

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL DE SÃO PAULO
CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

RICARDO GUIMARÃES FAGUNDES

PLANO DE NEGÓCIOS: HAPPY HOUR SANTOS

São Paulo
2025

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL DE SÃO PAULO
CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

RICARDO GUIMARÃES FAGUNDES

PLANO DE NEGÓCIOS: HAPPY HOUR SANTOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de
Tecnologia da Zona Sul de São Paulo, como exigência parcial
para a obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial.
Orientador: Prof. Me. Denílson Ferreira

São Paulo
2025

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo elaborar e analisar o plano de negócio do Happy Hour Santos, um bar de vizinhança voltado à oferta de petiscos, música ambiente e entretenimento local. A pesquisa busca demonstrar a viabilidade técnica, operacional e financeira do empreendimento, destacando práticas de gestão, controle de custos e estratégias de fidelização de clientes. A metodologia adotada foi de natureza aplicada e descritiva, com base em dados simulados, referências de mercado e orientações do SEBRAE, permitindo a construção de projeções de vendas, custos e lucros. O desenvolvimento contempla desde a formalização da empresa e adequações legais até o planejamento de cardápio, análise do ponto de equilíbrio e definição de metas de faturamento e margem de contribuição. Os resultados indicam que o negócio apresenta potencial de retorno financeiro rápido e sustentável, com equilíbrio entre custos e rentabilidade. A estrutura enxuta, o foco na padronização dos processos e a integração entre gestão financeira e marketing fortalecem a competitividade e a fidelização do público-alvo. Conclui-se que a proposta do Happy Hour Santos é viável e representa uma alternativa promissora de empreendimento local, aliando gestão eficiente, ambiente acolhedor e solidez financeira.

Palavras-chave: Plano de Negócio; Gestão Financeira; Bar de Vizinhança; Viabilidade Econômica; Empreendedorismo.

ABSTRACT

This study aims to develop and analyze the business plan of Happy Hour Santos, a neighborhood bar focused on offering snacks, background music, and local entertainment. The research seeks to demonstrate the technical, operational, and financial feasibility of the enterprise, highlighting management practices, cost control, and customer loyalty strategies. The methodology adopted was applied and descriptive, based on simulated data, market references, and SEBRAE guidelines, allowing for the construction of sales, cost, and profit projections. The development includes company formalization and legal adjustments, menu planning, break-even analysis, and the definition of revenue and contribution margin targets. The results indicate that the business has the potential for rapid and sustainable financial return, balancing costs and profitability. The lean structure, process standardization, and integration between financial management and marketing strengthen competitiveness and customer retention. It is concluded that the Happy Hour Santos proposal is viable and represents a promising local business alternative, combining efficient management, a welcoming environment, and financial stability.

Keywords: Business Plan; Financial Management; Neighborhood Bar; Economic Viability; Entrepreneurship.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Bar Happy Hour Santos.....	16
Figura 2 – Fluxograma de Boas Práticas de Manipulação.....	17
Gráfico 1 – Relação entre ticket médio e número de clientes por faixa de faturamento.....	19
Gráfico 2 – Projeção Financeira do Happy Hour Santos.....	22
Gráfico 3 – Ponto de equilíbrio diário em relação às metas de faturamento do Happy Hour Santos.....	23
Gráfico 4 – Lucro Estimado por Faixa de Faturamento.....	25

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Faixas de faturamento diário e seus efeitos operacionais.....	18
Tabela 2 – Margem unitária dos principais itens do cardápio.....	19
Tabela 3 – Projeção financeira mensal do Happy Hour Santos conforme faixas de faturamento.....	21

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CMV – Custo da Mercadoria Vendida

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício

PE – Ponto de Equilíbrio

PEPS – Primeiro que Entra, Primeiro que Sai

POP – Procedimento Operacional Padrão

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	09
2 JUSTIFICATIVA.....	12
3 OBJETIVOS.....	13
3.1. Objetivo Geral.....	13
3.2. Objetivos Específicos.....	13
4 METODOLOGIA.....	14
5 DESENVOLVIMENTO.....	15
5.1 Base legal e sanitária e seus efeitos práticos nos resultados do bar.....	15
5.2 Planejamento e marketing com metas numéricas e métricas de controle.....	17
5.3 Gestão operacional e finanças com fórmulas, metas e sensibilidade.....	21
6 CONCLUSÃO.....	27
REFERÊNCIAS.....	29

1 INTRODUÇÃO

Este Plano de Negócios apresenta a proposta de abertura do Happy Hour Santos, um bar de bairro com foco em convivência familiar, petiscos preparados na hora, mesa de sinuca e atrações musicais em dias definidos. A ideia nasce da modernização de um ponto que já pertence à família do empreendedor, hoje em reforma para elevar conforto, iluminação e segurança. A ambição é transformar um espaço conhecido pela vizinhança em referência de atendimento atencioso, cardápio enxuto e ambiente cuidado, criando rotina de consumo previsível e fonte estável de renda.

Segundo Dornelas (2005, p. 101), “o plano de negócios é o instrumento que permite ao empreendedor reunir informações sobre o mercado, os concorrentes, os clientes e os recursos necessários para transformar uma ideia em um negócio de sucesso”.

Bares de bairro cumprem função econômica e social ao articular lazer perto de casa, alimentação rápida e encontro entre amigos. O Happy Hour Santos parte dessa lógica, priorizando proximidade e constância. O diferencial proposto combina atendimento direto dos donos, limpeza rigorosa, fachada bem iluminada, calendário simples de música ao vivo e campeonatos de sinuca planejados com antecedência. Essa combinação busca reduzir a dependência de datas festivas, estimular o retorno de clientes do entorno e fortalecer o boca a boca local, pilar essencial para negócios de vizinhança.

Como a operação ainda está em implementação, as estimativas financeiras adotam premissas explícitas e fáceis de acompanhar: funcionamento das 11h às 22h, atividade em 26 dias por mês, ticket médio de referência entre 30 e 50 reais, custos variáveis totais próximos de 40 por cento da receita e custos fixos estimados em 11,5 mil reais mensais. Esses números serão revisados ao final dos primeiros 90 dias, quando já existir histórico de vendas, perdas e giro de itens, permitindo ajustes finos em preço, compras e escala de pessoal. Até lá, o plano usa parâmetros prudentes para orientar decisões sem travar a execução.

