrar pelos produtos e serviços disponíveis. A ideia central do preço é sempre angariar lucro e, na sua formação, alguns fatores precisam ser considerados, tais como: “o



preço que o cliente estaria disposto a pagar, o preço da concorrência e os custos da produção.” (DOLABELA, 2008, pg.176)

### **2.2.3 – Estratégias de promoção**

“Promoção consiste em um conjunto de ferramentas de incentivo, a maioria de curto prazo, projetadas para estimular a compra mais rápida ou em maior quantidade de produtos e serviços pelo do consumidor.” (KOTLER, 2006, pg. 583).

Com a informatização, são possíveis vários meios de entrar em contato direto os clientes, tais como: Telefone, impressão de folders, e-mail, amostra grátis, banco de dados (Mala Direta), carro de som, descontos, brindes e sorteios. No entanto, devemos considerar os custos de cada modalidade de promoção, ou seja, o custo benefício das mesmas.

### **2.2.4 – Localização do negócio**

Aqui deve ser dada a localização do negócio e justificar os motivos da escolha. Fatores como segurança do local, facilidade de acesso, fluxo de pessoas e a proximidade dos concorrentes é importante.

## **2.3 PLANO OPERACIONAL**

### **2.3.1 – Layout ou arranjo físico**

É a definição de onde e como serão alocados os móveis, mercadorias, produtos, prateleiras, equipamentos e pessoas na área disponível.

“Existem vários tipos de layouts e cada um deles se adequa a determinadas características, sendo uns mais vantajosos que outros.” (TOMPKINS, 1996, p. 290).

No planeamento do layout é necessário ter em conta todos os fatores (os materiais, a maquinaria o Homem, o movimento, a espera, o serviço, a construção e a mudança, pois estes fatores podem influenciar negativamente o planeamento do layout. (MUTHER, 1955, p. 27).

### **2.3.2 – Processos operacionais**

Aqui é o registro de como a empresa irá funcionar. É importante descrever as atividades, etapa por etapa, como será a venda de mercadorias, a prestação dos serviços e, até mesmo, as rotinas administrativas. No último caso, identificar quais os equipamentos e materiais necessários para as rotinas.

## **2.4 PLANO FINANCEIRO**

### **2.4.1 Investimento inicial**

“É o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento inicial é formado por investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais.” (SEBRAE, 2013, pg. 66).

“O investimento inicial é a saída de caixa relevante ocorrida no instante zero do investimento proposto de longo prazo, que deve ser considerada ao se avaliar um possível dispêndio de capital”. (GITMAN, 2002, pg. 297).

#### **2.4.1.1 – Projeção dos investimentos fixos**

“O investimento fixo corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.” (SEBRAE, 2013, pg. 66).

#### **2.4.1.2 - Capital de giro**

“O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.” (SEBRAE, 2013, pg. 69).

#### 2.4.1.3 – Investimentos pré-operacionais

“Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender.” (SEBRAE, 2013, pg. 78).

Alguns exemplos: Reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

#### 2.4.2 – Projeção do faturamento mensal

Considerada uma das tarefas mais complicadas para aqueles que ainda não iniciaram as atividades. “Uma forma de estimar é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo seu preço de venda.” (SEBRAE, 2013, pg. 82).

Para isso, devemos considerar o preço praticado pelos concorrentes diretos e o quanto seus potenciais clientes estão dispostos a pagar.

##### 2.4.2.1 – Apuração dos custos das mercadorias vendidas

Sebrae (2013, pg. 89) afirma que: “O custo de mercadorias vendidas representa o valor que deverá ser baixado dos estoques pela sua venda efetiva. Para calculá-lo, basta multiplicar a quantidade estimada de vendas pelo custo de fabricação ou aquisição.”

#### 2.4.3 – Projeção dos custos fixos mensais

Braga (1995) observa que custos fixos são aqueles que continuam estáveis por um determinado período independente das variações provocadas no volume de produção e vendas.

Valores como aluguel, energia, salários, telefone, internet, água etc., são exemplos de custos fixos porque são pagos, normalmente, independentemente do nível de faturamento do mensal do negócio.

#### 2.4.4 – Projeção dos custos variáveis mensais

Segundo o portal da contabilidade, classificamos como custos ou despesas variáveis aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período.

#### 2.4.5 – Fluxo de caixa

Fluxo de Caixa é um Instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado.

<b>A) FLUXO DE SAÍDA</b>	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>A.1) CUSTOS OPERACIONAIS</b>							
Despesas com pessoal	5.553	48.324	48.324	48.324	48.324	48.324	48.324
Serviços Bancários	744	6.354	6.354	6.354	6.354	6.354	6.354
Tributos	1.379	4.371	4.371	4.371	4.371	4.371	4.371
Despesas gerais	1.311	14.868	14.868	14.868	14.868	14.868	14.868
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>8.987</b>	<b>73.917</b>	<b>73.917</b>	<b>73.917</b>	<b>73.917</b>	<b>73.917</b>	<b>73.917</b>
<b>A.2) DESPESA COM APORTES DE CAPITAL</b>	-----	99.856	118.000	118.000	118.000	118.000	59.000
<b>A.3) CUSTO DE INVESTIMENTO</b>	3.725	2.195	-----	-----	-----	-----	-----
<b>A.4) LIBERAÇÃO DE EMPRÉSTIMOS</b>	406.525	956.265	956.265	956.265	956.265	956.265	956.265
<b>TOTAL (A1+A2+A3+A4)</b>	<b>419.237</b>	<b>1.132.233</b>	<b>1.148.182</b>	<b>1.148.182</b>	<b>1.148.182</b>	<b>1.148.182</b>	<b>1.089.182</b>
<b>B) FLUXO DE ENTRADA</b>							
<b>B.1) RECEITAS DE CAPITAL</b>							
Aporte de capital feita pela PMI	120.000	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Empréstimo do EDMG	410.000	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>530.000</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>	<b>-----</b>
<b>B.2) RECEITAS OPERACIONAIS</b>							
Retorno do capital emprestado	94.013	797.795	932.168	932.168	932.168	932.168	932.168
Receita com juros	17.592	171.216	193.592	193.592	193.592	193.592	193.592
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>111.605</b>	<b>969.011</b>	<b>1.125.760</b>	<b>1.125.760</b>	<b>1.125.760</b>	<b>1.125.760</b>	<b>1.125.760</b>
<b>B.3) RECEITAS NÃO OPERACIONAIS</b>							
Rendimentos sobre aplicação	-----	16.896	16.896	16.896	16.896	16.896	16.896
Outras receitas	2.029	22.213	22.213	22.213	22.213	22.213	22.213
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>2.029</b>	<b>39.109</b>	<b>39.109</b>	<b>39.109</b>	<b>39.109</b>	<b>39.109</b>	<b>39.109</b>
<b>B.4) SALDO DE CAIXA</b>	0	224.397	100.284	116.971	133.658	150.345	167.032
<b>TOTAL (B.1+B.2+B.3+B.4)</b>	<b>643.634</b>	<b>1.232.517</b>	<b>1.265.153</b>	<b>1.281.840</b>	<b>1.298.527</b>	<b>1.315.214</b>	<b>1.331.901</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA (A-B)</b>	<b>224.397</b>	<b>100.284</b>	<b>116.971</b>	<b>133.658</b>	<b>150.345</b>	<b>167.032</b>	<b>242.718</b>
<b>Nº DE OPERAÇÕES</b>	<b>303</b>	<b>538</b>	<b>538</b>	<b>538</b>	<b>538</b>	<b>538</b>	<b>538</b>

Figura 1 – Exemplo de fluxo de caixa. Fonte: Google imagens.

#### 2.4.6 – Indicadores de viabilidade

Os indicadores de viabilidade costumam ser quatro: O ponto de equilíbrio, a lucratividade, a rentabilidade e o pay back (retorno do investimento).

#### 2.4.6.1 O Ponto de equilíbrio

Para Jiambalvo (2002), o ponto de equilíbrio é o número de unidades que a empresa precisa vender para atingir o equilíbrio, ou seja, ter um resultado que não implique em lucro ou prejuízo, mas sim um resultado zero.

<p><b>A)</b></p> <p>(*) Observação</p> <p><b>Índice da Margem de Contribuição</b></p>	$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição (*)}}$ $= \frac{\text{Margem de Contribuição}}{\text{Receita Total}}$ $= \frac{(\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total})}{\text{Receita Total}}$
---------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Figura 2 – Formula do ponto de equilíbrio. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

<b>Exemplo</b>	
Valores anuais:	
Receita Total:	R\$ 100.000,00
Custo Variável Total:	R\$ 70.000,00
Custo Fixo Total:	R\$ 19.500,00
<b>Índice da Margem de Contribuição</b>	$= \frac{\text{R\$ 100.000,00} - \text{R\$ 70.000,00}}{\text{R\$ 100.000,00}} = 0,30$
<b>PE</b>	$= \frac{\text{R\$ 19.500,00}}{0,30} = \text{R\$ 65.000,00}$

Figura 3 – Exemplo da fórmula do ponto de equilíbrio. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

#### 2.4.6.2 – Lucratividade

“É um indicador e mede o lucro líquido em relação às vendas. Uma boa lucratividade representará uma maior capacidade de competir, podendo realizar mais investimentos.” (SEBRAE, 2013, pg. 101).

<b>Lucratividade</b>	
$= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$	
<b>Exemplo</b>	
Receita Total:	R\$ 100.000,00/ano
Lucro Líquido:	R\$ 8.000,00/ano
<b>Lucratividade</b>	$= \frac{\text{R\$ 8.000,00}}{\text{R\$ 100.000,00}} \times 100 = 8\%$

Figura 4 - Formula da lucratividade. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

### 2.4.6.3 – Rentabilidade

É um indicador importante para se avaliar o grau de atratividade do negócio. É obtido através da divisão do lucro líquido pelo investimento total.

<b>Rentabilidade = (lucro líquido/Investimento total)*100</b>	
<b>Exemplo</b>	
<b>Lucro Líquido:</b>	<b>R\$ 8.000,00/ano</b>
<b>Investimento Total:</b>	<b>R\$ 32.000,00</b>
<b>Rentabilidade = R\$ (8.000,00/32.000,00)*100 = 25% ao ano</b>	
<b>Prazo de retorno do investimento = R\$ 32.000,00/8.000,00 = 4 anos</b>	

Figura 5 – Formula da rentabilidade e exemplo. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

### 2.4.6.4 Payback

Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu no negócio. Para calculá-lo:

$$\text{Payback} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido}$$

## 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo terá abordagem quali-quantitativa para seu desenvolvimento. Quantitativa porque para chegar ao objetivo estabelecido, será importante medir quantitativamente o nível de interesse dos clientes para com o negócio. Qualitativa porque, através da observação, formulará projeções que refletirão ou não a realidade.

Num primeiro momento, uma revisão bibliográfica foi feita a respeito de temas como planos de negócio e locadoras de vídeo games. A respeito do segundo, poucas fontes foram encontradas. A ênfase das fontes pesquisadas eram, na sua ampla maioria, voltadas à produção de jogos e ao faturamento do setor. Com relação aos planos de negócio, farto material foi encontrado.

Num segundo momento, foram coletados os dados secundários. Esses dados foram encontrados em bibliotecas, artigos acadêmicos, jornais, livros, revistas,

trabalhos de conclusão de curso (TCC) e sites confiáveis. Através da análise dos dados, puderam ser descritos os principais conceitos, termos e definições acerca de como elaborar um plano de negócio que, nesse caso, será dividido em 4 (quatro) partes: Análise de mercado, plano de marketing, plano operacional e plano financeiro. Aqui também foram coletados os custos de cada equipamento, assim como do mobiliário para o negócio.

Num terceiro momento, iniciou-se a coleta dos dados primários de forma exploratória, ou seja, de forma qualitativa e quantitativa. Para a coleta de dados qualitativos foi utilizado a técnica da entrevista informal e, para a coleta quantitativa, o questionário individual. Em visita aos principais concorrentes, através da observação, foi possível averiguar: clientela, valores, aparelhagem, produtos, serviços, tratamento e espaço físico. Em entrevistas informais com clientes, algumas informações foram identificadas, tais como:

- A grande clientela é composta por crianças e jovens, dos 8 aos 17 anos, são clientes que estudam durante o dia e depois passam o tempo com amigos ou jogando em locadoras, são clientes potenciais;
- Os mais velhos, 18 aos 30 anos, costumam frequentar as locadoras à noite, depois do trabalho;
- Crianças e jovens gostam mais dos jogos de aventura, já os mais velhos costumam jogar futebol;
- Foi averiguado também que muitos vem de longe para jogar;
- Todos são unânimes ao afirmar que gostariam de ter o próprio console;
- Os que já possuem, preferem as vezes jogar nas locadoras, por elas possuírem jogos e outros consoles que não têm.

Essas observações foram importantes e ajudarão na criação dos planos de marketing, operacional e financeiro da empresa.

No seguimento dos dados primários, na pesquisa quantitativa, a amostra foi selecionada pelo critério não-probabilístico por conveniência, ou seja, a seleção dos entrevistados foi feita por conta do pesquisador. Após visita aos concorrentes, observou-se que os potenciais clientes se encontravam na faixa etária dos 8 aos 17 anos. Por isso, para compreender melhor as opiniões desses clientes, uma pesquisa quantitativa foi permitida e realizada numa escola das proximidades, com turmas da 7º e 8º série. Ao todo, a amostra foi de 106 (cento e seis) entrevistados, jovens dos

11 aos 17 anos. Assim foi possível um melhor entendimento do público alvo com relação ao negócio, visto que a cidade não possui divisão por bairros, impossibilitando ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) fornecer qualquer dado detalhado, de seu último censo, que pudesse caracterizar a população local. Deve-se salientar que a pesquisa realizada na escola, reflete uma situação de momento, não sendo válida para considerações que sejam muito além disso. O método de amostragem não probabilístico por julgamento, utilizado nesse estudo, pode dar uma visão muito restrita do comportamento e das percepções dos clientes alvo. Porém, a opção se deu pelo tempo escasso e a ausência de estrutura física da empresa.

Por último, foram feitas projeções financeiras incluindo as previsões de receitas e despesas, os investimentos necessários para o empreendimento e uma análise dessas projeções a fim de verificar a viabilidade ou não do empreendimento.

## **4 PLANO DE NEGÓCIO DA LAN GAMES**

### **4.1 ESTRUTURA E FORMALIZAÇÃO LEGAL DO NEGÓCIO**

A Lan Games, no primeiro ano, será estruturada na forma jurídica de Micro Empreendedor Individual (MEI), ou seja, pequeno empresário, sendo gerenciada por pessoa física e único dono.

A formalização do Micro empreendedor Individual é gratuita e feita diretamente pela internet, através do Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>). Após o cadastro, serão gerados imediatamente o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a inscrição na Junta Comercial, no Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e o Alvará de Funcionamento Provisório num documento único, que é o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI), que deve ser impresso.

Por se tratar de uma empresa MEI, não poderá adotar nome fantasia, mas poderá adotar uma marca. Assim, a empresa adotará a marca “LAN GAMES”, o meio pelo qual será conhecida na região.



Segundo o mesmo portal, para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou proprietário (dono da empresa).

Nos anos seguintes, caso o lucro bruto anual do MEI ultrapasse os R\$ 72.000,00 (valor excedente ao MEI, mas permitido), a Lan Games terá de se formalizar como Microempresa e, seu titular, caso não queira abrir sociedade e se tornar pessoa jurídica, terá de se tornar uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI).

A microempresa EIRELI é aquela constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não poderá ser inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País. O titular não responderá com seus bens pessoais pelas dívidas da empresa. A receita bruta da microempresa é até R\$ 360.000,00, acima disso ela passa a ser uma Empresa de Pequeno Porte (EPP), com limite acima dos 3 Milhões.

Com relação ao super simples, para as receitas totais de até R\$ 180.000,00, as alíquotas serão de 4% para o comércio e de 6% para prestação de serviços (ver anexos 1 e 3 do simples nacional).

#### **4.1.1 Obrigações do MEI**

##### **4.1.1.1 Simples nacional**

Como MEI, a Lan Games poderá ser enquadrada no Simples Nacional, ficando isenta dos seguintes tributos federais:

Imposto de Renda (IR), Programa de integração social (PIS), Contribuição para seguridade social (COFINS), Imposto sobre produtos industrializados (IPI) e Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL). Assim, pagará apenas o valor fixo mensal de:

- Para a Previdência: R\$ 39,40 por mês (representa 5% do salário mínimo que é reajustado no início de cada ano);
- Para o município, imposto sobre serviços (ISS): R\$ 5,00 para prestadores de serviço;

- Para o Estado, imposto sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS):  
R\$ 1,00 fixo por mês, por se tratar de comércio;  
Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

#### 4.1.1.2 Alvará de funcionamento

A concessão do Alvará de Localização definitivo do MEI dependerá de autorização da prefeitura municipal de Viamão. Segundo o portal do empreendedor, se após o prazo de 180 dias, não houver manifestação da Prefeitura Municipal quanto à correção do endereço ou à possibilidade de exercer a atividade empresarial no local desejado, o Alvará de Licença e Funcionamento Provisório se converterá automaticamente em Alvará de Funcionamento.

#### 4.1.1.3 Relatório mensal das receitas

Até o dia 20 de cada mês, a Lan Games deverá preencher o Relatório Mensal das Receitas (ANEXO, figura 01) que obteve no mês anterior. Ao relatório, deve-se anexar as notas fiscais de compras de produtos e de serviços, bem como das notas fiscais que emitir.

#### 4.1.1.4 Declaração anual simplificada

Todo ano a Lan Games deverá declarar o valor do faturamento do ano anterior. A primeira declaração pode ser preenchida pelo próprio proprietário optante pelo Simples.

