



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES – NITERÓI

BRUNA PEREIRA FERREIRA – 11300032-2

IZABELLA GOMES SANTOS DE ABREU – 11523002-2

JULIANA DE ASSIS SILVA – 11443003-2

NATHALIA DE MORAES PINNA – 11303026-2

NATHÁLIA PEREIRA GUIMARÃES – 11350004-2

YAN BOCKORNY SILVEIRA – 11100049-2

MELHOR IDADE TURISMO

Agência de viagem e turismo para a terceira idade

Plano de Negócios

BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS

NITERÓI
DEZEMBRO 2016

BRUNA PEREIRA FERREIRA
IZABELLA GOMES SANTOS DE ABREU
JULIANA DE ASSIS SILVA
NATHALIA DE MORAES PINNA
NATHÁLIA PEREIRA GUIMARÃES
YAN BOCKORNY SILVEIRA

MELHOR IDADE TURISMO

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Administração e Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves

NITERÓI
DEZEMBRO 2016

BRUNA PEREIRA FERREIRA
IZABELLA GOMES SANTOS DE ABREU
JULIANA DE ASSIS SILVA
NATHALIA DE MORAES PINNA
NATHÁLIA PEREIRA GUIMARÃES
YAN BOCKORNY SILVEIRA

MELHOR IDADE TURISMO

Agência de viagem e turismo para a terceira idade

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Administração e Ciências Contábeis.

Nota: _____

Aprovada ()

Aprovada com louvor ()

Aprovada com restrições ()

Reprovada ()

Data: ____/____/____

Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves
Universidade Candido Mendes

Prof. Ms. José Raymundo Sobrinho
Universidade Candido Mendes

Prof. Ms. Marlice Mattos
Universidade Federal Fluminense

1.	SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1.1.	EMPRESA	5
1.2.	LOGOTIPO.....	6
1.3.	LAYOUT	6
1.4.	DOCUMENTOS NECESSÁRIOS	7
1.5.	CARGOS E SALÁRIOS	7
1.6.	PLANO DE CARREIRA	10
1.7.	MISSÃO	10
1.8.	VISÃO	10
1.9.	VALORES.....	10
2.	SERVIÇO	11
2.1.	FONTE DE INSPIRAÇÃO.....	11
2.2.	DIFERENCIAL DO SERVIÇO.....	11
2.3.	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	11
2.4.	EVOLUÇÃO DA EMPRESA.....	13
2.5.	NOVOS PRODUTOS E PESPECTIVA FUTURA.....	14
2.6.	BENCHMARK.....	15
3.	ANÁLISE DO MERCADO	15
3.1.	INFORMAÇÕES DO MERCADO.....	17
3.2.	IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO.....	18
3.2.1.	PÚBLICO ALVO	18
3.2.2.	SEGMENTAÇÃO DE MERCADO	18
3.2.3.	PRINCIPAIS CONCORRENTES	19
3.2.3.1.	SWOT DOS PRINCIPAIS CONCORRENTES	21
3.3.	ANÁLISE DE SWOT	21
3.3.1.	PLANO DE AÇÃO PARA COMBATER AS FRAQUEZAS E AMEAÇAS	22
3.4.	CINCO FORÇAS DE PORTER.....	23
3.4.1.	RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES	23
3.4.2.	PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES.....	23
3.4.3.	PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES	24
3.4.4.	AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES	24
3.4.5.	AMEAÇA DE PRODUTOS SUBSTITUTOS.....	25
4.	ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO.....	25

4.1.	IMAGEM DO NEGÓCIO	25
4.2.	ANÁLISE DOS 4PS DO MARKETING	25
4.2.1.	SERVIÇO	25
4.2.2.	PRAÇA	26
4.2.3.	PROMOÇÃO	27
4.2.4.	PREÇO	27
4.3.	PARCERIA E ALIANÇAS	28
4.4.	RECURSOS UTILIZADOS	28
5.	FLUXOGRAMA	30
6.	INDICADORES DE DESEMPENHO	30
7.	PLANO FINANCEIRO	33
7.1.	PONTO DE EQUILÍBRIO	35
7.2.	CAPITAL	36
7.3.	GASTOS COM INVESTIMENTO	37
7.4.	DESPESAS OPERACIONAIS	38
7.5.	FLUXO DE CAIXA – CENÁRIO PESSIMISTA EM 5 ANOS	37
7.6.	FLUXO DE CAIXA – CENÁRIO PROVÁVEL EM 5 ANOS	42
7.7.	FLUXO DE CAIXA – CENÁRIO OTIMISTA EM 5 ANOS	47
7.8.	DRE - CENÁRIO PROVÁVEL	52
7.9.	BALANÇO PATRIMONIAL – CENÁRIO PROVÁVEL 5 ANOS	56
8.	ANEXO	61

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1. EMPRESA

A empresa Melhor Idade Turismo é uma agência prestadora de serviços voltada exclusivamente para o público da terceira idade. Apesar do aumento populacional dos idosos no país e com previsão de crescimento até 2030, poucas empresas do mercado de turismo atendem este nicho. Serviços personalizados como oferecemos ainda são poucos explorados e com este cenário vimos uma ótima oportunidade de negócio. Atualmente a população idosa com mais de 60 anos representa 13% da população brasileira, segundo pesquisa do IBGE realizada em 2015. Para este público, a Melhor Idade Turismo veio preencher o vazio deixado pelas agências que ainda não enxergam os idosos como um potencial a ser explorado.

A empresa contará com uma sede Avenida Nossa Senhora de Copacabana, nº 945, Copacabana, RJ, onde funcionará de segunda-feira à sexta-feira de 9h00 (nove horas) às 19h00 (dezenove horas) e sábado de 09h00 (nove horas) às 13h00 (treze horas). Servirá de uso administrativo dos sócios e um espaço destinado para atendimento ao público, com vendas de pacotes de viagens, roteiros turísticos e demais serviços. A escolha da nossa sede é totalmente estratégica. Copacabana é o bairro que concentra o maior número de idosos do país, moradores com 60 anos ou mais somam um terço da população do bairro, e também é uma das maiores taxas de idosos em uma mesma localidade em todo o mundo. Da população de cerca de 140 mil pessoas que vivem em Copacabana, aproximadamente 43 mil estão na terceira idade, segundo pesquisa Censo do IBGE. Além da nossa loja física, também estaremos presente na internet com possibilidade de compra dos nossos serviços e contato por e-mail.

Somos uma agência nova no mercado atuando e trabalhando em parceria com transportes rodoviários, aéreos, cruzeiros e hotéis, dentro do Rio de Janeiro e também em outros estados do Brasil. O nosso serviço é diferenciado, atencioso e humano. Prezamos pelo cuidado médico, bom atendimento e toda atenção que o público da terceira idade necessita. Oferecemos aos nossos clientes pacotes

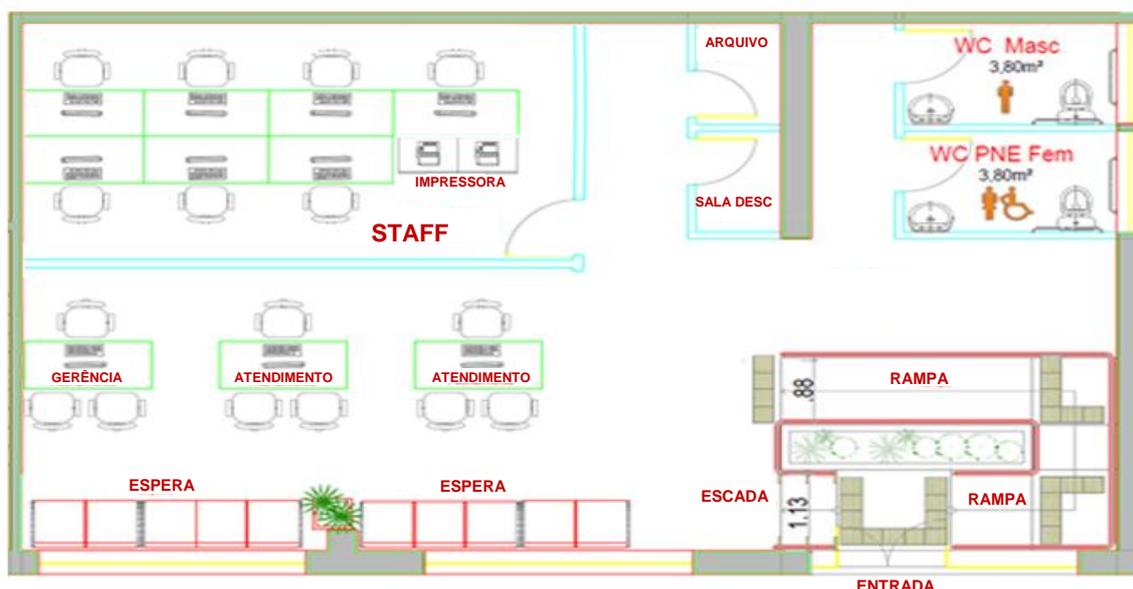
customizados de viagens com opções de hospedagem, aéreo ou rodoviário, passeios com guia de turismo e cruzeiros marítimos. Sempre focados no traslado prestando serviços com acessibilidade para os idosos. Além disso, fazemos check-in antecipado evitando filas. Para acompanhá-los, teremos enfermeiros e pulseiras de uso obrigatório que serão distribuídas com informações básicas com os dados do idoso e telefone para contato em caso de emergência.

A Melhor Idade Turismo almeja ser reconhecida no mercado como referência em serviços na terceira idade. Acreditamos que uma base de valores sólidos e uma filosofia de trabalho é a chave para o sucesso dos negócios. Tudo é feito com paixão e buscando sempre superar as expectativas dos nossos clientes.

1.2. LOGOTIPO



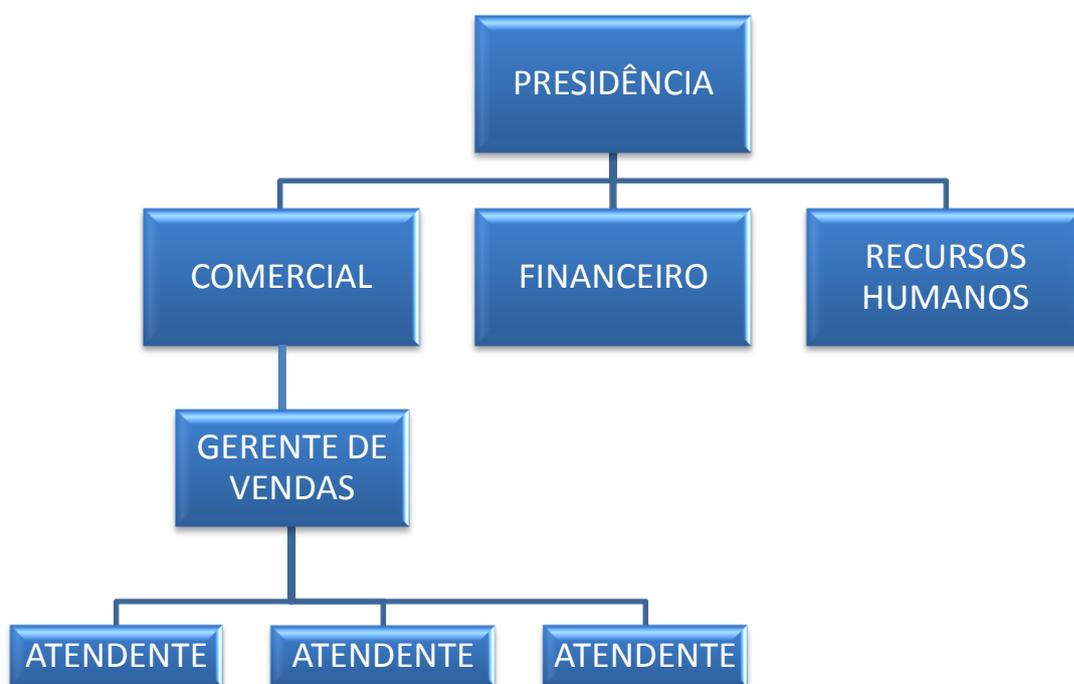
1.3. LAYOUT



1.4. DOCUMENTOS NECESSÁRIOS

DOCUMENTOS	TEMPO	VALOR
CNPJ	4 A 5 DIAS UTEIS	GRATIS
INSCRIÇÃO NA SECRETARIA DA FAZENDA	4 A 5 DIAS UTEIS	GRATIS
REGISTRO NA SECR. DO ESTADO DO RJ	5 A 7 DIAS UTEIS	R\$ 271,50
REGISTRO NO INSS	SIMULTANEO AO CNPJ	GRATIS
ALVARÁ DO CORPO DOS BOMBEIROS	7 A 15 DIAS UTEIS	R\$ 66,45
JUCERJA	5 DIAS UTEIS	R\$ 351,00
DARF	5 DIAS UTEIS	R\$ 351,00

1.5. CARGOS E SALÁRIOS



- **Presidência: Nathália Pereira Guimarães (sócia)** – Tem como missão estabelecer estratégias e ter visão necessária para o bom desempenho da empresa em curto, médio e longo prazo. Em linhas gerais, o presidente da empresa tem o poder de tomar a decisão final onde é preciso pensar no macroambiente como um todo. Tem como função cobrar, solicitar pesquisas e

acompanhar os resultados de todos os cargos da empresa pensando nos objetivos e traçar planos para o sucesso da empresa.

