



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE HOTELARIA E TURISMO
CURSO DE HOTELARIA**

RICARDO DANTAS PACHECO

IMPLANTAÇÃO DO “EMPIRE LOUNGE BAR”, EM PORTO DE GALINHAS

**Recife
2023**

RICARDO DANTAS PACHECO

IMPLANTAÇÃO DO “EMPIRE LOUNGE BAR”, EM PORTO DE GALINHAS

Projeto de Plano de Negócios apresentado à
Graduação em Hotelaria da Universidade Federal
de Pernambuco, como requisito parcial para
obtenção de nota na disciplina TCC2.

Professor(a) da disciplina: VIVIAN MAITE
CASTRO

Orientador: Prof. Elidomar Alcoforado.

Recife

2023

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Avaliações dos viajantes pelo Tripadvisor em 2021	23
Quadro 2: Ipojuca – Dados IBGE.....	29
Quadro 3: Distância das capitais estaduais importantes do ponto-de-vista local.....	30
Quadro 4: Demonstrativo de Resultado.....	36
Quadro 5: Balanço Patrimonial	38
Quadro 6: Demonstrativo de resultado	38

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Logo do Empire Lounge Bar.	14
Figura 2: Fachada do Lounge Bar.	14
Figura 3: Visão periférica da entrada com perspectiva.	15
Figura 4: Visão do salão principal.	16
Figura 5: Perspectiva lateral do salão principal.	17
Figura 6: Visão do bar do salão principal.	17
Figura 9: Drink Gin C/Melancia.	18
Figura 7: Drink Mojito	18
Figura 8: Narguilé.	18
Figura 10: Visão da área VIP, perspectiva lateral.	19
Figura 11: Visão da área VIP, perspectiva lateral Lounge Bar Recife.	20
Figura 12: Mapa do litoral de Pernambuco, 2021.	31
Figura 13: Evolução do processo de conversão do uso da terra no Ipojuca (1500 a 2000).	32
Figura 14: Análise Swot	39

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
1.1 Objetivos.....	8
1.1.1 Objetivo geral	8
1.1.2 Objetivos específicos.....	8
1.1.3 Justificativa.....	9
1.1.4 Concepção do Negócio.....	9
2 REFERENCIAL TEÓRICO/CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA	10
3 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	13
3.1 Missão	13
3.2 Visão.....	13
3.3 Valores	13
3.4 Setor de atividade	13
3.5 Forma jurídica	13
3.6 Enquadramento tributário	13
3.7 Apresentação visual dos Lounges	
4 ANÁLISE DE MERCADO	20
4.1 Estudo dos Clientes.....	21
4.2 Estudo dos concorrentes	21
4.2.1 Vantagens apresentadas.....	22
4.2.2 Desvantagens apresentadas.....	23
4.2.3 Quadro de avaliações segundo a Tripadvisor	23
4.2.4 Nosso empreendimento	25
4.2.5 As futuras tendências econômicas e mercadológicas	26
4.2.6 O potencial operacional do empreendimento	26
4.3 Estudo dos Fornecedores	27
5 PLANO DE MARKETING	27
5.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	28
5.2 Preço	28
5.3 Estratégias promocionais.....	28
5.4 Estrutura de comercialização	29
5.5 Localização do negócio	29
5.5.1 Distância das capitais estaduais importantes do ponto-de-vista local.	30

5.5.2 Formas de acesso à localidade.....	30
5.5.3 Condição de pavimentação/manutenção das vias de acesso	31
5.5.4 Composição da área geográfica, limites.	31
5.5.5 Desenvolvimento	31
6 PLANO OPERACIONAL	33
7 PLANO FINANCEIRO	36
7.1 Dados relevantes sobre receitas e gastos	36
7.2 Demonstrativo de resultado	36
7.3 A capacidade de geração de fluxo de caixa do empreendimento	37
7.4 Balanço patrimonial	37
8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	39
8.1 Análise SWOT	39
8.1.1 Ameaças	39
8.1.2 Área e visão do negócio.....	39
8.2 Oportunidades	40
8.2.1 Estrutura do local frente a estrutura do concorrente.....	40
8.3 Criação do serviço delivery para os produtos oferecidos pelo Lounge	40
8.4 Explorar o Espaço	40
8.4.1 Avaliação do Estudo de viabilidade	41
9 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	41
REFERÊNCIAS	43

Sumário Executivo:

O distrito de Porto de Galinhas, não possui até o momento, nenhum empreendimento no seguimento de “*Lounge Bar*” apresentado neste plano de negócio. Tendo uma demanda suprimida de clientes que buscam um ambiente onde possam reunir amigos para fumar um “*Narguilê*” e saborear drinks personalizados.

Portanto, apresentamos um projeto inovador para solucionar esse hiato, com a implantação do “*Empire Lounge Bar – Porto de Galinhas*”, que terá o objetivo específico de posicionar-se como um local exclusivo, combinando fatores como: localização, ambiente, cardápio, atendimento humanizado e abrangente.

Para tanto, o valor necessário para implantação do *Lounge*, será de R\$ 320.000,00 (trezentos e vinte mil reais), onde discriminamos abaixo um resumo dos gastos iniciais para implantação:

- Custo Inicial na compra de insumos: (32.000,00);
- Custo da Reforma estrutural do imóvel (R\$ 35.000,00);
- Custo para compra de móveis e utensílios (29.000,00).

Custos fixos mensais:

- Aluguel do imóvel (R\$ 8.000,00);
- Sistema de câmeras de monitoramento (R\$ 400,00);
- Taxa de manutenção; Salários dos treze (13) funcionários (R\$ 23.200,00);
- Sistema de controle e fluxo de caixa (R\$ 400,00);
- Aluguel de freezers, incluso manutenção (R\$ 2.000,00); e
- Taxa do serviço de internet (R\$ 250,00).

Custos variáveis mensais:

- Custo com frete extra (R\$ 200,00);
- Material descartável (R\$ 400,00);
- Energia elétrica (R\$ 2.400,00); e
- Materiais de consumo não duradouro (R\$ 300,00).

Despesas operacionais mensais:

- Impostos sobre mercadorias e serviços – ICMS (R\$1.300,00) mensal;
- Marketing e relacionamentos (R\$ 1.200,00)

Despesa Financeiras mensais:

- Encargos e juros dos empréstimos obtidos (R\$ 1.400,00).

Quadro de funcionários: (1) Gerente Operacional (R\$ 3.000,00); (2) Atendentes (R\$1.363,21 cada); (2) Auxiliar de Cozinha (R\$ R\$1.363,21 cada + encargos); (2) Barman (R\$1.363,21 cada); (2) Bartenders (R\$1.363,21 cada); (1) Caixa (R\$ 2.000,00); (2) (R\$ 2.000,00 cada); e (1) Serviços Gerais (R\$1.363,21).

Custo das mercadorias vendidas – o CMV (custo das mercadorias vendidas), apresenta uma média de 40%, podendo haver variações sancionais e de mercado.

Receitas de vendas – A projeção apresentada, tem como base, valores referentes as receitas percebidas pelo *Lounge Recife*, acrescentada a expectativa de ampliação do público e consequente aumento de receitas. O valor estimado de R\$ 120.000,00 mensais, são projeções de uma receita diária de R\$ 4.615,38 em 26 dias de funcionamento mensal.

Por não ter concorrentes diretos no segmento do “*Empire Lounge Bar*”, e ter um ambiente em expansão, com um fluxo de turistas e frequentadores das praias locais e adjacentes que não sofrem de sazonalidade durante o ano, sendo em sua grande maioria, nosso público-alvo desejado. Portanto, o projeto de implantação, além de ser viável, tem o diferencial atrativo da experiencia do uso do ‘Narguilé’, bem como, a expertise adquirida no processo de implantação do *Empire Lounge Bar* – Recife.

1 INTRODUÇÃO

Este Trabalho visa elaborar um Plano de negócios para o segmento de “*Lounge Bar*” em Porto de Galinhas, analisando a demanda existente para abertura deste segmento.