O documento tem quatro objetivos centrais. Primeiro, mapear o contexto de mercado imediato para dimensionar público potencial, hábitos de consumo e referências de preço. Segundo, definir posicionamento e proposta de valor que sustentem escolhas de cardápio, atendimento e comunicação. Terceiro, desenhar rotina operacional com controles simples, capaz de garantir padronização e qualidade mesmo em horários de pico. Quarto, estimar resultados financeiros do primeiro ano, com projeções de receita, custos, demonstração de resultados, ponto de equilíbrio e payback do investimento em reformas e melhorias.

A estrutura do plano reflete esses objetivos. O capítulo de análise de mercado olha para o entorno do endereço, com raio de até um quilômetro, onde se concentram pedestres e potenciais clientes que chegam a pé. A comparação direta com botecos e bares próximos serve para entender preços praticados, horários, itens mais pedidos e volume por mesa. Um roteiro curto de validação, com contagem de pessoas em três janelas do dia e enquete rápida com moradores, ajuda a calibrar cardápio, escolher dias de música e ajustar nível de serviço esperado.

No marketing, a comunicação é tratada como ferramenta de organização do fluxo e de construção de reputação. O plano propõe calendário fixo de eventos, uso de redes sociais locais, panfletagem porta a porta com QR do cardápio e ações de retorno como o “carimbo do vizinho”. A política de preços parte de fichas técnicas com margens por item e passa por revisão trimestral conforme o custo real de insumos. A intenção é posicionar o Happy Hour Santos como lugar honesto, limpo e previsível para quem deseja petiscar, conversar e permanecer com tranquilidade.

No operacional, a rotina se ancora em fichas técnicas e controles de estoque enxutos. Cada item do cardápio tem tempo de preparo alvo, gramagens definidas e pontos de controle de qualidade. A escala privilegia a presença dos sócios nos horários de maior movimento, com ajudante de cozinha nos fins de semana. O layout prioriza circulação segura, visibilidade do balcão e iluminação externa reforçada, elementos que influenciam a experiência do cliente, o ritmo de produção e a percepção de cuidado em cada visita.

Maximiano (2000, p. 27), define gestão como “o processo de tomar decisões sobre objetivos e recursos”. Assim, gerir o Happy Hour Santos significa organizar pessoas, produtos e serviços de forma estratégica, garantindo qualidade no atendimento e eficiência nos processos internos.

Na frente financeira, o documento apresenta três níveis de projeção de faturamento, cálculo de custos variáveis e fixos, demonstração de resultados simplificada, ponto de equilíbrio e estimativa de retorno do investimento. O acompanhamento mensal usa poucos indicadores práticos: receita por dia, margem de contribuição do conjunto, perda de insumo, giro de bebidas e ticket médio. Esses dados permitem ajustar preço, compras e escala com rapidez, preservando caixa e sustentando decisões fundamentadas.

O plano também descreve riscos e respostas possíveis, como variação de preços de insumos, queixas de vizinhança e períodos de chuva com queda de público. A proposta é iniciar pequeno, medir o que importa, corrigir rota com velocidade e preservar a essência: um bar de bairro acolhedor, administrado de perto pelos donos, com comida simples bem executada,

música em dias definidos e compromisso com conforto e segurança. Com disciplina na execução e atenção aos números, o Happy Hour Santos reúne condições para operar com estabilidade e crescer de forma responsável.

Para o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas SEBRAE (2021), “a análise de viabilidade mostra se o negócio é possível de ser realizado com os recursos disponíveis, dentro do contexto de mercado em que está inserido”. Dessa forma, um plano bem elaborado reduz incertezas e aumenta as chances de sucesso do empreendimento.

2 JUSTIFICATIVA

O Happy Hour Santos nasce de uma combinação rara em negócios de bairro: ponto já conhecido pela vizinhança, gestão familiar presente e melhorias visíveis que passam confiança logo na chegada. Reforma de calçada, grades e ajustes internos comunicam cuidado e ajudam a formar a primeira impressão, algo decisivo para quem escolhe onde comer e socializar perto de casa (Sebrae, 2025).

A formalização do plano atende tanto à necessidade de organizar a operação quanto às exigências legais e tributárias da abertura. O enquadramento correto e a opção pelo regime simplificado reduzem burocracia e trazem previsibilidade ao caixa, o que é valioso no início, quando cada real precisa ter destino claro (Brasil, 2006).

Adoção de boas práticas no setor sanitário desde o primeiro momento é crucial, não um detalhe; garante segurança ao cliente e reduz perdas por falhas de manipulação. Procedimentos de higienização, controle de tempo e temperatura e rotulagem interna compõem a base de uma rotina confiável para cozinha enxuta com alto giro de petiscos (Anvisa, 2020).

Para transformar regra em rotina, o plano incorpora padrões operacionais e checklists alinhados aos regulamentos específicos para serviços de alimentação. Isso inclui estrutura mínima, capacitação da equipe e monitoramento de pontos críticos, com registros simples e verificáveis (Anvisa, 2004).

Outro pilar é o controle de processo e de fornecedores. A padronização de limpeza, sanitização de equipamentos e verificação de etapas ajuda a manter o produto estável ao longo do dia, mesmo quando a demanda sobe em horários de pico. Em cozinha pequena, consistência vale tanto quanto criatividade (Anvisa, 2002).

No desenho do produto, o negócio mira proximidade, preço acessível e experiência acolhedora, com calendário claro de música e campeonatos de sinuca. Essa proposta conversa com o perfil de bares de bairro, onde conveniência e constância pesam mais do que sofisticação. Guias práticos de implantação mostram que cardápio curto, bom giro e comunicação direta costumam acelerar o ponto de equilíbrio (Sebrae/PR, 2024).

A definição do Código Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e o entendimento do segmento também entram na justificativa. Classificar corretamente a atividade orienta licenças, enquadramento tributário e leitura do mercado, base para evitar surpresas e alinhar expectativa de margem e custos de conformidade (IBGE, 2019).