- **Diretoria Comercial: Bruna Pereira Ferreira (sócia) e Yan Bockorny Silveira (sócio)** – Tem como missão, gerenciar, identificar, desenvolver estratégias comerciais e de vendas, com intuito de projetar, alavancar e desenvolver as vendas e relações internas e externas com clientes. Tem como função atuar dentro de uma empresa, coordenando, auxiliando e elaborando cronogramas de ações e disponibilizá-lo aos agentes de viagem para o atendimento ao cliente. Também será o responsável por organizar os recursos humanos e materiais disponíveis, alocando-os de acordo às necessidades do cliente. Realizará treinamentos para nivelar seus funcionários com as normas de atender o cliente na empresa, gerenciando as atividades de vendas relativas a estratégias e diretrizes para comercialização dos serviços da empresa, visando corrigir comportamentos dos colaboradores dentro do ambiente de trabalho, além de posicionar melhorias para o setor.

- **Gerente de vendas** – Tem como função auxiliar o departamento de recursos humanos através de relatórios gerenciais gerando recursos materiais e financeiros de forma que as atividades sejam desenvolvidas satisfatoriamente. Salário: R\$ 1.887,00

- **Agentes de viagens** – Tem o dever de prestar informações sobre viagens, roteiros turísticos, excursões e demais esclarecimentos pertinentes, comercializando esses serviços, efetuando reservas para viagens e fornecendo a documentação necessária. Salário: R\$ 1.344,00 cada TOTAL: R\$ 2.688,00

- **Atendente Back Office** – Através do SAC, todas as informações são recebidas, verificadas e analisadas, são detectados problemas, encaminhados aos respectivos setores e providenciado os documentos

necessários para uma ação e solução favorável a dificuldade apresentada pelo usuário. Salário: R\$1.232,00

- **Diretoria Financeira: Juliana de Assis Silva (sócia)** – Tem como missão, controlar e organizar toda a movimentação da empresa e os recursos que possui agindo de maneira transparente, ética e eficaz. Tem como função fiscalizar toda a movimentação financeira de uma agencia de viagem, onde controla as contas a pagar e a receber, controla o pagamento de fornecedores e funcionários. Possui o objetivo de conseguir a máxima rentabilidade na cobrança de clientes e pagamentos de fornecedores.
- **Diretoria de recursos humanos: Nathalia de Moraes Pinna (sócia) e Izabella Gomes Santos de Abreu (sócia)** – Tem como missão, conferir o desempenho do quadro de funcionários aplicando palestras, pequenos cursos e treinamentos para os empregados, com o objetivo de buscar sempre o melhor rendimento dos trabalhadores. É responsável por todos os funcionários e se relaciona com todas as áreas dentro da empresa. Têm como função, delegar funções e monitorar os funcionários, garantindo a qualidade de seus colaboradores, atuar com foco no planejamento, gestão de carreira e de cargos e salários, estruturação de programas de desenvolvimento e treinamento, planos de avaliação de desempenho, planos de carreiras e sucessões, planejar, organizar, dirigir e controlar as atividades de recursos humanos, através da definição de normas e políticas, que visem dotar a empresa de uma força de trabalho qualificada e eficaz.

1.6. PLANO DE CARREIRA

CARGO	EXPERIÊNCIA	IDIOMA	FORMAÇÃO
Assistente Administrativo I	Sem Experiência	Inglês básico	Fundamental Completo
Assistente Administrativo II	Mínimo de 2 anos	Inglês Intermediário	Ensino Superior Completo ou Cursando
Assistente Administrativo III	Mínimo de 3 anos	Inglês Intermediário	Ensino Superior Completo ou Cursando
Executivo de Atendimento I	Sem Experiência	Inglês básico	Fundamental Completo
Executivo de Atendimento II	Mínimo de 2 anos	Inglês básico	Fundamental Completo
Executivo de Atendimento III	Mínimo de 3 anos	Inglês básico	Ensino Superior Completo ou Cursando
Gerente I	2 anos de experiência na função	Inglês avançado	Ensino Superior Completo
Gerente II	2 anos de gerência na empresa	Inglês avançado	Ensino Superior Completo
Gerente III	3 anos de gerência na empresa	Inglês avançado	Ensino Superior Completo

1.7. MISSÃO

Oferecer turismo com foco no atendimento personalizado proporcionando excelência na prestação de serviços com lazer e momentos inesquecíveis, contribuindo para a saúde e melhoria na qualidade de vida para todos da terceira idade.

1.8. VISÃO

Ser reconhecida até 2021 como uma empresa referencia na prestação de serviços para pessoas da terceira idade no mercado brasileiro.

1.9. VALORES

- Responsabilidade
- Respeito ao idoso
- Segurança
- Ética
- Transparência
- Qualidade no atendimento

2. SERVIÇO

2.1. FONTE DE INSPIRAÇÃO

A fonte de inspiração para se iniciar a empresa Melhor Idade Turismo foi a falta de mercado específico somente para as pessoas idosas, onde estudos tem mostrado que este público tem potencial.

Após a análise do mercado constatamos que a população idosa que procura uma agência de viagem tem aumentado com o passar do tempo, tal explicação pode se dizer que os aposentados estão com a vida financeira estável, já criaram seus filhos e tem o tempo livre para aproveitar a vida de forma prazerosa. Com este aumento, vimos à necessidade de ver esse público com outros olhos.

2.2. DIFERENCIAL DO SERVIÇO

A empresa dispõe de um diferencial na prestação de serviço para um determinado público alvo, sendo uma agência de viagem focada somente nos idosos colocando em ênfase as necessidades, saúde e bem estar de seus clientes. Temos uma política de pesquisa e análise de parcerias para verificar as condições do fornecedor, antes de fechar qualquer contrato. Com isso, buscamos o melhor preço para empresa, prezando sempre a qualidade do atendimento oferecido pelos fornecedores. Os preços dos nossos serviços são baseados de acordo com os valores de mercado, foram realizadas pesquisas para estipular o valor de cada pacote e traslado. São realizadas pesquisas semestrais para verificar o preço das concorrentes que competem com nossas ofertas, assim alinhamos a pesquisa de preços com a estratégia de promoção. Vale destacar que o valor também é feito de acordo com o gasto que temos ao prestar os serviços, como exemplo os gastos com os funcionários, o transporte dos idosos, o atendimento médico e a compra das passagens.

2.3. DESCRIÇÃO DO SERVIÇO

A Melhor Idade Turismo tem como objetivo oferecer serviços de viagem e turismo, incluindo o processo de traslado dos idosos com segurança, conforto e total acessibilidade. Além disso, fazemos check-in antecipado evitando filas. Para

acompanhá-los, teremos enfermeiros e pulseiras de uso obrigatório que serão distribuídas com informações básicas com os dados do idoso e telefone para contato em caso de emergência.

Os nossos serviços podem ser divididos em três partes;

1. Pacotes de viagem

- O que oferecemos?

Pacotes de viagens para o mercado nacional, incluindo hospedagem e traslado.

Traslado: Incluímos o traslado em nosso serviço como forma de cuidar dos idosos e oferecer maior conforto e comodidade em sua viagem.

- Como funciona o traslado?

O traslado é feito por meio de Transfer (Van) que é utilizado da seguinte forma:



O mesmo fluxo é feito em qualquer pacote que seja adquirido, aéreo, rodoviário ou marítimo. Os idosos não precisam se preocupar com bagagens pesadas, taxistas agindo de má fé ou trânsito. O motorista os guiará com total segurança e responsabilidade.

2. Cruzeiro

- O que oferecemos?

Oferecemos uma viagem de Cruzeiro pela costa brasileira, passando por Ilha Grande e Búzios, no Rio de Janeiro, e Ilhabela, no litoral de São Paulo.

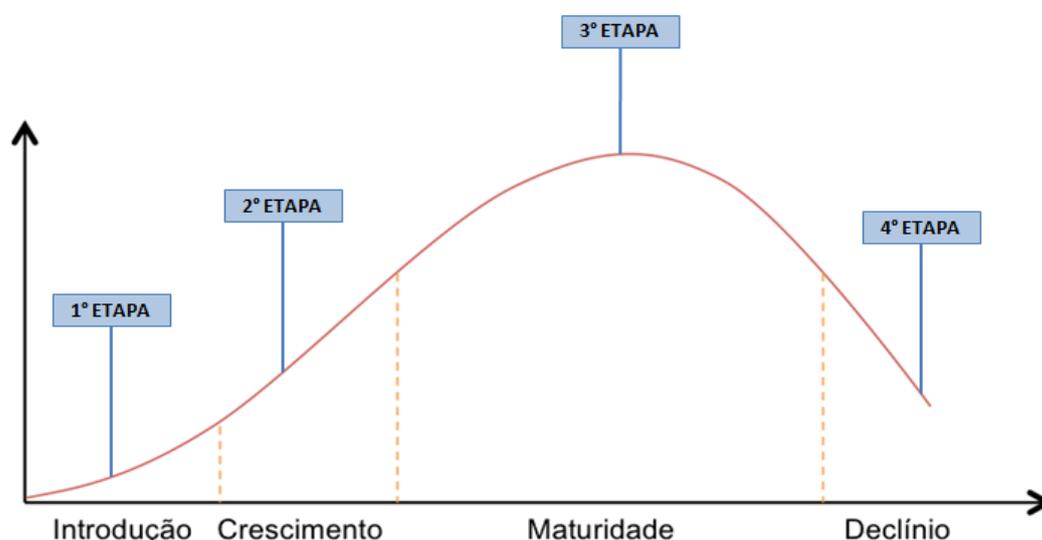
3. Passeios turísticos

- O que oferecemos?

Passeios em grupo com ônibus exclusivo da empresa, roteiro programado, guia turístico e acompanhamento médico (nesse serviço, por enquanto, atuamos somente com transporte por ônibus).

Em nossos passeios, cada idoso recebe um Kit contendo; Garrafinha de água, camisa da agência melhor Idade Turismo, bloco de notas e caneta. Esse kit vem dentro de uma bolsa de mão para levar nos passeios.

2.4. EVOLUÇÃO DA EMPRESA



1ª Etapa: Introdução: Implementação do serviço; abertura da loja; divulgação da marca e ações promocionais. Prazo: Jan/2017 até Jun/2017.

2ª Etapa: Crescimento: Captação de clientes; divulgação massiva dos serviços, fidelização do cliente e pós venda. Prazo: Jun/2017 até Jan/2019.

3ª Etapa: Maturidade: Aperfeiçoamento do serviço; correção de erros operacionais; formação de parcerias e aliados estratégicos. Prazo: Jan/2019 até Jan/2021

4ª Etapa: Declínio: Criação de novos serviços e ofertas para os clientes; abertura de novos destinos e passeios turísticos. Prazo: Jan/2021 até Dez/2022

2.5. NOVOS PRODUTOS E PERSPECTIVA FUTURA

As pessoas estão cada vez mais preocupadas em ter momentos de lazer, de descanso, conhecer novos lugares ou apenas querem sair da rotina, mas durante o período de férias as pessoas procuram satisfazer, no mínimo, as condições correspondentes às que têm asseguradas no seu dia a dia. A nossa agência Melhor Idade Turismo, oferece os melhores preços e pacotes de viagens.

Devido a mudanças tecnológicas e da globalização, o turismo vem passando por grandes transformações, permitindo um maior acesso às informações e uma maior aproximação entre o consumidor e o mercado turístico. Com isso estamos sempre acompanhando a evolução, renovando e atualizando sempre os nossos serviços.

Oferecemos produtos e serviços valorizados pelos clientes identificando os segmentos de mercado e clientes potenciais, criando programas de pesquisas para analisar e satisfazê-los. Assim, buscamos fidelizar nossos clientes, aumentar nosso lucro, melhorar nossos processos internos para nos diferenciar dos concorrentes, expandir nosso negócio para outras áreas e criar uma boa imagem no mercado oferecendo serviços de boa qualidade.

2.6. BENCHMARK

A Melhor Idade Turismo tem como objetivo ser referência nacional em prestação de serviços para a terceira idade, oferecendo serviços de qualidade com total conforto, acessibilidade e segurança. Para isso, nos baseamos em empresas referências no mercado nas seguintes questões:

Experiência de mercado e vendas

Flytour: Com 4 décadas de experiência, o Grupo Flytour é o líder em emissões de bilhetes aéreos da América Latina e a maior agência de business travel do Brasil. São mais de 2.600 colaboradores em mais de 220 unidades de negócios.

Inovação e oportunidades

CVC: A CVC foi à primeira companhia a fretar aviões, a investir em um novo canal de distribuição com rede multimarca de produtos turísticos, a desenvolver o conceito de atendimento em shoppings e hipermercados, além de oferecer o parcelamento de viagens em 10 vezes sem juros.

Experiência com serviços aos idosos

Josseir Turismo: A empresa tem como ideal tratar os clientes com todo carinho e atenção, preparando pacotes de viagens que aliviem o estresse, que façam conhecer novas culturas, novas pessoas, novos tipos de comidas e tudo mais que envolve diversão e lazer. Ser companheiro e sempre se preocupar com a satisfação e segurança do cliente por isso em todos os passeios tem guia turístico que ajudam as pessoas a conhecer melhor o local que visitam e traçam um roteiro no local visitado. O cliente se sentirá em casa, pois são tratados como se fossem parte da nossa família, sempre se preocupando com seu bem estar e sua acomodação.

3. ANÁLISE DO MERCADO

Nas últimas décadas, o Brasil tem registrado redução significativa na participação da população com idades até 25 anos e aumento no número de idosos.