Para tal, faz-se necessário entender o processo acerca dos fatores primordiais sobre turismo de sol e praia. Seu crescimento, suas demandas e contribuições para o fortalecimento do comércio local, bem como, a colaboração social e econômica ao município em lide.

Em uma pesquisa divulgada em julho de 2021, pela Omnibees “empresa de sistemas de reservas de hotel”. Porto de Galinha, ficou entre os cinco destinos mais desejados para o pós-pandemia, o balneário fica atrás apenas de São Paulo, Rio de Janeiro, Gramado e Brasília. A situação tende a ser mais favorável para a vila, à medida que a pandemia perde força. Com o dólar nas alturas e uma maior procura por destinos de natureza, sem as aglomerações das grandes cidades, esses destinos ganharam força.

Por outro lado, para atrair os turistas que já estiveram em Porto, o distrito e a rede hoteleira investiram em algumas novidades, como o Farol Porto de Galinhas, uma torre de 14 m, com mirante 360°, aberta em dezembro de 2019. No fim de 2020, foi inaugurado um bar de vinhos em parceria com a Miolo - a vinícola gaúcha, que já está no Vale do São Francisco. Já o Porto de Galinhas Resort & Spa investiu em uma nova piscina e em um spa de alto padrão.

Por tudo acima exposto, percebemos essa oportunidade de implantação do “*Lounge Bar*” vantajosa. Além de ter, boa perspectiva de lucro.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

- Analisar a viabilidade de implantação de um *Lounge Bar* em Porto de Galinhas.

1.1.2 Objetivos específicos

- Posicionar-se como um local exclusivo: e
- Combinar fatores como: localização, ambiente, cardápio e atendimento humanizado e abrangente.

1.1.3 Justificativa

O Município de Ipojuca, em especial a localidade de Porto de Galinhas, representa uma grande fatia dos impostos municipais arrecadados pela Prefeitura. Tendo como atração principal: as praias, o artesanato local, resorts e na área gastronômica: restaurantes, bares e lanchonetes.

Contudo, não há até o momento, nenhum empreendimento no seguimento da empresa apresentada neste plano de negócio. O quê, oferece a oportunidade de implantação deste projeto.

1.1.4 Concepção do Negócio

A ideia de concepção é: Criar uma experiência única para os clientes, oferecendo um atendimento excepcional e um ambiente acolhedor, tornando-se uma atmosfera que incentive a socialização, novos relacionamentos e relaxamento, enquanto desfrutam de coquetéis, drinks e petiscos personalizados, o que ampliam as chances de sucesso do empreendimento.

Por se tratar de um novo serviço e o aumento significativo do público aderente ao uso do “Narguilé - espécie de cachimbo muito usado por hindus, persas e turcos, constituído de um forninho, um tubo longo e um pequeno recipiente contendo água perfumada, pelo qual passa a fumaça antes de chegar à boca”.

Há um fator relevante a ser observado, o distrito de Porto de Galinhas, está localizada nas proximidades da praia de **Maracaípe**, tradicionalmente frequentada por surfistas e predominantemente por jovens com preferência pelo uso do narguilé e bares com música eletrônica e ambiente mais descontraído.

Por outro lado, a apresentação do designer da faixa de entrada do *Lounge*, é um diferencial que atrai as atenções dos transeuntes e desperta a curiosidade de conhecer esse novo conceito de *Lounge Bar*. Portanto, apresentaremos um ambiente acolhedor e confortável, onde nossos clientes poderão relaxar e experimentar novas experiências, em sabores, sensação de acolhimento e descontração. Isso tudo, desfrutando do serviço de Narguilé e/ou degustando harmonizações de drinks exclusivos e petiscos regionais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO/CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA

Recursos financeiros dispensados ao Turismo de Praia e Sol – Os investimentos públicos no Litoral de Pernambuco, em lide - o litoral de Ipojuca, receberam recursos do PRODETUR-NE I nos anos de 1990, como o projeto intitulado por “Costa Dourada”, foi de grande estímulo para formação de um corredor turístico abrangendo também o estado de Alagoas. Tendo um potencial turístico relevante a nível nacional e internacional, a Agência de Desenvolvimento de Pernambuco (AD/DIPER), chancelou esse programa devido a sua posição geográfica bastante favorável aos turistas do Cone Sul, como aos da Europa. Outro ponto importante acerca do turismo de sol e praia, contempla os equipamentos de suporte a esse segmento, como bares e restaurantes. Tais ofertas, corrobora no incremento de outras fontes de emprego, como: agenciamento de turismo, transporte, hospedagens e ampliam a percepção de recreação, entretenimento, diversão, momentos de descanso e relacionamento com a cultura local. Ainda é válido ressaltar que, a praia é área de bem comum do povo, sendo garantido o seu livre e franco acesso a elas e ao mar. (Art. 10 da Lei no 7.661/88).

No Brasil, a atividade turística corresponde a aproximadamente 8% do PIB e já se tornou, segundo a EMBRATUR (2000), o terceiro segmento da pauta de exportações do país. Além disso, movimenta outros 52 setores da economia gerando um alto faturamento.

Quanto mais os recursos advindos do turismo se mantiverem circulando na economia local, mais benefícios eles trazem para a região turística e sua população. Assim, o turismo com base local é uma dessas opções que poderá se contrapor aos impactos integradores e destruturadores da globalização, contribuindo para o desenvolvimento local. (ARAÚJO FILHO, 2010, p. 11).

No Brasil, o processo de expansão do Turismo de Sol e Praia se consolida nos anos 70 com a construção de segundas residências no litoral (MORAES, 1995). O segmento surge no Rio de Janeiro, na faixa de Copacabana, se expande para as outras áreas das regiões Sudeste e Sul, e posteriormente para todo o litoral brasileiro. Já no início da década de 1980, o Turismo de Sol e Praia passa a ser desenvolvido junto a margens de rios e entorno de lagos e de reservatórios interiores, sendo bastante comum o emprego do termo “orla” para esses ambientes. Atualmente, merece destaque a região Nordeste como destino de Turismo de Sol e Praia do Brasil, principalmente por suas características climáticas de sol e calor o ano todo (EMBRATUR).

Os destinos nacionais de sol e praia são os que mais levam o turista brasileiro a realizar viagens a lazer, totalizando 34,3% dos que rodam o país, seguidos por cultura (27,2%) e natureza, ecoturismo ou aventura (25,6%). Os dados são da PNAD Contínua Turismo (Pesquisa

Nacional por Amostra de Domicílios Contínua), publicação do IBGE em parceria com o MTur, feita a partir de consultas a 72,5 milhões de domicílios no 3º trimestre de 2019.

Levando em contas os dados acima, é relevante o olhar mais atento sobre o investimento a ser aplicado em torno dessa modalidade de turismo, principalmente, tratando-se de Ipojuca e em especial “Porto de Galinhas”, por se tratar de um polo significativo nessa área. O retorno financeiro a partir do turismo de sol e praia, vem crescendo significativamente com a diminuição das restrições causadas pela pandemia de COVID. Contudo, cabe lembrar, que mesmo durante o período mais complexo da pandemia, Porto de Galinhas manteve grande parte da força de trabalho e colaborou para amenização dos efeitos sobre a rede hoteleira, em contradição a maioria dos hotéis na região metropolitana do Recife. (Dados extraídos do Guia (EMBRATUR).

Por outro lado, o empreendedorismo na área de bar e restaurantes é sem dúvida, uma das áreas mais desafiadoras no seguimento de A&B. Para compreendermos a amplitude desse desafio, torna-se importante definir empreendedorismo e entender que esse termo é relativamente novo no Brasil.

Apesar de atualmente ser uma palavra presente no nosso dia a dia, ele só foi impulsionado pelo crescimento econômico e inovação tecnológica do Brasil nas últimas décadas. Podemos definir empreendedorismo como uma ação pela qual uma pessoa, por iniciativa própria, mobiliza recursos e competências em prol da resolução de problemas ou oportunidades por meio da idealização de novos métodos, produtos ou serviços criando um negócio, projeto ou movimento que gerem transformação. De acordo com (Schumpeter J. A.,1939), o **empreendedorismo é importante** por fomentar a inovação na sociedade, por meio do desenvolvimento de soluções mais funcionais, eficientes e benéficas em substituição às práticas obsoletas.