A estratégia financeira adota metas simples e rastreáveis: receita por dia, margem do conjunto, perda de insumo e giro de bebidas. A leitura mensal orienta revisão de preço, ajuste

de ficha e escala de pessoal. Junto com a regularidade fiscal e tributária, esse pacote cria ambiente mais estável para aprender rápido sem descuidar do caixa (PGFN, 2023).

3 OBJETIVOS

3.1. Objetivo Geral

O objetivo geral deste Trabalho de Graduação é desenvolver o Plano de Negócios para o empreendimento Happy Hour Santos, que será sediado no bairro Cidade Dutra, Zona Sul de São Paulo. A meta primária do plano é organizar e inaugurar o negócio com operação estável no primeiro ano, visando o ponto de equilíbrio até o 3º mês e a manutenção do CMV (Custo de Mercadoria Vendida) em, no máximo 40% da receita (margem de contribuição de aproximadamente 60%). As metas de faturamento estabelecidas são de R\$ 1.500 diários até o 3º mês e R\$ 1.750 até o 6º mês, além de um controle de perdas de insumos menor ou igual a 2% e uma nota média de satisfação do cliente de 4,5/5.

3.2. Objetivos Específicos

- Formalizar o negócio no Simples Nacional, definir o CNAE correto e obter todos os documentos legais antes da abertura.
- Implantar POPs, Manual de Boas Práticas e fichas técnicas, garantindo preparo rápido e controle rigoroso de perdas.
- Realizar inventários regulares, aplicar o método PEPS, negociar com fornecedores e manter o CMV abaixo de 40%.
- Alcançar crescimento gradual de faturamento, elaborar a DRE mensal e atingir o ponto de equilíbrio até o terceiro mês.

4 METODOLOGIA

O plano adota abordagem aplicada, com finalidade descritiva e exploratória, combinando levantamento de dados primários no entorno do ponto com análise documental e modelagem econômico-financeira. A estratégia integra três frentes: validação rápida de demanda no bairro, desenho operacional com base em normas sanitárias e projeções financeiras com metas de controle mensal. O desenho segue os guias de elaboração de planos de negócios para pequenos empreendimentos de alimentação fora do lar (Sebrae, 2025).

Unidade de análise: o empreendimento Happy Hour Santos e seu raio de influência imediata, estimado em até 1 km para clientela a pé. A classificação da atividade observa a subclasse CNAE 5611-2/05, referência que orienta exigências cadastrais, tributação e leitura do setor. A inclusão do código adequado evita distorções na formalização e ajuda a alinhar expectativas de custo regulatório (IBGE, 2019).

Dados primários: serão coletados por meio de (i) contagem manual de pedestres em três janelas do dia (12h–13h, 18h–19h e 20h–21h) em dois dias úteis e um fim de semana; (ii) observação estruturada de bares próximos, registrando preços, itens mais pedidos e taxa de ocupação por faixa horária; e (iii) enquête curta com 30 moradores para testar preferência de petiscos, música ao vivo e faixa de preço. O roteiro privilegia simplicidade, baixo custo e agilidade de retorno (Sebrae/PR, 2024).

Dados secundários: incluem normas sanitárias, orientações técnicas e o marco legal das micro e pequenas empresas. Essas fontes orientam o desenho dos processos de manipulação, higienização, layout e documentação, que serão incorporados aos POPs da casa. A consulta às normas fornece base para o dimensionamento da cozinha, definição de fluxos e treinamento da equipe desde a abertura (Brasil, 2004).

Procedimentos sanitários e POPs: o plano operacional será documentado em Manual de Boas Práticas e POPs com registros de temperatura, higienização, armazenamento e rastreabilidade. A equipe seguirá checklists diários para preparo seguro dos petiscos, controle de óleo de fritura, limpeza de superfícies e higienização de utensílios, reduzindo perdas e riscos à saúde do cliente (Brasil, 2020).

Modelagem financeiro-operacional: as projeções consideram 26 dias de operação por mês, faixas de faturamento diário previamente definidas, CMV alvo de 40% da receita e custos fixos mapeados. Serão elaborados Demonstrações do Resultado do Exercício (DREs) mensais projetados, cálculo de ponto de equilíbrio e fluxo de caixa de 12 meses, além de metas de ticket

médio, giro de bebidas e perda de insumos $\leq 2\%$. A cada mês, os números reais serão comparados às metas, permitindo revisão de preços, fichas técnicas e escalas (Sebrae, 2025).

Construção de premissas e cenários: as premissas iniciais derivam do teste de campo e da observação de concorrentes, cruzadas com a capacidade produtiva da cozinha e o calendário de eventos da casa. Três faixas de faturamento diário balizam metas gradativas para os seis primeiros meses, com protocolos claros de ajuste caso as vendas fiquem abaixo do esperado, como reduzir itens de baixo giro e reforçar a comunicação local (Sebrae/PR, 2024).

Conformidade legal e tributária: a formalização seguirá o Simples Nacional, com atenção à inscrição municipal, ao alvará de funcionamento e às licenças exigidas para serviços de alimentação. O enquadramento correto reduz burocracias recorrentes e confere previsibilidade ao Caixa, fator essencial para pequenos negócios em fase inicial (Brasil, 2006).

Rotina de controle e melhoria contínua: serão aplicados inventários diários de bebidas e semanais de produtos secos e frios, fichas técnicas com gramagens e tempos-alvo, além de registros de limpeza por setor. O uso de checklists e listas de verificação facilita auditorias internas e sustenta o padrão de qualidade com equipe enxuta, favorecendo a constância do produto em horários de pico (Brasil, 2002).

Ética, limitações e gestão de riscos: as enquetes com moradores preservarão anonimato e o consentimento verbal, sendo os dados utilizados de forma agregada. As projeções dependem de premissas sujeitas à variação de preços de insumos, clima e fluxo local. Para mitigar esses riscos, o negócio manterá reserva de caixa, revisão trimestral de fichas técnicas e plano de substituição de insumos, além da observância às obrigações fiscais e rotinas de controle, garantindo operação regular e estável (PGNF, 2023).