Em 2010, de acordo com a Sinopse do Censo Demográfico (Censo 2010) o país tinha 14 milhões de pessoas com mais de 65 anos. De acordo com o IBGE, o grupo de crianças de 0 a 4 anos do sexo masculino, por exemplo, representava 5,7% da população total em 1991, enquanto o feminino representava 5,5%. Em 2000, estes percentuais caíram para 4,9% e 4,7%, chegando a 3,7% e 3,6% em 2010. Enquanto isso cresce a participação relativa da população com 65 anos ou mais, que era de 4,8% em 1991, passando a 5,9% em 2000 e chegando a 7,4% em 2010. Os grupos etários de menores de 20 anos já apresentam uma diminuição absoluta no seu contingente. O crescimento absoluto da população do Brasil nestes últimos dez anos se deu principalmente em função do crescimento da população adulta, com destaque também para o aumento da participação da população idosa. A Região Norte, apesar do contínuo envelhecimento observado nas duas últimas décadas, ainda apresenta uma estrutura bastante jovem, devido aos altos níveis de fecundidade no passado. Nessa região, a população de crianças menores de 5 anos, que era de 14,3% em 1991, caiu para 12,7% em 2000, chegando a 9,8% em 2010. Já a proporção de idosos de 65 anos ou mais passou de 3% em 1991 e 3,6% em 2000 para 4,6% em 2010.

A Região Nordeste ainda tem, igualmente, características de uma população jovem. As crianças menores de 5 anos em 1991 correspondiam a 12,8% da população; em 2000 esse valor caiu para 10,6%, chegando a 8% em 2010. Já a proporção de idosos passou de 5,1% em 1991 a 5,8% em 2000 e 7,2% em 2010. Sudeste e Sul apresentam evolução semelhante da estrutura etária mantendo-se como as duas regiões mais envelhecidas do País. As duas tinham em 2010 8,1% da população formada por idosos com 65 anos ou mais, enquanto a proporção de crianças menores de 5 anos era, respectivamente, de 6,5% e 6,4%. A Região Centro-Oeste apresenta uma estrutura etária e uma evolução semelhantes às do conjunto da população do Brasil. O percentual de crianças menores de 5 anos em 2010 chegou a 7,6%, valor que era de 11,5% em 1991 e 9,8% em 2000. A população de idosos teve um crescimento, passando de 3,3% em 1991, para 4,3% em 2000 e 5,8% em 2010.

3.1. INFORMAÇÕES DO MERCADO

Em 2007 o Ministério do Turismo iniciou o programa Viaja Mais Melhor Idade, com a intenção de facilitar a inclusão no mercado de viagens para pessoas com mais de 60 anos, aposentados, pensionistas ofertando opções de descontos, condições especiais e serviços personalizados proporcionando a esse público a chance de usufruírem dos benefícios da atividade turística. Após o lançamento do programa foi constatado o aumento das taxas de ocupação dos prestadores de serviços turísticos e, conseqüentemente, a redução dos efeitos da sazonalidade no setor. Até o encerramento da primeira edição em 2010 foram vendidos cerca de 600 mil pacotes turísticos, gerando mais de R\$ 531 milhões, contando com 13 operadoras cadastradas e 890 agências credenciadas. Em sua segunda edição realizada em 2013 foi criado um portal de ofertas com descontos e vantagens. Até o final de 2015, o portal obteve mais de 485 mil acessos, sendo oferecidas mais de 500 ofertas para 95 destinos brasileiros.

Cerca de 20 mil projetos de desenvolvimento do turismo foram apoiados pelo Ministério do Turismo em mais de 4.600 municípios brasileiros. O objetivo é democratizar a atividade turística no Brasil e incorporar a classe C, que hoje representa mais de 50% da população do país. Embora mais de 100 milhões de brasileiros tenham condições de usufruir das atividades turísticas no país, 62 milhões viajam efetivamente. O Ministério do Turismo vem estimulando o brasileiro a viajar mais pelo Brasil. Programas de incentivo a públicos segmentados, como o Viaja Mais Melhor Idade, e a adoção de uma estratégia inovadora de promoção do país para os brasileiros, criando a grande ação promocional #partiuBrasil, chegam a viajantes de todos os perfis. A Política Nacional de Turismo também vem explorando atributos que fortalecem a competitividade turística internacional do país. Em matéria de recursos naturais, o Brasil é o primeiro da lista de 140 países, de acordo com o Banco Mundial. Quando o critério é diversidade cultural, o país figura na lista dos 25 mais atrativos.

3.2. IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO

3.2.1. PÚBLICO ALVO

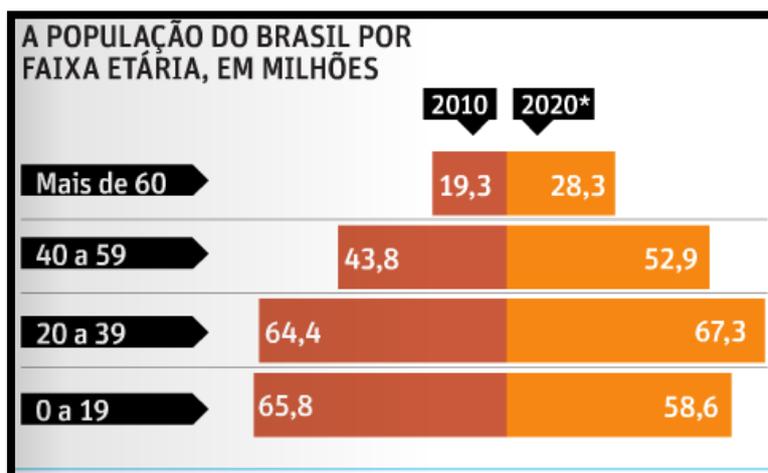
A Melhor idade Turismo tem como alvo à prestação de serviços exclusivos para o público da terceira idade, com vida financeira estável, que gostam de viajar e conhecer novos lugares, culturas e pessoas. Para este público, temos como objetivo oferecer atendimento de qualidade, acessibilidade, conforto e segurança.

3.2.2. SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

Para melhor organizar o mercado de turismo se torna imprescindível a segmentação com o objetivo de planejar e gerir esta área. Os critérios podem ser determinados tomando como referência a identidade de oferta, assim como as variáveis de demanda.

Segundo o Ministério do Turismo, a segmentação é entendida como uma forma de organizar o turismo para fins de planejamento, gestão e mercado¹.

A Melhor Idade Turismo fica localizada no Estado do Rio de Janeiro, com atuação para todo o território nacional, na prestação de serviços para pessoas da terceira idade, com foco na classe média e classe média alta.



¹BRASIL, Ministério do Turismo. Segmentação do Turismo: Marcos Conceituais. Brasília: Ministério do Turismo, 2006

Segundo estudo desenvolvido pela GFK Brasil, 88% dos brasileiros acima de 60 anos possuem renda própria. Isto é, os idosos já representam 17% do poder de compra no País. Desse modo, vê-se a crescente importância deste público no mercado consumidor. Com relação ao consumo próprio, os idosos que vivem sozinhos são os que mais gastam com consumo próprio e bem-estar (despesas com lazer fora de casa) R\$ 157 por mês nos domicílios solitários (apenas um morador) e em R\$ 119 nos chamados ninhos vazios (casais maduros sem filhos ou outros parentes). Já nos lares considerados ninho cheio e multifamiliar (casais com filhos solteiros morando juntos e compostos por mais de um núcleo familiar, respectivamente) os gastos ficam R\$ 110 e R\$ 108.

Atualmente ter um idoso na família é sinônimo de “fonte de renda”, afinal eles respondem por 64,5% do rendimento total do domicílio. Segundo os dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, os maiores de 60 anos injetam mensalmente R\$ 28,5 bilhões na economia brasileira, isso baseado na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do IBGE. Entretanto eles não ganham melhor, costumam gastar mais do que os outros. Pois a inflação dos produtos destinados a pessoas com mais de 60 anos é maior que a média da população, de acordo com uma pesquisa da Fundação Getúlio Vargas. Os idosos estimulam diversos setores, mas o principal é o de turismo. Ser idoso, nos dias atuais, é sinônimo de vida produtiva. Nos cruzeiros 60% dos passageiros têm mais de 60 anos. Eles não são vistos, mas como desocupados, pois já formam um grupo de 15 milhões de consumidores. O poder de compra desse grupo chega a R\$ 2,4 bilhões ao ano e seu orçamento é gasto principalmente com saúde, conforto e alimentação, segundo pesquisa.

3.2.3. PRINCIPAIS CONCORRENTES

Após pesquisa sobre empresas que atuam no setor de turismo, tomamos ciência de que existem poucas agências voltadas exclusivamente para a terceira idade, encontramos apenas três em todo o Brasil. No Rio de Janeiro, apesar de possuir 9 dos 10 bairros com maior concentração de idosos no país, possui apenas uma agência de turismo para este público. Mesmo com este cenário, já existem empresas que oferecem alguns pacotes voltados para este nicho. Com isso, a

Melhor Idade Turismo acaba possuindo em sua maior parte concorrentes indiretos nos seus serviços. Sendo assim, alguns dos nossos principais concorrentes, são:

Flytour

Ponto Forte: Empresa de grande porte possui alto faturamento, líder no segmento no Brasil. Estrutura para expansão da marca, líder no mercado focando no atendimento e treinamento dos seus funcionários.

Ponto Fraco: Não possui pacotes específicos para a terceira idade e não oferece nenhum outro tipo de serviços para este público.

CVC

Ponto Forte: Empresa de grande porte no mercado de marca reconhecida, também possui um alto faturamento, tem o cliente como foco e possui profissionais qualificados.

Ponto Fraco: Não possui pacotes específicos para a terceira idade e não oferece nenhum outro tipo de serviços para este público.

Josseir Turismo:

Ponto Forte: Empresa focada no idoso tem como principal qualidade o atendimento personalizado, tratando os seus clientes com todo cuidado e atenção. Possui experiência nos serviços com idosos.

Ponto Fraco: Empresa de pequeno porte, não é conhecida no mercado, não está presente na internet.

3.2.3.1. SWOT DOS PRINCIPAIS CONCORRENTES

EMPRESA	PONTO FORTE	PONTO FRACO
FLYTOUR	Líder no mercado	Empresa não é focada no idoso
	Empresa de olho no mercado e tendências	Não oferecem nenhum outro tipo de serviços para o Idoso
	Estrutura para expansão	
CVC	Marca conhecida	Empresa não é focada no idoso
	Empresa com bons profissionais do ramo	Não oferecem nenhum outro tipo de serviços para o Idoso
	Foco no cliente	
JOSSEIR TURISMO	Empresa com foco nos idosos	Empresa pouco conhecida no mercado
	Atendimento personalizado	Empresa de pequeno porte
	Única empresa no Rio de Janeiro com atendimento exclusivo para idosos	Não está presente na internet

3.3. ANÁLISE DE SWOT

Realizamos um estudo de pesquisa com os potenciais clientes e concorrentes e com isso, elaboramos a análise SWOT que serve para analisar os pontos fortes e fracos, ameaças e oportunidades do negócio.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - ATENDIMENTO PERSONALIZADO - INFRAESTRUTURA - SEGURANÇA - TRANSLADO 	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA DESCONHECIDA NO MERCADO - POUCA EXPERIÊNCIA
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - NOVA PROPOSTA DE LAZER PARA IDOSOS - SEGMENTO NO TURISMO POUCO EXPLORADO 	<ul style="list-style-type: none"> - ENTRADA DE NOVOS CONCORRENTES - CONCORRENTES COM TARIFAS POPULARES - PÚBLICO RESTRITO - PLAGIO DE INFORMAÇÕES

3.3.1. PLANO DE AÇÃO PARA COMBATER AS FRAQUEZAS E AMEAÇAS

- **Fraquezas**

1. Marca desconhecida no mercado

Fazemos a divulgação do nosso produto distribuindo brindes para nossos clientes, entregamos panfletos em frente à loja, realizamos um atendimento diferenciado com o objetivo de fidelizar nossos clientes e fazer com que eles também divulguem nosso serviço.

2. Pouca experiência

Buscamos cada vez mais informações através de pesquisas de análise dos nossos concorrentes, cursos preparatórios que nos façam gerir com mais eficiência.

- **Ameaças**

1. Entrada de novos concorrentes

Para criar barreiras de entrada de novos concorrentes, investimos na melhoria dos nossos serviços treinando nossos funcionários, melhorando o nosso atendimento, proporcionando um maior conforto para os clientes.

2. Concorrentes com tarifas populares

Tentamos manter um preço razoável sem que haja diminuição na qualidade do nosso serviço e apesar de possuímos preços superiores à alguns concorrentes, nos diferenciamos pela qualidade no atendimento e recepção dos nossos clientes.

3. Público Restrito

Atendemos nossos clientes de maneira diferenciada tentando ser melhor do que os concorrentes nos ajustando de forma adequada ao nosso consumidor, assim compreendendo suas necessidades.

4. Plágio de informações

Sempre buscamos inovar no nosso atendimento com o objetivo dificultar o plágio por parte das concorrentes.

3.4. CINCO FORÇAS DE PORTER

Segundo Michael Porter, para que as empresas possam desenvolver uma estratégia empresarial eficiente, é preciso analisar o ambiente em que ela está inserida, e assim identificando fatores que afetam a competitividade para que possa colocar em prática ações e estratégias para o bom desempenho da organização. Sendo considerado os 5 fatores que serão analisados abaixo:

3.4.1. RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES

A ameaça da rivalidade entre os concorrentes é alta, pois ela possui concorrentes indiretos, já que no mercado é visto empresas de turismo estáveis e com serviços prestados semelhantes.

- Para combater essa ameaça, a empresa dispõe de um diferencial na prestação de serviço para um determinado público-alvo, sendo uma agência de viagem focada somente nos idosos colocando em ênfase as necessidades, saúde e bem-estar de seus clientes.