#### 4.1.1.5 Obtenção da Classificação nacional de atividades econômicas (CNAE)

Segundo o Portal do empreendedor (2015), ao se formalizar, o MEI deve registrar uma ocupação relativa a sua atividade principal e pode registrar até quinze ocupações para suas atividades secundárias. Em pesquisa realizada no site

Cnaeweb (2015), a Lan Games se enquadra no código 7729-2/01 como atividade principal, que possui a seguinte descrição:

**Quadro 1 - Códigos CNAE's**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO CNAE
7729-2/01	APARELHOS DE JOGOS ELETRÔNICOS; ALUGUEL DE, LOCAÇÃO DE
7729-2/01	APARELHOS DE VIDEOGAMES; ALUGUEL DE, LOCAÇÃO DE
7729-2/01	BRINQUEDOS ELETRÔNICOS; ALUGUEL DE, LOCAÇÃO DE
7729-2/01	CONSOLES DE JOGOS ELETRÔNICOS; ALUGUEL DE, LOCAÇÃO DE
7729-2/01	FLIPERAMAS; ALUGUEL DE, LOCAÇÃO DE

Fonte – Cnaeweb

Prosseguindo na pesquisa, foram encontrados outros 03 (três) códigos, 9329-8/04, 8299-7/07 e 4751-2/01, que podem ser perfeitamente enquadrados como atividades secundárias da Lan Games. Abaixo, as descrições dos mesmos:

**Quadro 2 - Códigos CNAE's**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO CNAE
9329-8/04	ACESSO À INTERNET PARA JOGOS EM REDE
9329-8/04	CYBER CAFÉ COM PREDOMINANCIA DE EXPLORAÇÃO DE JOGOS ELETRÔNICOS E ACESSO À INTERNET
9329-8/04	EXPLORAÇÃO DE JOGOS NO COMPUTADOR; SERVIÇOS DE
9329-8/04	JOGO DE FLIPERAMA; EXPLORAÇÃO DE
9329-8/04	JOGOS ELETRÔNICOS; EXPLORAÇÃO DE
9329-8/04	LAN HOUSE COM ACESSO À INTERNET PREDOMINANTEMENTE PARA JOGOS EM REDE

Fonte – Cnaeweb.

**Quadro 3 - Códigos CNAE's**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO CNAE
8299-7/07	ACESSO À INTERNET COMBINADO COM FAX, DIGITAÇÃO, ESCANEAMENTO, ETC; SALA DE
8299-7/07	ACESSO À INTERNET PARA APOIO ADMINISTRATIVO OU ESCRITÓRIO; SALA DE
8299-7/07	ALUGUEL DE EQUIPAMENTO COM OPERADOR PARA APOIO A ATIVIDADES DE SERVIÇO
8299-7/07	LAN HOUSE COM ACESSO À INTERNET PREDOMINANTE PARA APOIO ADMINISTRATIVO OU ESCRITÓRIO
8299-7/07	POSTO TELEFÔNICO

Fonte – Cnaeweb.

**Quadro 4 - Códigos CNAE's**

CÓDIGO	DESCRIÇÃO CNAE
4751-2/01	ACESSÓRIOS PARA EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	ASSESSORIA EM INFORMÁTICA ASSOCIADO À VENDA DE COMPUTADORES E PERIFÉRICOS
4751-2/01	CARTÕES MEMÓRIA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	COMPUTADORES DE PEQUENO PORTE; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	DRIVES, PEN-DRIVES, MOUSE; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	FORMULÁRIOS CONTÍNUOS PARA INFORMÁTICA, EXCETO PRÉ-IMPRESSOS; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	IMPRESSORAS PARA COMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	MICROCOMPUTADORES E PERIFÉRICOS; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	MICROCOMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	MÍDIAS (VIRGENS) PARA GRAVAÇÃO E REPRODUÇÃO DE ARQUIVOS ELETRÔNICOS; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	MONITORES DE VÍDEO; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	PERIFÉRICOS PARA INFORMÁTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	PLACAS PARA COMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	SOFTWARES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	SUPRIMENTOS PARA COMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	SUPRIMENTOS PARA INFORMÁTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	SUPRIMENTOS PARA MICROCOMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	TECLADOS PARA COMPUTADORES; COMÉRCIO VAREJISTA
4751-2/01	WINCHESTER; COMÉRCIO VAREJISTA

Fonte – Cnaeweb.

Caso a empresa venha a se tornar uma Microempresa, as CNAE's não sofrerão alteração, pois todas estão habilitadas para trabalhar com a tributação do simples nacional.

#### **4.1.2 Benefícios do MEI**

A Lan Games, poderá ter um empregado contratado, recebendo 01 (um) salário mínimo ou o piso da categoria. A empresa deve depositar o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), calculado à base de 8% sobre o salário do empregado e recolher 3% desse salário para a Previdência Social.

A empresa, com o CNPJ, poderá abrir uma conta bancária e ter facilidades nos pedidos de empréstimos.

A Lan Games, por ser Microempreendedor Individual, está dispensada de contabilidade e, portanto, não precisa escriturar nenhum livro. No entanto, deve zelar

pela sua atividade e manter um mínimo de controle em relação ao que compra, ao que vende e quanto está ganhando.

Alguns outros benefícios são: Isenção de taxas para o registro da empresa, menor burocracia, redução da carga tributária, controles simplificados, alvará pela internet, assessoria contábil gratuita (somente no primeiro ano), apoio técnico do SEBRAE e amparo na Lei Complementar 128/08. Essa lei trata do Simples Nacional e das obrigações do Microempreendedor Individual – MEI.

Caso a Lan Games passe a ser uma microempresa, todos esses benefícios do MEI não existirão mais. Será necessária a contratação de um contador para assinar toda e qualquer documentação contábil e cumprir as demais obrigações da empresa. A pessoa titular também só poderá figurar em uma única empresa dessa modalidade e os impostos serão maiores.

#### 4.2 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A empresa Lan Games terá como foco o entretenimento eletrônico, disponibilizando um ambiente de bem estar, sofisticação, interação e diversão para os moradores e frequentadores da região.

A proposta que a diferencia de uma Lan house comum é a possibilidade de o cliente locar jogos, consoles e equipamentos para uso local, como também comprar pequenos suprimentos de informática. Além disso, o cliente terá a opção de negociar a locação do espaço para grupos fechados de amigos.

Para o negócio, projeta-se um espaço de 110m<sup>2</sup>, que possa abrigar 04 (quatro) televisores de 32 polegadas, 02 (dois) televisores de 40 polegadas, 02 (dois) consoles Xbox One, 01 (um) Playstation 3, 01 (um) Xbox 360, 02 (dois) Playstation 4 e 03 (três) estações para Pc's games com acesso à internet. Nas figuras 6, 7 e 8 a seguir, exemplos de como deve ser o negócio.



Figura 6 - Locadora de vídeo games. Fonte: Google imagens.



Figura 7 - Campeonato de vídeo game. Fonte: Google imagens.



Figura 8 - Locadora de vídeo games. Fonte: Google imagens.

A recepção contará com um balcão equipado com vitrine, como no exemplo da figura 9, para a venda de pequenos acessórios de informática. Conterá também com a venda de salgadinhos, sucos e refrigerantes, como no exemplo da figura 10. Alguns serviços também estarão disponíveis no local, tais como: xerox, recargas celular, digitação, criação de e-mail, gravação de músicas, impressão, currículos etc.

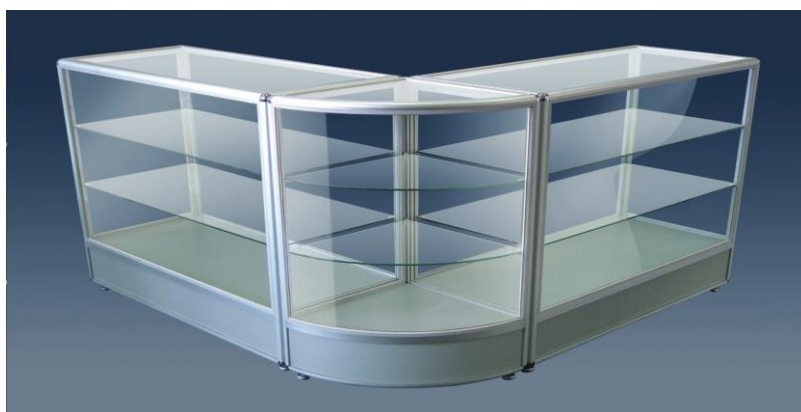


Figura 9 - Exemplo de balcão. Fonte: Google imagens.



Figura 10 - Exemplo de display de salgadinhos. Fonte: Google imagens.

### 4.3 ANÁLISE DE MERCADO

Um relatório divulgado pela firma britânica de pesquisas, Jon Peddie Research (2014), indica que o mercado de games para consoles vale atualmente cerca de US\$10 bilhões.

Segundo o Grupo de estudos e desenvolvimento da indústria de games - GEDlgames (2014), os consoles ainda respondem pela maioria das receitas do setor, seguidos pelos jogos online e para dispositivos móveis. Porém, estimativas mostram que, em 2016, os jogos online terão participação maior que os jogos de console. Isso não significa, porém, que o mercado de jogos para computadores e consoles esteja necessariamente em declínio, são mercados diferentes. Jogos de consoles e computadores são infinitamente mais sofisticados que jogos de dispositivos móveis (celulares e tablets). Jogos para computadores e consoles têm custos de produção elevados e preços de venda mais altos, mas contam com uma base de usuários, que embora seja limitada, é fiel e demandante.

Ou seja, temos mercados distintos: um com jogos para consoles e computadores, de alto valor, mas volume limitado e outro com jogos casuais e sociais, de alto volume e pequeno valor unitário.

Pesquisa Ibope (2012), aponta que 23% dos entrevistados declaram jogar videogame ou algum tipo de jogo eletrônico, ainda que de vez em quando. Com relação às plataformas mais utilizadas (figura 11) pelos jogadores de vídeo game, o console foi lembrado por 67% dos entrevistados, seguido de computador/notebook, lembrado por 42% dos entrevistados. Os entrevistados puderam escolher uma ou mais opções.

O percentual de uso do celular ou smartphone também é considerável, 16% dos jogadores pesquisados afirmam utilizar esta plataforma.

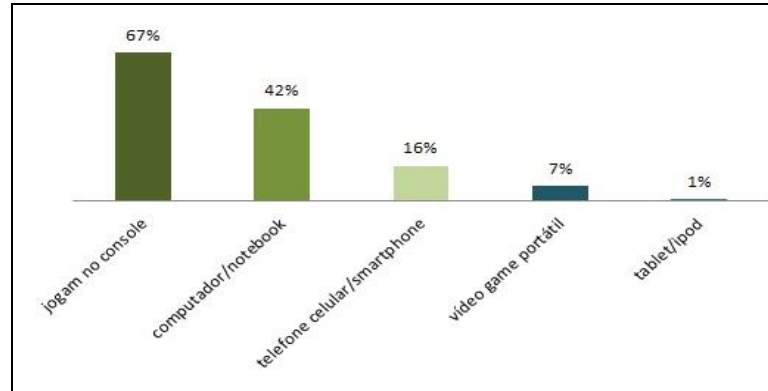


Figura 11 - Gráfico de pesquisa. Fonte: Game Pop IBOP (2012).

#### 4.3.1 Público alvo

O público alvo é o jovem, na faixa etária dos 08 aos 24 anos pertencentes às classes C, D e E, as figuras 12 e 13 abaixo exemplificam um pouco isso. Na primeira, jovens na faixa etária aproximada dos 17 aos 24 anos. Na segunda, crianças na faixa etária aproximada dos 08 aos 14 anos.



Figura 12 - Exemplo da faixa etária dos jovens nas locadoras. Fonte: Google imagens.



Figura 13 - Exemplo da faixa etária dos jovens nas locadoras. Fonte: Google imagens.



O público alvo é da cidade de Viamão que, por não possuir divisão por bairros, impossibilitou uma melhor caracterização dos potenciais clientes. Por isso, foi aplicado um questionário (ANEXO 3), com uma amostra de 106 (cento e seis) entrevistados da faixa etária dos 12 aos 17 anos, distribuídos por 4 (quatro) turmas de uma escola das proximidades. O questionário foi aplicado em um único dia, turma por turma, aluno por aluno e com autorização da direção da escola. Tal questionário foi elaborado contendo 10 (dez) perguntas, e seu objetivo principal era justamente conhecer as opiniões e gostos dos jovens a respeito dos espaços destinados a jogos em consoles e computadores. A análise dos dados foi feita questão por questão, com base nas percepções dos questionados. Cinco das dez perguntas variavam numa escala de 1 (bom) a 5 (ruim), sendo que, para efeito de bons resultados, foram considerados até à escala 3. Após a mensuração de todas as entrevistas, estes valores foram transformados em dados percentuais. A seguir, os resultados obtidos:

O questionário foi respondido por 64 (sessenta e quatro) meninas e 42 (quarenta e dois) meninos. O gráfico abaixo mostra a porcentagem.

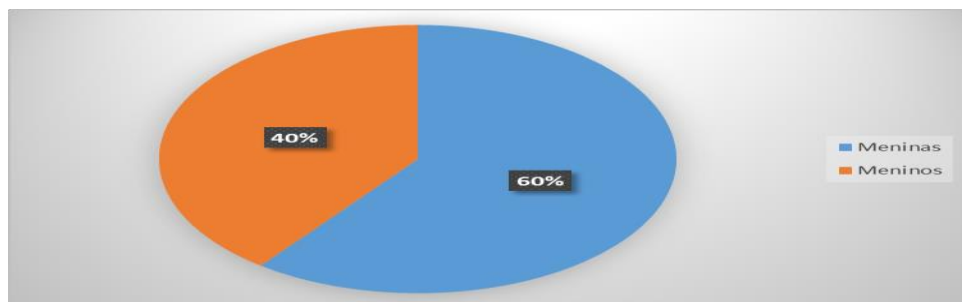


Figura 14 – Sexo dos entrevistados.

O questionário foi respondido por alunos(as) na faixa etária dos 11 aos 17 anos, segundo o gráfico abaixo.

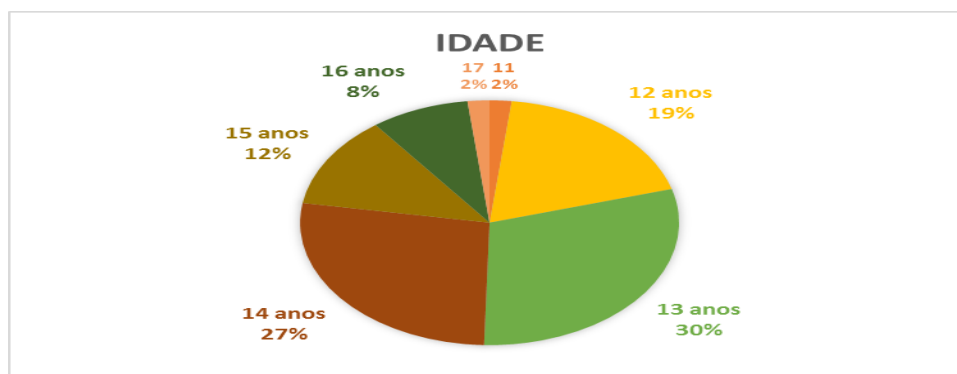


Figura 15 – Faixa etária dos entrevistados.

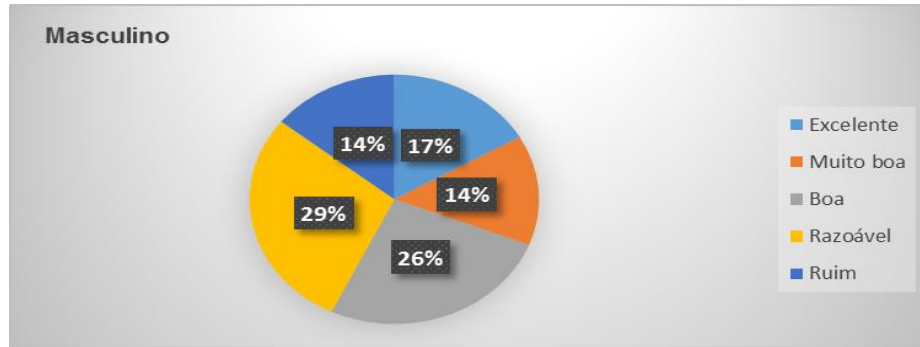


Figura 16 – Opinião masculina a respeito das locadoras.

Segundo o gráfico acima, entre o público masculino, 57% têm entre excelente e boa sua opinião a respeito de lugares para se jogar vídeo games.

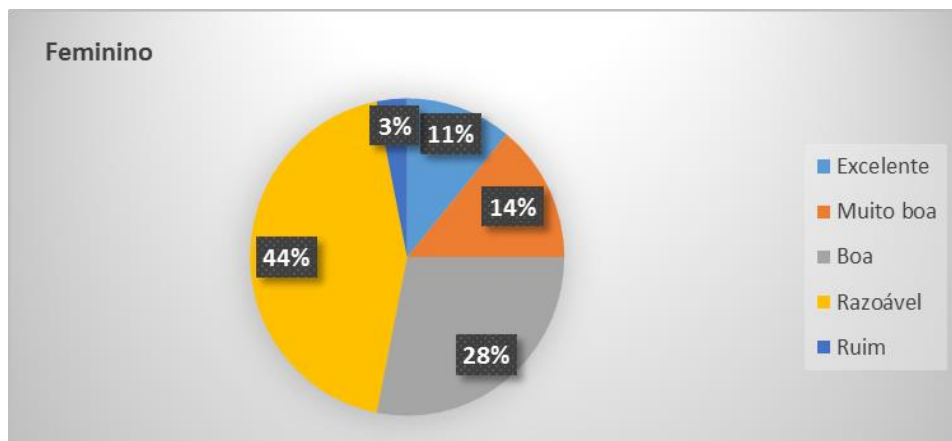


Figura 17 – Opinião feminina a respeito das locadoras.

Entre o público feminino, 53% têm entre excelente e boa sua opinião a respeito de lugares para se jogar vídeo games, um empate técnico. Interessante notar que enquanto 14% dos meninos tem uma opinião ruim a respeito desse tipo de negócio, as meninas têm uma opinião razoável.