5 DESENVOLVIMENTO

5.1 Base legal e sanitária e seus efeitos práticos nos resultados do bar

A literatura aplicada a pequenos negócios de alimentação reforça que a espinha dorsal de um bar de bairro reúne três frentes: formalização no regime simplificado, enquadramento correto da atividade e Boas Práticas de Manipulação. Esse tripé protege caixa, evita interrupções e influencia diretamente o custo, o preço e o giro do cardápio. Para uma operação familiar com público local, a previsibilidade tributária e sanitária facilita o cumprimento das metas financeiras mensais e diárias, já que o empreendedor divide o tempo entre cozinha, balcão e compras. O Simples Nacional reduz a complexidade fiscal e ajuda a planejar o desembolso

de tributos em fluxo regular, algo essencial quando a receita varia conforme o dia da semana e o clima, situação típica de bares de vizinhança (Brasil, 2006).

Abaixo segue a Figura 1, que apresenta o bar citado.

Figura 1 – Bar Happy Hour Santos



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

A correta definição do CNAE alinha licenças e vistorias à atividade de servir bebidas e petiscos com entretenimento leve, evitando retrabalho documental e garantindo segurança para agendar música ao vivo e torneios de sinuca, sem risco de enquadramento indevido em atividades que exijam outras autorizações mais complexas. (IBGE, 2019).

No eixo sanitário, a Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) 216 estrutura a rotina em blocos de controle, como higiene do manipulador, limpeza de instalações e equipamentos, recebimento, armazenamento, preparo, conservação e distribuição. Para o Happy Hour Santos, que operará com fritadeiras, chapa e um cardápio curto de porções de saída rápida, padronizar tempo e temperatura, rotulagem interna e utensílios por etapa, reduz a contaminação cruzada e perda de insumos, preservando o CMV na faixa de 35% a 40%. (Brasil, 2004).

Os POPs previstos na RDC 275 transformam regras em procedimentos passo a passo e criam uma memória de processo por turno. Em cozinhas pequenas, checklists de troca de óleo, aferição de temperaturas e cronograma de limpeza evitam desvios de padrão nos dias de maior movimento e sustentam a meta de perda de insumos até 2% (Brasil, 2002).

A cartilha prática da Anvisa orienta a elaboração fichas e quadros de verificação em linguagem direta, o que facilita a adesão por equipes enxutas e reforça a percepção de cuidado do salão para quem passa pela porta. Essa percepção se alinha às melhorias de calçada, grades e iluminação, diferenciais que agregam segurança e conforto ao ponto (Brasil, 2020).

Figura 2 – Fluxograma de Boas Práticas de Manipulação



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Do ponto de vista de conformidade e gestão de caixa, a regularidade documental impacta a margem tanto quanto a negociação de insumos. Conhecer prazos, certidões e vias de negociação de débitos ou parcelamentos preserva a operação em meses mais fracos, quando não se dá para perder um dia de venda por bloqueio burocrático. Isso é especialmente relevante no início, fase em que o capital de giro é mais limitado e cada dia sem abrir pesa no DRE. Os materiais oficiais sobre obrigações e comunicação com o fisco no Simples Nacional oferecem uma trilha de rotina administrativa com custo de tempo reduzido, o que libera o gestor para acompanhar os números de venda e CMV com frequência semanal e mensal, conforme descrito no plano financeiro do bar (PGNF, 2023).

5.2 Planejamento e marketing com metas numéricas e métricas de controle

Planejamento de um bar de bairro não se sustenta apenas de teoria: ele orienta decisões de compra, escala, preço e comunicação. A proposta do Happy Hour Santos é concisa; sinuca, petiscos e música em dias definidos, com atenção ao conforto e segurança. Metas e números

conectam essa proposta à prática. Para jornada das 11h às 22h, com 26 dias de operação por mês, foram definidas três faixas de faturamento diário: R\$ 1.000, R\$ 1.750 e R\$ 2.500. Esses degraus dialogam com capacidade da cozinha e calendário de eventos. O degrau de R\$ 1.000 assegura cobertura de fixos, com pequena folga quando o CMV se mantém na faixa de 40%. O degrau de R\$ 1.750 permite reinvestimento em comunicação e utensílios, e o degrau de R\$ 2.500 viabiliza melhorias de equipamento e fachada, além de gerar sobra para formar reserva de caixa. Abaixo, segue a Tabela 1, que apresenta a síntese dessas faixas e seus respectivos objetivos operacionais.

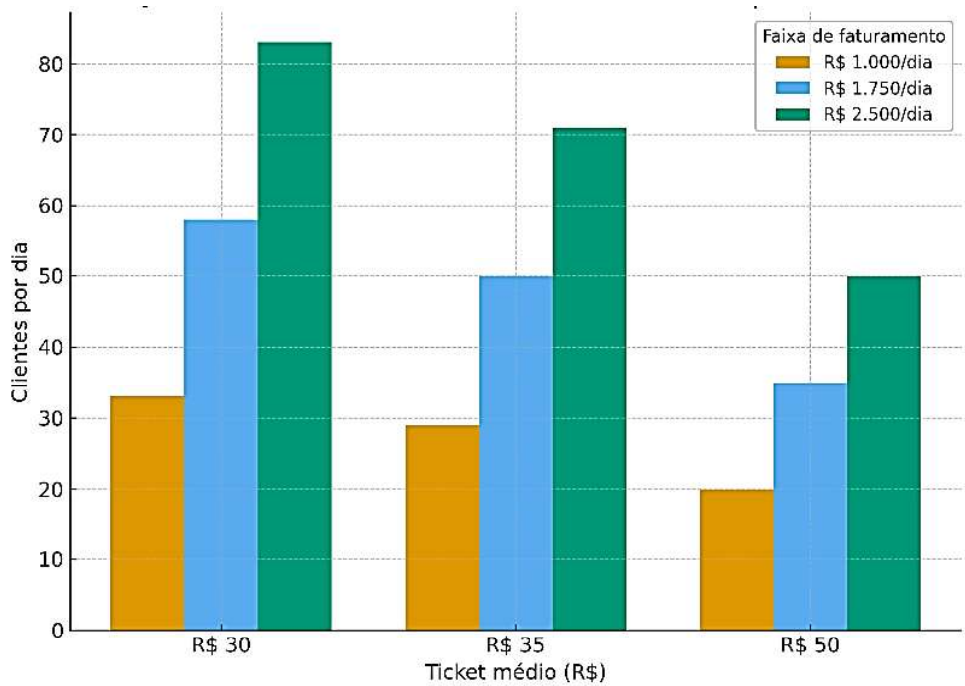
Tabela 1 – Faixas de faturamento diário e seus efeitos operacionais