“O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.” (DORNELAS, 2001)

Dados obtidos pelo estudo do “Porto de Galinhas Convention & Visitors Bureau”, em parceria com a Associação dos Hotéis de Porto de Galinhas e o Departamento de Hotelaria e Turismo da Universidade Federal de Pernambuco, apontam que a maior parte da demanda turística na região é doméstica: 83% dos visitantes são brasileiros. Os turistas internacionais representaram 17%, dos quais 82% são da Argentina e 10% do Uruguai. Outros mercados como Portugal e Alemanha aparecem com 3% das emissões, enquanto Chile e Espanha representam 1% cada. Em relação ao território nacional, São Paulo aparece com o maior volume de turistas, com 47%, seguida por Rio de Janeiro (23%) e Recife (22%).

Em relação ao principal atrativo do destino, o binômio sol e praia é o de maior destaque para 95% dos entrevistados. Além disso, 94% dos viajantes demonstram interesse de retornar em uma viagem futura.

Partindo das premissas sobre turismo de praia e sol, bem como, do empreendedorismo na área de A&B, restringimos nossa análise principalmente na área do Município de Ipojuca, entre a praia de Muro Alto e Maracaípe. Por se tratarem de adjacências com maior número de hotéis, pousadas, resorts, bares e restaurantes, onde objetivamos implantar nosso negócio.

3 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Missão

Oferecer um local de alta qualidade com preços acessíveis; valorizar os clientes e lhes proporcionar momentos inesquecíveis com o propósito de superar suas expectativas, trazendo-lhes momentos de satisfação no comer e beber. Bem como, partilhar um ambiente cuidadosamente projetado para seu bem estar.

3.2 Visão

Tornar-se uma referência regional em entretenimento e parâmetro na qualidade de serviço no seguimento, proporcionando um ambiente agradável e descontraído para nossos clientes.

3.3 Valores

Visar a satisfação do cliente, trabalhando com integridade e respeito a diversidade do nosso público; praticar e demonstrar nossa responsabilidade social para formação de uma sociedade mais justa; fomentar entre os colaboradores uma visão mais holística do conceito de humanismo e empatia.

3.4 Setor de atividade

Lounge Bar com especialidade em serviços de tabacaria e A&B.

3.5 Forma jurídica

EI – (Empresário Individual).

3.6 Enquadramento tributário

Optante pelo “Simples Nacional”.

3.7 Apresentação visual do *Lounge*

Para a apresentação gráfica e projeto arquitetônico do *Empire Lounge Bar* – Porto de Galinhas, a empresa criadora do “LOGO” e ambiental foi a Scaler Arquitetura e Interiores, cito a Avenida Senador Virgílio Távora, nr 303, sala 20 – Galeria Espaço Meireles, Bairro Meireles – Fortaleza, Ceará. Sob responsabilidade das arquitetas: Ivana Parahyba e Tatiana Pacheco de Castro. Foram utilizados os seguintes *softwares*: CAD / STECHUP / LUMION.

Figura 1: Logo do *Empire Lounge Bar*.



Figura 1 - O logo foi idealizado na cor “Tabaco” que faz referência ao cerne do projeto de implantação do Lounge com especialidade em tabacaria. As letras em dourado, são alusão ao luxo e conforto proporcionados pelo empreendimento e também a origem do “Narguilé” (O mundo Árabe).

Figura 2: Fachada do *Lounge Bar*.



figura 2 - A fachada apresenta um “*Design Thinking* - processo de pensamento crítico e criativo” de um ambiente que gere conforto, relaxamento e sobretudo, tenha harmonia com a arquitetura local visual da Praia de Porto de Galinhas.

Figura 3: Visão periférica da entrada com perspectiva.



Elaborado por: Tatiana Castro, 2021.

Figura 3 - Outro Ponto importante neste projeto, é a sustentabilidade e o reuso de materiais na construção e ambientação do estabelecimento, dando prioridade aos produtos que sejam produzidos por artesãos locais ou empresas que participem dessa linha de pensamento.

Figura 4: Visão do salão principal.



Elaborado por: Tatiana Castro, 2021.

Figura 4 - O interior contará com uma linha de sofás projetados para acomodar duas pessoas cada e na altura regular das mesas utilizadas para o suporte dos narguilés. O salão contará com televisores, lustres, ar-condicionado, alarmes de emergência e sinalização de saída fluorescente. Bem como, espaço para transitar com conforto.

Figura 5: Perspectiva lateral do salão principal.



Figura 5 - Nesta visão em perspectiva, pode-se observar melhor os equipamentos instalados em seus devidos locais. A iluminação vai variar de acordo com o evento em curso.

Figura 6: Visão do bar do salão principal.



Figura 6 - Nosso Bar, contará com banco projetados com suporte para os pés e na altura padrão para serviço de balcão. Os Armários terão espelhos e prateleiras de vidro, dando assim uma sensação de amplitude e multiplicação de itens. Conterá também com iluminação própria para ambientação do balcão.

Empire Lounge Bar Recife

Figura 7: Drink Mojito



Figura 8: Narguilé



Figura 9: Drink Gin C/Melancia



Fonte: *Lounge Bar Recife*, 2021.

Figura 7 – Uma das especialidades do Lounge, serão os drinks em moda e os tradicionais, entre eles está o “Mojito”, coquetel à base de rum branco originário de Cuba.

Figura 8 – Narguilé, será nosso produto diferencial, que contará com um cardápio de essências composta por 30% de tabaco que é adocicado com 70% de mel de abelha, com os mais diversos sabores de frutas como maçã, morango, manga, e sabores como cappuccino, chocolate, hortelã, entre outros.

Figura 9 - Drink gin com melancia, refrescante e perfeito para beber no verão. Bastante procurados pelas mulheres que preferem frutas tropicais.

Figura 10: Visão da área VIP, perspectiva lateral.



Elaborado por: Tatiana Castro, 2021.

Figura 10 – Área VIP (Very Important Persona), uma área exclusiva para clientes que desejem um espaço mais exclusivo para conversar e ter privacidade. Conta com jardim vertical, ambientação e iluminação mais clara, a fim de proporcionar mais leveza e sensação de bem estar.

Empire Lounge Bar Recife – Área VIP

Figura 11: Visão da área VIP, perspectiva lateral Lounge Bar Recife.



Figura 11 – Apresenta a imagem real da área VIP do Empire Lounge Bar – Recife. Com piso em cimento cru, revestimento em tijolos cerâmicos e jardinagem agregando harmonia ao espaço.

4 ANÁLISE DE MERCADO

4.1 Estudo dos Clientes

Nossa análise manteve foco nos dados coletados com colaboradores da área de A&B local. Não houve coleta de informações com os (Clientes). Sendo assim, as informações e percepções foram observadas em diversas visitas aos empreendimentos gastronômicos de Porto de Galinhas, mantendo maior atenção no atendimento de bares e restaurantes, que por necessidade do trabalho, possuem maior contato com o cliente ou público almejado para o estudo. Foram também realizadas pesquisas em notícias jornalísticas atuais sobre o mercado.

A Persona do cliente ideal, produzida após pesquisa, nos levou as seguintes características:

Nome: Ian;

Idade: 28

Gênero: Indefinido;

Nível educacional: Superior completo;

Profissão: Trabalhador liberal (Arquiteto);

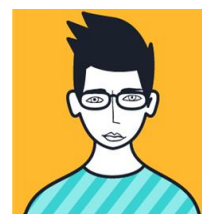
Música: Eletrônica;

Bebidas: Drinks e Cervejas;

Comidas preferidas: Petiscos e Frutos do Mar;

Ambientes preferidos para diversão: Bares, Boates, Praias e shows; e

Renda Média: R\$ 5.000,00.