3.4.2. PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES

O poder de barganha dos fornecedores é baixo a moderado, visto que a empresa possui participantes diferenciados. A empresa consegue descontos com seus fornecedores de acordo com a quantidade de pacotes vendidos, e por adquirir passagens em baixa temporada onde os custos são menores, sendo uma característica dos idosos. Portanto, o poder de negociação com os fornecedores se torna favorável à empresa. Como por exemplo, podemos citar a área onde os clientes têm a disponibilidade de viajar em baixa temporada, podendo assim conseguir descontos para a locomoção dos mesmos. Isso se aplica também para os ônibus e cruzeiros. Sem deixar de mão o lado do conforto e segurança dos idosos.

- Para combater esta ameaça, temos uma política de pesquisa e análise de parcerias para verificar as condições do fornecedor, antes de fechar qualquer contrato. Com isso, buscamos o melhor preço para empresa, prezando sempre a qualidade do atendimento oferecido pelos fornecedores.

3.4.3. PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES

A empresa possui alto poder de barganha dos clientes, pois somos intermediários, ou seja, podem adquirir os serviços diretamente com os fornecedores ou concorrentes.

- Para combater esta ameaça, a empresa possui um posicionamento diferenciado, estar direcionado a atender as necessidades somente de um público, oferecendo serviço especializado para os idosos, pensando no conforto, rapidez e acessibilidade dos clientes.

3.4.4. AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES

A ameaça de novos entrantes é moderada, já que possui muitas empresas já consolidadas no mercado. A organização não possui barreiras de entradas, ou seja, é simples de ser copiado por outras empresas. Analisando as barreiras, podendo citar:

- **Economia de escala** – é favorável a empresa quando se aumenta a quantidade de clientes, diminui o valor dos custos, já que se pode negociar com os fornecedores a cada quantidade.

- **Diferenciação** – é baixo, por ser fácil de ser copiada, já que para esses serviços não há uma necessidade de ser técnico para por em pratica.

- **Capital necessário** – é baixo, pois não há necessidade de um valor de investimento alto.

- **Acesso aos canais de distribuição** – o marketing de relacionamento é importante, visto que os clientes procuram agencia por recomendações.

- **Política governamental** – não possui grandes exigências do governo.

- Para combater estas ameaças é preciso se consolidar no mercado, mostrando seu diferencial, sem deixar de estar atento as mudanças e se adequar as necessidades dos consumidores.

3.4.5. AMEAÇA DE PRODUTOS SUBSTITUTOS

A ameaça de produtos substitutos é grande nesse setor, visto que os clientes podem ter autonomia de programar o roteiro de suas próprias viagens. Também podemos colocar em pauta, que os clientes podem escolher serviços mais baratos em relação ao lazer, sem precisamente ser uma viagem.

- Para combater esta ameaça, é preciso colocar na mente dos consumidores, os benefícios de escolher uma empresa única que possui o diferencial de atender suas necessidades.

4. ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

4.1. IMAGEM DO NEGÓCIO

A Melhor Idade Turismo tem a preocupação em se posicionar no mercado de forma ética, transparente e responsável com todos os seus clientes e fornecedores. Tendo como postura de empresa séria, compromissada e organizada, prezando o bom relacionamento, qualidade e desempenho dos funcionários, para que todos os envolvidos se sintam seguros e a vontade para contratação de nossos serviços.

4.2. ANÁLISE DOS 4PS DO MARKETING

4.2.1. SERVIÇO

A empresa atende uma demanda do público da terceira idade, em especial da classe média alta, que buscam lazer e diversão com segurança e conforto. A comercialização é feita através de pacotes customizados que atendam as necessidades do público alvo, são vários meios de viagens que os clientes têm a sua disposição, o rodoviário, aéreo e cruzeiro. Rodoviário: Passeios turísticos para o

Rio de Janeiro, conhecendo museus, cidades históricas. Aéreo: Regiões do Nordeste, litoral de São Paulo, Bahia, Rio Grande do Sul. Cruzeiro: Costa do Brasil.

1. Pacotes de viagem

Caldas Novas, Fortaleza, Aracaju, Serra Gaúcha.

2. Cruzeiro

Costa do Brasil: Rio de Janeiro → Búzios → Santos → Ilhabela → Rio de Janeiro.

3. Pacotes de turismo

- **Passeio dentro do Rio de Janeiro**

Pão de Açúcar, Theatro Municipal do Rio de Janeiro, Parque Lage, Corcovado e Petrópolis Imperial.

- **Passeio fora do Rio de Janeiro**

Aparecida do Norte – São Paulo (Passarela da Fé, Porto Itaguaçu, Morro do Cruzeiro, Mirante Engenheiro José Salomão Kopaz) e Ouro Preto - Minas Gerais.

4.2.2. PRAÇA

A Melhor Idade Turismo fica localizada no bairro de Copacabana no Rio de Janeiro e procura atender o público de classe média alta desta região e de outras regiões adjacentes. O funcionamento é de segunda à sexta das 09h00 às 19h00 e aos sábados das 09h00 às 13h00. Através do site é possível comprar e acessar pacotes diversos e obter informações sobre preço e descontos.

4.2.3. PROMOÇÃO

A divulgação de pacotes e promoções são feitas por panfletos entregues em frente à empresa todos os dias no período da manhã. Os clientes recebem brindes na loja onde aparece estampado o nome da empresa, na semana do aniversário da loja fazemos várias promoções para lugares variados. O cliente também ganha desconto no mês do seu aniversário. Pagamentos à vista ganham desconto na hora e ao comprar acima de um determinado valor o cliente pode parcelar em mais vezes. Os funcionários têm acesso a cursos de qualificação e especialização para um melhor atendimento ao cliente, através destes cursos eles aprendem como lidar com os clientes de terceira idade, como tratá-los e como recebê-los de uma maneira que os faça sempre retornar para os serviços da empresa. O forte da empresa é a divulgação boca a boca em que os clientes relatam a outras pessoas a sua experiência pessoal com o nosso produto e atendimento.

4.2.4. PREÇO

A empresa possui pacotes de preços variados de acordo com a região escolhida pelo cliente. Locais mais distantes e com difícil acesso vão possuir preços mais elevados. No aniversário das cidades visitadas é oferecido um desconto de 10%, viagens de grupos acima de 5 pessoas tem direito a um desconto de 20% no valor total da viagem. Aniversariante também ganha desconto de 5% ao viajar no mês do seu aniversário. O valor dos pacotes podem ser divididos em até 5 vezes sem juros e pagamento à vista tem direito a desconto de 5% .

Pacotes de viagem:

DESTINOS	VALOR
CALDAS NOVAS	R\$ 778,00
FORTALEZA	R\$ 1.528,00
HOTEL FAZENDA (Interior SP)	R\$ 598,00
ARACAJU	R\$ 998,00
SERRA GAÚCHA	R\$ 2.288,00

Cruzeiro:

PASSEIOS TURÍSTICOS	VALOR
COSTA DO BRASIL	R\$2.686,88

Pacotes Turísticos:

PASSEIOS TURÍSTICOS	VALOR
RIO TURISMO	R\$130,00
APARECIDA DO NORTE	R\$800,00
PETRÓPOLIS IMPERIAL	R\$160,00
OURO PRETO	R\$600,00

4.3. PARCERIA E ALIANÇAS

A empresa Melhor Idade Turismo contará com a parceria das empresas:

- Rodoviária 1001– onde podemos ter a certeza que possuem um elevado padrão de segurança, conforto e tranquilidade para o transporte dos nossos clientes.
- Santuário Nacional Aparecida–onde podemos ter o apoio para visitas, incentivando o turismo local.
- Prefeitura do Rio e Prefeitura de Petrópolis – onde podemos ter o apoio das prefeituras, para o incentivo dos pontos turísticos e históricos, fomentando o turismo local.

4.4. RECURSOS UTILIZADOS

Contamos com um quadro composto por 4 funcionários (gerente, dois agentes de viagem e um atendente back office) e com máquinas e equipamentos (R\$ 7.200,00), móveis e utensílios (R\$12.270,00), computadores e periféricos (R\$19.000,00), intangíveis (R\$1.300,00).

Para a implementação do Plano de Marketing, iremos utilizar as seguintes ferramentas:

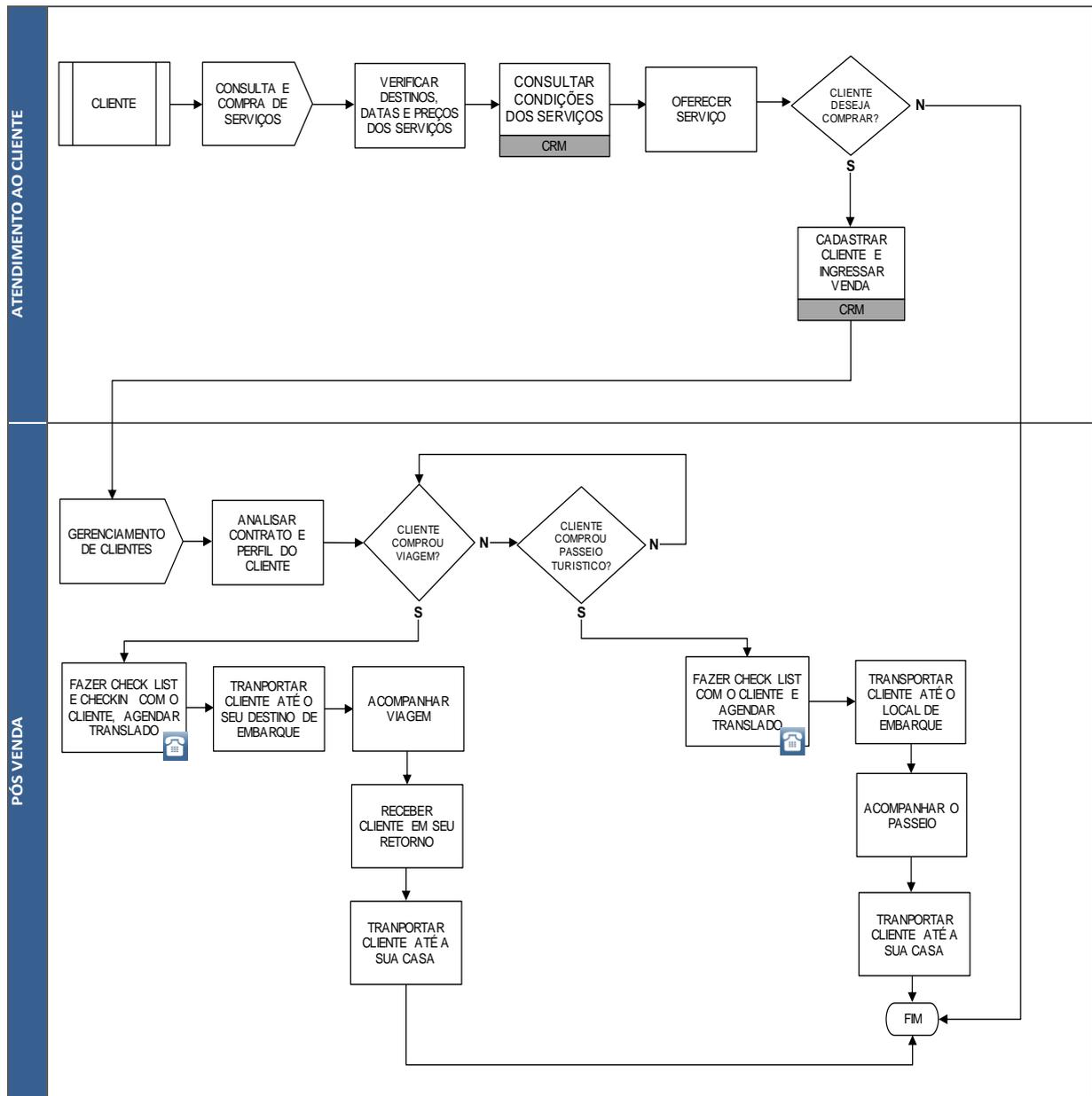
- **Segmentação de Mercado:** Para o processo de identificação, dentro de um mercado, de um subgrupo de clientes cujas necessidades, desejos ou recursos são diferentes de tal modo que os faz responder de forma diferenciada a determinados estímulos de marketing. Com essa prática podemos priorizar ações de marketing para um determinado cliente ou grupo alvo.

- **Sistema de informações de marketing (S.I.M.):** Pessoas, equipamentos e procedimentos dedicados a coletar, classificar, analisar, avaliar e distribuir as informações necessárias de maneira precisa e oportuna para a empresa tomar decisões futuras de marketing e estratégicas.

- **Pesquisas de Marketing:** Fazendo parte do S.I.M. é a concepção, coleta, análise e comunicação em bases sistemáticas de dados, das descobertas relevantes além de auxiliar em projeções de forecast de vendas e receitas. Também será feita pesquisa anual com os clientes para medir a qualidade do serviço prestado e feedback, para a melhora contínua do processo.

- **Benchmarking:** É o método sistemático de procura por melhores processos, ideias inovadoras e procedimentos de operação mais eficazes que conduzam a um desempenho superior. Importante lembrar que o verdadeiro benchmarking tem como princípio a inovação e não a cópia de ações desenvolvidas pela concorrência. Por isso, sua prática não se deve restringir apenas ao setor de atuação da empresa.

5. FLUXOGRAMA



6. INDICADORES DE DESEMPENHO

Nº	INDICADOR DE DESEMPENHO	UNIDADE
1	Pacotes Vendidos	Quantidade (R\$)
2	Passeios Vendidos	Quantidade (R\$)
3	Pesquisa de Satisfação	%
4	Reclamações	%
5	Processos Judiciais	%

1. **Pacotes Vendidos** – Indicador com a finalidade de medir a receita de vendas dos pacotes de viagens, podendo ser aberto em análise, mensal, diária e por ano. O planejamento da meta deste indicador é feito de acordo com o plano financeiro projetado para a empresa.