Faixa de Faturamento	Objetivo Operacional	Resultado Esperado
R\$ 1.000 / dia	Cobertura de custos fixos	Equilíbrio do caixa
R\$ 1.750 / dia	Reinvestimento em comunicação e utensílios	Expansão gradual
R\$ 2.500 / dia	Melhoria de equipamentos e fachada + reserva de caixa	Consolidação Financeira

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

As metas se traduzem em volume de clientes, a partir de um ticket médio de referência. Com ticket de R\$ 35, os degraus correspondem a cerca de 29 clientes/dia para R\$ 1.000, 50 clientes/dia para R\$ 1.750 e 71 a 72 clientes/dia para R\$ 2.500, (pois $2.500 \div 35 = 71,4$). Com ticket de R\$ 30, os volumes são 33, 58 e 83 clientes/dia, e com ticket de R\$ 50, os volumes caem para 20, 35 e 50 clientes/dia.

Gráfico 1 – Relação entre ticket médio e número de clientes por faixa de faturamento



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Essa leitura integra marketing e operação. Se a sexta-feira com música eleva ticket e ocupação sem aumentar CMV além da faixa-alvo, manter essa agenda ajuda a atingir a meta semanal com menor pressão de volume no demais dias. Caso contrário, o formato do evento deve ser ajustado quanto ao repertório, duração e oferta de porções que estimulem o consumo bebidas, já que estas costumam sustentar a margem global do bar de bairro com mais folga que os petiscos.

A política de preços nasce de fichas técnicas, que definem gramagens e tempo de preparo. O quadro de referência apresentado mostra margens por item coerentes com uma cozinha baseada fritura e grelha:

Tabela 2 – Margem unitária dos principais itens do cardápio

Item	Preço de venda (R\$)	Custo (R\$)	Margem unitária (R\$)
Batata frita	R\$ 15,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00
Mandioca frita	R\$ 15,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00
Torresmo	R\$ 10,00	R\$ 3,00	R\$ 7,00

Coxinha	R\$ 8,00	R\$ 3,00	R\$ 5,00
Bolinho de bacalhau	R\$ 10,00	R\$ 4,00	R\$ 6,00
Pastel	R\$ 8,00	R\$ 3,00	R\$ 5,00
Espetinho	R\$ 12,00	R\$ 5,00	R\$ 7,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Esse conjunto pode ser trabalhado em mix de produtos. Se os campeões de saída forem batata, mandioca e espetinho, a média ponderada de margem unitária sobe. A revisão trimestral das fichas técnicas, cruzando preço de compra real e rendimento, permite ajustar gramagens e preço de venda sem causar ruptura na percepção do cliente, prática alinhada à orientação de gestão de pequenos negócios de alimentação, que prioriza constância com ajustes frequentes e discretos na modalidade de vizinhança (SEBRAE, 2025).

A promoção combina meios digitais e físicos. Um perfil ativo nas redes sociais, com agenda de eventos, fotos dos pratos e cardápio acessível via link, somado à divulgação em grupos de bairro e panfletos com QR Code, amplia o alcance local. Já foram propostas ações de fim de semana, eventos com música e campeonatos de sinuca.

Para medir o retorno de comunicação, três indicadores simples são suficientes para o início das operações:

- Quantidade média de mesas ocupadas por faixa horária;
- Proporção de clientes recorrentes por mês;
- Relação entre pedidos de bebida e número de mesas.

O programa de fidelidade do tipo “cartela de carimbos” estimula a recorrência sem custo elevado. Se a meta é 30% de retorno de clientes do mês anterior, basta consolidar uma base de nomes por meio de cadastro voluntário, oferecendo cupom de desconto para a próxima visita e mensurando a reativação.

Guias práticos de implantação de bares destacam que os melhores resultados ocorrem quando o estabelecimento mantém regularidade de horário, limpeza visível e comunicação previsível no bairro, priorizando constância e repetição de boas práticas, em vez de ações isoladas que não se sustentam (SEBRAE, 2025; SEBRAE PR, 2024).

A praça, composta pelo salão e pela calçada organizada, influencia diretamente a entrada e a permanência dos clientes. A reforma, as grades e a iluminação reforçam a percepção

de segurança. Esse conjunto está alinhado as exigências sanitárias, que demandam organização física e sinalização, com impacto indireto em indicadores como tempo de espera e giro de mesa. Circulação desobstruída e balcão com visão da porta reduzem gargalos. Quando o cliente percebe conforto e cuidado na fachada, encontra banheiros limpos e cozinha organizada, aumenta a probabilidade de prolongar o tempo de permanência, o que eleva o consumo de bebidas e, conseqüentemente, o ticket médio, sem pressionar a cozinha com pratos muito complexos. Esse modelo é coerente com a proposta de petiscos de preparo rápido e alto giro no Happy Hour Santos (Brasil, 2020).

5.3 Gestão operacional e finanças com fórmulas, metas e sensibilidade

A gestão financeira do primeiro ano do Happy Hour Santos se estrutura em quatro eixos principais: cálculo do ponto de equilíbrio, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) mensal simplificada, controle do Custo da Mercadoria Vendida (CMV) e leitura das metas diárias por faixa de faturamento. Esses elementos permitem acompanhar a performance financeira, ajustar preços, controlar custos e manter a operação sustentável, especialmente nos meses iniciais do negócio.