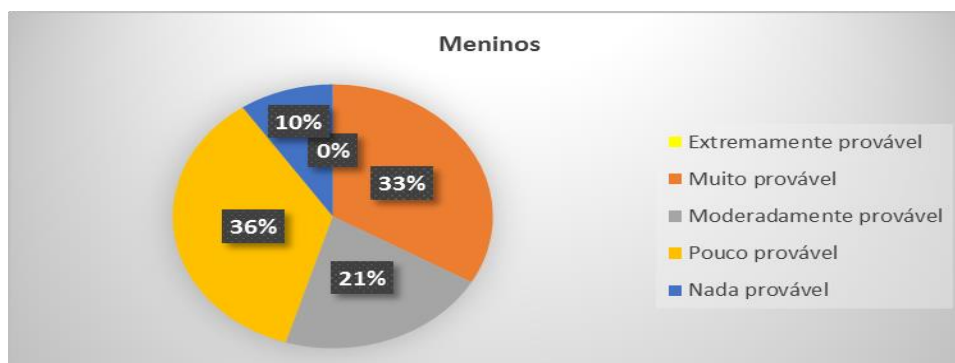


Figura 18 – Possibilidade masculina de ir ao local conhecer.

Com relação à distância, 54% dos meninos, responderam entre extremamente provável e moderadamente provável, à possibilidade de ir até o local conhecer, mesmo sendo longe.

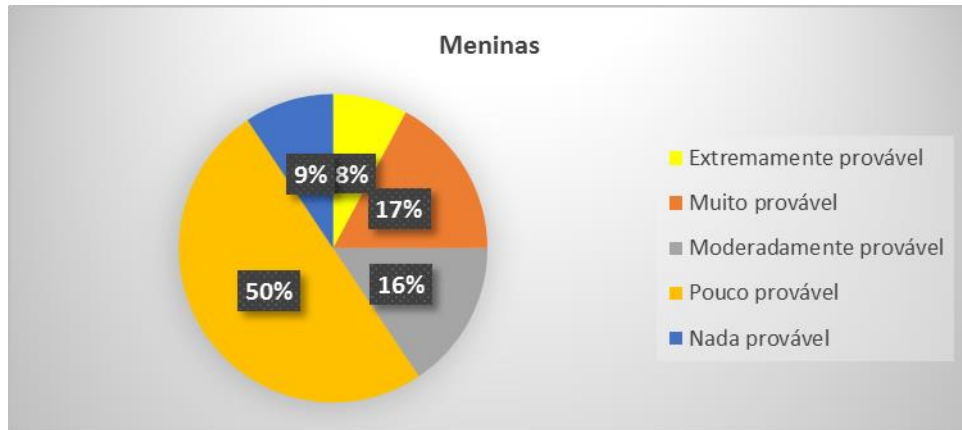


Figura 19 – Possibilidade feminina de ir ao local conhecer.

Já as meninas, 59% responderam entre pouco provável a nada provável irem até o local conhecer.

Esse dado indica a importância de ganhar o cliente na primeira visita. Se mesmo longe, 54% dos meninos aceitariam ir até o local conhecer, esse número, para os que moram perto, pode ser maior.

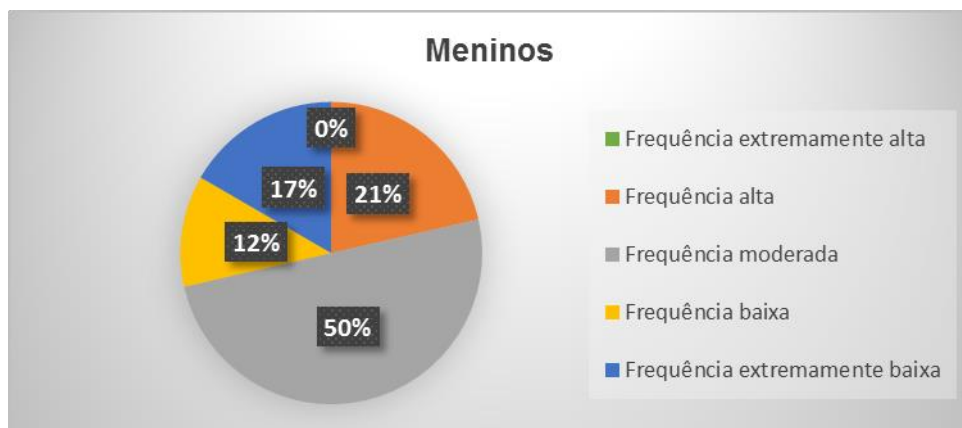


Figura 20 – Pretensão masculina para continuar frequentando o local.

Com relação à frequência, 71% dos meninos, responderam entre frequência alta a moderada, para continuar frequentando o local, enquanto 29%, responderam entre frequência baixa a extremamente baixa, à expectativa de uma frequência regular.

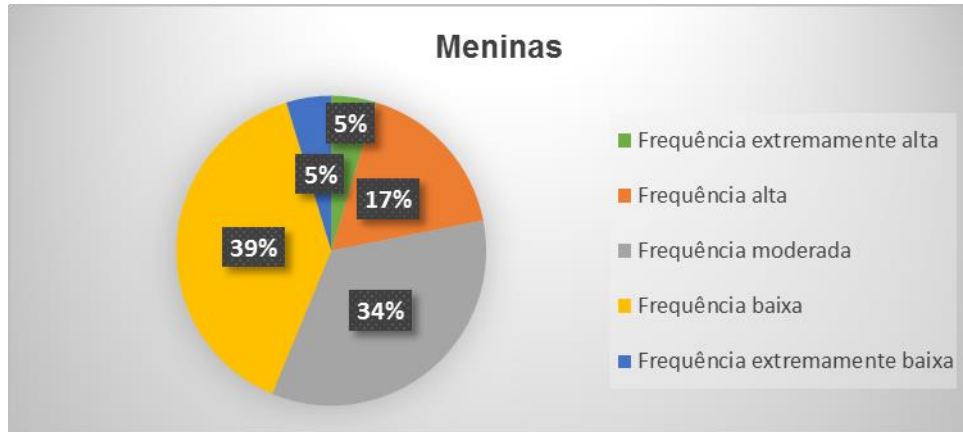


Figura 21 – Pretensão feminina para continuar frequentando o local.

A frequência das meninas ficou um pouco abaixo. Entre elas, 56% responderam que iriam ao local com frequência extremamente alta a moderada.

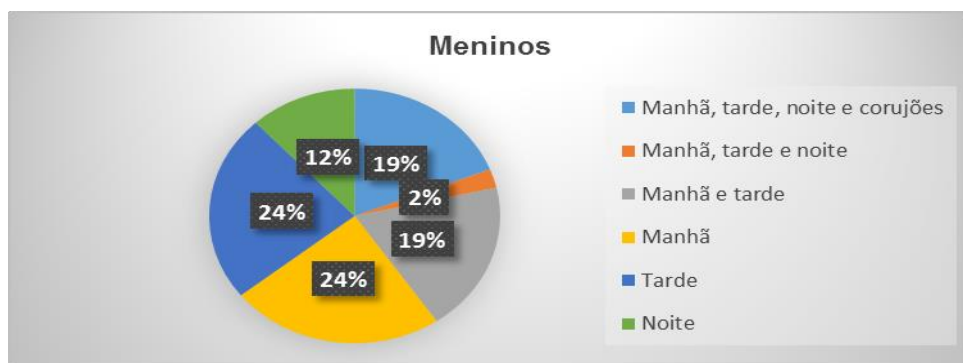


Figura 22 – Turno de frequência preferido pelos meninos.

A maioria frequentaria na parte da manhã ou na parte da tarde ou os dois.

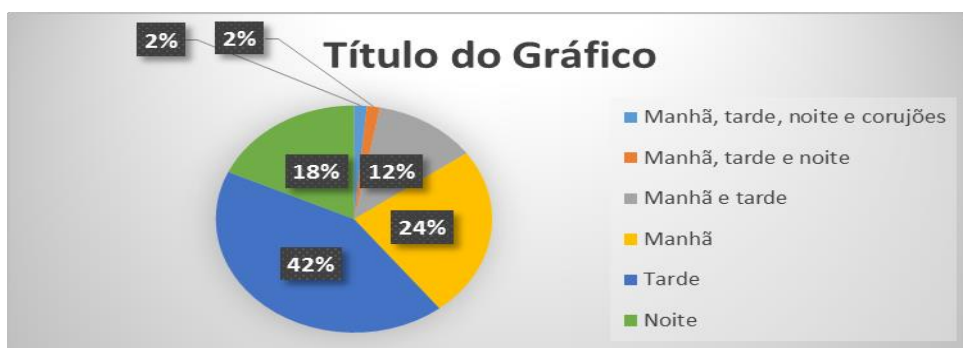


Figura 23 – Turno de frequência preferido pelas meninas.

As meninas são mais favoráveis a frequentar o local à tarde e poucas frequentariam nos três turnos. Apenas uma respondeu ir aos corujões. No geral, a pergunta indica um fluxo de pessoas maior na parte da tarde.

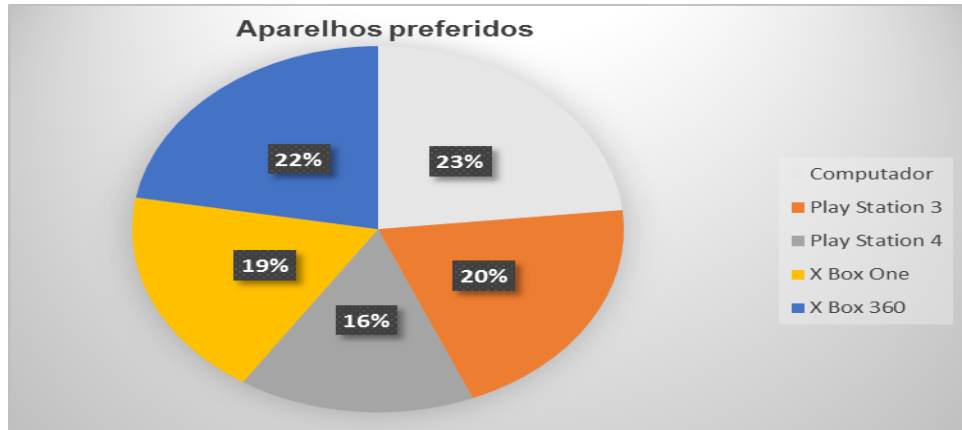


Figura 24 – Aparelhos preferidos.

O gráfico acima mostra os dados gerais sobre aparelhos preferidos, foi permitido mais de uma resposta. À primeira impressão, olhando o gráfico, conclui-se que os aparelhos menos preferidos são os consoles Xbox One e PlayStation 4. No entanto, é preciso cuidado nessa análise, pois ambos são consoles recentemente lançados, e muito pouco conhecidos. Além disso, são consoles caros e com jogos igualmente caros, pois a pirataria ainda não conseguiu copia-los. Portanto, os números de ambos os consoles novos, tendem a aumentar nos próximos anos, enquanto que dos velhos tendem a cair. A Lan Games pensa assim, por isso, possuirá 2 (dois) consoles de PlayStation 4 e Xbox One cada, e apenas 1 (um) de PlayStation 3 e Xbox 360 cada.

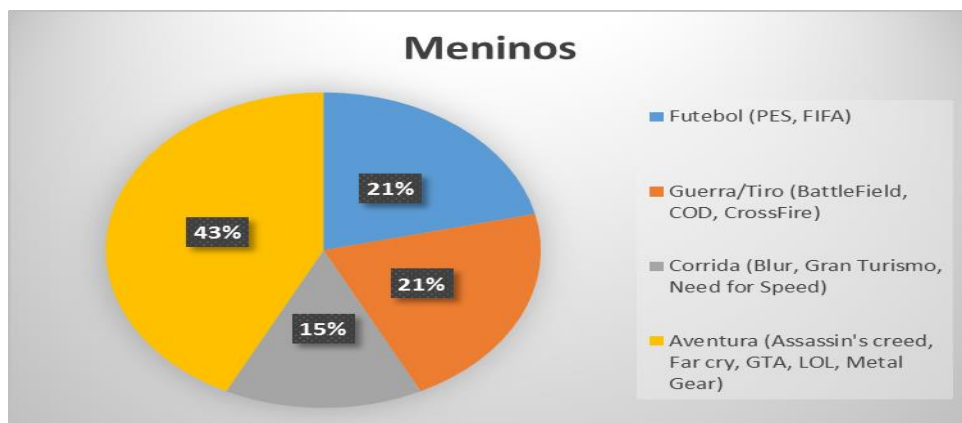


Figura 25 – Estilo de jogo masculino.

Os meninos dão mais atenção aos jogos de aventura, mas também curtem muito os jogos de futebol e guerra.

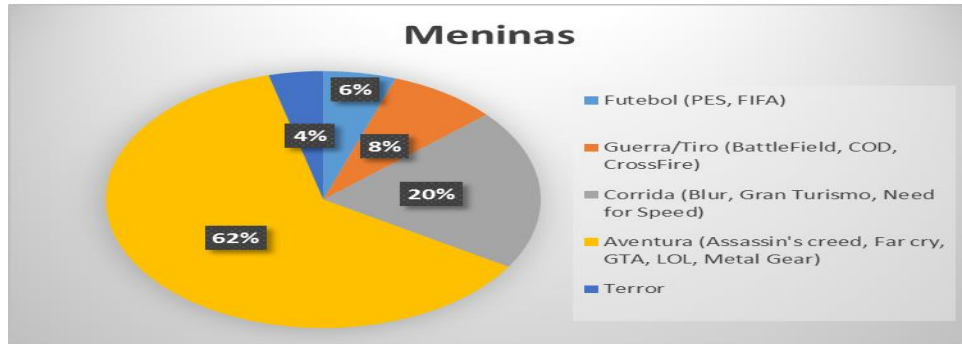


Figura 26 – Estilo de jogo feminino.

As meninas têm preferência disparada por jogos de aventura, seguido pelos jogos de corrida. Dão pouca atenção para jogos de futebol ou de guerra. Os dois gráficos são importantes, assim a Lan Games saberá qual estilo de jogo deve comprar para o negócio.

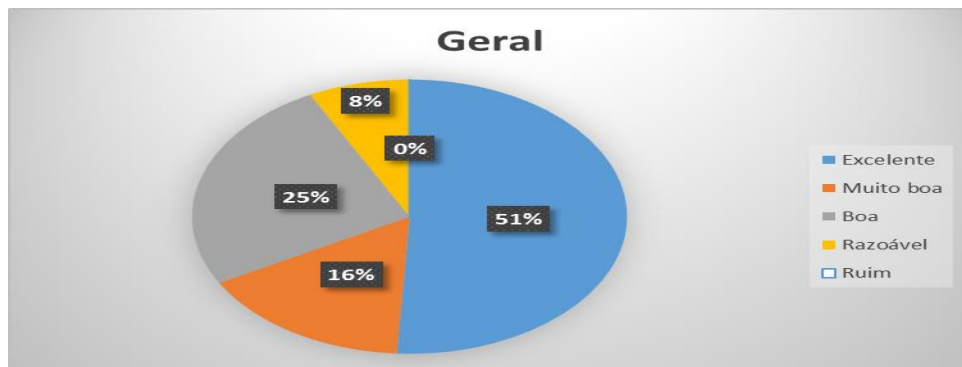


Figura 27 – Nível de aceitação para à venda de lanches no local.

De modo geral, os alunos responderam positivamente com relação à venda de pequenos lanches na locadora. Suas opiniões foram entre excelente e boa, totalizando 92% de aprovação.

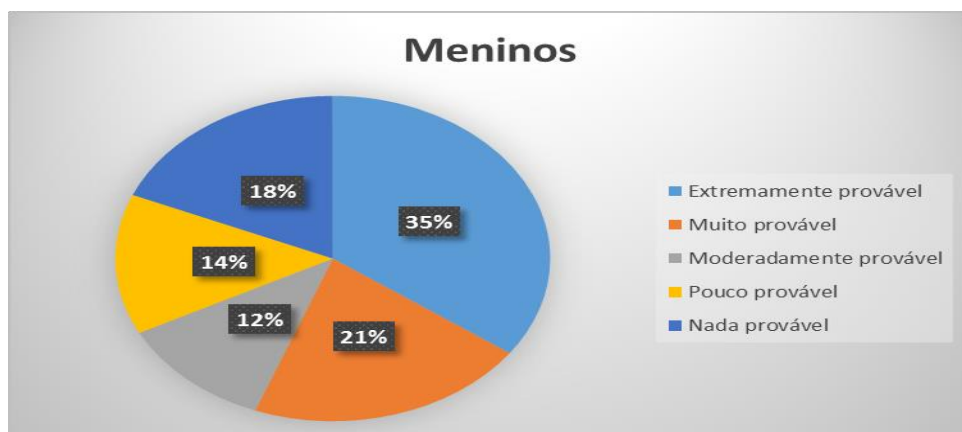


Figura 28 – Nível de aceitação masculino para participar de campeonatos.

Entre os meninos, 68% responderam positivamente à possibilidade de participarem de campeonatos de jogos na locadora.

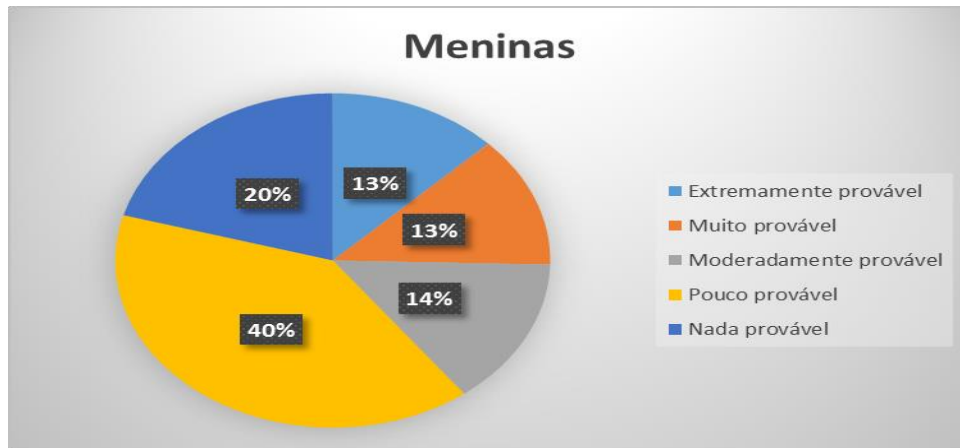


Figura 29 – Nível de aceitação feminino para participar de campeonatos.

Por outro lado, 60% das meninas responderam negativamente à possibilidade. Os campeonatos seriam todos registrados, com idade mínima e com patrocinadores externos.