Meta: Receita diária R\$ 2.476,00

Formulação da Meta:

FATURAMENTO ANUAL ESPERADO DO PRIMEIRO ANO	R\$ 480.000,00
MÉDIA DE FATURAMENTO MENSAL DO PRIMEIRO ANO	R\$ 40.000,00
MÉDIA DO FATURAMENTO DIÁRIO DO PRIMEIRO ANO $R\$40.000,00 \div 25 \text{ DIAS} = R\$1.600,00$	R\$ 1.600,00
% DOS PACOTES DE VIAGENS NA RECEITA PROJETADA DE VENDAS	77%
$R\$1.600,00 \div 77\%$ (RECEITA DOS PACOTES DE VIAGENS)	R\$ 1.232,00
RECEITA MÍNIMA DIÁRIA PARA CUMPRIMENTO DA META	R\$ 1.232,00
MÉDIA DE PREÇOS DOS PACOTES DE VIAGENS	R\$ 1.238,00
META: $R\$ 1.238,00$ (RECEITA MINIMA) x 2	R\$ 2.476,00
META DIÁRIA DE VENDAS EM PASSEIOS TURISTICOS	R\$ 2.476,00

2. **Passeios Vendidos** - Indicador com a finalidade de medir a receita de vendas dos passeios turísticos, podendo ser aberto em análise, mensal, diária e por ano. O planejamento da meta deste indicador é feito de acordo com o plano financeiro projetado para a empresa.

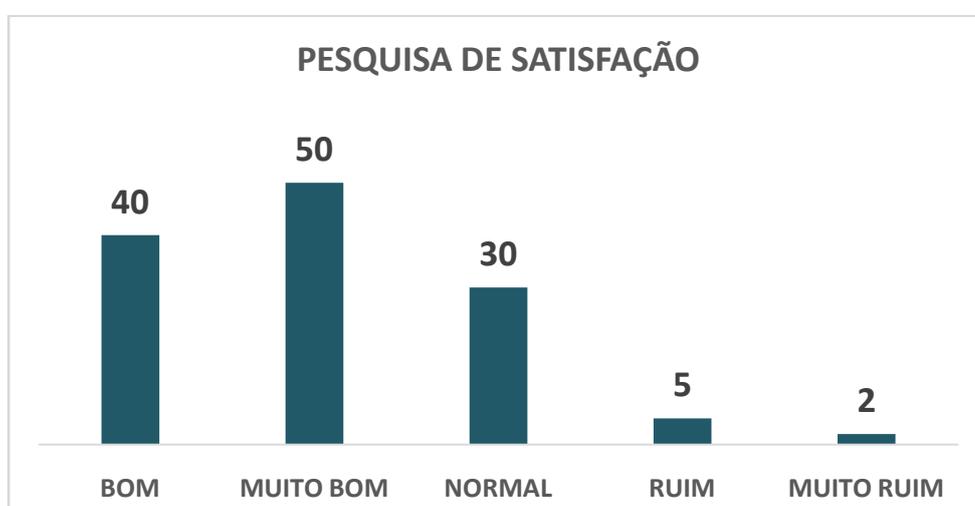
Meta: Receita diária R\$ 845,00

Formulação da Meta:

FATURAMENTO ANUAL ESPERADO DO PRIMEIRO ANO	R\$ 480.000,00
MÉDIA DE FATURAMENTO MENSAL DO PRIMEIRO ANO	R\$ 40.000,00
MÉDIA DO FATURAMENTO DIÁRIO DO PRIMEIRO ANO $R\$40.000,00 \div 25 \text{ DIAS} = R\$1.600,00$	R\$ 1.600,00
% DOS PASSEIOS TURISTICOS NA RECEITA PROJETADA DE VENDAS	26%
$R\$1.600,00 \div 26\%$ (RECEITA DOS PACOTES DE VIAGENS)	R\$ 416,00
RECEITA MÍNIMA DIÁRIA PARA CUMPRIMENTO DA META	R\$ 416,00
MÉDIA DE PREÇOS DOS PACOTES DE VIAGENS	R\$ 422,50
META: $R\$ 422,50$ (RECEITA MINIMA) x 2	R\$ 845,00
META DIÁRIA DE VENDAS EM PASSEIOS TURISTICOS	R\$ 845,00

3. **Pesquisa de Satisfação** - Esse indicador irá servir para avaliar a satisfação dos serviços que serão prestados pela Melhor Idade Turismo. A pesquisa será feita de forma anual com os nossos clientes. Podem ser classificados como:

- BOM
- MUITO BOM
- NORMAL
- RUIM
- MUITO RUIM



4. **Reclamações** – Este indicador servirá para analisar e tratar as reclamações que a empresa receber pelos nossos canais de atendimento ou por meio do PROCON ou sites como o Reclame Aqui. Iremos analisar a quantidade de reclamações recebidas no mês com a quantidade de serviços executados. A meta da empresa para o primeiro ano é não receber nenhuma reclamação.

5. **Processos Judiciais** – Este indicador servirá para analisar e tratar a quantidade de processos judiciais, em caso de recebimento. Iremos analisar a quantidade de processos recebidos no mês com a quantidade de serviços executados, assim como o resultado do processo. A meta da empresa para o primeiro ano é não receber nenhum processo judicial.

7. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro da empresa Melhor Idade Turismo, demonstra a projeção e expectativa do retorno que o projeto irá causar dentro dos próximos cinco anos, com base em pesquisas, e trabalhando com cenários provável, otimista e pessimista.

O investimento inicial será de 300.000,00 reais, onde 50% (150.000,00 reais) do investimento inicial representado por seis sócios cada um investindo 25.000,00 reais de capital próprio igualmente. O restante representando 50% (150.000,00 reais) do investimento inicial, onde será obtido através de empréstimo do Banco BNDES com taxa de juros de 1,83% ao mês, com quitação provável durante os dez primeiros meses.

Deste montante, tivemos um gasto de investimento no valor de R\$39.770,00. O restante representando R\$260.230,00 do nosso capital ficaram na reserva, para honrar todos os custos, despesas e pagamento de funcionários de cada mês decorrente, pensando no bom funcionamento da empresa.

Os Índices de Liquidez avaliam a capacidade de pagamento da empresa, comparado a suas obrigações com fornecedores e funcionários. Analisando os índices abaixo, constatamos que em todos os anos os índices de Liquidez Geral e Corrente se mostram viável, já os índices de Liquidez seca e imediata nem tanto, mas com o passar dos anos os índices de Liquidez Imediata (a capacidade de liquidar as obrigações em curto prazo) tem sofrido um crescimento, sendo bom para empresa. Analisando um por um:

INDICE DE LIQUIDEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GERAL	1,01	1,02	1,03	1,03	1,04
CORRENTE	1,01	1,02	1,03	1,03	1,04
SECA	0,99	1,00	1,01	1,01	0,97
IMEDIATA	0,40	0,70	0,75	0,82	0,90

- **GERAL:** Mostra o quanto a empresa possui em caixa e a realizar para quitar suas dívidas com terceiros. Considera todas as previsões de médio e longo prazo, como por exemplo, vendas parceladas, aplicações de longo prazo e empréstimo a pagar.
- **CORRENTE:** Mostra o quanto a empresa possui para liquidar dividas de curto prazo em relação a cada R\$ 1,00. Mostra ser maior que 1 (um) em todos os

anos, demonstrando que possui folga no disponível para uma possível liquidação das obrigações.

- **SECA:** Mostra a capacidade de liquidar as obrigações sem considerar os estoques, por esse motivo sempre menor que a Liquidez Corrente.
- **IMEDIATA:** Mostra a capacidade de liquidar as obrigações em curto prazo, utilizando somente caixa, saldos bancários e aplicações financeiras imediatas para liquidar as obrigações.

Os Índices de Endividamento avaliam em relação ao total do capital, o quanto a empresa depende dos capitais de terceiros para conduzir o negócio. Com a projeção dos cinco anos, podemos observar a concentração da maior parte do capital está concentrado no capital de terceiros e não no capital próprio. Tornando um índice não tão bom para empresa, podendo ser observado na tabela abaixo:

INDICE DE ENDIVIDAMENTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CAPITAIS DE TERCEIROS	67%	63%	67%	69%	70%

Os Índices de Rentabilidade mostram qual foi a rentabilidade da empresa em relação aos capitais investidos. Mostrando na tabela abaixo os índices de retorno da empresa. Ou seja, mostrando quanto à empresa vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total.

INDICE DE RENTABILIDADE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)	0,23	0,27	0,24	0,23	0,23
RETORNO SOBRE O PATRIMONIO LIQUIDO (ROE)	0,71	0,72	0,74	0,75	0,77
MARGEM LIQUIDA	0,41	0,42	0,42	0,42	0,43
GIRO DO ATIVO	0,57	0,64	0,58	0,55	0,55

Analisando a viabilidade financeira do projeto, observamos que o Valor Presente Líquido (lucro que o projeto irá trazer), está se mostrando viável nos três cenários (pessimista, provável e otimista).

Analisando também os três cenários da empresa e utilizando a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 24,61% a.a, podemos observar que a Taxa Interna de Retorno (TIR) é maior que a TMA, isso quer dizer que a empresa se torna também viável para todos os tipos de cenários.

Ao Analisar o Payback Simples e o Payback Descontado (utiliza os fluxos descontados, trazidos para o valor presente), podemos observar que o período para se recuperar o investimento inicial é relativamente viável para a abertura da empresa.

CENÁRIOS	TAXA INTERNA DE RETORNO	VALOR PRESENTE LIQUIDO	PAYBACK SIMPLES	PAYBACK DESCONTADO
PESSIMISTA	43,36%	R\$171.862,70	1,94 anos	2,78 anos
PROVÁVEL	102,07%	R\$761.160,44	1,22 anos	1,54 anos
OTIMISTA	141,44%	R\$ 1.318.149,03	0,98 anos	1,16 anos

7.1. PONTO DE EQUILIBRIO

VALORES USADOS PARA OS CÁLCULOS			
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	535,24	LUCRO DESEJADO R\$ 27.929,48
CUSTOS FIXOS	R\$	41.480,00	DEPRECIACÃO R\$ 5.747,00
OBS.: MC = PV unit. - CV unit=> MC = 780,00 - 244,76 => MC = 535,24			

PONTO DE EQUILIBRIO CONTÁBIL			
CUSTOS FIXOS + DESPESAS FIXAS	R\$	141.480,00	
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	535,24	

PONTO DE EQUILIBRIO ECONÔMICO			
CUSTOS FIXOS + DESPESAS FIXAS	R\$	141.480,00	
LUCRO DESEJADO	R\$	27.929,48	
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	535,24	R\$ 316,51

OBS: O LUCRO DESEJADO REPRESENTA 10% DO TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

PONTO DE EQUILIBRIO FINANCEIRO			
CUSTOS FIXOS + DESPESAS FIXAS	R\$	141.480,00	
(-) DEPRECIACÃO	R\$	5.747,00	
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	535,24	R\$ 253,59

7.2. CAPITAL

INTEGRALIZAÇÃO (50% SÓCIOS e 50% DE TERCEIROS)

EMPRÉSTIMO BNDES	R\$	150.000,00
SÓCIO 1	R\$	25.000,00
SÓCIO 2	R\$	25.000,00
SÓCIO 3	R\$	25.000,00
SÓCIO 4	R\$	25.000,00
SÓCIO 5	R\$	25.000,00
SÓCIO 6	R\$	25.000,00

TOTAL DO CAPITAL

R\$ 300.000,00

EMPRÉSTIMO BNDES (TAXA DE JUROS: 1,83% a.m.)

MÊS	AMORTIZAÇÃO	JUROS	PRESTAÇÃO	SALDO DEVEDOR
0	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 150.000,00
1	R\$ 15.000,00	R\$ 2.745,00	R\$ 17.745,00	R\$ 135.000,00
2	R\$ 15.000,00	R\$ 2.470,50	R\$ 17.470,50	R\$ 120.000,00
3	R\$ 15.000,00	R\$ 2.196,00	R\$ 17.196,00	R\$ 105.000,00
4	R\$ 15.000,00	R\$ 1.921,50	R\$ 16.921,50	R\$ 90.000,00
5	R\$ 15.000,00	R\$ 1.647,00	R\$ 16.647,00	R\$ 75.000,00
6	R\$ 15.000,00	R\$ 1.372,50	R\$ 16.372,50	R\$ 60.000,00
7	R\$ 15.000,00	R\$ 1.098,00	R\$ 16.098,00	R\$ 45.000,00
8	R\$ 15.000,00	R\$ 823,50	R\$ 15.823,50	R\$ 30.000,00
9	R\$ 15.000,00	R\$ 549,00	R\$ 15.549,00	R\$ 15.000,00
10	R\$ 15.000,00	R\$ 274,50	R\$ 15.274,50	R\$ -

R\$ 150.000,00	R\$ 15.097,50	R\$ 165.097,50
----------------	---------------	----------------

TOTAL PAGO

R\$ 198.117,00

NOTA EXPLICATIVA

CÁLCULO DOS JUROS DO EMPRÉSTIMO: Taxa de juros = Custo financeiro + Remuneração básica do BNDES +

Taxa de intermediação financeira + Remuneração da instituição financeira credenciada

Taxa = 14,25% a.a. + 2,25% a.a. + 1,50% a.a. + 4,00% a.a = 22,00% a.a. = 1,83% a.m.