Considerando 26 dias de operação por mês, as três faixas de faturamento diário — R\$ 1.000, R\$ 1.750 e R\$ 2.500 — correspondem, respectivamente, a R\$ 26.000, R\$ 45.500 e R\$ 65.000 em faturamento mensal. Com um CMV estimado em 40%, as margens de contribuição e lucros projetados são apresentadas na Tabela 1.

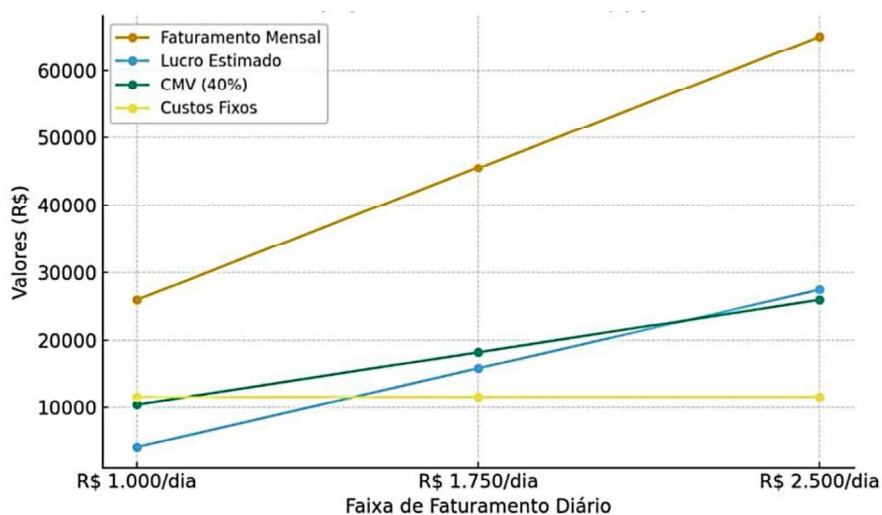
Tabela 3 – Projeção financeira mensal do Happy Hour Santos conforme faixas de faturamento

Faixa de Faturamento Diário	Faturamento Mensal (R\$)	CMV (40%) (R\$)	Margem de Contribuição (R\$)	Custos fixos (R\$)	Lucro Estimado (R\$)
R\$ 1.000,00	R\$ 26.000,00	R\$ 10.400,00	R\$ 15.600,00	R\$ 11.500,00	R\$ 4.100,00
R\$ 1.750,00	R\$ 45.500,00	R\$ 18.200,00	R\$ 27.300,00	R\$ 11.500,00	R\$ 15.800,00
R\$ 2.500,00	R\$ 65.000,00	R\$ 26.000,00	R\$ 39.000,00	R\$ 11.500,00	R\$ 27.500,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

O gráfico abaixo ilustra visualmente como o lucro estimado varia conforme as faixas de faturamento mensal.

Gráfico 2 – Projeção Financeira do Happy Hour Santos



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

A fórmula para o cálculo do ponto de equilíbrio (PE) é simples:

$$PE \text{ (valor mensal)} = \text{Custos Fixos} \div [1 - (\text{CMV percentual})].$$

Com os parâmetros do Happy Hour Santos, tem-se:

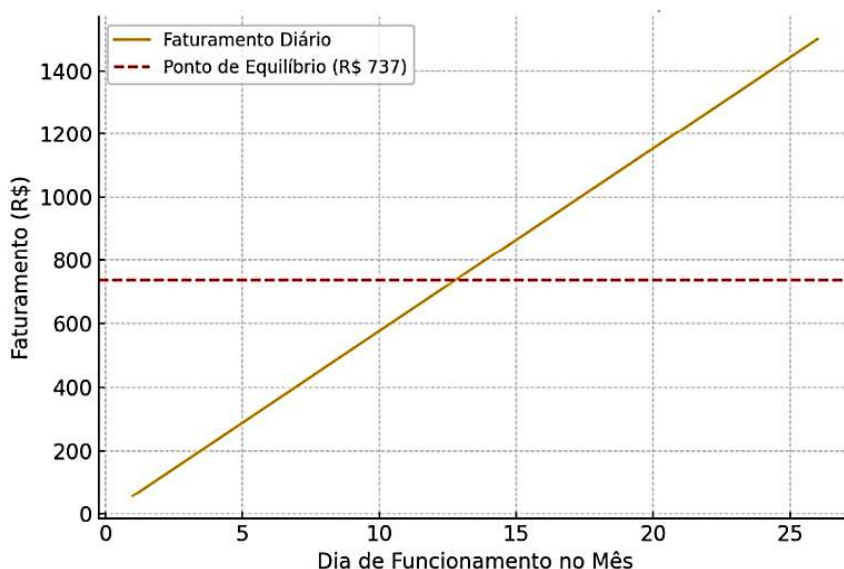
$$PE = 11.500 \div 0,60, \text{ resultando em R\$ 19.166,67.}$$

Em base diária, $R\$ 19.166,67 \div 26 = R\$ 737,18$, arredondando para R\$ 737 por dia.

Conhecer esse número orienta as decisões sobre agenda e escala. Quando o faturamento diário fica abaixo desse patamar, a ação deve concentrar-se em ajustes de ficha técnica, porções, preços e exclusão de itens de baixa saída. Se o valor fica acima do ponto de equilíbrio, é possível testar eventos leves que aumentem o ticket médio sem comprometer o CMV.

O Gráfico 2 a seguir demonstra o ponto de equilíbrio diário em relação às metas de faturamento, indicando o limite mínimo necessário para cobrir os custos fixos e iniciar a geração de lucro.

Gráfico 3 – Ponto de equilíbrio diário em relação às metas de faturamento do Happy Hour Santos



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Para amarrar a teoria à prática do cardápio, o bar pode estimar a meta de mesa e de itens por turno. Com ticket de R\$ 35 e meta de R\$ 1.500 por dia no terceiro mês, são necessários cerca de 50 clientes por dia. Se o salão operar em duas janelas mais fortes, almoço e noite, pode-se buscar entre 20 a 25 clientes na faixa do almoço e 25 a 30 clientes no período noturno, mantendo o restante em horários de menor movimento. A cozinha precisa entregar velocidade coerente com essa carga. Por isso, as fichas técnicas devem prever tempo alvo-alvo de prepare de até 12 minutos por item, com fluxo organizado para evitar cruzamento entre prato pronto e louça suja. No mix sugerido, batata, mandioca e espetinho possuem preparo direto e margem unitária suficiente para sustentar o conjunto. Torresmo e pastéis entram como variações com tempo de preparo controlado. Em dias de música, é recomendável destacar porções que elevem a venda de bebidas sem congestionar as fritadeiras.