4.2 Estudo dos concorrentes

Embora não haja informação sobre nenhum outro “*Lounge Bar*” nos moldes e serviços oferecidos pela “*Empire*”. Nossa pesquisa baseou-se nas redes de restaurantes e bares da área e na percepção do comercio em geral da área de A&B, que contam com 117 estabelecimentos (TRIPADVISOR, 2021) Geralmente com especialização em cozinhas Brasileira, Frutos do mar e Serviços de bar.

Os principais serviços são: Almoço (servido até a tarde), Drinks e Petiscaria.

Portanto, há um “oceano azul” de possibilidades de crescimento e sucesso no segmento desse serviço e entretenimento.

Restaurantes	avaliações	Rank	Especialidade	Endereço	Telefone
Barraca	2.385	Nº 3	Brasileira, Frutos do mar Opções vegetarianas.	Rua da Esperança 430.	81982110202
MaRdioca	1.409	Nº 4	Italiana, Brasileira e Pizza.	Rua Beijupira ao lado da la Creperie.	81 35521191
O Borges	1.054	Nº 5	Frutos do mar, Portuguesa, Opções vegetarianas.	Rua dos Navegantes 06 Em frente aos Correios.	81998033411
Della Burger	403	Nº 6	Americana, Lanchonete e Restaurante com bar.	Rua das Piscinas Naturais, Gal. Cheiro do Mar.	81989736053
Varanda's	102	Nº 7	Brasileira, Bar e Pub.	Rua Piscinas Naturais 17 Na Vila de Porto de frente ao Mar.	81981643179
Maracajú	1.145	Nº 8	Brasileira, Fruto do Mar e Contemporânea.	Rod Pe-09 - Km 06.	81988141506
Pizzaria Paulista	958	Nº 9	Italiana, Brasileira, Pizza.	Rua Beijupira Piccola Galeria Loja 14.	81 35521498
La Tratoria	2.373	Nº 11	Italiana, Napoles e Campânia.	Rua dos Navegantes, 81.	81 35522684

Fonte: https://www.tripadvisor.com.br/Restaurants-g303461-zfp10955-Porto_de_Galinhas_Ipojuca_State_of_Pernambuco.html

4.2.1 Vantagens apresentadas

- Possibilidade de Reservas;
- Mesas ao ar livre;
- Espaços confortáveis para sentar;
- Estacionamento disponível;
- Serviço de bebidas e drinks exclusivos;
- Locais com Wi-fi gratuito;
- Diversos modos de pagamentos, como: cartão de crédito/débito/dinheiro/PIX; e
- Garçons e metre. Bem como, segurança na portaria.

4.2.2 Desvantagens apresentadas

- Preços considerados altos;
- Acumulo de gente, principalmente em alta temporada;
- Atendimento precário e sem a qualidade proposta pelo ambiente local; e
- Falta de domínio de Idiomas por parte da maioria dos atendentes locais.

4.2.3 Quadro de avaliações segundo a Tripadvisor

Quadro 1: Avaliações dos viajantes pelo Tripadvisor em 2021

Avaliações dos viajantes realizadas pelo Tripadvisor em 2021 - (1125)					
Avaliação dos viajantes	Quant.	Tipo de viajantes	Época do ano	Idioma	Quant.
Excelente	946	Famílias	Mar-Mai	Todos idiomas	
Muito bom	64	Romântica	Jun-Ago	Português	(1.106)
Razoável	39	A sós	Set-Nov	Espanhol	(16)
Ruim	33	Negócio	Dez-Fev	Inglês	(3)
Xxxxx	Xxxx	Amigos	xxxxx	Xxxxx	xxxxx

- Segue abaixo, dois exemplos de avaliações retiradas da página da Tripadvisor, sendo uma positiva e outra negativa sobre Porto de Galinhas:

- (Avaliação positiva)

mariaeG9337GY

2 avaliações

Publicada em 26 de maio de 2021 via dispositivo móvel

Excelente restaurante

Com certeza um dos melhores restaurantes que já fui!! O local é lindo, a estrutura maravilhosa, a comida gostosa, pedi prato pra dois, mas dá pra comer 3 perfeitamente, parabéns ao garçom “Tel”, um excelente profissional, a vontade é de ir todo dia, mas...

Data da visita: maio de 2021.

Guilhermearcoverde, Proprietário do(a) Bar da Praia Muro Alto, respondeu a esta avaliação Respondida em 18 de junho de 2021

Oi Maria, tudo bem? Muito obrigado por sua avaliação. Estamos trabalhando para garantir o melhor para nossos clientes. Volte sempre ao Bar da Praia e não esqueça de relatar futuras experiências.

- (Avaliação negativa)

ricardogarcia017

2 avaliações

Publicada há 2 semanas via dispositivo móvel

Lugar bonito com um bar extremamente decepcionante.

Comida horrível, atendimento péssimo, infraestrutura e estrutura de negócios desprezível! Péssimo lugar!!! Falta concorrência pra fechar logo!

Data da visita: agosto de 2021

4.2.4 Nosso empreendimento

4.2.4.1 Pontos Fortes

- Não existe concorrentes no segmento deste modelo de negócio na área abrangente do município de Ipojuca.

- O público Local/Turistas da área de Porto de Galinhas e adjacências, em sua maioria, tem o perfil almejado e são potenciais clientes fidelizados do *Lounge*.

- Por se tratar de um novo serviço e o aumento significativo do público aderente ao uso do narguilé, o que em tese, aumentam as chances de sucesso do empreendimento, há um fator relevante a ser observado. O distrito de Porto de Galinhas, está localizada nas proximidades da praia Maracaípe, tradicionalmente frequentada por surfistas e predominantemente por jovens com preferência pelo uso do narguilé.

- Por possui experiência na implantação da unidade sede em Recife, o *Empire Lounge Bar* – Porto de Galinhas, não necessitará passar pelos mesmos problemas já vivenciados e se beneficiará de projetos de ambientação já existentes.

- Por possui vínculo formado com fornecedores e expertise nos procedimentos de instalação dos equipamentos, móveis e utensílios, os custos de implantação terão um decréscimo considerável, o que será um fator relevante na aceleração da inauguração do *Lounge*.

4.2.4.2 Pontos Fracos

- Devido à distância entre Recife e Porto de Galinhas, os custos de aquisição de material e transporte deverão ter um aumento de valor, impactando no cálculo da planilha de custos.

- Com o relativo baixo nível educacional observado entre os locais do distrito de Porto de Galinhas, possivelmente, a seleção de colaboradores será mais difícil e provavelmente demandará mais tempo na preparação profissional dos colaboradores, já que, a meta terá como base, um atendimento diferenciado nos quesitos: Empatia, hospitalidade e bons serviços.

- Poucas vagas de Estacionamento e difícil acesso ao centro.

- Dificuldade de locação de imóvel com amplo local com área ao ar livre, já que um dos pontos fortes do empreendimento, é ter em sua ambientação uma área denominada “VIP”, onde o público faça uso do narguilé, sem a necessidade de extratores de fumaça ou uso de ar-condicionado.

- Elevado custo de energia e frequentes quedas, nos períodos de alta temporada. Fato que se ocorrido, causará paralisação do serviço e consequentemente perda de arrecadação.

- É notória a falta do fornecimento de água em Porto de Galinhas, principalmente em alta temporada, entre os meses de novembro a março. Fato que, caso ocorra, demandará a compra de água por carros pipas e aumento nas despesas do empreendimento.

4.2.5 As futuras tendências econômicas e mercadológicas

Com a valorização das viagens para dentro do próprio país, em razão da pandemia da Covid-19, que impediu a saída dos turistas, o Ministério do Turismo divulgou uma lista com os 21 destinos que serão tendência para o ano de 2021. Conhecido por ser um dos principais cartões-postais de Pernambuco, Porto de Galinhas, em Ipojuca, figura como um destes destinos mais procurados. O levantamento foi realizado tomando como base os principais sites de pesquisa do setor, além de publicações e dos destinos que se alinham à demanda do novo turista. Os destinos seguem a tendência de comportamento identificada em viajantes pós-Covid de optar por destinos de natureza ou com foco no turismo rural. De acordo com o Booking, 59% dos entrevistados pretendem ir para um destino de natureza próximo. Ainda segundo o buscador, outra forte tendência é a opção por viagens rápidas, três em cada quatro (73%) brasileiros querem fazer viagens mais curtas em 2021 do que fizeram em 2019 – ocupando, mais uma vez, o primeiro lugar no ranking global em meio aos viajantes que demonstraram esse desejo.