7.3. GASTOS COM INVESTIMENTO

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

	QUANT.	§ UNIT.	TOTAL	% DEPREC.	ANUAL	MENSAL
AR CONDICIONADO	2	R\$1.900,00	R\$3.800,00	10%	R\$ 380,00	R\$ 31,67
FILTRO DE ÁGUA	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00	10%	R\$ 60,00	R\$ 5,00
FRIGOBAR	2	R\$ 600,00	R\$1.200,00	10%	R\$ 120,00	R\$ 10,00
MICROONDAS	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	10%	R\$ 40,00	R\$ 3,33
TELEVISÃO	1	R\$1.200,00	R\$1.200,00	10%	R\$ 120,00	R\$ 10,00
	8		R\$7.200,00		R\$ 720,00	R\$ 60,00

MÓVEIS E UTENSÍLIOS

	QUANT.	§ UNIT.	TOTAL	% DEPREC.	ANUAL	MENSAL
ARMÁRIO	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	10%	R\$ 20,00	R\$ 1,67
ARMÁRIO MULTIUSO – COZINHA	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00	10%	R\$ 35,00	R\$ 2,92
ARQUIVO MORTO	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	10%	R\$ 40,00	R\$ 3,33
CADEIRA – CLIENTES	20	R\$ 150,00	R\$3.000,00	10%	R\$ 300,00	R\$ 25,00
CADEIRA – COZINHA	4	R\$ 80,00	R\$ 320,00	10%	R\$ 32,00	R\$ 2,67
CADEIRA 3 LUGARES	2	R\$ 450,00	R\$ 900,00	10%	R\$ 90,00	R\$ 7,50
CADEIRA DE REUNIÃO	10	R\$ 200,00	R\$2.000,00	10%	R\$ 200,00	R\$ 16,67
CADEIRA DE TRABALHO	10	R\$ 180,00	R\$1.800,00	10%	R\$ 180,00	R\$ 15,00
MESA – COZINHA	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00	10%	R\$ 15,00	R\$ 1,25
MESA DE REUNIÃO	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00	10%	R\$ 65,00	R\$ 5,42
MESA DE TRABALHO	10	R\$ 250,00	R\$2.500,00	10%	R\$ 250,00	R\$ 20,83
	61		R\$12.270,00		R\$1.227,00	R\$ 102,25

COMPUTADORES E PERIFÉRICOS

	QUANT.	§ UNIT.	TOTAL	% DEPREC.	ANUAL	MENSAL
APARELHO TELEFÔNICO	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00	20%	R\$ 100,00	R\$ 8,33
COMPUTADOR	10	R\$1.100,00	R\$11.000,00	20%	R\$2.200,00	R\$ 183,33
IMPRESSORA	10	R\$ 450,00	R\$4.500,00	20%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
ESTABILIZADOR	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00	20%	R\$ 100,00	R\$ 8,33
MONITOR	10	R\$ 200,00	R\$2.000,00	20%	R\$ 400,00	R\$ 33,33
MOUSE	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00	20%	R\$ 40,00	R\$ 3,33
TECLADO	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00	20%	R\$ 60,00	R\$ 5,00
	70		R\$19.000,00		R\$3.800,00	R\$ 316,67

INTANGÍVEIS

	QUANT.	§ UNIT.	TOTAL	% AMORT.	ANUAL	MENSAL
SOFTWARE	1	R\$1.300,00	R\$1.300,00	20%	R\$ 260,00	R\$ 21,67
	1		R\$1.300,00		R\$ 260,00	R\$ 21,67
TOTAIS	140		R\$39.770,00		R\$6.007,00	R\$ 500,58

7.4. DESPESAS OPERACIONAIS

DESPESAS OPERACIONAIS		
	MENSAL	ANUAL
DESPESAS COMERCIAIS		
CRIAÇÃO DE SITE (APENAS NO ANO 1)	R\$ 500,00	R\$ 500,00
BUSSDOR	R\$ 90,00	R\$ 1.080,00
OUTDOOR	R\$ 1.000,00	R\$ 12.000,00
PANFLETOS	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
TOTAL DESP. COM.	R\$ 1.790,00	R\$ 15.980,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		
ÁGUA	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
INTERNET	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
ALUGUEL	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA (APENAS NO ANO 1)	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 60,00	R\$ 720,00
TOTAL DESP. ADM.	R\$ 5.310,00	R\$ 50.520,00
TOTAL	R\$ 7.100,00	R\$ 66.500,00

NOTA EXPLICATIVA

OS VALORES DAS DESPESAS OPERACIONAIS SÃO FIXOS, VÁLIDOS NOS 5 ANOS.

7.5. FLUXO DE CAIXA –CENÁRIO PESSIMISTA EM 5 ANOS

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA - ANO 1

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL		231034,56	219801,11	208842,17	198157,72	187747,78	177612,33	167751,39	158164,94	148853,00	139815,56	131052,61	
2 - RECEB. PREVISTOS	288753,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	32500,00	
2.1 – CAIXA	106253,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	106253,00
2.2 - VENDAS A VISTA	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	9750,00	117000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	22750,00	273000,00
2.4 – EMPRÉSTIMOS	150000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150000,00
3 - TOTAL (1 + 2)	288753,00	263534,56	252301,11	241342,17	230657,72	220247,78	210112,33	200251,39	190664,94	181353,00	172315,56	163552,61	
4 - PGTO. PREVISTOS	57718,44	43733,44	43458,94	43184,44	42909,94	42635,44	42360,94	42086,44	41811,94	41537,44	41262,94	25988,44	
4.1 – EMPRÉSTIMOS	0,00	17745,00	17470,50	17196,00	16921,50	16647,00	16372,50	16098,00	15823,50	15549,00	15274,50	0,00	165097,50
4.2 - MAT. DIVERSOS	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9600,00
4.3 – SALÁRIOS	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	62400,00
4.4 - ENCARGOS	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	16224,00
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	10400,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	1733,33
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	2704,00
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1790,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15980,00
4.8 - DESP. ADM.	5310,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	50520,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	30030,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30030,00
4.10 - PRO LABORE	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	144000,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	231034,56	219801,11	208842,17	198157,72	187747,78	177612,33	167751,39	158164,94	148853,00	139815,56	131052,61	137564,17	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA - ANO 2

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	137564,17	111901,30	117423,43	122945,57	128467,70	133989,83	139511,97	145034,10	150556,23	156078,37	161600,50	167122,63	
2 - RECEB. PREVISTOS	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	23625,00	283500,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	10125,00	121500,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	171314,17	145651,30	151173,43	156695,57	162217,70	167739,83	173261,97	178784,10	184306,23	189828,37	195350,50	200872,63	
4 - PGTO. PREVISTOS	59412,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	10200,00
4.3 - SALÁRIOS	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	65520,00
4.4 - ENCARGOS	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	17035,20
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	10920,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	1820,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	2839,20
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	31185,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	31185,00
4.10 - PRO LABORE	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	165600,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	111901,30	117423,43	122945,57	128467,70	133989,83	139511,97	145034,10	150556,23	156078,37	161600,50	167122,63	172644,77	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA - ANO 3

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	172644,77	144818,01	149331,25	153844,49	158357,73	162870,97	167384,21	171897,45	176410,69	180923,93	185437,17	189950,41	
2 - RECEB. PREVISTOS	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	24500,00	294000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	10500,00	126000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	207644,77	179818,01	184331,25	188844,49	193357,73	197870,97	202384,21	206897,45	211410,69	215923,93	220437,17	224950,41	
4 - PGTO. PREVISTOS	62826,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10800,00
4.3 - SALÁRIOS	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	68796,00
4.4 - ENCARGOS	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	17886,96
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	11466,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	1911,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	2981,16
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	32340,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32340,00
4.10 - PRO LABORE	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	187200,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	144818,01	149331,25	153844,49	158357,73	162870,97	167384,21	171897,45	176410,69	180923,93	185437,17	189950,41	194463,65	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA - ANO 4

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	194463,65	164452,55	167936,45	171420,35	174904,25	178388,16	181872,06	185355,96	188839,86	192323,76	195807,67	199291,57	
2 - RECEB. PREVISTOS	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	36250,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	27187,50	326250,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	9062,50	108750,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	230713,65	200702,55	204186,45	207670,35	211154,25	214638,16	218122,06	221605,96	225089,86	228573,76	232057,67	235541,57	
4 - PGTO. PREVISTOS	66261,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	11400,00
4.3 - SALÁRIOS	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	72235,80
4.4 - ENCARGOS	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	18781,31
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	12039,30
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	2006,55
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	3130,22
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	33495,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33495,00
4.10 - PRO LABORE	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	208800,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	164452,55	167936,45	171420,35	174904,25	178388,16	181872,06	185355,96	188839,86	192323,76	195807,67	199291,57	202775,47	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA - ANO 5

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	202775,47	170558,57	172991,66	175424,76	177857,86	180290,96	182724,05	185157,15	187590,25	190023,34	192456,44	194889,54	
2 - RECEB. PREVISTOS	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	33750,00	405000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	3750,00	45000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	240275,47	208058,57	210491,66	212924,76	215357,86	217790,96	220224,05	222657,15	225090,25	227523,34	229956,44	232389,54	
4 - PGTO. PREVISTOS	69716,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	12000,00
4.3 - SALÁRIOS	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	75847,59
4.4 - ENCARGOS	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	19720,37
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	12641,27
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	2106,88
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	3286,73
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	34650,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34650,00
4.10 - PRO LABORE	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	230400,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	170558,57	172991,66	175424,76	177857,86	180290,96	182724,05	185157,15	187590,25	190023,34	192456,44	194889,54	197322,64	

7.6. FLUXO DE CAIXA – CENÁRIO PROVÁVEL EM 5 ANOS

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 1

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL		235581,56	231848,11	228389,17	225204,72	222294,78	219659,33	217298,39	215211,94	213400,00	211862,56	210599,61	
2 - RECEB. PREVISTOS	300230,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00	
2.1 - CAIXA	110230,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	110230,00
2.2 - VENDAS A VISTA	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	144000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	28000,00	336000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	150000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150000,00
3 - TOTAL (1 + 2)	300230,00	275581,56	271848,11	268389,17	265204,72	262294,78	259659,33	257298,39	255211,94	253400,00	251862,56	250599,61	
4 - PGTO. PREVISTOS	64648,44	43733,44	43458,94	43184,44	42909,94	42635,44	42360,94	42086,44	41811,94	41537,44	41262,94	25988,44	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	17745,00	17470,50	17196,00	16921,50	16647,00	16372,50	16098,00	15823,50	15549,00	15274,50	0,00	165097,50
4.2 - MAT. DIVERSOS	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9600,00
4.3 - SALÁRIOS	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	62400,00
4.4 - ENCARGOS	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	16224,00
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	10400,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	1733,33
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	2704,00
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1790,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15980,00
4.8 - DESP. ADM.	5310,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	50520,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	36960,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36960,00
4.10 - PRO LABORE	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	144000,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	235581,56	231848,11	228389,17	225204,72	222294,78	219659,33	217298,39	215211,94	213400,00	211862,56	210599,61	224611,17	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 2

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	224611,17	199518,30	212540,43	225562,57	238584,70	251606,83	264628,97	277651,10	290673,23	303695,37	316717,50	329739,63	
2 - RECEB. PREVISTOS	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	41250,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	28875,00	346500,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	12375,00	148500,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	265861,17	240768,30	253790,43	266812,57	279834,70	292856,83	305878,97	318901,10	331923,23	344945,37	357967,50	370989,63	
4 - PGTO. PREVISTOS	66342,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	10200,00
4.3 - SALÁRIOS	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	65520,00
4.4 - ENCARGOS	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	17035,20
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	10920,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	1820,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	2839,20
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	38115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38115,00
4.10 - PRO LABORE	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	165600,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	199518,30	212540,43	225562,57	238584,70	251606,83	264628,97	277651,10	290673,23	303695,37	316717,50	329739,63	342761,77	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 3

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	342761,77	315505,01	327518,25	339531,49	351544,73	363557,97	375571,21	387584,45	399597,69	411610,93	423624,17	435637,41	
2 - RECEB. PREVISTOS	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	42500,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	29750,00	357000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	12750,00	153000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	385261,77	358005,01	370018,25	382031,49	394044,73	406057,97	418071,21	430084,45	442097,69	454110,93	466124,17	478137,41	
4 - PGTO. PREVISTOS	69756,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10800,00
4.3 - SALÁRIOS	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	68796,00
4.4 - ENCARGOS	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	17886,96
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	11466,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	1911,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	2981,16
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	39270,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39270,00
4.10 - PRO LABORE	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	187200,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	315505,01	327518,25	339531,49	351544,73	363557,97	375571,21	387584,45	399597,69	411610,93	423624,17	435637,41	447650,65	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 4

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	447650,65	418209,55	429193,45	440177,35	451161,25	462145,16	473129,06	484112,96	495096,86	506080,76	517064,67	528048,57	
2 - RECEB. PREVISTOS	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	43750,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	32812,50	393750,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	10937,50	131250,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	491400,65	461959,55	472943,45	483927,35	494911,25	505895,16	516879,06	527862,96	538846,86	549830,76	560814,67	571798,57	
4 - PGTO. PREVISTOS	73191,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	11400,00
4.3 - SALÁRIOS	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	72235,80
4.4 - ENCARGOS	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	18781,31
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	12039,30
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	2006,55
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	3130,22
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	40425,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40425,00
4.10 - PRO LABORE	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	208800,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	418209,55	429193,45	440177,35	451161,25	462145,16	473129,06	484112,96	495096,86	506080,76	517064,67	528048,57	539032,47	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 5