#### 4.3.2 Análise da concorrência

A análise da concorrência foi feita levando-se em consideração fatores como localização, estrutura, valores cobrados e serviços prestados. Esses dados serviram de base para avaliar o potencial dos concorrentes próximos ao negócio.

Foram identificados 02 (dois) concorrentes que atendem a esses fatores e 01 (um) que não atende. Este trabalho considerará apenas os dois primeiros, visto que o último é de pouca expressão e não representa grande ameaça.

O primeiro concorrente possui uma localização ótima, em uma avenida movimentada da cidade, em frente a uma escola e próximo de outras duas. Situa-se a aproximadamente 40 min. a pé do local escolhida para a Lan Games.

O estabelecimento funciona de Segunda a Sábado, das 13:00h às 22:00h e apresenta espaço de aproximadamente 35m<sup>2</sup>, abrigando 08 (oito) televisores 32 polegadas, cada um equipado com um console Playstation 3 e 02 (dois) televisores 40 polegadas, cada um equipado com um console Playstation 4, aproximadamente 90 (noventa) jogos para Playstation 3 e 48 (quarenta e oito) para Playstation 4. Além disso, possui uma sala em separado com 12 (doze) computadores para acesso à

internet e jogos. Também possui 04 (quatro) vitrines, em forma de armário, para a venda de suprimentos de informática e oferece assistência técnica para computadores e consoles.

Em recente visita, pude apurar os seguintes valores praticados no local:

Uso de computador com acesso à internet hora	R\$ 2,50 /hora
Uso de computador com acesso à internet 1/2 hora	R\$ 1,50 /30min;
Impressão preta	R\$ 0,50 /folha
Impressão colorida	R\$ 1,50 /folha
Impressão de documentos, tais como RG, CPF, CTPS, CNH	R\$ 2,00;
Gravação de fotos, músicas, filmes ou outros dados em CD's ou DVD's	R\$ 5,00
Corujão (preço fechado para uso dos computadores das 22h às 06h)	R\$ 12,50;
Playstation 3 (1 pessoa)	R\$ 2,00/ hora
Playstation 3 (2 pessoas)	R\$ 3,00/ hora
Playstation 4 (1 pessoa)	R\$ 3,00/ hora
Playstation 4 (2 pessoas)	R\$ 5,00/ hora
Corujão PS3 (1 pessoa)	R\$ 15,00
Corujão PS3 (2 pessoas)	R\$ 20,00
Corujão PS4 (1 pessoa)	R\$ 20,00
Corujão PS4 (2 pessoas)	R\$ 30,00
Aluguel de CD de jogo Playstation 3 etiqueta amarela (jogo antigo)	R\$ 4,00
Aluguel de jogo Playstation 3 etiqueta vermelha (jogo ainda do ano corrente)	R\$ 6,00
Aluguel de jogo Playstation 3 etiqueta dourada (lançamento)	R\$ 8,00
Aluguel de jogo Playstation 4	R\$ 10,00

Já o segundo concorrente, situa-se a uma distância de 25 min. a pé, é de menor expressão e fluxo de pessoas, em relação ao primeiro, provavelmente por estar numa área sem escolas por perto. A localização é satisfatória e o estabelecimento existe há quase duas décadas, tempo em que o negócio teve que se adaptar e mudar algumas vezes, para poder sobreviver ao mercado, mas sempre trabalhando com consoles e jogos. Dentro do local, em aproximadamente 30m<sup>2</sup>, existem 11 (onze) computadores para acesso à internet, 6 (seis) televisores de 30 (trinta) polegadas, 5 (cinco) Playstation 3 e 01 (um) Playstation 2. Na recepção, um pequeno balcão com vitrine, vende jogos e acessórios de informática. O estabelecimento também oferece o serviço de conserto para consoles, aluguel de jogos e alguns filmes.



Foram apurados os seguintes valores praticados pelo segundo concorrente:

Uso de computador com acesso à internet	R\$ 2,00 /hora
Impressão preta	R\$ 0,50 /folha
Xerox	R\$ 0,25/ folha
Hora de jogo no Playstation 3	R\$ 2,00
Hora de jogo no Playstation 2	R\$ 1,00

Os valores, em geral, não mudam muito de um lugar para outro. Na aparelhagem, ainda há uma demasiada importância aos computadores, um dos concorrentes possui 12 estações para computadores e apenas dez consoles, todos da Sony. O outro concorrente possuía 11 estações de computadores e apenas seis consoles, um de geração ultrapassada. No quesito produtos e serviços, apenas um dos concorrentes é forte, contando com site de vendas, o outro não possui. Com relação ao espaço físico, ambos não chegam a 40m<sup>2</sup>.

No entanto, ainda há um concorrente muito forte e de difícil combate, a internet. Ao mesmo tempo em que ela possibilita jogos online pelos consoles, também possibilita inúmeros jogos online gratuitos, seja através de aplicativos para celulares ou através de downloads em computadores residenciais.

#### 4.3.3 Análise dos fornecedores

Os principais fornecedores referentes ao negócio são Sony, Microsoft e Nintendo. No quesito vídeo game e jogos, um dos melhores fornecedores é a Sony, já para computadores, são muitos, pois geralmente são montados. Na montagem, as peças mais importantes, para suportar um bom jogo, são placas de vídeo, memórias, processadores, fonte de alimentação e monitor. Para essas peças, geralmente, os principais fornecedores são: Nvidia, AMD, Intel, Corsair, Kingston e outros de menor expressão.

Com relação à qualidade do entretenimento, o console “*top de linha*” é o Playstation 4 da Sony, seguido pelo Xbox One da Microsoft e da japonesa Nintendo, que concorre com o console Nintendo wii.

Com relação aos demais fornecedores como, de mobiliários e de acessórios de informática, serão ocasionais e muito provavelmente requisitados uma única vez

ao longo de toda vida do negócio, motivo pelo qual não há necessidade de maiores explicações.

#### 4.3.4 Matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)

Para o estabelecimento da matriz FOFA foi realizado a identificação das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças ao negócio e atribuído a cada item pontos em uma escala de 0 a 10, indo de “*totalmente importante*” a “*totalmente sem importância*”.

**Quadro 5 – Calculo dos fatores internos e externos.**

FATORES INTERNOS			
A marca é reconhecida no mercado	FRAQUEZA	TOTALMENTE IMPORTANTE	10
A empresa tem diferencial inovador	FRAQUEZA	MUITO IMPORTANTE	7,5
A tecnologia é essencial para o negócio	FORÇA	TOTALMENTE IMPORTANTE	10
O produto é de qualidade	FORÇA	MUITO IMPORTANTE	7,5
O portfólio de produtos/serviços é variado	FRAQUEZA	POUCA IMPORTÂNCIA	2,5
O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	FORÇA	TOTLAMENTE IMPORTANTE	10
A equipe é competente e entrosada	FORÇA	MUITO IMPORTANTE	7,5
A equipe têm experiência direta no ramo	FRAQUEZA	MUITO IMPORTANTE	7,5
A localização geográfica é privilegiada	FRAQUEZA	TOTALMENTE IMPORTANTE	10
A infraestrutura é adequada às necessidades	FORÇA	IMPORTANTE	5
Os meios para fazer as vendas são diversificados	FRAQUEZA	POUCA IMPORTÂNCIA	2,5
A eficiência FINANCEIRA é um fator favorável	FORÇA	MUITO IMPORTANTE	7,5
A empresa é legalizada	FORÇA	IMPORTANTE	5
Os preços dos produtos é atraente	FORÇA	IMPORTANTE	5
Há recursos financeiros disponíveis	FORÇA	IMPORTANTE	7,5
O negócio pode crescer (escalável)	FORÇA	POUCA IMPORTÂNCIA	2,5
FATORES EXTERNOS			
Há mercados inexplorados	OPORTUNIDADE	IMPORTANTE	5
Possibilidade de parcerias estratégicas	OPORTUNIDADE	IMPORTANTE	5
Existe poucos concorrentes no mercado	OPORTUNIDADE	TOTLAMENTE IMPORTANTE	10
Políticas governamentais	AMEAÇA	IMPORTANTE	5
Aproveita avanço tecnológico	OPORTUNIDADE	TOTLAMENTE IMPORTANTE	10
Avanço tecnológico	AMEAÇA	MUITO IMPORTANTE	7,5
Tem facilidade de recolher informações de público alvo	OPORTUNIDADE	IMPORTANTE	5
Há riscos ao negócio	AMEAÇA	TOTALMENTE IMPORTANTE	10
Possibilidade da entrada de novos concorrente	AMEAÇA	IMPORTANTE	5
Lançamento de novas linhas de produtos	OPORTUNIDADE	MUITO IMPORTANTE	7,5

**Quadro 6 – Resultado das fatores internos e externos.**

FORÇAS	FRAQUEZAS	OPORTUNIDADE	AMEAÇA
67,5	40	42,5	27,5

**Quadro 7 – Matriz SWOT.**

AMBIENTE INTERNO	
FORÇAS	FRAQUEZAS
A tecnologia é essencial para o negócio	A marca é reconhecida no mercado
O produto é de qualidade	A empresa tem diferencial inovador
O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	O portfólio de produtos/serviços é variado
A equipe é competente e entrosada	A equipe têm experiência direta no ramo
A infraestrutura é adequada às necessidades	A localização geográfica é privilegiada
A eficiência FINANCEIRA é um fator favorável	Os meios para fazer as vendas são diversificados
A empresa é legalizada	
Os preços dos produtos é atraente	
Há recursos financeiros disponíveis	
O negócio pode crescer (escalável)	
AMBIENTE EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Há mercados inexplorados	Políticas governamentais
Possibilidade de parcerias estratégicas	Avanço tecnológico
Existe poucos concorrentes no mercado	Há riscos ao negócio
Aproveita avanço tecnológico	Possibilidade da entrada de novos concorrente
Tem facilidade de recolher informações de público alvo	
Lançamento de novas linhas de produtos	

**Quadro 8 – Enquadramento da empresa na matriz SWOT.**

		AMBIENTE INTERNO	
		FRAQUEZAS	FORÇAS
AMBIENTE EXTERNO	AMEAÇAS	SOBREVIVÊNCIA	MANUTENÇÃO
	OPORTUNIDADES	CRESCIMENTO	DESENVOLVIMENTO

Segundo as projeções, as forças e oportunidades são mais relevantes do que as fraquezas e ameaças. Isso é um quadro favorável para a Lan Games, visto que as oportunidades estão favorecendo às forças.

#### 4.4 PLANO DE MARKETING

##### 4.4.1 Produtos e serviços

A Lan Games pretende atuar numa proposta de negócio diferenciada da dos principais concorrentes da região. Seu foco será nos consoles de vídeo games e pouco em computadores.

No começo das atividades, até que se conheça melhor o fluxo de clientes e suas necessidades, o local não contará com todos os produtos e serviços como pebolim, corujões, fliperamas, aluguel de Cd's de jogos e sala VIP. A implantação desses outros produtos e serviços será gradual.

Os produtos que serão oferecidos no local são:

- Venda de salgadinhos e lanches;
- Aluguel de horário para consoles;
- Venda de suprimentos de informática;

Os serviços que serão oferecidos no local são:

- Xerox, impressão de documentos e digitação em geral;
- Gravações de MP3, filmes, fotos e programas em CD, DVD;
- Descarregamento de máquinas digitais em computador;
- Manutenção de computadores
- Cartões de visitas.
- Edição de imagens e vídeos.

##### 4.4.2 Preço

O foco principal da Lan Games logo após à abertura do negócio será no reconhecimento da marca. Por isso, num primeiro momento, se buscará ganhar clientes através do menor preço possível. Aliás, essa deverá ser a principal característica do negócio.

Num segundo momento, os preços praticados serão de acordo com a concorrência e o fluxo de clientes.

Para fins de projeção dos dados financeiros que virão adiante, adota-se os seguintes valores do 1º ano ao 5º ano de atividade:

**Quadro 9 – Preços da Lan Games, serviços e games.**

PREÇOS A SEREM PRATICADOS DO 1º ANO AO 5º ANO					
SERVIÇOS E GAMES	VALOR				
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
Hora internet	R\$ 2,50	R\$ 2,68	R\$ 2,86	R\$ 3,06	R\$ 3,28
Impressão preta / folha	R\$ 0,50	R\$ 0,54	R\$ 0,57	R\$ 0,61	R\$ 0,66
Impressão colorida / folha	R\$ 1,00	R\$ 1,07	R\$ 1,14	R\$ 1,23	R\$ 1,31
Digitação de trabalhos em geral / folha;	R\$ 1,00	R\$ 1,07	R\$ 1,14	R\$ 1,23	R\$ 1,31
Descarregamento de máquinas digitais no computador	R\$ 2,00	R\$ 2,14	R\$ 2,29	R\$ 2,45	R\$ 2,62
Instalação de software hardware	R\$ 25,00	R\$ 26,75	R\$ 28,62	R\$ 30,63	R\$ 32,77
Gravação de dados em CD'S e DVD's	R\$ 5,00	R\$ 5,35	R\$ 5,72	R\$ 6,13	R\$ 6,55
Limpeza interna de gabinetes	R\$ 20,00	R\$ 21,40	R\$ 22,90	R\$ 24,50	R\$ 26,22
Formatação de sistema computacional	R\$ 60,00	R\$ 64,20	R\$ 68,69	R\$ 73,50	R\$ 78,65
Confecção de cartões de visita (30 unidades)	R\$ 20,00	R\$ 21,40	R\$ 22,90	R\$ 24,50	R\$ 26,22
Edição de imagens e vídeos	R\$ 25,00	R\$ 26,75	R\$ 28,62	R\$ 30,63	R\$ 32,77
Hora de jogo no Playstation 3 e Xbox 360	R\$ 2,00	R\$ 2,14	R\$ 2,29	R\$ 2,45	R\$ 2,62
Hora de jogo no Playstation 4 e Xbox one	R\$ 3,00	R\$ 3,21	R\$ 3,43	R\$ 3,68	R\$ 3,93
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 167,00</b>	<b>R\$ 178,69</b>	<b>R\$ 191,20</b>	<b>R\$ 204,58</b>	<b>R\$ 218,90</b>

Fonte: Autor.

**Quadro 10 – Preços da Lan Games, bebidas, salgadinhos e lanches.**

PREÇOS A SEREM PRATICADOS DO 1º ANO AO 5º ANO					
BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES	VALOR				
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
REFRI LATA COCA	R\$ 2,30	R\$ 2,46	R\$ 2,63	R\$ 2,82	R\$ 3,01
REFRI LATA GUARANÁ	R\$ 1,90	R\$ 2,03	R\$ 2,18	R\$ 2,33	R\$ 2,49
REFRI 600ML SUKITA	R\$ 2,60	R\$ 2,78	R\$ 2,98	R\$ 3,19	R\$ 3,41
ACHOCOLATADO KAPO	R\$ 2,00	R\$ 2,14	R\$ 2,29	R\$ 2,45	R\$ 2,62
SUCO FRUKITO 600ML	R\$ 1,50	R\$ 1,61	R\$ 1,72	R\$ 1,84	R\$ 1,97
SUCO 200ML	R\$ 2,00	R\$ 2,14	R\$ 2,29	R\$ 2,45	R\$ 2,62
TRAKINAS	R\$ 2,20	R\$ 2,35	R\$ 2,52	R\$ 2,70	R\$ 2,88
WAFER	R\$ 1,80	R\$ 1,93	R\$ 2,06	R\$ 2,21	R\$ 2,36
CEBOLITOS 66G	R\$ 2,90	R\$ 3,10	R\$ 3,32	R\$ 3,55	R\$ 3,80
CHEETOS 60G	R\$ 2,50	R\$ 2,68	R\$ 2,86	R\$ 3,06	R\$ 3,28
FANDANGOS 66G	R\$ 2,30	R\$ 2,46	R\$ 2,63	R\$ 2,82	R\$ 3,01
PINGO D'OURO	R\$ 3,00	R\$ 3,21	R\$ 3,43	R\$ 3,68	R\$ 3,93
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 27,00</b>	<b>R\$ 28,89</b>	<b>R\$ 30,91</b>	<b>R\$ 33,08</b>	<b>R\$ 35,39</b>

Fonte: Autor.