4.2.6 O potencial operacional do empreendimento

Porto de Galinhas é um dos lugares mais procurados por brasileiros para férias. Em uma pesquisa divulgada em julho de 2021, pela Omnibees, empresa de sistemas de reservas de hotel, Porto ficou entre os cinco destinos mais desejados para o pós-pandemia. A situação tende a ser mais favorável para a vila à medida que a pandemia perde força. Com dólar nas alturas e uma maior procura por destinos de natureza, sem aglomerações das grandes cidades, destinos de natureza ganharam força.

Por tanto, na nossa visão, há uma oportunidade de mercado, tendo demanda para esse tipo de estabelecimento na região, bem como, por ter caráter inovador, sendo o primeiro nesse

segmento em Porto de Galinhas - O *Empire Lounge Bar*, tende a ser viável e com boa perspectiva de vendas e aceitação por parte dos clientes locais e turistas.

Por conta disso, um demonstrativo de viabilidade nos fornece informações e análises que apresentam facticidade sobre custos e previsões de receitas, descrevendo também análises de retorno sobre o investimento, o que nos dar a certeza de liquidez financeira, bem como, nos ajudar nas tomadas de decisões mais assertivas fins um potencial lucratividade assegurada.

4.3 Estudo dos Fornecedores

Nossa lista de fornecedores é baseada na lista já existente no *Lounge Bar Recife*, com pequenas inclusões de fornecedores locais na área de hortifruti e carnes. Cabe ressaltar, que as atualizações serão sempre efetuadas de acordo com a dinâmica econômica e geográfica que mais nos traga eficiência, relação custo benefício e praticidade. Outro ponto importante, é o fato de aumentar nosso poder de barganha junto aos fornecedores, a partir da compra conjunta para os dois *lounge*, ou seja, aumentando o volume de compras, teremos alicerce para buscar preços mais baixos devido a demanda.

5 PLANO DE MARKETING

- Nossa prioridade: posicionar a empresa no mercado.
- Tema: Regional com requinte e conforto.
- Estratégias:
 - Atrair clientes e mantê-los informados sobre nossos produtos, promoções e eventos.
 - Incluir mídias sociais, anúncios online e distribuição de folhetos.
 - Manter um canal aberto para elogios e reclamações, que poderão ser feitos via whatsapp ou e-mail.
 - Incentivar avaliações no Tripadvisor e/ou Google.

Obs. Essa ferramenta, será utilizada como termômetro e ajudará nas tomadas de decisão futuras.

5.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Os principais produtos do *lounge* serão divididos em duas categorias, a primeira na área de tabacaria (Narguilé), a segunda na área de bebidas (Drinks e Cervejas).

“Narguilé - espécie de cachimbo muito usado por hindus, persas e turcos, constituído de um forninho, um tubo longo e um pequeno recipiente contendo água perfumada, pelo qual passa a fumaça antes de chegar à boca”. Nossa variedade de sabores e itens importados, será um diferencial atrativo para venda desse produto.

Por outro lado, teremos uma boa lista de drinks famosos e também exclusivos da casa, Drinks com apelo visual moderno e tendencias nessa área serão sempre nosso foco. Cabe ainda mencionar, que nosso cardápio de cervejas, contará com uma grande variedade e tipos de cervejas, mantendo nosso cliente com várias opções de escolha.

5.2 Preço

A precificação de nossos produtos se dará com uma margem mínima de lucro em torno de 40% a 100%. Por outro lado, existem algumas estratégias comuns que incluem:

Preços fixos: Serão utilizados para cada item oferecido, que tenham como características, longa duração de prateleira;

Preços dinâmicos: serão ajustados preços com base em fatores como horário, demanda ou eventos especiais;

Bundling: ofereceremos pacotes de produtos e serviços por um preço combinado;

Descontos: ofereceremos descontos em produtos ou serviços específicos para incentivar a compra.

5.3 Estratégias promocionais

Nossas estratégias promocionais terão como prioridade, atrair clientes e mantê-los informados sobre nossos produtos, promoções e eventos. Por sua vez, incluiremos mídias sociais, anúncios online e distribuição de folhetos, além de manter um canal aberto para elogios e reclamações, que poderão ser feitos via whatsapp ou e-mail, e incentivar avaliações no Tripadvisor e/ou Google.

5.4 Estrutura de comercialização

Os principais produtos e serviços do *Empire Lounge Bar* incluem:

- Bebidas alcoólicas: Drinks, Coquetéis, whiskies e cervejas entre outras.
- Tabacaria, tenho como produto principal o Narquilé.
- Petiscos e Snakes diferenciados e elaborados com foco na comida regional.
- Música eletrônica e Shows ao vivo, sempre privilegiando artistas da região.
- Pessoal qualificado no atendimento, incluindo gerente, bartenders e garçons com domínio do idioma “inglês e/ou espanhol”.

5.5 Localização do negócio

Localização e dados estatísticos do Município de IPOJUCA:

Porto de Galinhas, fica à 60 km da capital, no município de Ipojuca - PE.

Meio de transportes para o distrito de Porto de Galinhas:

- De carro: o acesso é pela BR 101;
- Transfer: você pode contratar com as agências de Turismo;
- Táxi ou aplicativo: existem guichês de Táxis credenciados; e
- Ônibus executivo: Na saída A4 do aeroporto do Recife existe um ponto da linha 195 Recife/Porto de Galinhas que vai até o centro.

Quadro 2: Ipojuca – Dados IBGE

IPOJUCA – Dados IBGE		
Item Pesquisado	Informação	Ano pesquisa
 Área Territorial	521,801km ²	2022
 População Estimada	99.101pessoas	2021
 Densidade demográfica	152,98 ^{hab} /km ²	2010
 Escolarização 6 a 14 anos	97,3%	2010
 IDHM Índice de desenvolvimento humano municipal	0,619	2010

 Receitas realizadas	737.218,28 R\$ (×1000)	2017
 Despesas empenhadas	678.598,02R\$ (×1000)	2017
 PIB per capita	139.391,96 R\$	2020

5.5.1 Distância das capitais estaduais importantes do ponto-de-vista local.

Quadro 3: Distância das capitais estaduais importantes do ponto-de-vista local

Distâncias das capitais mais importantes – Via rodovias	
Maceió – AL	241,9 km via Rod. Gov. Mário Covas e BR-101
Salvador – BA	799,7 km via BR-101
João Pessoa - PB	171,9 km via Rod. Gov. Mário Covas e BR-101
Belo Horizonte - MG	2.021 km via BR-116
Natal – RN	343,1 km via BR-101 e Rod. Gov. Mário Covas
Rio de Janeiro - RJ	2.302 km via BR-116
São Paulo – SP	2.636 km via BR-116
Fortaleza – CE	834,9 km via BR-304 e BR-101

5.5.2 Formas de acesso à localidade

De Recife a Porto de Galinhas:

- De carro: o acesso é pela BR 101 (a própria via do aeroporto), depois fique atento para pegar a PE 009 ou a Rota do Atlântico (via expressa com pedágio de R\$7,50).
- Transfer: você pode contratar com as agências de Turismo, o serviço em carro compartilhado custa em média R\$90 por pessoa (com a Luck Receptivo).
- Táxi ou aplicativo: existem guichês de Táxis credenciados na saída do aeroporto que oferecem tarifas fechadas até Porto de Galinhas (em torno de R\$ 150). Chamando um Uber, em julho de 2020 ficou em R\$105 do aeroporto até o centrinho.
- Ônibus executivo: Na saída A4 do aeroporto do Recife existe um ponto da linha 195 Recife/Porto de Galinhas que vai até o centro. Esses ônibus circulam todos os dias, de hora em hora, das 5h20 às 19h, tem ar condicionado, bagageiro, a passagem custa R\$16,75 (em julho/2020) e a viagem dura em torno de 2h. Também passa pela Praia de Boa Viagem.