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	539032,47	507385,57	517318,66	527251,76	537184,86	547117,96	557051,05	566984,15	576917,25	586850,34	596783,44	606716,54	
2 - RECEB. PREVISTOS	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	486000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	54000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	584032,47	552385,57	562318,66	572251,76	582184,86	592117,96	602051,05	611984,15	621917,25	631850,34	641783,44	651716,54	
4 - PGTO. PREVISTOS	76646,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	12000,00
4.3 - SALÁRIOS	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	75847,59
4.4 - ENCARGOS	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	19720,37
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	12641,27
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	2106,88
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	3286,73
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	41580,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	41580,00
4.10 - PRO LABORE	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	230400,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	507385,57	517318,66	527251,76	537184,86	547117,96	557051,05	566984,15	576917,25	586850,34	596783,44	606716,54	616649,64	

7.7. FLUXO DE CAIXA – CENÁRIO OTIMISTA EM 5 ANOS

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA - ANO 1													
CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL		235625,56	239392,11	243433,17	247748,72	252338,78	257203,33	262342,39	267755,94	273444,00	279406,56	285643,61	
2 - RECEB. PREVISTOS	311707,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	47500,00	
2.1 – CAIXA	114207,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	114207,00
2.2 - VENDAS A VISTA	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	14250,00	171000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	33250,00	399000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	150000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150000,00
3 - TOTAL (1 + 2)	311707,00	283125,56	286892,11	290933,17	295248,72	299838,78	304703,33	309842,39	315255,94	320944,00	326906,56	333143,61	
4 - PGTO. PREVISTOS	76081,44	43733,44	43458,94	43184,44	42909,94	42635,44	42360,94	42086,44	41811,94	41537,44	41262,94	25988,44	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	17745,00	17470,50	17196,00	16921,50	16647,00	16372,50	16098,00	15823,50	15549,00	15274,50	0,00	165097,50
4.2 - MAT. DIVERSOS	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9600,00
4.3 – SALÁRIOS	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	5200,00	62400,00
4.4 - ENCARGOS	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	1352,00	16224,00
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	866,67	10400,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	144,44	1733,33
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	225,33	2704,00
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1790,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15980,00
4.8 - DESP. ADM.	5310,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	50520,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	48393,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	48393,00
4.10 - PRO LABORE	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	12000,00	144000,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	235625,56	239392,11	243433,17	247748,72	252338,78	257203,33	262342,39	267755,94	273444,00	279406,56	285643,61	307155,17	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA - ANO 2

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	307155,17	278010,80	298532,93	319055,07	339577,20	360099,33	380621,47	401143,60	421665,73	442187,87	462710,00	483232,13	
2 - RECEB. PREVISTOS	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	48750,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	34125,00	409500,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	14625,00	175500,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	355905,17	326760,80	347282,93	367805,07	388327,20	408849,33	429371,47	449893,60	470415,73	490937,87	511460,00	531982,13	
4 - PGTO. PREVISTOS	77894,37	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	28227,87	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	10200,00
4.3 - SALÁRIOS	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	5460,00	65520,00
4.4 - ENCARGOS	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	1419,60	17035,20
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13º	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	910,00	10920,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	151,67	1820,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	236,60	2839,20
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	49666,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49666,50
4.10 - PRO LABORE	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	13800,00	165600,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	278010,80	298532,93	319055,07	339577,20	360099,33	380621,47	401143,60	421665,73	442187,87	462710,00	483232,13	503754,27	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA - ANO 3

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	503754,27	472327,51	491840,75	511353,99	530867,23	550380,47	569893,71	589406,95	608920,19	628433,43	647946,67	667459,91	
2 - RECEB. PREVISTOS	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	35000,00	420000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	180000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	553754,27	522327,51	541840,75	561353,99	580867,23	600380,47	619893,71	639406,95	658920,19	678433,43	697946,67	717459,91	
4 - PGTO. PREVISTOS	81426,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	30486,76	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10800,00
4.3 - SALÁRIOS	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	5733,00	68796,00
4.4 - ENCARGOS	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	1490,58	17886,96
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	955,50	11466,00
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	159,25	1911,00
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	248,43	2981,16
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	50940,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50940,00
4.10 - PRO LABORE	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	15600,00	187200,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	472327,51	491840,75	511353,99	530867,23	550380,47	569893,71	589406,95	608920,19	628433,43	647946,67	667459,91	686973,15	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA - ANO 4

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	686973,15	653243,55	671727,45	690211,35	708695,25	727179,16	745663,06	764146,96	782630,86	801114,76	819598,67	838082,57	
2 - RECEB. PREVISTOS	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	51250,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	38437,50	461250,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	12812,50	153750,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	738223,15	704493,55	722977,45	741461,35	759945,25	778429,16	796913,06	815396,96	833880,86	852364,76	870848,67	889332,57	
4 - PGTO. PREVISTOS	84979,60	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	32766,10	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	11400,00
4.3 - SALÁRIOS	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	6019,65	72235,80
4.4 - ENCARGOS	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	1565,11	18781,31
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	1003,28	12039,30
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	167,21	2006,55
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	260,85	3130,22
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	52213,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52213,50
4.10 - PRO LABORE	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	17400,00	208800,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	653243,55	671727,45	690211,35	708695,25	727179,16	745663,06	764146,96	782630,86	801114,76	819598,67	838082,57	856566,47	

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO OTIMISTA - ANO 5

CONTAS	MESES												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
1 - SALDO INICIAL	856566,47	820512,57	837945,66	855378,76	872811,86	890244,96	907678,05	925111,15	942544,25	959977,34	977410,44	994843,54	
2 - RECEB. PREVISTOS	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	52500,00	
2.1 - CAIXA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2 - VENDAS A VISTA	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	47250,00	567000,00
2.3 - VENDAS A PRAZO	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	5250,00	63000,00
2.4 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 - TOTAL (1 + 2)	909066,47	873012,57	890445,66	907878,76	925311,86	942744,96	960178,05	977611,15	995044,25	1012477,34	1029910,44	1047343,54	
4 - PGTO. PREVISTOS	88553,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	35066,90	
4.1 - EMPRÉSTIMOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2 - MAT. DIVERSOS	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	12000,00
4.3 - SALÁRIOS	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	6320,63	75847,59
4.4 - ENCARGOS	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	1643,36	19720,37
4.5 - PROV. FÉRIAS e 13ª	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	1053,44	12641,27
4.6 - ABONO 1/3 FÉRIAS	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	175,57	2106,88
4.6 - ENCARGOS S/ PROV.	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	273,89	3286,73
4.7 - DESP. COMERCIAIS	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	1290,00	15480,00
4.8 - DESP. ADM.	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	4110,00	49320,00
4.9 - IMP. (SIMPLES NAC.)	53487,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	53487,00
4.10 - PRO LABORE	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	19200,00	230400,00
5 - SALDO FINAL (3 - 4)	820512,57	837945,66	855378,76	872811,86	890244,96	907678,05	925111,15	942544,25	959977,34	977410,44	994843,54	1012276,64	

7.8. DRE - CENÁRIO PROVÁVEL

DRE - CENÁRIO PROVÁVEL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1 - RECEITA BRUTA	R\$ 480.000,00	R\$ 495.000,00	R\$ 510.000,00	R\$ 525.000,00	R\$ 540.000,00
2 - DEDUÇÕES - SIMPLES NACIONAL (7,54%)	-R\$ 36.960,00	-R\$ 38.115,00	-R\$ 39.270,00	-R\$ 40.425,00	-R\$ 41.580,00
3 - RECEITA LÍQUIDA (1-2)	R\$ 443.040,00	R\$ 456.885,00	R\$ 470.730,00	R\$ 484.575,00	R\$ 498.420,00
4 - CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	-R\$ 168.000,00	-R\$ 173.250,00	-R\$ 178.500,00	-R\$ 183.750,00	-R\$ 189.000,00
5 - LUCRO BRUTO OPERACIONAL (3-4)	R\$ 275.040,00	R\$ 283.635,00	R\$ 292.230,00	R\$ 300.825,00	R\$ 309.420,00
6 - DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 66.500,00				
6.1 - DESPESAS COMERCIAIS	-R\$ 15.980,00				
6.2 - DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-R\$ 50.520,00				
6.3 - DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ -				
7 - RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	R\$ 208.540,00	R\$ 217.135,00	R\$ 225.730,00	R\$ 234.325,00	R\$ 242.920,00
8 - IR E CSLL (SIMPLES NACIONAL)	R\$ -				
9 - LUCRO APÓS O IR E CSLL (7-8)	R\$ 208.540,00	R\$ 217.135,00	R\$ 225.730,00	R\$ 234.325,00	R\$ 242.920,00
10 - RESERVA CONTRATUAL (5% DO ITEM 9)	-R\$ 10.427,00	-R\$ 10.856,75	-R\$ 11.286,50	-R\$ 11.716,25	-R\$ 12.146,00
11 - LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	R\$ 198.113,00	R\$ 206.278,25	R\$ 214.443,50	R\$ 222.608,75	R\$ 230.774,00
12 - DESTINAÇÕES	-R\$ 198.113,00	-R\$ 206.278,25	-R\$ 214.443,50	-R\$ 222.608,75	-R\$ 230.774,00
12.1 - RESERVA DE LUCROS (60% DO ITEM 11)	-R\$ 118.867,80	-R\$ 123.766,95	-R\$ 128.666,10	-R\$ 133.565,25	-R\$ 138.464,40
12.2 - REMUN. CAP. PRÓPRIO (40% DO ITEM 11)	-R\$ 79.245,20	-R\$ 82.511,30	-R\$ 85.777,40	-R\$ 89.043,50	-R\$ 92.309,60

7.9. BALANÇO PATRIMONIAL – CENÁRIO PROVÁVEL 5 ANOS

BALANÇO PATRIMONIAL - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 1

ATIVO		PASSIVO	
1 – CIRCULANTE		1 – CIRCULANTE	
DISPONIBILIDADES		FORNECEDORES	
CAIXA	R\$ 24.611,17	DUPLICATAS A PAGAR	R\$ 40.143,34
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 200.000,00		R\$ 40.143,34
	R\$ 224.611,17	INDENIZAÇÕES TRABALHISTAS	
CRÉDITOS		SALÁRIOS A PAGAR	R\$ 62.400,00
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 336.000,00	ENC. SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 16.224,00
	R\$ 336.000,00	SIMPLES A PAGAR	R\$ 36.960,00
ESTOQUES		FGTS A RECOLHER	R\$ 4.992,00
ESTOQUE DE MATERIAIS DIVERSOS	R\$ 8.820,00	PRO LABORE A PAGAR	R\$ 144.000,00
	R\$ 8.820,00		R\$ 264.576,00
TOTAL AC	R\$ 569.431,17	PROVISÕES	
2 - NÃO CIRCULANTE		FÉRIAS	R\$ 5.200,00
IMOBILIZADOS		ABONO 1 / 3 FÉRIAS	R\$ 1.733,33
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.200,00	ENCARGOS SOBRE FÉRIAS e 13º	R\$ 2.704,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 12.270,00	13º SALÁRIO	R\$ 5.200,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 19.000,00		R\$ 14.837,33
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 5.747,00	OUTRAS OBRIGAÇÕES	
	R\$ 32.723,00	REMUN. DO CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 79.245,20
INTANGÍVEIS		EMPRÉSTIMOS A CURTO PRAZO	R\$ 165.097,50
MARCAS E PATENTES	R\$ 240.000,00		R\$ 244.342,70
SOFTWARES	R\$ 1.300,00	TOTAL PC	R\$ 563.899,37
(-) AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 260,00	2 - NÃO CIRCULANTE	
	R\$ 241.040,00	EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO	R\$ -
TOTAL ANC	R\$ 273.763,00	TOTAL PNC	R\$ -
3 - PATRIMÔNIO LÍQUIDO		CAPITAL	
CAPITAL		CAPITAL SOCIAL	R\$ 150.000,00
			R\$ 150.000,00
		RESERVAS	
		RESERVA CONTRATUAL	R\$ 10.427,00
		RESERVA DE LUCROS	R\$ 118.867,80
			R\$ 129.294,80
		TOTAL PL	R\$ 279.294,80
TOTAL ATIVO	R\$ 843.194,17	TOTAL PASSIVO	R\$ 843.194,17

BALANÇO PATRIMONIAL - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 2

ATIVO		PASSIVO	
1 – CIRCULANTE		1 – CIRCULANTE	
DISPONIBILIDADES		FORNECEDORES	
CAIXA	R\$ 42.761,77	DUPLICATAS A PAGAR	R\$ 100.598,77
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 300.000,00		R\$ 100.598,77
	R\$ 342.761,77	INDENIZAÇÕES TRABALHISTAS	
CRÉDITOS		SALÁRIOS A PAGAR	R\$ 65.520,00
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 148.500,00	ENC. SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 17.035,20
	R\$ 148.500,00	SIMPLES A PAGAR	R\$ 38.115,00
ESTOQUES		FGTS A RECOLHER	R\$ 5.241,60
ESTOQUE DE MATERIAIS DIVERSOS	R\$ 9.800,00	PRO LABORE A PAGAR	R\$ 165.600,00
	R\$ 9.800,00		R\$ 291.511,80
TOTAL AC	R\$ 501.061,77	PROVISÕES	
2 - NÃO CIRCULANTE		FÉRIAS	R\$ 5.460,00
IMOBILIZADOS		ABONO 1 / 3 FÉRIAS	R\$ 1.820,00
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.200,00	ENCARGOS SOBRE FÉRIAS e 13º	R\$ 2.839,20
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 12.270,00	13º SALÁRIO	R\$ 5.460,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 19.000,00		R\$ 15.579,20
(-) DEPRECIACÃO ACUMULADA	-R\$ 5.747,00	OUTRAS OBRIGAÇÕES	
	R\$ 32.723,00	REMUN. DO CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 82.511,30
INTANGÍVEIS		EMPRÉSTIMOS A CURTO PRAZO	R\$ -
MARCAS E PATENTES	R\$ 240.000,00		R\$ 82.511,30
SOFTWARES	R\$ 1.300,00	TOTAL PC	R\$ 490.201,07
(-) AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 260,00	2 - NÃO CIRCULANTE	
	R\$ 241.040,00	EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO	R\$ -
TOTAL ANC	R\$ 273.763,00	TOTAL PNC	R\$ -
3 - PATRIMÔNIO LÍQUIDO		CAPITAL	
		CAPITAL SOCIAL	R\$ 150.000,00
			R\$ 150.000,00
		RESERVAS	
		RESERVA CONTRATUAL	R\$ 10.856,75
		RESERVA DE LUCROS	R\$ 123.766,95
			R\$ 134.623,70
		TOTAL PL	R\$ 284.623,70