**Quadro 11 – Preços da Lan Games, suprimentos de informática.**

PREÇOS A SEREM PRATICADOS DO 1º ANO AO 5º ANO					
SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	VALOR				
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
TECLADO FLEXÍVEL	R\$ 50,00	R\$ 53,50	R\$ 57,25	R\$ 61,25	R\$ 65,54
TECLADO	R\$ 63,00	R\$ 67,41	R\$ 72,13	R\$ 77,18	R\$ 82,58
HD EXTERNO 1 T	R\$ 35,00	R\$ 37,45	R\$ 40,07	R\$ 42,88	R\$ 45,88
MOUSE MINI	R\$ 12,00	R\$ 12,84	R\$ 13,74	R\$ 14,70	R\$ 15,73
MOUSE GAME	R\$ 30,00	R\$ 32,10	R\$ 34,35	R\$ 36,75	R\$ 39,32
PEN DRIVE 4G	R\$ 18,00	R\$ 19,26	R\$ 20,61	R\$ 22,05	R\$ 23,59
PEN DRIVE 8G	R\$ 22,00	R\$ 23,54	R\$ 25,19	R\$ 26,95	R\$ 28,84
PEN DRIVE 16G	R\$ 30,00	R\$ 32,10	R\$ 34,35	R\$ 36,75	R\$ 39,32
PEN DRIVE 32G	R\$ 45,00	R\$ 48,15	R\$ 51,52	R\$ 55,13	R\$ 58,99
ESTABILIZADOR	R\$ 65,00	R\$ 69,55	R\$ 74,42	R\$ 79,63	R\$ 85,20
CAIXAS ACÚSTICAS MINI PC	R\$ 10,00	R\$ 10,70	R\$ 11,45	R\$ 12,25	R\$ 13,11
CAIXAS ACÚSTICAS PC	R\$ 32,00	R\$ 34,24	R\$ 36,64	R\$ 39,20	R\$ 41,95
MODEM	R\$ 85,00	R\$ 90,95	R\$ 97,32	R\$ 104,13	R\$ 111,42
MODEM	R\$ 120,00	R\$ 128,40	R\$ 137,39	R\$ 147,01	R\$ 157,30
CARTUCHOS IMPRESSORA	R\$ 345,00	R\$ 369,15	R\$ 394,99	R\$ 422,64	R\$ 452,22
FONES RADIO	R\$ 20,00	R\$ 21,40	R\$ 22,90	R\$ 24,50	R\$ 26,22
FONES COMPUTADOR	R\$ 40,00	R\$ 42,80	R\$ 45,80	R\$ 49,00	R\$ 52,43
FONES COMPUTADOR	R\$ 30,00	R\$ 32,10	R\$ 34,35	R\$ 36,75	R\$ 39,32
CD'S VIRGENS 50 UND.	R\$ 50,00	R\$ 53,50	R\$ 57,25	R\$ 61,25	R\$ 65,54
DVD'S VIRGENS	R\$ 75,00	R\$ 80,25	R\$ 85,87	R\$ 91,88	R\$ 98,31
CONTROLES PLAY STATION 3	R\$ 150,00	R\$ 160,50	R\$ 171,74	R\$ 183,76	R\$ 196,62
CONTROLES XBOX 360	R\$ 140,00	R\$ 149,80	R\$ 160,29	R\$ 171,51	R\$ 183,51
LEITOR DVD EXTERNO	R\$ 60,00	R\$ 64,20	R\$ 68,69	R\$ 73,50	R\$ 78,65
FONTE COMPUTADOR	R\$ 50,00	R\$ 53,50	R\$ 57,25	R\$ 61,25	R\$ 65,54
FONTE COMPUTADOR GAMER	R\$ 150,00	R\$ 160,50	R\$ 171,74	R\$ 183,76	R\$ 196,62
CABO HDMI 3 METROS	R\$ 30,00	R\$ 32,10	R\$ 34,35	R\$ 36,75	R\$ 39,32
CARREGADOR UNIVERSAL	R\$ 25,00	R\$ 26,75	R\$ 28,62	R\$ 30,63	R\$ 32,77
CARTÕES MICRO SD 8G	R\$ 20,00	R\$ 21,40	R\$ 22,90	R\$ 24,50	R\$ 26,22
CARTÕES MICRO SD 32G	R\$ 35,00	R\$ 37,45	R\$ 40,07	R\$ 42,88	R\$ 45,88
CARTÕES MICRO SD 64G	R\$ 80,00	R\$ 85,60	R\$ 91,59	R\$ 98,00	R\$ 104,86
TOTAL	R\$ 1.917,00	R\$ 2.051,19	R\$ 2.194,77	R\$ 2.348,41	R\$ 2.512,80

Fonte: Autor.

#### 4.4.3 Estratégia de promoção

A principal estratégia de promoção será a distribuição de panfletos nas entradas de escolas, para atingir a faixa etária dos 10 aos 18 anos, e em paradas de ônibus e supermercados, para atingir as demais faixa etárias. Com essa atitude,

busca-se divulgar o produto e os serviços do negócio, mas acima de tudo valorizar a marca. As vilas ou distritos que serão alvos da propaganda do negócio são: Parque Índio Jary, Nossa Senhora Aparecida, Passo Dornelles, Augusta, Cecília e Santa Isabel.

A promoção do negócio também se dará pela internet, através das redes sociais, e-mails e do site da empresa, que será criado. Na fachada do estabelecimento haverá um banner para divulgação da marca.

A Lan Games buscará outras alternativas de promoção do negócio, uma delas é oferecer aos jogadores o espaço *VIP (Very Important Person)*. A ideia é usar esse espaço como vantagem competitiva. Ele será num espaço totalmente reservado para até 5 pessoas, o cliente e seus amigos. Destinado a um público que queira privacidade e que esteja disposto a pagar mais caro por isso. O área VIP seria uma sala em separado, contaria com frigobar liberado, teria um televisor maior, banheiro privativo, ar condicionado quente e frio, som Home Theater e assentos mais confortáveis (sofá ou poltronas). Na locação do espaço VIP já estariam inclusos os custos com o frigobar, independentemente do uso ou não. Trata-se de uma ideia inovadora que, dando certo, renderia não só dinheiro como também fama para o local. É um diferencial competitivo que no momento certo seria explorado.

Para estimular a competitividade entre os clientes e a divulgação da marca, a Lan Games poderá alugar seu espaço para grupos que queiram promover campeonatos locais como também locações privativas para grupos de amigos. O valor do aluguel seria de acordo com a renda média diária acrescida de uma pequena margem de lucro.

#### **4.4.4 Localização**

A localização do empreendimento é de fundamental importância para o sucesso do negócio. A Lan Games pretende começar suas atividades na periferia da cidade de Viamão, na Rua Guarapari, 787 – Vila Santa Isabel (figura 30).

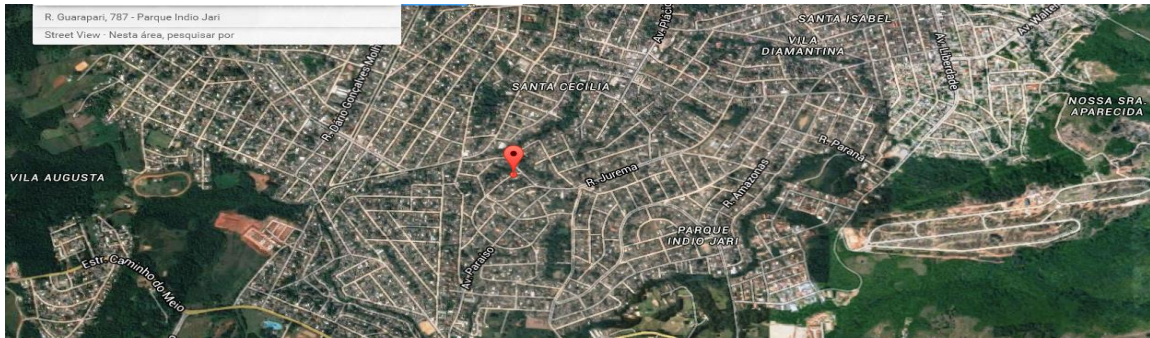


Figura 30 – Localização da Lan Games. FONTE: Google maps.

Os motivos da escolha desse local decorrem do amplo espaço disponível para o negócio, custos inexistentes com aluguel e boa localização para atingir as classes C, D e E. Além disso, o negócio fica não muito longe de uma escola de ensino médio, 15min. a pé ou 1km, e não muito distante de outras duas (900m e 800m).

Analisando o último censo IBGE (ANEXO 2), Viamão possui 34% de seus domicílios pertencentes às classes D e E (zero a 2 salários mínimos), 7% às classes A e B (dez a 20 salários mínimos) e 59% pertencentes à classe C (dois a 5 salários mínimos).

A intenção da Lan Games é justamente focar na classe C, D e E. E para essas classes sociais, a localização do empreendimento acaba sendo satisfatória. A figura 30 acima, mostra o local do negócio entre alguns principais distritos de Viamão, tais com Santa Cecília, Augusta e Santa Isabel.

#### 4.4.5 Horário de funcionamento

O estabelecimento, num primeiro momento, funcionará regularmente todos os dias (inclusive feriados), das 08h às 22h. Num segundo momento, quando o negócio já estiver bem estabelecido e com bom fluxo de clientes, o horário de funcionamento será repensado.

### 4.5 PLANO OPERACIONAL

#### 4.5.1 Arranjo físico

O arranjo físico da Lan Games (figura) será composto por:



- Recepção;
- 4 (quatro) salas;
- 1 (um) depósito de materiais;
- 2 (dois) banheiros.

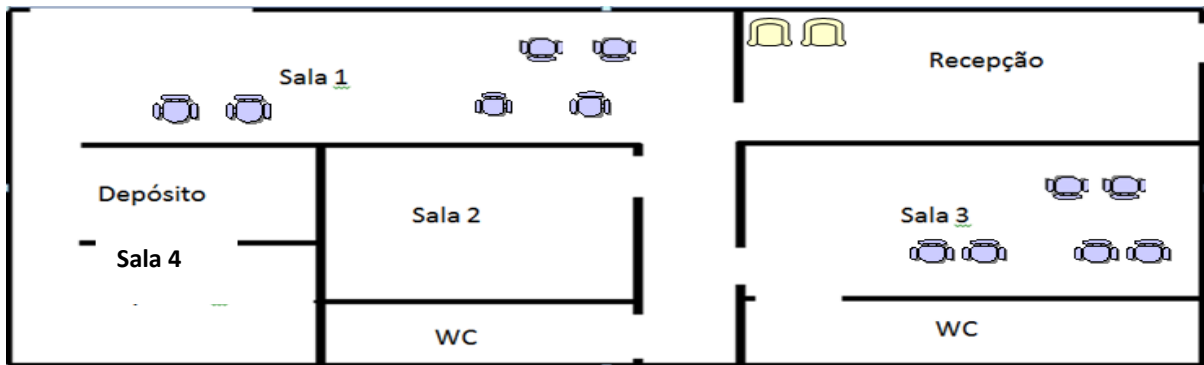


Figura 31 – Arranjo físico da Lan Games. Fonte: Excel 2013 e Paint.

No começo das atividades, e dependendo do fluxo de clientes, nem todas as salas serão usadas. No depósito ficarão os produtos que necessitem de estoque e outros equipamentos de uso diário, tais como vassouras, baldes, rodos, produtos limpeza etc. No futuro, em uma das salas, será o espaço VIP, com banheiro privativo e, na recepção, cadeiras de espera para os clientes.

#### 4.5.2 Processos operacionais

A empresa funcionará registrando todas as entradas e saídas de caixa. Para isso avaliará o uso de 2 (dois) programas, um para gerenciamento dos 3 (três) computadores, o Cyber Square (figura), e outro para o gerenciamento do negócio como um todo, Market-up (figura).

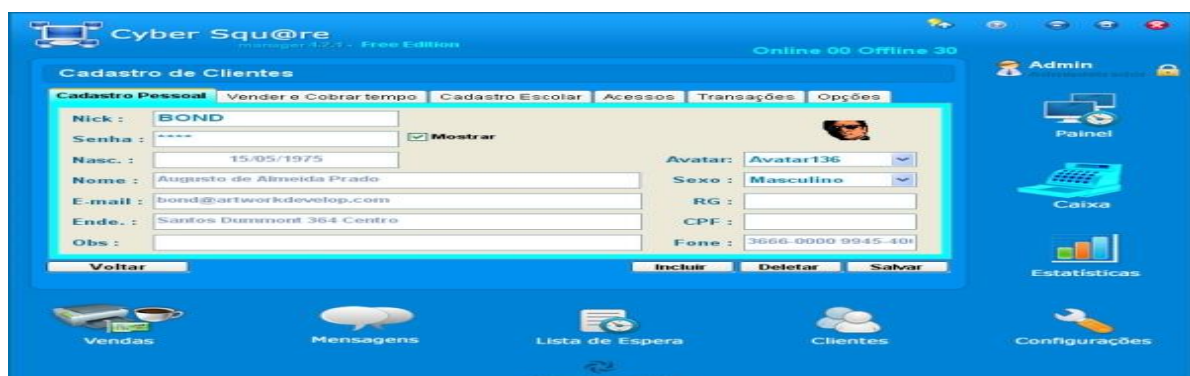


Figura 32 – Programa de informática Cybers quare. Fonte: Google Imagens

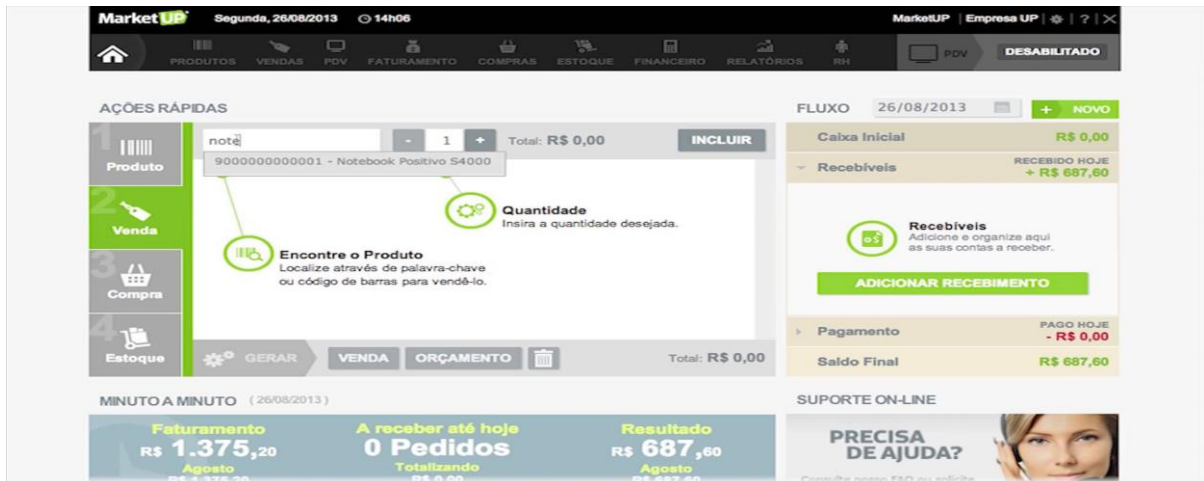


Figura 33 - Programa de informática Make-up. Fonte: Google Imagens

Ambos os programas são bons, mas apenas um será usado. O Make-up tem vantagem, por contar com emissão de nota eletrônica e loja virtual.

As atividades diárias são rotineiras, no começo do dia, o proprietário ligará a energia elétrica, verificará a limpeza do local, identificará os materiais necessários para as rotinas administrativas e abrirá o caixa. Logo após, as 08:00h, o negócio abre e o cliente entra. Verifica-se o cadastro do cliente, se não houver, providencia-se um rapidamente e atende-se o cliente. Este será o procedimento padrão. Se o cliente quiser alugar tempo consoles ou jogos computadores, será acompanhado até a estação e servido adequadamente.

As vendas dos produtos e serviços se dará diretamente no balcão. O encerramento das atividades se dará as 22:00h, quando será feito o fechamento do caixa e a limpeza do local. Após, será desligada a energia elétrica.

#### 4.5.3 Capacidade operacional

O negócio permanecerá aberto das 08:00h às 22:00h, totalizando 14h (quatorze horas) diárias de operação. Avaliando, em horas, a capacidade de operação dos computadores e consoles, chegamos ao seguinte quadro:

**Quadro 12 – Capacidade operacional da Lan Games.**

CAPACIDADE OPERACIONAL (DIA)						
	HORAS DIA	QTD	OCUPAÇÃO MAX.	CAPACIDADE	R\$ HORA	TOTAL
Playstation 3	14	1	14h/dia	100%	R\$ 2,00	R\$ 28,00
Xbox 360	14	1	14h/dia	100%	R\$ 2,00	R\$ 28,00
Playstation 4	14	2	28h/dia	100%	R\$ 3,00	R\$ 84,00
Xbox One	14	2	28h/dia	100%	R\$ 3,00	R\$ 84,00
COMPUTADOR	14	3	42h/dia	100%	R\$ 2,50	R\$ 105,00
TOTAL						R\$ 329,00

Fonte: Autor.

A tabela acima mostra a capacidade produtiva que os consoles e computadores podem entregar, caso permanecessem ocupados durante as 14h (quatorze horas) diárias de trabalho. Nessa hipótese, e somente no caso dos consoles e computadores, o negócio receberia uma receita máxima de R\$ 329,00 ao dia ou R\$ 9.870,00 ao mês.

#### 4.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

##### 4.6.1 Investimento inicial

Segundo SEBRAE (2013, p. 66), o investimento inicial é formado por investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais.

**Quadro 13 – Investimento inicial da Lan Games.**

INVESTIMENTO INICIAL	
	R\$
PROJEÇÃO INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 49.313,00
CAPITAL DE GIRO (4 MESES)	R\$ 6.809,84
PROJEÇÃO DOS INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 2.800,00
TOTAL	R\$ 58.922,84

Fonte: Autor.

##### 4.6.1.1 Projeção investimentos fixos

Em pesquisa realizada pela internet, foram averiguados os valores médios de vários itens, necessários para o início das atividades da Lan Games.

**Quadro 14 – Investimentos fixos**

INVESTIMENTOS FIXOS				
	MARCA	QTD	PREÇO MÉDIO UNITÁRIO	PREÇO MÉDIO TOTAL
COMPUTADOR COMPLETO	*	3	R\$ 1.700,00	R\$ 5.100,00
COMPUTADOR ADMINISTRADOR	*	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
CONSOLE XBOX 360	MICROSOFT	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
CONSOLE XBOX ONE	MICROSOFT	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
CONSOLE PLAYSTATION 3	SONY	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
CONSOLE PLAYSTATION 4	SONY	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
CONTROLES XBOX 360	MICROSOFT	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
CONTROLES XBOX ONE	MICROSOFT	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
MONITORES COMPUTADOR 20'	**	4	R\$ 400,00	R\$ 1.600,00
CONTROLES PLAYSTATION 3	SONY	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
CONTROLES PLAYSTATION 4	SONY	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
COMUTADOR 24 PORTAS	**	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
LICENÇAS WINDOWS	MICROSOFT	4	R\$ 359,00	R\$ 1.436,00
LICENÇAS OFFICE	MICROSOFT	4	R\$ 419,00	R\$ 1.676,00
JOGOS PLAYSTATION 3	**	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
JOGOS PLAYSTATION 4	**	30	R\$ 200,00	R\$ 6.000,00
JOGOS XBOX 360	**	30	R\$ 15,00	R\$ 450,00
JOGOS XBOX ONE	**	15	R\$ 150,00	R\$ 2.250,00
JOGOS DE COMPUTADOR	**	10	R\$ 85,00	R\$ 850,00
IMPRESSORA MULTIFUNCIONAL	HP	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	VARIAS	30	R\$ 63,50	R\$ 1.917,00
ESTABILIZADOR	**	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
BEBIDAS, LANCHES E SALGADINHOS	**	12	R\$ 45,30	R\$ 544,00
REFRIGERADOR USADO	**	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
SUPORTE TV'S	**	6	R\$ 30,00	R\$ 180,00
AR CONDICIONADO SPLIT 9000 BTUS	**	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
BAIAS PARA COMPUTADOR	**	3	R\$ 120,00	R\$ 360,00
TELEVISORES 40'	**	4	R\$ 1.400,00	R\$ 5.600,00
TELEVISORES 32'	**	2	R\$ 1.100,00	R\$ 2.200,00
SUPORTE PARA CONSOLES	**	6	R\$ 35,00	R\$ 210,00
CADEIRAS FIXAS	**	15	R\$ 60,00	R\$ 900,00
BALCÃO RECEPÇÃO COM VITRINE DE VENDAS	**	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
			TOTAL	R\$ 49.313,00

\*\*INDIFERENTE \* COMPUTADOR MONTADO.