5.5.3 Condição de pavimentação/manutenção das vias de acesso

Concluída no final de janeiro de 2014, a rota expressa para Porto de Galinhas, administrada pela Rota do Atlântico, diminuiu para 50 km a distância entre o aeroporto do Recife e o distrito de Porto de Galinhas.

A estrada evita a passagem pelo anel viário do Cabo e pela cidade de Ipojuca, à beira da PE 060, dois pontos garantidos de engarrafamento pela rota antiga. E como praticamente todo o trajeto é feito em pistas duplicadas (apenas os últimos 9 km, desde Nossa Senhora do Ó, são feitos em pista simples), dá para ir do aeroporto à praia em menos de uma hora.

5.5.4 Composição da área geográfica, limites.

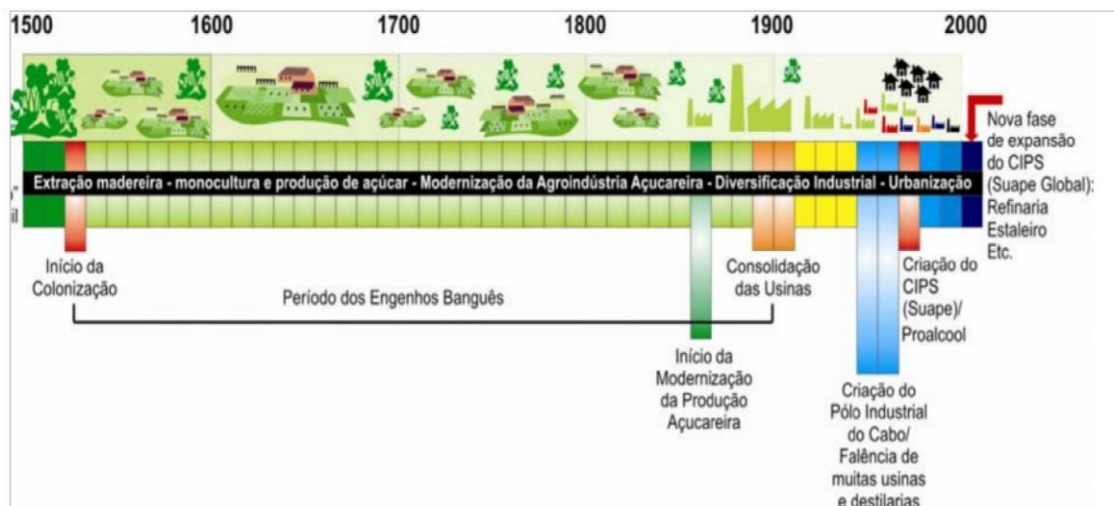
Figura 12: Mapa do litoral de Pernambuco, 2021.



5.5.5 Desenvolvimento

Polo turístico do Brasil e do mundo, Ipojuca é destaque no cenário mundial por suas belas praias e atrativos. Com uma população de 80.637 habitantes, Ipojuca fica completa com seus distritos e praias tão importantes. Ainda localizado em Ipojuca, e conhecido como a Locomotiva do desenvolvimento de Pernambuco, o Complexo Industrial Portuário de Suape é considerado um dos principais polos de investimentos do país. O Porto apresenta estrutura moderna, com profundidades entre 15,5m e 20,0m e grande potencial de expansão. Sua localização estratégica em relação às principais rotas marítimas de navegação o mantém conectado a mais de 160 portos em todos os continentes, com linhas diretas da Europa, América do Norte e África. O município se destaca por possuir o segundo maior Produto Interno Bruto (PIB) de Pernambuco, impulsionado principalmente pelo turismo no seu litoral.

Figura 13: Evolução do processo de conversão do uso da terra no Ipojuca (1500 a 2000).



A organização do território de Ipojuca vai se revelando espacialmente a partir dos elementos fixos que garantem a realização dos fluxos seguindo a lógica comercial onde o espaço é caracterizado apenas como mais um produto de mercado. Todavia, este processo só é possível graças a adequação das normas aos ditames dos agentes da economia globalizada. Nesse sentido destacamos o papel do Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) que trata dos aspectos físicos, operacionais e econômicos de Suape em conjunto com o Plano Diretor – SUAPE 2030 que dispõe sobre o ordenamento do uso e ocupação do solo.

6 PLANO OPERACIONAL

O *Empire Lounge Bar* terá decoração temática, que refletirá a beleza natural e cultura local de Porto de Galinhas. Contudo, incluiremos elementos como madeira, metais dourados e vidros, a fim de criar uma sofisticação ao ambiente. Também, contaremos com um cardápio com a culinária local, que incluirá: pratos e bebidas típicos de Porto de Galinhas, tendo sua base em *snakes* e comidas de rápido preparo, como: petiscos de frutos do mar, batatas fritas, frituras etc, nas bebidas, teremos: cervejas artesanais e de marcas mais procuradas, coquetéis com frutas tropicais, Whiskies e drinks diversos.

Já a parte de entretenimento. Contará com: música ao vivo, apresentações de artistas locais e música eletrônica, criando uma atmosfera animada para atrair turistas e visitantes locais. Contaremos ainda com conectividade com a natureza, nossa área VIP, terá um ambiente que permitirá aos clientes apreciarem a beleza natural de Porto de Galinhas. Isso pode incluir uma área externa, mesas ao ar livre e iluminação que valorize o ambiente. Atendimento exclusivo que ofereça um atendimento amigável e personalizado. Isso pode incluir recomendações sobre o que fazer e ver na região, informações sobre a história e a cultura local e sugestões de pratos e bebidas. Tais combinações de fatores como: Localização, ambiente, Cardápio e atendimento, proporcionará um espaço acolhedor e encantador que atenderá as necessidades dos clientes, destacando a cultura e a beleza de Porto de Galinhas.

O principal ponto de encontro da região é a vila (no centro), muita gente se aglomera para beber e conversar com os amigos. Nas noites de sexta e sábado, restaurantes e bares ficam cheios de gente. A programação noturna em Porto de Galinhas conta com diversas casas que promovem shows ao vivo (tanto folclórico quanto banda de rock, reggae, forró), bares com música ao vivo agitando a noite com MPB, atrações especiais nos hotéis, jantares em restaurantes da vila e muito mais.

Com isso, o *Lounge Bar* que possui características peculiares aos concorrentes, porém com a exclusividade de serviço de “Narguilé”, tem o potencial de atrair adeptos e conquistar o público que almeja um ambiente para desfrutar drinks e petiscos, somados a boa música e o relaxamento propiciado pelo consumo do “Narguilé”.