O Custo de Mercadoria Vendida (CMV), na prática, reage a erros de compra, perdas por validade e variação de gramagem. O plano prevê inventário diário de bebidas e semanal de secos e frios, rotina adequada ao porte do negócio e coerente com a meta de perda máxima de

até 2%. Aplicar o método PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que sai) e comprar lotes menores reduz capital parado e o risco de descarte.

Do lado da venda, duas métricas ajudam na leitura: o giro de bebidas por mesa e a participação dos campeões de saída no total de porções. Quanto maior a presença de itens com margem unitária mais alta, menor o esforço para manter o CMV sob controle em semanas de pressão sobre o preço dos insumos. Sempre que o óleo ou as proteínas subirem, a revisão das fichas e o ajuste das porções, de forma discreta, protegem a margem sem causar impacto perceptível no cliente, conforme recomendam guias e cartilhas de gestão para pequenos bares (Brasil, 2020; SEBRAE, 2025).

A Demonstração do Resultado do Exercício DRE mensal simplificada organiza a avaliação financeira do mês:

- Receita bruta menos CMV resulta na margem de contribuição.
- Margem de contribuição menos custos fixos resulta no lucro operacional.

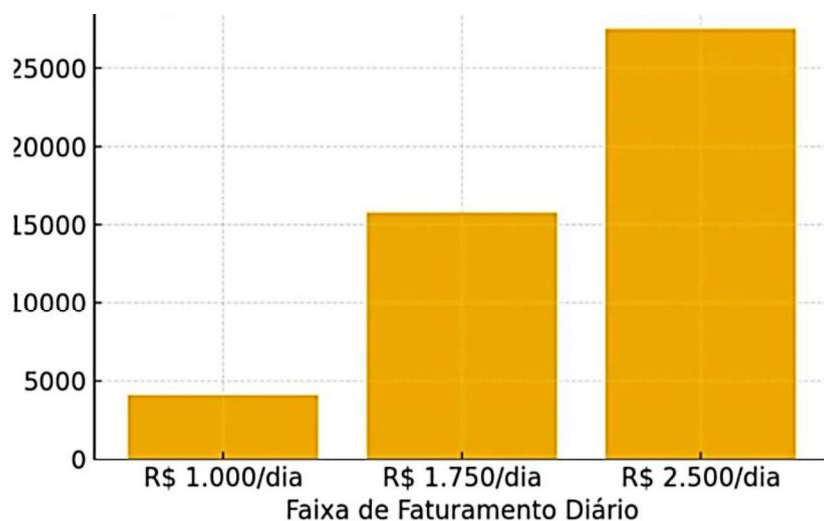
Complementar a análise com o fluxo de caixa de 12 meses permite planejar reposição de equipamentos e reforço de comunicação. A proposta de reinvestir 10% do lucro em melhorias e divulgação cria um ciclo de aprimoramento contínuo sem comprometer o caixa. Formar uma reserva equivalente a um mês de custos fixos até o sexto mês de operação dá fôlego para enfrentar semanas de baixa, quando o clima ou feriados reduzem o movimento. Guias de gestão de bares lembram que “caixa é oxigênio”, e que construir essa reserva antecipadamente evita decisões precipitadas e promoções agressivas que possam prejudicar a percepção de valor do público local (SEBRAE, 2025).

Uma análise de sensibilidade ajuda a compreender o impacto de variações na operação. Se o bar funcionar 30 dias no mês, o degrau de R\$ 1.750 por dia gera R\$ 52.500 mensais. Mantendo o CMV em 38%, os custos variáveis ficam em R\$ 19.950, e a margem de contribuição atinge R\$ 32.550. Com custos fixos de R\$ 11.000, o lucro projetado é de R\$ 21.550.

Na faixa de R\$ 2.500 por dia, a receita bruta sobe para R\$ 75.000 mensais. Mantendo o mesmo percentual de CMV, a margem de contribuição é de R\$ 46.500, e o lucro líquido alcança R\$ 35.500.

O gráfico a seguir apresenta a variação do lucro mensal conforme as três faixas de faturamento estabelecidas, evidenciando o crescimento proporcional entre receita e resultado operacional.

Gráfico 4 – Lucro Estimado por Faixa de Faturamento



Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Essa leitura evidencia que operar todos os dias pode elevar o resultado, embora exija controle rigoroso de equipe e fôlego para manter o padrão de entrega sem gerar sobrecarga nos turnos.

As projeções por item dialogam diretamente com a meta diária. Propõe-se uma venda média de 50 unidades por tipo de petisco como ponto de partida para a simulação teórica. Na prática de vizinhança, contudo, o volume tende a se concentrar em três ou quatro itens campeões. Estabelecer metas por família de produto ajuda a equilibrar o uso da fritadeira, da grelha e do balcão. Por exemplo, uma meta de 120 porções diárias pode ser dividida em 40 de batata, 30 de mandioca, 25 de espetinho e 25 somadas entre torresmo, pastel e coxinha. Com as margens unitárias já estimadas e mantendo as bebidas como motor principal de lucro, o equilíbrio financeiro se torna mais previsível e sustentável.

A capacidade produtiva e o layout do espaço influenciam diretamente o número de mesas atendidas. Decisões como posicionar a mesa de sinuca fora do corredor de serviço, manter o fluxo de pratos prontos separado da louça suja e garantir visibilidade da porta a partir do balcão economizam minutos a cada pedido — e minutos economizados representam mais mesas atendidas ao longo do mês. Com tempo-alvo de 12 minutos por item, cada atraso impacta o giro do salão. Padronizar o mise en place, organizar porções pré-fracionadas e registrar tempos por item permite identificar e corrigir gargalos rapidamente. Essa rotina dialoga com a

proposta de música ambiente em volume adequado e calendário previsível, atraindo clientes que permanecem mais tempo no local e, conseqüentemente, elevando o ticket médio sem ampliar a complexidade da operação.