Fonte: Autor.

#### 4.6.1.2 Capital de giro

O capital de giro projetado para apoiar o negócio é de 4 (quatro) meses, calculados sobre a soma dos custos fixos e variáveis mensais do empreendimento.

**Quadro 15 – Capita de giro previsto**

CAPITAL DE GIRO PREVISTO PARA OS 4 MESES INICIAIS	
	R\$
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 912,46
CUSTOS FIXOS	R\$ 460,00
DESPESAS	R\$ 330,00
TOTAL	R\$ 1.702,46
CAPITAL DE GIRO (4 MESES)	R\$ 6.809,84

Fonte: Autor.

#### 4.6.1.3 Projeção dos investimentos pré-operacionais

Alguns investimentos pré-operacionais se fazem necessários por motivo de segurança do local, são eles:

**Quadro 16 – Investimentos com segurança.**

SEGURANÇA		
ITEM	QUANTIDADE	VALOR MÉDIO
CÂMERAS DE VIDEO	4	R\$ 700,00
INSTALAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA	1	R\$ 500,00
GRADIL DE ENTRADA DO ESTABELECIMENTO	1	R\$ 1.000,00
PORTEIRO ELETRÔNICO	2	R\$ 600,00
TOTAL		R\$ 2.800,00

Fonte: Autor.

#### 4.6.2 Projeções das receitas mensais

Com base na observação dos concorrentes, durante alguns dias, observou-se em comum 2 (dois) aumentos no fluxo de clientes em horários distintos. Um das 10:00h às 14:00h e outro das 17:00h às 20:00h. O primeiro aumento no fluxo se deve muito provavelmente ao horário em que as crianças que estudam à tarde acordam pela manhã, tomam café e saem para ir à locadora. Além disso, nesse intervalo também ocorre a saída dos alunos do turno da manhã nas escolas.

O segundo aumento de fluxo provavelmente se deve à saída do turno da tarde das escolas e também à chegada de trabalhadores de seus empregos.

Com base na observação desses “picos” de movimento foi possível projetar 3 (três) tipos de cenários possíveis para as receitas: o previsto, o otimista e o pessimista. Esses três cenários serão usados nas próximas projeções.

## 4.6.2.1 PlayStation 3 e Xbox 360

**Quadro 17 – Projeção de ocupação diária Playstation 3 e Xbox 360.**

PROJEÇÃO MÉDIA DE OCUPAÇÃO DA LOCADORA POR HORA			
HORÁRIO	PLAYSTATION 3 / XBOX 360 CENÁRIO PREVISTO	PLAYSTATION 3 / XBOX 360 CENÁRIO OTIMISTA *	PLAYSTATION 3 / XBOX 360 CENÁRIO PESSIMISTA
08:00 as 09:00	0	1	0
09:01 as 10:00	0	1	0
10:01 as 11:00	1	1	1
11:01 as 12:00	1	2	1
12:01 as 13:00	2	2	1
13:01 as 14:00	1	1	1
14:01 as 15:00	1	1	1
15:01 as 16:00	0	0	0
16:01 as 17:00	0	1	0
17:01 as 18:00	1	1	1
18:01 as 19:00	2	1	1
19:01 as 20:00	2	2	2
20:01 as 21:00	1	2	0
21:01 as 22:00	1	1	0
OCUPAÇÃO DIÁRIA	13	17	9
PERCENTUAL OCUPAÇÃO (%)	46,4	60,7	32,1
RECEITA MÊS	R\$ 780,0	R\$ 1.020,0	R\$ 540,0

Fonte: Autor.

## 4.6.2.2 PlayStation 4 e Xbox One

**Quadro 18 – Projeção de ocupação diária Playstation 4 e Xbox One.**

PROJEÇÃO MÉDIA DE OCUPAÇÃO DA LOCADORA POR HORA			
HORÁRIO	PLAYSTATION 4 / XBOX ONE CENÁRIO PREVISTO	PLAYSTATION 4 / XBOX ONE CENÁRIO OTIMISTA	PLAYSTATION 4 / XBOX ONE CENÁRIO PESSIMISTA *
08:00 as 09:00	0	1	0
09:01 as 10:00	1	1	0
10:01 as 11:00	1	2	0
11:01 as 12:00	2	3	1
12:01 as 13:00	3	4	2
13:01 as 14:00	2	2	1
14:01 as 15:00	1	2	0
15:01 as 16:00	1	2	1
16:01 as 17:00	1	2	0
17:01 as 18:00	2	3	1

18:01 as 19:00	4	4	3
19:01 as 20:00	3	3	2
20:01 as 21:00	1	2	1
21:01 as 22:00	1	2	0
OCUPAÇÃO DIÁRIA	23	33	12
PERCENTUAL OCUPAÇÃO (%)	41,1	58,9	21,4
RECEITA MENSAL	R\$ 2.070,00	R\$ 2.970,00	R\$ 1.080,00

Fonte: Autor..

#### 4.6.2.3 Computadores

**Quadro 19 – Projeção de ocupação diária computadores.**

PROJEÇÃO MÉDIA DE OCUPAÇÃO DA LOCADORA POR HORA			
HORÁRIO	COMPUTADOR CENÁRIO PREVISTO	COMPUTADOR CENÁRIO OTIMISTA	COMPUTADOR CENÁRIO PESSIMISTA
08:00 as 09:00	0	0	0
09:01 as 10:00	1	2	0
10:01 as 11:00	1	2	0
11:01 as 12:00	2	3	1
12:01 as 13:00	2	3	1
13:01 as 14:00	2	3	0
14:01 as 15:00	0	1	0
15:01 as 16:00	1	2	1
16:01 as 17:00	2	3	0
17:01 as 18:00	2	2	1
18:01 as 19:00	3	3	1
19:01 as 20:00	2	3	1
20:01 as 21:00	2	2	1
21:01 as 22:00	0	2	0
OCUPAÇÃO DIÁRIA	20	31	7
PERCENTUAL OCUPAÇÃO (%)	47,6	73,8	16,7
RECEITA MENSAL	R\$ 1.500,00	R\$ 2.325,00	R\$ 525,00

Fonte: Autor.

## 4.6.2.4 Serviços

Quadro 20 – Projeção de realização de serviços.

PROJEÇÃO DA RECEITA MÉDIA COM SERVIÇOS PARA CADA MÊS							
		QTD	TOTAL	QTD	TOTAL	QTD	TOTAL
	PREÇO	PREVISTO		OTIMISTA		PESSIMISTA	
IMPRESSÃO PRETO E BRANCO	R\$ 0,50	14	R\$ 7,00	30	R\$ 15,00	10	R\$ 5,00
IMPRESSÃO COLORIDO	R\$ 1,00	2	R\$ 2,00	3	R\$ 3,00	0	R\$ 0,00
DIGITAÇÃO (p/folha)	R\$ 1,00	1	R\$ 1,00	2	R\$ 2,00	0	R\$ 0,00
GRAV. DE CD, DVD, MP3, FILMES	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00	3	R\$ 15,00	1	R\$ 5,00
DESCARREG. MÁQUINAS DIGITAIS	R\$ 2,00	2	R\$ 4,00	3	R\$ 6,00	0	R\$ 0,00
INSTALAÇÃO DE SOFTWARES	R\$ 25,00	2	R\$ 50,00	3	R\$ 75,00	1	R\$ 25,00
INSTALAÇÃO DE HARDWARES	R\$ 25,00	2	R\$ 50,00	3	R\$ 75,00	1	R\$ 25,00
LIMPEZA DE COMPUTADORES	R\$ 20,00	2	R\$ 40,00	3	R\$ 60,00	1	R\$ 20,00
FORMATAÇÃO DE SISTEMA	R\$ 60,00	1	R\$ 60,00	1	R\$ 60,00	1	R\$ 60,00
CARTÕES DE VISITA (30 UNIDADES)	R\$ 20,00	0	R\$ 0,00	1	R\$ 20,00	0	R\$ 0,00
EDIÇÃO DE IMAGENS E VIDEOS	R\$ 25,00	1	R\$ 25,00	1	R\$ 25,00	0	R\$ 0,00
TOTAL		29	R\$ 249,00	53	R\$ 356,00	15	R\$ 140,00

Fonte: Autor.

## 4.6.2.5 Suprimentos de informática

Segundo projeções abaixo, para se abastecer a vitrine de vendas serão necessários R\$ 1.440,00 iniciais, mas o estabelecimento não necessariamente conseguirá vender tudo isso durante cada mês. Então, para fins de reposição da vitrine de vendas e também projeção do custo mensal variável, estima-se uma venda de 5% (cinco por cento) sobre esse valor. Ou seja,  $R\$ 1.440,00/100 \times 5 = R\$ 72,00$  de custo mensal. Se considerarmos os mesmos 5% sobre a receita de venda (R\$ 1.917,00), chegaremos à receita mensal de R\$ 95,85. As projeções abaixo se limitaram ao previsto.

Quadro 21 – Projeção das receitas e custos dos suprimentos de informática.

SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA PREVISTO PARA CADA MÊS				
ITEM	QUANTIDADE	VALOR DE COMPRA	RECEITA DE VENDA	LUCRO
TECLADO FLEXÍVEL	1	R\$ 32,00	R\$ 50,00	R\$ 18,00
TECLADO	1	R\$ 45,00	R\$ 63,00	R\$ 18,00
HD EXTERNO 1 T	1	R\$ 17,00	R\$ 35,00	R\$ 18,00
MOUSE MINI	1	R\$ 10,00	R\$ 12,00	R\$ 2,00



MOUSE GAME	1	R\$ 20,00	R\$ 30,00	R\$ 10,00
PEN DRIVE 4G	1	R\$ 14,00	R\$ 18,00	R\$ 4,00
PEN DRIVE 8G	1	R\$ 15,00	R\$ 22,00	R\$ 7,00
PEN DRIVE 16G	1	R\$ 21,00	R\$ 30,00	R\$ 9,00
PEN DRIVE 32G	1	R\$ 21,00	R\$ 45,00	R\$ 24,00
ESTABILIZADOR	1	R\$ 50,00	R\$ 65,00	R\$ 15,00
CAIXAS ACÚSTICAS MINI PC	1	R\$ 3,00	R\$ 10,00	R\$ 7,00
CAIXAS ACÚSTICAS PC	1	R\$ 23,00	R\$ 32,00	R\$ 9,00
MODEM	1	R\$ 70,00	R\$ 85,00	R\$ 15,00
MODEM	1	R\$ 100,00	R\$ 120,00	R\$ 20,00
CARTUCHOS IMPRESSORA	8	R\$ 300,00	R\$ 345,00	R\$ 45,00
FONES RADIO	2	R\$ 4,00	R\$ 20,00	R\$ 16,00
FONES COMPUTADOR	1	R\$ 22,00	R\$ 40,00	R\$ 18,00
FONES COMPUTADOR	1	R\$ 21,00	R\$ 30,00	R\$ 9,00
CD'S VIRGENS 50 UND.	1	R\$ 40,00	R\$ 50,00	R\$ 10,00
DVD'S VIRGENS	1	R\$ 55,00	R\$ 75,00	R\$ 20,00
CONTROLES PLAY STATION 3	1	R\$ 129,00	R\$ 150,00	R\$ 21,00
CONTROLES XBOX 360	1	R\$ 119,00	R\$ 140,00	R\$ 21,00
LEITOR DVD EXTERNO	1	R\$ 41,00	R\$ 60,00	R\$ 19,00
FONTE COMPUTADOR	1	R\$ 30,00	R\$ 50,00	R\$ 20,00
FONTE COMPUTADOR GAMER	1	R\$ 130,00	R\$ 150,00	R\$ 20,00
CABO HDMI 3 METROS	1	R\$ 25,00	R\$ 30,00	R\$ 5,00
CARREGADOR UNIVERSAL	2	R\$ 12,00	R\$ 25,00	R\$ 13,00
CARTÕES MICRO SD 8G	1	R\$ 14,00	R\$ 20,00	R\$ 6,00
CARTÕES MICRO SD 32G	1	R\$ 25,00	R\$ 35,00	R\$ 10,00
CARTÕES MICRO SD 64G	1	R\$ 32,00	R\$ 80,00	R\$ 48,00
TOTAL		R\$ 1.440,00	R\$ 1.917,00	R\$ 477,00
5%		R\$ 72,00	R\$ 95,85	R\$ 23,85

Fonte: Autor.

#### 4.6.2.6 Bebidas, salgadinhos e lanches

Segundo projeções abaixo, para se abastecer o repositório, serão necessários de R\$ 140,00 a R\$ 234,10 iniciais, projetando-se a venda de todos os produtos mensalmente. Em contra partida, contará com uma receita mensal que também irá variar em de média R\$ 162,00 a R\$ 270,00.

**Quadro 22 – Projeções das receitas e custos das Bebidas, salgadinhos e lanches.**

BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES									
ITEM	PREÇO DE COMPRA	PREÇO DE VENDA	QUANTIDADE MENSAL						
			PREVISTO	OTIMISTA	PESSIMISTA				
REFRI LATA COCA	R\$ 2,10	R\$ 2,30	6	10	2				
REFRI LATA GUARANÁ	R\$ 1,60	R\$ 1,90	6	10	2				
REFRI 600ML SUKITA	R\$ 2,30	R\$ 2,60	6	10	2				
ACHOCOLATADO KAPO	R\$ 1,77	R\$ 2,00	6	10	2				
SUCO FRUKITO 600ML	R\$ 1,20	R\$ 1,50	6	10	2				
SUCO 200ML	R\$ 1,70	R\$ 2,00	6	10	2				
TRAKINAS	R\$ 1,79	R\$ 2,20	6	10	2				
WAFER	R\$ 1,50	R\$ 1,80	6	10	2				
CEBOLITOS 66G	R\$ 2,60	R\$ 2,90	6	10	2				
CHEETOS 60G	R\$ 2,20	R\$ 2,50	6	10	2				
FANDANGOS 66G	R\$ 2,00	R\$ 2,30	6	10	2				
PINGO D'OURO	R\$ 2,65	R\$ 3,00	6	10	2				
PROJEÇÃO DAS RECEITAS MÉDIAS DAS BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES PARA CADA MÊS									
ITEM	CUSTO			RECEITA			LUCRO		
	PREVISTO	PESSIMISTA	OTIMISTA	PREVISTO	OTIMISTA	PESSIMISTA	PREVISTO	OTIMISTA	PESSIMISTA
REFRI LATA COCA	R\$ 12,60	R\$ 21,00	R\$ 4,20	R\$ 13,80	R\$ 23,00	R\$ 4,60	R\$ 1,20	R\$ 2,00	R\$ 0,40
REFRI LATA GUARANÁ	R\$ 9,60	R\$ 16,00	R\$ 3,20	R\$ 11,40	R\$ 19,00	R\$ 3,80	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
REFRI 600ML SUKITA	R\$ 13,80	R\$ 23,00	R\$ 4,60	R\$ 15,60	R\$ 26,00	R\$ 5,20	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
ACHOCOLATADO KAPO	R\$ 10,62	R\$ 17,70	R\$ 3,54	R\$ 12,00	R\$ 20,00	R\$ 4,00	R\$ 1,38	R\$ 2,30	R\$ 0,46
SUCO FRUKITO 600ML	R\$ 7,20	R\$ 12,00	R\$ 2,40	R\$ 9,00	R\$ 15,00	R\$ 3,00	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
SUCO 200ML	R\$ 10,20	R\$ 17,00	R\$ 3,40	R\$ 12,00	R\$ 20,00	R\$ 4,00	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
TRAKINAS	R\$ 10,74	R\$ 17,90	R\$ 3,58	R\$ 13,20	R\$ 22,00	R\$ 4,40	R\$ 2,46	R\$ 4,10	R\$ 0,82
WAFER	R\$ 9,00	R\$ 15,00	R\$ 3,00	R\$ 10,80	R\$ 18,00	R\$ 3,60	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
CEBOLITOS 66G	R\$ 15,60	R\$ 26,00	R\$ 5,20	R\$ 17,40	R\$ 29,00	R\$ 5,80	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
CHEETOS 60G	R\$ 13,20	R\$ 22,00	R\$ 4,40	R\$ 15,00	R\$ 25,00	R\$ 5,00	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
FANDANGOS 66G	R\$ 12,00	R\$ 20,00	R\$ 4,00	R\$ 13,80	R\$ 23,00	R\$ 4,60	R\$ 1,80	R\$ 3,00	R\$ 0,60
PINGO D'OURO	R\$ 15,90	R\$ 26,50	R\$ 5,30	R\$ 18,00	R\$ 30,00	R\$ 6,00	R\$ 2,10	R\$ 3,50	R\$ 0,70
TOTAL	R\$ 140,46	R\$ 234,10	R\$ 46,82	R\$ 162,00	R\$ 270,00	R\$ 54,00	R\$ 21,54	R\$ 35,90	R\$ 7,18

Fonte: Autor.