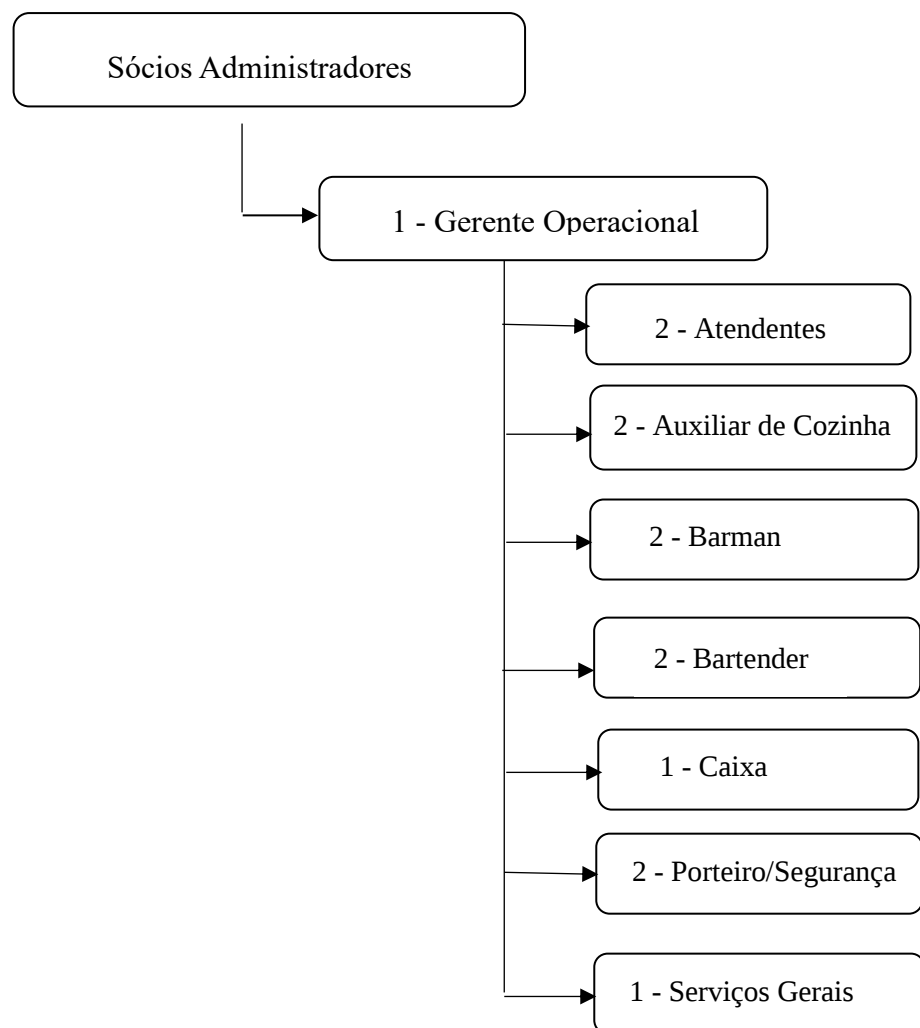
Outra característica que devemos mencionar, é a novidade desse serviço, já que o distrito de “Porto de Galinhas”, não possui nenhum outro empreendimento nessa área de atuação.

- Rotina da empresa:

- Horário de funcionamento - das 16:00 às 23:50h - (terça, quarta, quinta-feira aos domingos) e das 16:00 às 04:00h (sexta e sábado).

- Dia Delas - (todas as quartas-feiras), haverá alteração no layout da casa e Atendimento personalizado voltado ao gênero feminino.
- Manutenção - Todas as segundas-feiras serão fechadas ao público para limpeza/manutenção e reposição do estoque.
- Shows, Apresentações ou reservas de Festas particulares – Serão recebidos e confirmados com no mínimo (15) dias de antecedência, a fim de serem viabilizados pela gestão.

Organograma Operacional



Observação: alguns serviços sofrerão aumento de pessoal nos dias de maior volume de clientes.

Os principais produtos e serviços do *Empire Lounge Bar* incluem:

- Bebidas alcoólicas: Drinks, Coquetéis, whiskies e cervejas entre outras.
- Tabacaria, tenho como produto principal o Narquilé.
- Petiscos e Snakes diferenciados e elaborados com foco na comida regional.
- Música eletrônica e Shows ao vivo, sempre privilegiando artistas da região.
- Pessoal qualificado no atendimento, incluindo gerente, bartenders e garçons com domínio do idioma “inglês e/ou espanhol”.

7 PLANO FINANCEIRO

Será elaborado uma projeção de vendas, com estimação de vendas futuras, baseadas em dados históricos e pesquisas de mercado. Considerando fatores como: localização, horário de funcionamento, preço, entre outros. Também, detalharemos nosso orçamento, incluindo gastos com aluguel, mão de obra, material de consumo, publicidade e marketing. Nosso fluxo de caixa, preverá o fluxo de caixa futuro, incluindo entradas e saídas de receitas, com base nas projeções de vendas e no orçamento. Calcularemos nosso Break-even point (ponto de equilíbrio), isso nos ajudará a determinar quanto tempo o negócio precisa para se tornar financeiramente viável. Outro ponto importante a ser analisado, será a análise de retorno sobre investimento (ROI), para avaliar se o investimento inicial será rentável ao longo do tempo. Finalmente, chegaremos a Análise de viabilidade, fator relevante para nos conversemos que há viabilidade e as informações nos darão base para tomadas de decisão em relação ao sucesso do empreendimento.

É importante ter uma visão clara e realista das finanças para garantir o sucesso do negócio a longo prazo. Portanto, passamos a explicitarmos mais detalhadamente nosso plano financeiro abaixo:

7.1 Dados relevantes sobre receitas e gastos

Os dados sobre receitas e gastos são projeções para o ano de 2023, do empreendimento *Empire Lounge Bar* – Porto de Galinhas e foram embasados no demonstrativo financeiro do Empire Recife (ano - 2021), e transportados para a realidade o distrito de Portos de Galinhas, preservando as características locais.

7.2 Demonstrativo de resultado

Quadro 4: Demonstrativo de Resultado

EMPIRE LOUNGE BAR – PORTO DE GALINHAS Demonstração do Resultado Projetada para o ano de 2023 Segregação dos gastos em fixos e variáveis	
Receitas de Vendas	R\$ 120.000,00 x 12 = R\$ 1.440.000,00
(-) Custos das Mercadorias Vendidas	R\$ 34.000,00 x 12 = R\$ 408.000,00
Custos Fixos	R\$ 30.000,00 x 12 = R\$ 360.000,00

Custos Variáveis	R\$ 4.200,00 x 12 = R\$ 50.400,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 51.800,00 x 12 = R\$ 621.600,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 1.650,00 x 12 = R\$ 19.800,00
Despesas Fixas	R\$ 32.000,00 x 12 = R\$ 144.000,00
Despesas Variáveis	R\$ 280,00 x 12 = R\$ 3.360,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 17.870,00 x 12 = R\$ 214.440,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ 800,00 x 12 = R\$ 9.600,00
(=) Lucro Líquido Antes do Imposto de Renda	R\$ 17.070,00 x 12 = R\$ 204.840,00
(-) Imposto de Renda (alíquota = 25%)	R\$ 4.267,50 x 12 = R\$ 51.210,00
(=) Lucro Líquido Depois do Imposto de Renda	R\$ 12.802,50 x 12 = R\$ 153.630,00
(-) Dividendos em Dinheiro	R\$ 5.000,00 x 12 = R\$ 60.000,00
(=) Lucros Retidos	R\$ 17.802,50 x 12 = R\$ 213.630,00

7.3 A capacidade de geração de fluxo de caixa do empreendimento

A capacidade de geração de fluxo de caixa, tem alicerce nas características predominantemente turísticas do distrito de Porto de Galinhas, onde não há sazonalidade de frequentadores locais e de turistas, bem como, as ações públicas e privadas com frequentes investimentos e surgimento de atrativos e facilidades de acesso ao distrito. Todo esse aparato, demonstra que o *Empire Lounge Bar* – Porto de Galinhas, não terá dificuldades na captação de público, nem sofrerá com imprevistos naturais como enchentes, terremotos, furacão ou similares.

Por se tratar de um empreendimento onde seus custos com insumos são relativamente baixos e a margem de lucro sobre produtos extremamente alta, sua capacidade de geração de fluxo de caixa é predominantemente satisfatória. A entrada de Receitas é em sua maioria, via cartão de crédito e atualmente via “PIX”, que traz vantagens claras na liquidez do caixa. Outro ponto importa é já possui contatos com fornecedores do *Empire lounge* Recife, o quê em tese, acarretará em melhores prazos de pagamento, bem como, diminuição de valores dos insumos, conseguidos pelo aumento significativos do volume de compras.

7.4 Balanço patrimonial

Quadro 5: Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial <i>Empire Lounge Bar</i> – Porto de Galinhas			
Ativo (\$ mil)		Passivo (\$ mil)	
Ativo Circulante	R\$ 60.000,00	Financiamento	R\$ 60.000,00
Ativo Não Circulante	R\$ 100.000,00	Patrimônio Líquido	R\$ 100.000,00
Total	R\$ 160.000,00	Total	R\$ 160.000,00

Quadro 6: Demonstrativo de resultado

EMPIRE LOUNGE BAR – PORTO DE GALINHAS Demonstração do Resultado Projetada para o ano de 2023	
Receitas de Vendas	R\$ 1.440.000,00
(-) Custos das Mercadorias Vendidas	R\$ 408.000,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 621.600,00
(-) Despesas com vendas	R\$ 408.000,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 9.600,00
(=) Lucro Após as Despesas Operacionais	R\$ 204.840,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ 19.800,00
(=) Lucro Após as Despesas Financeiras	R\$ 185.040,00

Segundo o quadro acima, a projeção de retorno de investimento para o empreendimento *Empire Lounge Bar* – Porto de Galinhas, ficaria com prazo médio de dois anos.