Por fim, a integração entre números, normas e mercado consolida a fundamentação do plano. As exigências sanitárias funcionam como base para o padrão de serviço e o controle do CMV; a formalização no regime simplificado preserva o foco do gestor no que realmente gera caixa; e o planejamento de marketing traduz metas de faturamento em metas de clientes e ticket médio por dia. A DRE e o ponto de equilíbrio tornam-se instrumentos práticos de decisão sobre agenda e escala. Quando esse sistema se mantém coeso, o bar entrega o que promete à comunidade: um ambiente confortável, limpo e seguro, com petiscos bem executados, sinuca e música em dias definidos. Um negócio que atinge suas metas de venda, protege a margem e constrói fidelidade no entorno, que é exatamente o propósito definido para o Happy Hour Santos.

6 CONCLUSÃO

A análise do Happy Hour Santos demonstra que a operação está estruturada de forma coerente com a proposta de bar de vizinhança acolhedor e seguro. A formalização no Simples Nacional com a correta definição do CNAE, a implementação do Manual de Boas Práticas e dos Procedimentos Operacionais Padrão (POPs), somados às reformas de calçada, instalação de grades e melhoria da iluminação, fornecem base regulatória sólida e organizam as rotinas diárias. A equipe enxuta, com a presença dos proprietários, contribui para manter padrão de atendimento, limpeza visível e rotina de cozinha compatível com petiscos de preparo rápido, música em dias definidos e uso da sinuca como elemento de atração e retenção de clientes.

No aspecto financeiro, a jornada operacional das 11h às 22h, em 26 dias de funcionamento por mês, foi estruturada em três metas diárias de R\$ 1.000, R\$ 1.750 e R\$ 2.500, que projetam faturamento mensal de R\$ 26.000, R\$ 45.500 e R\$ 65.000, respectivamente. Considerando um CMV de 40%, as margens de contribuição atingem R\$ 15.600, R\$ 27.300 e R\$ 39.000; subtraindo-se os custos fixos estimados em R\$ 11.500, os lucros esperados são de R\$ 4.100, R\$ 15.800 e R\$ 27.500. O ponto de equilíbrio mensal foi calculado em R\$ 19.166,67, aproximadamente R\$ 737 por dia, servindo como referência para decisões de agenda, escala e ajustes de preço ou porção. O investimento inicial de R\$ 16.000 tende a ser recuperado rapidamente quando a operação alcança as faixas intermediária ou alta de faturamento.

Para sustentar o plano, a execução baseia-se em cardápio enxuto com fichas técnicas, tempo de preparo de até 12 minutos, controle de perdas de insumos em até 2%, fechamento mensal de DRE, fluxo de caixa contínuo e formação de reserva equivalente a um mês de custos fixos até o sexto mês de operação. No relacionamento com o bairro, a comunicação constante, música às sextas-feiras e sinuca aos sábados contribuem para a criação de hábito e para o alcance da meta de 30% de retorno de clientes do mês anterior.

Os riscos relacionados à variação do custo de insumos, condições climáticas e ruído externo são mitigados por meio de revisão trimestral de fichas e preços, substituição de cortes quando necessário e protocolos claros para eventos. Quando a venda diária está abaixo do ponto de equilíbrio, aplica-se ajuste de porções, preço e corte de itens de baixa saída; quando a meta é superada, eventos leves e reinvestimento de 10% do lucro em manutenção e divulgação são estratégias recomendadas para otimizar resultado e fortalecer o negócio.

Em síntese, o estudo evidencia que a integração entre gestão financeira, operação padronizada, controle de insumos, conformidade regulatória e estratégias de marketing permite ao Happy Hour Santos operar de maneira sustentável, alcançar metas financeiras e fortalecer a

fidelização no entorno. Dessa forma, o bar consegue cumprir sua proposta de valor: oferecer petiscos de qualidade, música e entretenimento, conforto e segurança para o público local, garantindo a viabilidade econômica e a consistência operacional do empreendimento.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação**. Brasília, DF: Anvisa, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/alimentos/manuais-guias-e-orientacoes/cartilha-boas-praticas-para-servicos-de-alimentacao.pdf>. Acesso em: 15 out. 2025.

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Resolução RDC nº 216, de 15 de setembro de 2004**. Brasília, DF: Anvisa, 2004. Disponível em: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2004/res0216_15_09_2004.html. Acesso em: 15 out. 2025.

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Resolução RDC nº 275, de 21 de outubro de 2002**. Brasília, DF: Anvisa, 2002. Disponível em: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2002/anexos/anexo_res0275_21_10_2002_r ep.pdf. Acesso em: 15 out. 2025.

BRASIL. Presidência da República. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Brasília, DF: Planalto, 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 15 out. 2025.

DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **IBGE makes available version 2.3 of subclasses of the National Classification of Economic Activities**. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/en/highlights/23627-ibge-makes-available-version-2-3-of-subclasses-of-the-national-classification-of-economic-activities.html>. Acesso em: 15 out. 2025.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 4. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2000.

PROCURADORIA-GERAL DA FAZENDA NACIONAL (PGFN). **Do Simples Nacional**. Brasília, DF: PGFN, 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/pgfn/pt-br/servicos/orgaos-publicos-e-parceiros/convenio-simples-nacional/do-simples-nacional>. Acesso em: 15 out. 2025.

SEBRAE. **Ideia de Negócio: Bar**. Brasília, DF: Sebrae, 2025. Disponível em: https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/ideia-de-negocio_bar.pdf. Acesso em: 15 out. 2025.

SEBRAE/PR. **Quer abrir um bar? Prepare-se, é uma aventura e tanto!** Curitiba: Sebrae/PR, 2024. Disponível em: <https://sebraepr.com.br/wp-content/uploads/2024/09/Bar-Comece-seu-negcio.pdf>. Acesso em: 25 out. 2025.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Plano de negócios: seu guia definitivo**. Brasília, DF: Sebrae Nacional, 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 26 out. 2025.