## 4.6.2.7 Total das receitas mensais

**Quadro 23 – Projeções das receitas prevista, otimista e pessimista.**

PROJEÇÃO MÉDIA DAS RECEITAS PREVISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	RECEITA				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
PLAYSTATION 3 E XBOX 360	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00
PLAYSTATION 4 E XBOX ONE	R\$ 2.070,00	R\$ 2.070,00	R\$ 2.070,00	R\$ 2.070,00	R\$ 2.070,00
COMPUTADORES	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
SERVIÇOS	R\$ 249,00	R\$ 249,00	R\$ 249,00	R\$ 249,00	R\$ 249,00
SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85
BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES	R\$ 162,00	R\$ 162,00	R\$ 162,00	R\$ 162,00	R\$ 162,00
TOTAL	R\$ 4.856,85	R\$ 4.856,85	R\$ 4.856,85	R\$ 4.856,85	R\$ 4.856,85
PROJEÇÃO MÉDIA DAS RECEITAS OTIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	RECEITA				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
PLAYSTATION 3 E XBOX 360	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00
PLAYSTATION 4 E XBOX ONE	R\$ 2.970,00	R\$ 2.970,00	R\$ 2.970,00	R\$ 2.970,00	R\$ 2.970,00
COMPUTADORES	R\$ 2.325,00	R\$ 2.325,00	R\$ 2.325,00	R\$ 2.325,00	R\$ 2.325,00
SERVIÇOS	R\$ 356,00	R\$ 356,00	R\$ 356,00	R\$ 356,00	R\$ 356,00
SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85
BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 270,00
TOTAL	R\$ 7.036,85	R\$ 7.036,85	R\$ 7.036,85	R\$ 7.036,85	R\$ 7.036,85
PROJEÇÃO MÉDIA DAS RECEITAS PESSIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	RECEITA				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
PLAYSTATION 3 E XBOX 360	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00	R\$ 540,00
PLAYSTATION 4 E XBOX ONE	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00
COMPUTADORES	R\$ 525,00	R\$ 525,00	R\$ 525,00	R\$ 525,00	R\$ 525,00
SERVIÇOS	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00
SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85	R\$ 95,85
BEBIDAS, SALGADINHOS E LANCHES	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 54,00	R\$ 54,00
TOTAL	R\$ 2.434,85	R\$ 2.434,85	R\$ 2.434,85	R\$ 2.434,85	R\$ 2.434,85

### 4.6.3 Custos

#### 4.6.3.1 Custos fixos mensais

Custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor no aumento ou diminuição da produção. Independem portanto, do nível de atividade. É o caso da água, do telefone e seguro patrimonial.

**Quadro 24 – Projeção dos custos fixos previsto, otimistas e pessimistas.**

CUSTOS FIXOS MÉDIOS PREVISTOS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
ÁGUA	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
TELEFONE E INTERNET 15MB	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
SEGURO PATRIMONIAL	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
TOTAL	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00
CUSTOS FIXOS MÉDIOS OTIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
ÁGUA	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
TELEFONE E INTERNET 15MB	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
SEGURO PATRIMONIAL	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
TOTAL	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00
CUSTOS FIXOS MÉDIOS PESSIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
ÁGUA	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
TELEFONE E INTERNET 15MB	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
SEGURO PATRIMONIAL	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
TOTAL	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00	R\$ 460,00

Fonte: Autor.

#### 4.6.3.2 Custos variáveis mensais

Custos variáveis são aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período. É o caso da

luz, quanto mais clientes jogando mais luz gastará. Os custos com o tempo perdido para realizar os serviços administrativos.

**Quadro 25 – Projeção dos custos variáveis previsto, otimistas e pessimistas.**

CUSTOS MÉDIOS VARIÁVEIS PREVISTOS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
CUSTOS COM LUZ	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS ADMINISTRATIVOS	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
CUSTO COM MANUTENÇÃO DOS EQUIPAMENTOS	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS COM SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00
CUSTOS COM BEBIDAS, LANCHES E SALGADINHOS	R\$ 140,46	R\$ 140,46	R\$ 140,46	R\$ 140,46	R\$ 140,46
TOTAL	R\$ 912,46	R\$ 912,46	R\$ 912,46	R\$ 912,46	R\$ 912,46
CUSTOS MÉDIOS VARIÁVEIS OTIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
CUSTOS COM LUZ	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS COM SERVIÇOS	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
CUSTO COM MANUTENÇÃO DOS EQUIPAMENTOS	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS COM SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00
CUSTOS COM BEBIDAS, LANCHES E SALGADINHOS	R\$ 234,00	R\$ 234,00	R\$ 234,00	R\$ 234,00	R\$ 234,00
TOTAL	R\$ 1.006,00	R\$ 1.006,00	R\$ 1.006,00	R\$ 1.006,00	R\$ 1.006,00
CUSTOS MÉDIOS VARIÁVEIS PESSIMISTAS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
CUSTOS COM LUZ	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS COM SERVIÇOS	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
CUSTO COM MANUTENÇÃO DOS EQUIPAMENTOS	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
CUSTOS COM SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 72,00
CUSTOS COM BEBIDAS, LANCHES E SALGADINHOS	R\$ 46,82	R\$ 46,82	R\$ 46,82	R\$ 46,82	R\$ 46,82
TOTAL	R\$ 818,82	R\$ 818,82	R\$ 818,82	R\$ 818,82	R\$ 818,82

Fonte: Autor.

#### 4.6.4 Despesas

Segundo o portal da contabilidade, despesa é o valor gasto com bens e serviços relativos à manutenção da atividade da empresa. Na Lan Games, identifica-

se como despesa a limpeza do local, eventuais concertos dos controles, computadores e consoles, gasto com o seguro do local e gastos com propaganda.

**Quadro 26 - Projeção das despesas prevista, otimistas e pessimista.**

PROJEÇÃO MÉDIA PREVISTA DAS DESPESAS TOTAIS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
GASTOS COM A CONSERVAÇÃO DO LOCAL	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
GASTOS COM MANUTENÇÃO DO MOBILIÁRIO	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
GASTOS COM PROPAGANDA	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00
PROJEÇÃO MÉDIA OTIMISTA DAS DESPESAS TOTAIS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
GASTOS COM A CONSERVAÇÃO DO LOCAL	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
GASTOS COM MANUTENÇÃO DO MOBILIÁRIO	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
GASTOS COM PROPAGANDA	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00
PROJEÇÃO MÉDIA PESSIMISTA DAS DESPESAS TOTAIS PARA CADA MÊS DO 1º AO 5º ANO					
ITEM	VALOR				
	12 MESES	24 MESES	36 MESES	48 MESES	60 MESES
GASTOS COM A CONSERVAÇÃO DO LOCAL	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
GASTOS COM MANUTENÇÃO DO MOBILIÁRIO	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
GASTOS COM PROPAGANDA	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00	R\$ 330,00

Fonte: Autor.

#### 4.6.5 Impostos

**Quadro 27 – Alíquotas do IRPF.**

<b>A partir do exercício 2016, ano-calendário de 2015:</b>		
Base de Cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IR (R\$)
Até 22.499,13	-	-
De 22.499,14 até 33.477,72	7,5	1.687,43
De 33.477,73 até 44.476,74	15	4.198,26
De 44.476,75 até 55.373,55	22,5	7.534,02
Acima de 55.373,55	27,5	10.302,70

FONTE: Site da Receita Federal.

A tabela acima é utilizada para calcular o imposto de renda de pessoa física (IRPF). O microempreendedor individual (MEI) tem obrigações como pessoa jurídica

e também como pessoa física. Como pessoa física precisará apresentar a declaração de Imposto de Renda.

De acordo com a legislação da Microempresa, o lucro líquido obtido pelo MEI é isento, portanto não tributável do Imposto de Renda Pessoa Física, desde que este valor fique limitado ao valor resultante da aplicação dos percentuais previstos para o lucro presumido, que são:

- 8% para comércio, indústria e transporte de carga;
- 16% para transporte de passageiros;
- 32% para serviços em geral.

Para efeito de cálculo desse imposto para as projeções abaixo, utilizou-se o percentual de 8%. Poderia ser utilizado o percentual de 32%, por existir serviços no negócio, mas optou-se pelo menor valor para poder ter uma melhor compreensão dos números. O exemplo abaixo explica como será feito o cálculo do imposto de renda:

<b>MEI - Prestação de Serviço</b>	
<u>Receita bruta</u> da Prestação de Serviços (Receita total auferida da prestação da atividade)	R\$ 60.000,00
<u>Despesas Comprovadas</u> do MEI através de documentação (Água, luz, telefone, compra de mercadoria, aluguel de espaço)	R\$ 20.000,00
<u>Lucro evidenciado</u> (Receita Bruta - Despesas Comprovadas)	R\$ 40.000,00
<u>Parcela Isenta</u> de 32% sobre a Receita Bruta considerada como Lucro Líquido (32% sobre o total de R\$ 60.000,00)	R\$ 19.200,00
<u>Parcela tributável</u> do Lucro Líquido (Diferença entre Lucro Evidenciado - Parcela Isenta)	R\$ 20.800,00

Figura 34 – Exemplo de cálculo para MEI. FONTE: Assessoria ADC Tec.

#### 4.6.6 Fluxo de caixa descontado

Com base nos dados acima, projetou-se o fluxo de caixa descontado para um período de cinco anos. A projeção engloba os três cenários de modo linear, desconsiderando-se eventuais sazonalidades, aumentos da demanda e aumentos de preços nos produtos e serviços.

**Quadro 28 – Fluxo de caixa descontado previsto.**

<b>FLUXO DE CAIXA PREVISTO</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>R\$ 58.282,20</b>	<b>R\$ 58.282,20</b>	<b>R\$ 58.282,20</b>	<b>R\$ 58.282,20</b>	<b>R\$ 58.282,20</b>
Saldo anterior	R\$ 0,00	R\$ 36.546,95	R\$ 73.093,90	R\$ 109.640,85	R\$ 146.187,80
<b>Jogos</b>					
Playstation 3 e Xbox 360	R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00
PlayStation 4 e Xbox One	R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00
Computadores	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
<b>Mercadorias</b>					
Suprimentos de informática	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20
Bebidas, salgadinhos e lanches	R\$ 1.944,00	R\$ 1.944,00	R\$ 1.944,00	R\$ 1.944,00	R\$ 1.944,00
<b>Serviços</b>					
Serviços	R\$ 2.988,00	R\$ 2.988,00	R\$ 2.988,00	R\$ 2.988,00	R\$ 2.988,00
<b>SAÍDAS</b>	<b>R\$ 20.974,32</b>	<b>R\$ 20.974,32</b>	<b>R\$ 20.974,32</b>	<b>R\$ 20.974,32</b>	<b>R\$ 20.974,32</b>
<b>Manutenções</b>					
Manutenção do local	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Manutenção do mobiliário	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Propaganda	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Compras e saídas variáveis</b>					
Compras de suprimentos de informática	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00
Compras de bebidas, lanches e salgadinhos	R\$ 1.685,52	R\$ 1.685,52	R\$ 1.685,52	R\$ 1.685,52	R\$ 1.685,52
Luz	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Custos administrativos	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Saídas fixas e variáveis</b>					
Telefone e internet	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
Água	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Seguro patrimonial	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
<b>Tributos</b>					
Imposto Simples Nacional - MEI	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80
<b>SALDO DO ANO</b>	<b>R\$ 37.307,88</b>	<b>R\$ 37.307,88</b>	<b>R\$ 37.307,88</b>	<b>R\$ 37.307,88</b>	<b>R\$ 37.307,88</b>
<b>IRPF (7,5% a 15%)</b>	<b>R\$ 760,93</b>	<b>R\$ 760,93</b>	<b>R\$ 760,93</b>	<b>R\$ 760,93</b>	<b>R\$ 760,93</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 36.546,95</b>	<b>R\$ 73.093,90</b>	<b>R\$ 109.640,85</b>	<b>R\$ 146.187,80</b>	<b>R\$ 182.734,75</b>

<b>FLUXO DE CAIXA DESCONTADO PREVISTO</b>							
	<b>ANO 0</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>	<b>TOTAL</b>
CAIXA	R\$ 6.809,8	R\$ 36.546,9	R\$ 36.546,9	R\$ 36.546,9	R\$ 36.546,9	R\$ 36.546,9	R\$ 182.734,75
INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 58.922,8	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 58.922,84
TAXA DE DESCONTO	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
T.I.R	0,00%	-37,97%	15,65%	38,85%	49,66%	55,12%	
VALOR PRESENTE LÍQUIDO NO ANO	R\$ 0,00	-R\$ 26.291,6	R\$ 2.843,3	R\$ 28.856,7	R\$ 52.083,0	R\$ 72.820,7	
CAIXA TOTAL							R\$ 123.811,91

Fonte: Autor.



No fluxo de caixa descontado previsto, observa-se um acumulado, ao longo de 5 anos e desconsiderando o capital de giro, de R\$ 182.734,75. Se descontarmos o investimento inicial, chegamos ao valor de R\$ 123.811,91. Esse resultado, trazido a valor presente, representaria na verdade R\$ 72.820,73. Como pode-se observar ao final do 1º ano, o empreendimento ainda não se pagou.

A T.I.R (taxa interna de retorno) ficaria abaixo da taxa de desconto, usada como comparação de investimento externo, apenas no 1º ano, o que indica um investimento positivo e atraente.

**Quadro 29 – Fluxo de caixa descontado otimista**

<b>FLUXO DE CAIXA OTIMISTA</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>R\$ 84.442,20</b>	<b>R\$ 84.442,20</b>	<b>R\$ 84.442,20</b>	<b>R\$ 84.442,20</b>	<b>R\$ 84.442,20</b>
<b>Saldo anterior</b>	R\$ 0,00	R\$ 57.211,03	R\$ 114.422,06	R\$ 171.633,09	R\$ 228.844,12
<b>Jogos</b>					
Playstation 3 e Xbox 360	R\$ 12.240,00	R\$ 12.240,00	R\$ 12.240,00	R\$ 12.240,00	R\$ 12.240,00
PlayStation 4 e Xbox One	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00	R\$ 35.640,00
Computadores	R\$ 27.900,00	R\$ 27.900,00	R\$ 27.900,00	R\$ 27.900,00	R\$ 27.900,00
<b>Mercadorias</b>					
Suprimentos de informática	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20
Bebidas, salgadinhos e lanches	R\$ 3.240,00	R\$ 3.240,00	R\$ 3.240,00	R\$ 3.240,00	R\$ 3.240,00
<b>Serviços</b>					
Serviços	R\$ 4.272,00	R\$ 4.272,00	R\$ 4.272,00	R\$ 4.272,00	R\$ 4.272,00
<b>SAÍDAS</b>	<b>R\$ 22.096,80</b>	<b>R\$ 22.096,80</b>	<b>R\$ 22.096,80</b>	<b>R\$ 22.096,80</b>	<b>R\$ 22.096,80</b>
<b>Manutenções</b>					
Manutenção do local	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Manutenção do mobiliário	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Propaganda	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Compras e saídas variáveis</b>					
Compras de suprimentos de informática	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00
Compras de bebidas, lanches e salgadinhos	R\$ 2.808,00	R\$ 2.808,00	R\$ 2.808,00	R\$ 2.808,00	R\$ 2.808,00
Luz	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Custos administrativos	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Saídas fixas e variáveis</b>					
Telefone e internet	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
Água	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Seguro patrimonial	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
<b>Tributos</b>					
Imposto Simples Nacional - MEI	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80
<b>SALDO DO ANO</b>	<b>R\$ 62.345,40</b>	<b>R\$ 62.345,40</b>	<b>R\$ 62.345,40</b>	<b>R\$ 62.345,40</b>	<b>R\$ 62.345,40</b>
<b>IRPF (27,5%). DEDUÇÃO R\$ 10.302,70</b>	<b>R\$ 5.134,37</b>	<b>R\$ 5.134,37</b>	<b>R\$ 5.134,37</b>	<b>R\$ 5.134,37</b>	<b>R\$ 5.134,37</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 57.211,03</b>	<b>R\$ 114.422,06</b>	<b>R\$ 171.633,09</b>	<b>R\$ 228.844,12</b>	<b>R\$ 286.055,15</b>

Fonte: Autor.

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO OTIMISTA							
	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	TOTAL
CAIXA	R\$ 6.809,84	R\$ 57.211,03	R\$ 57.211,03	R\$ 57.211,03	R\$ 57.211,03	R\$ 57.211,03	R\$ 286.055,15
INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 58.922,84	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 58.922,84
TAXA DE DESCONTO	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
TIR		-2,9%	58%	81%	90%	94%	
VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 0,00	-R\$ 7.841,56	R\$ 37.766,71	R\$ 78.488,40	R\$ 114.847,04	R\$ 147.310,11	
CAIXA TOTAL - INVESTIMENTO INICIAL							R\$ 227.132,31

No fluxo de caixa descontado otimista, observa-se um acumulado, ao longo de 5 anos e desconsiderando o capital de giro, de R\$ 286.055,15. Se descontarmos o investimento inicial, chegamos ao valor de R\$ 227.132,31. Esse resultado, trazido a valor presente, representaria na verdade R\$ 147.310,11. Assim como na projeção prevista, o empreendimento ainda não se pagou no primeiro ano.