8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesta seção se arrolarão as principais ameaças e oportunidades de mercado, baseada na análise SWOT.

8.1 Analise SWOT

Figura 14: Análise Swot



8.1.1 Ameaças

Como não há no distrito de Porto de Galinhas um outro empreendimento com as mesmas características do *Lounge Bar*. As ameaças são em sua maior parte, os outros bares e restaurantes; A falta de transporte público em horários regulares a partir das 20:00h. e os diversos shows promovidos pelas redes de hotéis e resorts na praia de Muro Alto, Cupe e adjacências.

8.1.2 Área e visão do negócio.

- I) Local ainda com pouca movimentação de pessoas na rua a partir das 19:00h, nos dias de segunda-feira à quinta-feira. Tendo incremento de transeuntes apenas nos finais de semana.
- II) Bares nas proximidades com outras propostas de serviços.
- III) Visão negativa do uso do narguilé em Recife, com associação a drogas ilícitas.

IV) Violência e roubos – o local vem sofrendo com constantes delitos praticados por usuários de drogas e meliantes que moram em cidades próximas.

V) Iluminação fraca na área das calçadas.

VI) Falta de espaço de estacionamento. Sendo aproveitado de forma irregular, estacionamentos de outras empresas.

8.2 Oportunidades

“Antes de tudo, antes de pensar em propaganda, você precisa ter a segurança de que o seu negócio tem uma boa proposta para o público. Se a identidade da sua marca não é boa, a imagem não terá pilares para se sustentar. Pense e avalie que características o seu negócio tem para que você possa considerar diferenciais competitivos frente à concorrência”.

8.2.1 Estrutura do local frente a estrutura do concorrente.

- Maior e melhor preço dos narguilés oferecidos aos clientes e consequente aquisição de mais clientes em relação ao concorrente.
- Explorar o tema e fazer a diferença em termos de serviços de *Lounge*.
- Explorar a falta de concorrentes na área.
- Modelo pouco conhecido de ambiente que fornecem o serviço de narguilés.
- Atendimento diferenciado em relação aos concorrentes e restaurantes da área.

8.3 Criação do serviço delivery para os produtos oferecidos pelo *Lounge*

- Aproveitar a falta de serviços de delivery para os produtos de narguilé e outros produtos que se relacionem com a tabacaria.

8.4 Explorar o Espaço

- Para Aniversários, “*Happy hour*” para empresas e outros eventos que tragam benefícios a marca e agreguem valor financeiro.

Essa avaliação estratégia consiste em aplicar a Matriz SWOT/FOFA para observar as forças e fraquezas internas, e as oportunidades e ameaças externas, no plano de negócios, como forma a analisar a viabilidade de negócios de forma estratégica.

8.4.1 Avaliação do Estudo de viabilidade

- Positiva e com boa perspectiva de crescimento;
- Estatísticos demonstram crescimento em Porto de Galinhas, sem sazonalidade, tampouco, intemperes da Natureza;
- Atenção a falta de água e energia, ainda são problemas que afligem a rede de Restaurantes e Bares.
- O momento vem se mostrando como uma boa oportunidade de negócio para o empreendimento estudado, pois trará consigo, turistas internos dispostos a terem novas experiências, dentro das proximidades dos hotéis nos entornos de Ipojuca.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Baseado no estudo de mercado e nas etapas do plano de negócio elaborado, juntamente com uma análise SWOT e o plano financeiro, pode-se concluir que o negócio de um lounge bar em Porto de Galinhas é viável.

A análise SWOT identificou que a proximidade com hotéis e resorts, o crescimento do turismo na região e a variedade de produtos oferecidos, incluindo narguilé, drinks exclusivos e uma grande variedade de cervejas apresentam-se como os principais pontos fortes do negócio. Por outro lado, há deficiências a se considerar, como problemas com fornecimento de energia e abastecimento de água na alta estação.

O plano de negócio identificou, ainda, oportunidades para destacar o lounge bar da concorrência, como a criação produtos diferenciados e eventos temáticos. Além disso, o plano financeiro projetou uma margem de lucro satisfatória, demonstrando a viabilidade financeira do negócio.

Portanto, com base nessas análises e projeções, pode-se concluir que o lounge bar em Porto de Galinhas tem boas chances de sucesso e rentabilidade a longo prazo. No entanto, é importante ressaltar a importância de um planejamento e gestão eficientes para garantir a continuidade do negócio e enfrentar possíveis desafios futuros.

REFERÊNCIAS

- BIBLIOTECA RIMT TURISMO. Boletins Informativos. Disponível em: http://bibliotecarimt.turismo.gov.br/_layouts/15/start.aspx#/SitePages/Boletins%20Informativos.aspx. Acesso em: 02 maio 2023.
- BIBLIOTECA RIMT TURISMO. Inteligência Competitiva. Disponível em: http://bibliotecarimt.turismo.gov.br/_layouts/15/start.aspx#/SitePages/Intelig%C3%Aancia%20Competitiva.aspx. Acesso em: 02 maio 2023.
- BRASIL. Lei nº 7.661, de 16 de maio de 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/17661.htm. Acesso em: 02 maio 2023.
- DESTINO PORTO DE GALINHAS. História: Porto de Galinhas. Disponível em: <https://www.destinoportodegalinhas.com.br/historia-porto-de-galinhas.html>. Acesso em: 02 maio 2023.
- DISTÂNCIA ENTRE AS CIDADES. Distância entre Porto de Galinhas (Brasil) e as capitais brasileiras. Disponível em: <https://www.distanciaentreasidades.com.br/distancia-entre-porto-de-galinhas-brasil-e-as-capitais-brasileiras>. Acesso em: 02 maio 2023.
- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo corporativo. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- FOLHA DE PERNAMBUCO. Ipojuca aparece como destino tendência para 2021 em lista do. 2020. Disponível em: <https://www.folhape.com.br/economia/ipojuca-aparece-como-destino-tendencia-para-2021-em-lista-do/170772/>. Acesso em: 02 maio 2023.
- MINISTÉRIO DO TURISMO. Ministério do Turismo investe R\$ 10,9 milhões em obras de infraestrutura em Pernambuco. Disponível em: <https://www.gov.br/turismo/pt-br/assuntos/noticias/ministerio-do-turismo-investe-r-10-9-milhoes-em-obras-de-infraestrutura-em-pernambuco>. Acesso em: 02 maio 2023.
- PANROTAS. Porto de Galinhas se destaca com alta demanda doméstica. 2017. Disponível em: https://www.panrotas.com.br/noticia-turismo/pesquisaseestatisticas/2017/09/porto-de-galinhas-se-destaca-com-alta-demanda-domestica_149895.html. Acesso em: 02 maio 2023.
- SCHUMPETER, J. A. Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Programas de crédito preveem até R\$ 72 bilhões em empréstimos para micro e pequenos negócios, 2022.

TEM QUE IR. Vila de Porto de Galinhas: Praia. 2016. Disponível em: <https://www.temqueir.com.br/2016/09/vila-de-porto-de-galinhas-praia.html>. Acesso em: 02 maio 2023.

UOL NOSSA. Como Porto de Galinhas quer liderar a retomada do turismo no Brasil. 2020. Disponível em: <https://www.uol.com.br/nossa/noticias/redacao/2020/11/25/como-porto-de-galinhas-quer-liderar-a-retomada-do-turismo-no-brasil.htm>. Acesso em: 02 maio 2023.

VIAJE NA VIAGEM. Nova estrada: Porto de Galinhas. 2014. Disponível em: <https://www.viajenaviagem.com/2014/12/nova-estrada-porto-galinhas/>. Acesso em: 02 maio 2023.