TOTAL ATIVO R\$ 774.824,77

TOTAL PASSIVO R\$ 774.824,77

BALANÇO PATRIMONIAL - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 3

ATIVO		PASSIVO	
1 - CIRCULANTE		1 - CIRCULANTE	
DISPONIBILIDADES		FORNECEDORES	
CAIXA	R\$ 47.650,65	DUPLICATAS A PAGAR	R\$ 174.968,85
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 400.000,00		R\$ 174.968,85
	R\$ 447.650,65	INDENIZAÇÕES TRABALHISTAS	
CRÉDITOS		SALÁRIOS A PAGAR	R\$ 68.796,00
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 153.000,00	ENC. SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 17.886,96
	R\$ 153.000,00	SIMPLES A PAGAR	R\$ 39.270,00
ESTOQUES		FGTS A RECOLHER	R\$ 5.503,68
ESTOQUE DE MATERIAIS DIVERSOS	R\$ 11.300,00	PRO LABORE A PAGAR	R\$ 187.200,00
	R\$ 11.300,00		R\$ 318.656,64
TOTAL AC	R\$ 611.950,65	PROVISÕES	
2 - NÃO CIRCULANTE		FÉRIAS	R\$ 5.733,00
IMOBILIZADOS		ABONO 1 / 3 FÉRIAS	R\$ 1.911,00
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.200,00	ENCARGOS SOBRE FÉRIAS e 13º	R\$ 2.981,16
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 12.270,00	13º SALÁRIO	R\$ 5.733,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 19.000,00		R\$ 16.358,16
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 5.747,00	OUTRAS OBRIGAÇÕES	
	R\$ 32.723,00	REMUN. DO CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 85.777,40
INTANGÍVEIS		EMPRÉSTIMOS A CURTO PRAZO	R\$ -
MARCAS E PATENTES	R\$ 240.000,00		R\$ 85.777,40
SOFTWARES	R\$ 1.300,00	TOTAL PC	R\$ 595.761,05
(-) AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 260,00	2 - NÃO CIRCULANTE	
	R\$ 241.040,00	EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO	R\$ -
TOTAL ANC	R\$ 273.763,00	TOTAL PNC	R\$ -
3 - PATRIMÔNIO LÍQUIDO		CAPITAL	
		CAPITAL SOCIAL	R\$ 150.000,00
			R\$ 150.000,00
		RESERVAS	
		RESERVA CONTRATUAL	R\$ 11.286,50
		RESERVA DE LUCROS	R\$ 128.666,10
			R\$ 139.952,60
		TOTAL PL	R\$ 289.952,60
TOTAL ATIVO	R\$ 885.713,65	TOTAL PASSIVO	R\$ 885.713,65

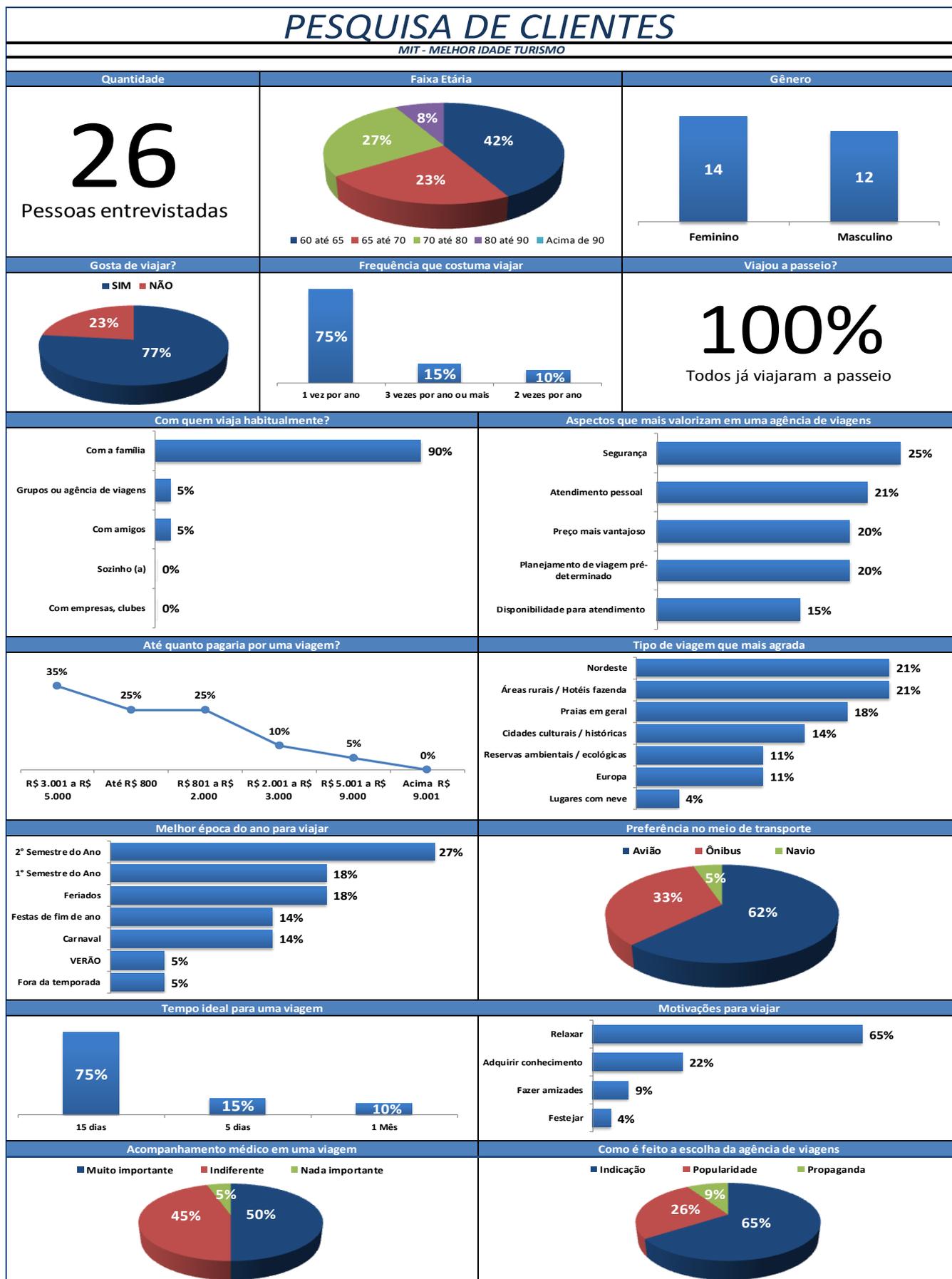
BALANÇO PATRIMONIAL - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 4

ATIVO		PASSIVO	
1 – CIRCULANTE		1 – CIRCULANTE	
DISPONIBILIDADES		FORNECEDORES	
CAIXA	R\$ 39.032,47	DUPLICATAS A PAGAR	R\$ 208.485,43
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 500.000,00		R\$ 208.485,43
	R\$ 539.032,47	INDENIZAÇÕES TRABALHISTAS	
CRÉDITOS		SALÁRIOS A PAGAR	R\$ 72.235,80
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 131.250,00	ENC. SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 18.781,31
	R\$ 131.250,00	SIMPLES A PAGAR	R\$ 40.425,00
ESTOQUES		FGTS A RECOLHER	R\$ 5.778,86
ESTOQUE DE MATERIAIS DIVERSOS	R\$ 11.962,00	PRO LABORE A PAGAR	R\$ 208.800,00
	R\$ 11.962,00		R\$ 346.020,97
TOTAL AC	R\$ 682.244,47	PROVISÕES	
2 - NÃO CIRCULANTE		FÉRIAS	R\$ 6.019,65
IMOBILIZADOS		ABONO 1 / 3 FÉRIAS	R\$ 2.006,55
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.200,00	ENCARGOS SOBRE FÉRIAS e 13º	R\$ 3.130,22
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 12.270,00	13º SALÁRIO	R\$ 6.019,65
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 19.000,00		R\$ 17.176,07
(-) DEPRECIACÃO ACUMULADA	-R\$ 5.747,00	OUTRAS OBRIGAÇÕES	
	R\$ 32.723,00	REMUN. DO CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 89.043,50
INTANGÍVEIS		EMPRÉSTIMOS A CURTO PRAZO	R\$ -
MARCAS E PATENTES	R\$ 240.000,00		R\$ 89.043,50
SOFTWARES	R\$ 1.300,00	TOTAL PC	R\$ 660.725,97
(-) AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 260,00	2 - NÃO CIRCULANTE	
	R\$ 241.040,00	EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO	R\$ -
TOTAL ANC	R\$ 273.763,00	TOTAL PNC	R\$ -
3 - PATRIMÔNIO LÍQUIDO		CAPITAL	
		CAPITAL SOCIAL	R\$ 150.000,00
			R\$ 150.000,00
		RESERVAS	
		RESERVA CONTRATUAL	R\$ 11.716,25
		RESERVA DE LUCROS	R\$ 133.565,25
			R\$ 145.281,50
		TOTAL PL	R\$ 295.281,50
TOTAL ATIVO	R\$ 956.007,47	TOTAL PASSIVO	R\$ 956.007,47

BALANÇO PATRIMONIAL - CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 5

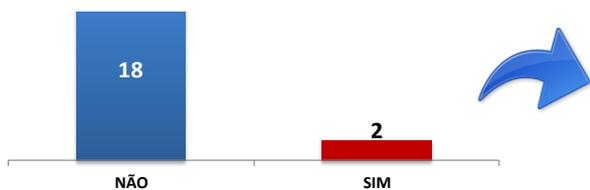
ATIVO		PASSIVO	
1 - CIRCULANTE		1 - CIRCULANTE	
DISPONIBILIDADES		FORNECEDORES	
CAIXA	R\$ 16.649,64	DUPLICATAS A PAGAR	R\$ 204.345,00
BANCOS CONTA MOVIMENTO	R\$ 600.000,00		R\$ 204.345,00
	R\$ 616.649,64	INDENIZAÇÕES TRABALHISTAS	
CRÉDITOS		SALÁRIOS A PAGAR	R\$ 75.847,59
DUPLICATAS A RECEBER	R\$ 54.000,00	ENC. SOCIAIS E TRABALHISTAS	R\$ 19.720,37
	R\$ 54.000,00	SIMPLES A PAGAR	R\$ 41.580,00
ESTOQUES		FGTS A RECOLHER	R\$ 6.067,81
ESTOQUE DE MATERIAIS DIVERSOS	R\$ 44.503,00	PRO LABORE A PAGAR	R\$ 230.400,00
	R\$ 44.503,00		R\$ 373.615,77
TOTAL AC	R\$ 715.152,64	PROVISÕES	
2 - NÃO CIRCULANTE		FÉRIAS	R\$ 6.320,63
IMOBILIZADOS		ABONO 1 / 3 FÉRIAS	R\$ 2.106,88
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.200,00	ENCARGOS	R\$ 3.286,73
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 12.270,00	13º SALÁRIO	R\$ 6.320,63
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 19.000,00		R\$ 18.034,87
(-) DEPRECIÇÃO ACUMULADA	-R\$ 5.747,00	OUTRAS OBRIGAÇÕES	
	R\$ 32.723,00	REMUN. DO CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 92.309,60
INTANGÍVEIS		EMPRÉSTIMOS A CURTO PRAZO	R\$ -
MARCAS E PATENTES	R\$ 240.000,00		R\$ 92.309,60
SOFTWARES	R\$ 1.300,00	TOTAL PC	R\$ 688.305,24
(-) AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	-R\$ 260,00	2 - NÃO CIRCULANTE	
	R\$ 241.040,00	EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO	R\$ -
TOTAL ANC	R\$ 273.763,00	TOTAL PNC	R\$ -
3 - PATRIMÔNIO LÍQUIDO		CAPITAL	
		CAPITAL SOCIAL	R\$ 150.000,00
			R\$ 150.000,00
		RESERVAS	
		RESERVA CONTRATUAL	R\$ 12.146,00
		RESERVA DE LUCROS	R\$ 138.464,40
			R\$ 150.610,40
		TOTAL PL	R\$ 300.610,40
TOTAL ATIVO	R\$ 988.915,64	TOTAL PASSIVO	R\$ 988.915,64

8. ANEXO



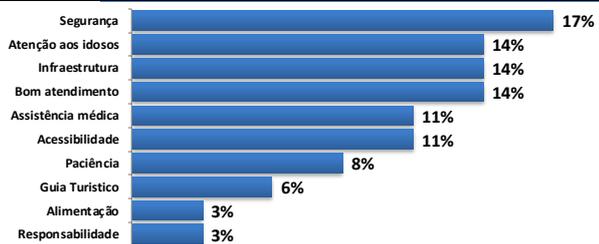
Conhece algum caso de transtorno ou problemas com idosos em viagens?

Quais?



**PERDA DA MALA
DEMORA NA CHEGADA DO TRANSPORTE**

Cuidados que uma agência de viagem tem que ter com os idosos



O que uma agência de viagens pode oferecer?