**Quadro 30 - Fluxo de caixa descontado pessimista.**

FLUXO DE CAIXA PESSIMISTA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>ENTRADAS</b>	<b>R\$ 29.218,20</b>	<b>R\$ 29.218,20</b>	<b>R\$ 29.218,20</b>	<b>R\$ 29.218,20</b>	<b>R\$ 29.218,20</b>
Saldo anterior		R\$ 9.367,56	R\$ 18.735,12	R\$ 28.102,68	R\$ 37.470,24
<b>Jogos</b>					
Playstation 3 e Xbox 360	R\$ 6.480,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.480,00
PlayStation 4 e Xbox One	R\$ 12.960,00	R\$ 12.960,00	R\$ 12.960,00	R\$ 12.960,00	R\$ 12.960,00
Computadores	R\$ 6.300,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.300,00
<b>Mercadorias</b>					
Suprimentos de informática	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20	R\$ 1.150,20
Bebidas, salgadinhos e lanches	R\$ 648,00	R\$ 648,00	R\$ 648,00	R\$ 648,00	R\$ 648,00
<b>Serviços</b>					
Serviços	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00
<b>SAÍDAS</b>	<b>R\$ 19.850,64</b>	<b>R\$ 19.850,64</b>	<b>R\$ 19.850,64</b>	<b>R\$ 19.850,64</b>	<b>R\$ 19.850,64</b>
<b>Manutenções</b>					
Manutenção do local	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Manutenção do mobiliário	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Propaganda	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Compras e saídas variáveis</b>					
Compras de suprimentos de informática	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00	R\$ 864,00
Compras de bebidas, lanches e salgadinhos	R\$ 561,84	R\$ 561,84	R\$ 561,84	R\$ 561,84	R\$ 561,84
Luz	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Custos administrativos	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>Saídas fixas e variáveis</b>					

Telefone e internet	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
Água	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Seguro patrimonial	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
<b>Tributos</b>					
Imposto Simples Nacional - MEI	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80	R\$ 544,80
<b>SALDO DO ANO</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>
<b>IRPF (ISENTO)</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 9.367,56</b>	<b>R\$ 18.735,12</b>	<b>R\$ 28.102,68</b>	<b>R\$ 37.470,24</b>	<b>R\$ 46.837,80</b>

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO PESSIMISTA							
	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	TOTAL
CAIXA	R\$ 6.809,84	R\$ 9.367,56	R\$ 9.367,56	R\$ 9.367,56	R\$ 9.367,56	R\$ 9.367,56	R\$ 46.837,80
INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 58.922,84	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 58.922,84
TAXA DE DESCONTO	12%	12%	12%	12%	12%	12%	
TIR		-84%	-51%	-29,5%	-15,9%	-7,2%	
VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 0,00	-R\$ 50.558,94	-R\$ 43.091,18	-R\$ 36.423,54	-R\$ 30.470,28	-R\$ 25.154,88	
CAIXA TOTAL - INVESTIMENTO INICIAL							-R\$ 12.085,04

No fluxo de caixa descontado pessimista, observa-se um ganho de R\$ 46.837,80 ao longo de cinco anos. De acordo com as projeções, o negócio é inviável. A T.I.R é negativa em todos os primeiros cinco anos e o valor presente representaria um prejuízo de R\$ -25.154,88.

#### 4.6.7 Indicadores de viabilidade

##### 4.6.6.1 Ponto de equilíbrio

<b>A)</b>	<b>PE =</b>	$\frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição (*)}}$
	(*) Observação	
	<b>Índice da Margem de Contribuição</b>	$= \frac{\text{Margem de Contribuição}}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$

Figura 35 - Fórmula do ponto de equilíbrio. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

Quadro 31 – Ponto de equilíbrio nos três cenários.

PONTO DE EQUILIBRIO					
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
PREVISTO	R\$ 20.429,52	R\$ 20.429,52	R\$ 20.429,52	R\$ 20.429,52	R\$ 20.429,52
OTIMISTA	R\$ 21.552,00	R\$ 21.552,00	R\$ 21.552,00	R\$ 21.552,00	R\$ 21.552,00
PESSIMISTA	R\$ 19.305,84	R\$ 19.305,84	R\$ 19.305,84	R\$ 19.305,84	R\$ 19.305,84

Fonte: Autor.

#### 4.6.6.2 Rentabilidade

**Quadro 31 – Rentabilidade nos três cenários**

RENTABILIDADE (% a.a.)					
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
PREVISTO	62	62	62	62	62
OTIMISTA	97,09	97,09	97,09	97,09	97,09
PESSIMISTA	15,9	15,9	15,9	15,9	15,9

Fonte: Autor.

Temos uma rentabilidade boa ao longo dos anos nas projeções realista e otimista, se comparado a um investimento em títulos públicos prefixados, que estão rendendo, segundo o Tesouro direto (2015), de 12,8% a 13,8% ao ano.

A projeção pessimista, apesar de mostrar rentabilidade, é inviável. O tempo gasto para cuidar do negócio e o longo período para se recuperar o capital investido inviabilizam a tentativa.

#### 4.6.6.3 Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Figura 36 – Fórmula da Lucratividade. Fonte: Cartilha SEBRAE (2013).

**Quadro 32 – Lucratividade nos três cenários.**

LUCRATIVIDADE (% a.a.)					
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
PREVISTO	62,7	62,7	62,7	62,7	62,7
OTIMISTA	67,75	67,75	67,75	67,75	67,75
PESSIMISTA	32,1	32,1	32,1	32,1	32,1

Fonte: Autor.

Acima, temos o lucro em relação as vendas anuais. A lucratividade é positiva.

#### 4.6.6.4 Payback

O Payback informa o tempo necessário para a empresa recuperar seu investimento inicial. Analisando apenas o fluxo de caixa mensal previsto para o 2º



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho analisa a viabilidade ou não da abertura de uma locadora de vídeo games na cidade de Viamão - RS. O espaço consistiria num ambiente amplo, agradável, confortável e que ofereça lazer e descontração aos seus clientes. Para isso, foi elaborado um plano de negócio, uma vez que todo e qualquer empreendimento novo, não planejado, possui um risco maior de ir à falência, principalmente nos três primeiros anos. O modelo de negócio é muito similar ao de uma Lan House, mas diferentemente desse, seu foco principal não será nos micro computadores, e sim nos consoles.

Os objetivos deste trabalho eram analisar o ambiente externo do segmento, estimar as receitas, os custos, o lucro e desenvolver um Plano Operacional, Financeiro e de Marketing. Através dos resultados obtidos na coleta de dados primários e secundários, foi possível projetar o investimento inicial para o negócio e estimar a média de consumo pela clientela nesse tipo de lugar. Também foi possível observar que, nesse ramo de negócio, os diferenciais competitivos são importantes, visto que as tecnologias estão constantemente evoluindo. Por isso, a Lan Games tem planos de contar com variados produtos e serviços, assim como um espaço VIP, algo inovador para locadoras de vídeo games.

No entanto, deve-se reconhecer que a coleta dos dados primários, mais especificamente o questionário, possui algumas limitações que não podem ser omitidas do ponto de vista acadêmico. Primeiramente, a amostra foi feita em uma escola, quando talvez o ideal fosse fazer por zonas. Também, a maior parte da amostra se concentrou na faixa etária dos 12 aos 15 anos, quando o ideal, segundo o próprio plano de negócio, seria dos 08 aos 24 anos. Por último, após analisar as respostas dos questionários, identificou-se interpretações diferentes de alguns(mas) alunos(as) para uma mesma pergunta. Esse problema pode ter sido causado pela pergunta mal formulada ou por percepções pessoais diferentes sobre um mesmo assunto.

Após o levantamento de todos os dados, projetou-se três cenários possíveis: o realista, o otimista e o pessimista. Com relação ao cenário realista, mostra-se promissor. Possui boa receita e gera lucro, além disso, seus indicadores de viabilidade são todos positivos ao final de cinco anos. Possui uma boa taxa de ocupação média, 45%, e, mesmo que fosse menor, continuaria viável.

O cenário otimista mostra números melhores em todos os aspectos, com uma taxa de ocupação média de 64,4%. No entanto, trata-se de um cenário menos provável de ocorrer.

O cenário pessimista é inviável. Apesar de dar lucro ao longo do tempo, o negócio não consegue se pagar em cinco anos, fazendo com que seu custo benefício não seja agradável. Além disso, seu valor presente é negativo em todos os anos projetados. Se levarmos em consideração fatores importantes, como tempo e dinheiro investidos, veremos prejuízo, principalmente em comparação de rendimentos com um investimento em títulos públicos, por exemplo.

Com relação ao enquadramento como MEI, as receitas totais não ultrapassam o limite e, mesmo que ultrapassasse, o governo federal seguidamente o tem aumentado.

Portanto, podemos concluir o negócio como viável no cenário realista. Caso a empresa realize um bom marketing de propaganda, antes da abertura do negócio, e mantenha preços e diferenciais competitivos atraentes, a projeção realista pode se realizar.

## BIBLIOGRAFIA

ADC Tec, Assessoria. Como o MEI declara o imposto de renda pessoa física. Disponível em: <http://www.adctec.com.br/blog/como-o-mei-declara-o-imposto-de-renda-pessoa-fisica>. Cessado em: 14 de Junho de 2015.

BERNARDES, Victor Bentes. Análise da viabilidade econômico-financeira da criação de uma academia desportiva em Porto Alegre. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2009.

BRAGA, R. Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira. São Paulo: Atlas, 1995.

BRASIL. Ministério da Saúde. **Cadernos de informações de Saúde do Rio Grande do Sul**. Brasília, 2009. Disponível em: <http://tabnet.datasus.gov.br/tabdata/cadernos/rs.htm>. Acessado em 11 de Abril de 2015.

Canal futura. **Conectados - Sala de Notícias**. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=B6x6V5tNvRU#t=101>. Acessado em 08 de Abril de 2015.

CAMPAGNOLO, Leandro. **Plano de negócio para a abertura de uma lan house no centro de Porto Alegre: Cyber Lan**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2007.

CLICRBS. Ficadica ny - **Bares divertidos unem cervejas artesanais e games clássicos**. Disponível em: <http://wp.clicrbs.com.br/ficadica/2014/11/13/bares-divertidos-unem-fliperamas-e-drinks-em-manhattan/?topo=52,1,1,,284,77>. Acessado em 4 de Abril de 2015.

COMITÊ GESTOR DA INTERNET NO BRASIL. **Pesquisa sobre o Uso das Tecnologias da Informação e da Comunicação no Brasil: TIC LAN House 2010**. São Paulo. Disponível em: <http://cetic.br/media/docs/publicacoes/2/tic-lanhouse-2010.pdf>. Acessado em 15 de Abril de 2015.

CNAEWEB (2015). CONCLA – **Comissão nacional de classificações**. Disponível em: [http://www.cnae.ibge.gov.br/pesquisa.asp?pesquisa=7729201&TabelaBusca=CNAE\\_202@CNAE%202.2%20-%20Subclasses@0@cnaefiscal@0&source=subclasse](http://www.cnae.ibge.gov.br/pesquisa.asp?pesquisa=7729201&TabelaBusca=CNAE_202@CNAE%202.2%20-%20Subclasses@0@cnaefiscal@0&source=subclasse). Acessado em 01 de Maio de 2015.

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

FIGHERA, Rodrigo Weber. **Plano de negócio para a abertura de uma cafeteria**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2011.

GEDIGAMES, Relatório final: **Mapeamento da Indústria Brasileira e Global de Jogos Digitais**. Fevereiro de 2014. Disponível em: [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conheciment](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conheciment)



o/seminario/seminario\_mapeamento\_industria\_games042014\_Relatorio\_Final.pdf.  
Acessado em: 08 de Outubro de 2014.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12<sup>o</sup> ed. São Paulo: São Paulo: Pearson, 2010.

IBOPE. **Pesquisa games Pop**. Disponível em: <http://www.ibope.com/pt-br/conhecimento/Infograficos/Paginas/Games-pop.aspx>.  
Acessado em: 20 de Outubro de 2014.

IBGE. **Síntese de informações de Viamão**. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=432300&idtema=16&search=||s%EDntese-das-informa%E7%F5es>. Acessado em: 22 de Outubro de 2014.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. Tradutor: Tatiana Carneiro Quírico. Editora: LTC, Rio de Janeiro, 2000.

JPR. **PC Gaming Market Holds Lead Over Consoles**. Disponível em: [http://jonpeddie.com/publications/pc\\_gaming\\_hardware\\_market\\_report/](http://jonpeddie.com/publications/pc_gaming_hardware_market_report/)  
Acessado em: 07 de Outubro de 2014.

MUTHER, Richard - Planejamento do layout: sistema slp. São Paulo: Edgard blücher, 1978.

KOTLER, Philip. KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 12<sup>a</sup> Ed. São Paulo: Pearson, 2006.

PAVANI, C., DEUTSCHER, J. A., LÓPEZ, S. M. Plano de negócios – **Planejando o sucesso de seu empreendimento**. Rio de Janeiro: Minion, 2000.

PIRES, Marcelo Cavalcante. Plano de negócio de uma empresa do ramo de vestuário: **DHM Indústria e comércio de vestuário LTDA**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2007.

PORTAL de contabilidade. **Custos fixos e variáveis**. Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-fixo-variavel.htm>  
Acessado em: 10 de Maio de 2015.

PORTAL do empreendedor. MEI – **Micro empreendedor individual**. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>.  
Acessado em: 28 de Abril de 2015.

OULJOGOS. Sexta é dia de alugar: **locadoras resistem firmes à passagem do tempo**. Disponível em: <http://jogos.uol.com.br/ultimas-noticias/2013/07/12/sexta-e-dia-de-alugar-locadoras-resistem-firmes-a-passagem-do-tempo.htm>. Acessado em: 06 de Outubro de 2014.

RECEITA FEDERAL. IRPF – Tabelas e limites. **Tabelas progressivas anuais**.

Disponível em:

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aliquotas/ContribFont2012a2015.htm>

Acessado em: 12 de Junho de 2015.

RODRIGUES, Pablo Antônio. **Plano de negócio para uma micro cervejaria na cidade de Porto Alegre**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2010.

SANTOS, Lucio Centeno dos. **Plano de negócio para um dining club**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2007

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. Disponível em:

[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO\\_baixa.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf). Acessado em: 05 de Outubro de 2014.

SIGNOR, Joel Antônio. **Estudo da viabilidade econômico financeira para a instalação de um centro esportivo**. Porto Alegre. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2011.

SOARES, Carla D. M. JOIA, Luiz Antônio. **LAN House e Inclusão Digital no Brasil: Uma Abordagem Ator-Rede**. XXXVIII Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro, 2014. Disponível em: [http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2014\\_EnANPAD\\_ADI484.pdf](http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2014_EnANPAD_ADI484.pdf). Acessado em 08 de Abril de 2015.

Tesouro direto. **Rentabilidade dos títulos públicos**. Disponível em:

<http://www.tesouro.fazenda.gov.br/tesouro-direto-conheca-o-tesouro-direto>.

Acessado em: 31 de Maio de 2015.

TÓFOLI, I. – Administração financeira empresarial: **uma tratativa prática**.

Campinas: Arte Brasil. Editora: UNISALESIANO – Centro Universitário

Católico Salesiano Auxilium, 2008.

TOMPKINS, James A. et al. - Facilities planning. 2ª ed. Nova Iorque: John Wiley & Sons, 1996.

## ANEXOS

## Anexo 1

<b>RELATÓRIO MENSAL DAS RECEITAS BRUTAS</b>	
CNPJ:	
Empreendedor individual:	
Período de apuração:	
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – REVENDA DE MERCADORIAS (COMÉRCIO)</i>	
I – Revenda de mercadorias com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
II – Revenda de mercadorias com documento fiscal emitido	R\$
III – Total das receitas com revenda de mercadorias (I + II)	R\$
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – VENDA DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS (INDÚSTRIA)</i>	
IV – Venda de produtos industrializados com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
V – Venda de produtos industrializados com documento fiscal emitido	R\$
VI – Total das receitas com venda de produtos industrializados (IV + V)	R\$
<i>RECEITA BRUTA MENSAL – PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</i>	
VII – Receita com prestação de serviços com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
VIII – Receita com prestação de serviços com documento fiscal emitido	R\$
IX – Total das receitas com prestação de serviços (VII + VIII)	R\$
<b>X - Total geral das receitas brutas no mês (III + VI + IX)</b>	R\$
LOCAL E DATA:	ASSINATURA DO EMPRESÁRIO:
ENCONTRAM-SE ANEXADOS E ESTE RELATÓRIO: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Os documentos fiscais comprobatórios das entradas de mercadorias e serviços tomados referentes ao período;</li> <li>- As notas fiscais relativas às operações ou prestações realizadas eventualmente emitidas.</li> </ul>	

Relatório mensal das receitas brutas que o MEI é obrigado a fazer.

## Anexo 2

 <b>Download em arquivo .CSV para Excel</b> 	
Domicílios particulares permanentes	75.397 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar sem rendimento	2.037 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de até 1/2 salário mínimo	982 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 1 a 2 salários mínimos	15.975 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 1/2 a 1 salário mínimo	6.353 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 10 a 20 salários mínimos	3.535 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 2 a 5 salários mínimos	32.394 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 20 salários mínimos	1.144 domicílios  
Domicílios particulares permanentes com classes de rendimento nominal mensal domiciliar de mais de 5 a 10 salários mínimos	12.978 domicílios  
Pessoas de 10 anos ou mais de idade com Classes de rendimento nominal mensal de até 1/4 de salário mínimo - economicamente ativas	1.445 pessoas  
Pessoas de 10 anos ou mais de idade com Classes de rendimento nominal mensal de até 1/4 de salário mínimo - homens	1.300 pessoas  

Pesquisa IBGE (2010)

## Anexo 3

## QUESTIONÁRIO PARA ABERTURA DE NEGÓCIO

**1. Qual seu sexo?**

Masculino       Feminino

**2. Qual sua idade? \_\_\_\_\_****3. Qual sua opinião a respeito de jogar em locadoras de computadores, PlayStation 3, PlayStation 4, Xbox 360 e Xbox One?**

Excelente  
 Muito boa.  
 Boa  
 Razoável  
 Ruim

**4. Se o local fosse um pouco longe, você iria mesmo assim até o local conhecer?**

Extremamente provável  
 Muito provável.  
 Moderadamente provável  
 Pouco provável  
 Nada provável

**5. Com qual frequência iria ao local?**

Frequência extremamente alta  
 Frequência alta  
 Frequência moderada  
 Frequência baixa  
 Frequência extremamente baixa

**6. Em que turno(s), geralmente, frequentaria o local?**

Turno Manhã, Tarde, Noite e Corujões  
 Turno Manhã, Tarde e Noite  
 Turno Manhã e Tarde  
 Turno da Manhã  
 Turno da Tarde  
 Turno da Noite

**7. O que você jogaria? Escolha pelo menos uma resposta.**

Computador.       Xbox One.  
 PlayStation 3.       Xbox 360  
 PlayStation 4.       Todos.

**8. Qual seu jogo preferido? Escolha pelo menos uma resposta.**

Football (PES, FIFA).       Corrida  
 League of Legends.       Aventura (Assassin's Creed, Metal Gear, Far Cry)  
 Guerra (BattleField, COD).       Outros. Quais? \_\_\_\_\_

**9. O que você acha da venda de pequenos lanches no local (bolachinhas, refrigerantes, salgadinhos)?**

Excelente  
 Muito boa.  
 Boa  
 Razoável  
 Ruim

**10. Você participaria de campeonatos de games valendo dinheiro?**

Extremamente provável  
 Muito provável.  
 Moderadamente provável  
 Pouco provável  
 Nada provável

Questionário aplicado no público alvo.