



UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES – NITERÓI

Alana Hartstein

21550002-2

Brenno Ruan Gomes Caldeiro

21550004-2

Eduardo Porto Duarte Filho

21553002-2

Karolinne do Nascimento

21503005-2

Laís de Castro Canela Veiga

21503003-2



**Plano de Negócios
Bacharelado em Administração e Ciências Contábeis**

**Niterói
Maio de 2019**

Alana Hartstein
Brenno Ruan Gomes Caldeiro
Eduardo Porto Duarte Filho
Karolinne do Nascimento
Laís de Castro Canela Veiga

NitWorking

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
Maio de 2019



Alana Hartstein
Brenno Ruan Gomes Caldeiro
Eduardo Porto Duarte Filho
Karolinne do Nascimento
Laís de Castro Canela Veiga

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. Denise Rodrigues Callado
Universidade Candido Mendes

Prof. Ms. Marlice Mattos
Universidade Federal Fluminense

Sumário

Sumário Executivo.....	6
1. Empresa.....	7
1.1 Negócio: <i>Coworking</i>	7
1.2 Missão:	7
1.3 Valores:	7
1.4 Visão:.....	7
2. Produtos E Serviços.....	7
2.1 Diferencial Do Negócio	8
2.1.1 Espaço Kids	8
2.2 Aceitação Do Mercado.....	9
2.3 Apresentação Do Serviço.....	9
2.4 Decisão De Compra.....	9
3. Identificação De Mercado.....	10
3.1 Público Alvo.....	10
3.1.1 Universitários E Recém Graduados E Startups.....	10
3.1.2 Microempreendedores E Profissionais Liberais	10
4. Análise De Mercado.....	10
4.1 Tamanho Do Mercado	10
4.2 Mercado Crescente Ou Decrescente	10
4.3 Análise Dos Concorrentes.....	11
4.4 Análise Dos Clientes	12
5. Análise Swot.....	12
5. 1 Planos de ação	13
6. As 5 Forças De Porter	14
6.1 Rivalidade Entre Os Concorrentes.....	14
6.2 Poder De Negociação Dos Clientes	14
6.3 Poder De Barganha Dos Fornecedores	14
6.4 Ameaça De Novos Entrantes.....	14
6.5 Ameaça De Produtos Substitutos	15
7. Análise Dos 4 Ps Do Marketing	15
7.1 Produto.....	15
7.2 Preço	16
7.3 Praça	17
7.4 Promoção.....	18

7.5.1 Estratégia De Marketing	18
8. Planejamento E Gestão Do Negócio	19
8.1 Fluxograma da Atividade Principal.....	19
8.2 Layout Do Negócio	20
8.3 Documentação Necessária Para Abertura	21
8.4 Capacidade Instalada De Produção	21
8.5 Equipe Gerência / Organograma	22
8.6 Mini Currículo Da Equipe Gerencial.....	22
8.7 Descrição De Cargos No Negócio	22
8.8 Plano De Carreira	23
9. Planejamento Financeiro.....	23
9.1 Descrição do Investimento Inicial:.....	24
9.1.1 Legalização.....	24
9.1.2 Informática e Divulgação	24
9.1.3 Material de Escritório.....	24
9.1.4 Decoração	25
9.1.5 Máquinas e Equipamentos	25
9.1.6 Móveis	25
9.1.7 Infraestrutura	25
9.1.8 Locação	25
9.1.9 Inauguração.....	25
9.2 Quadro Demonstrativo dos Gastos Iniciais	26
10. Fluxos Projetados de Caixa	28
10.1 Cenário Provável	28
10.2 Cenário Pessimista	29
10.3 Cenário Otimista	30
11. Análise de Viabilidade	31
12. Balanço e DRE	32
13. Indicadores Financeiros.....	33
14. Referências.....	34
15. Planilhas Anexas	35

Sumário Executivo

1. Produtos e Serviços

A *Nitworking* atuará no ramo de *Coworking*, ramo de espaço corporativo compartilhado que visa atender os mais diversos profissionais no mercado, atendendo recém graduados que buscam desenvolver seu negócio, microempreendedores e profissionais liberais que necessitam de estruturas formais e com baixo custo benefício, podendo entre si trocar experiências e ideias.

2. Análise de Mercado

O mercado de *coworking*, segundo pesquisa do site coworkingbrasil.org, em 2017 teve um crescimento espantoso, mais que dobrando de tamanho. Outro fator que colabora para essa modalidade de trabalho é o fato do mercado de microempreendedores está em ascensão no município de Niterói especialmente pelo incentivo através de Programas Sociais e parcerias com o Sebrae para criação de novos mercados que possam movimentar a economia do município

3. Estratégia de Negócio

A estratégia deste negócio está voltada para o Marketing Relacionamento e Marketing Digital. Criaremos elo de comunicação com os nossos clientes e até mesmo nossos potenciais usuários com um sistema de atendimento os cative e os conquiste. Com as ações planejadas conseguiremos agregar um valor diferenciado em nossa marca

4. Planejamento e Gerência do Negócio

A equipe será restrita inicialmente a 4 pessoas: Diretor, Gerente Administrativo / Financeiro, Recepção e um Cuidador Infantil. Este Diretor será responsável por todo planejamento estratégico da empresa, enquanto o Gerente responderá pela parte tática e operacional.

5. Plano Financeiro

O investimento inicial total será de R\$ 237.000,00 sendo 37% de capital próprio e 63% de capital de terceiros, este adquirido a juros de 2,5% a.a. Submetidos a fluxos futuros de caixa para cenário provável e otimista foi evidenciado este negócio como um investimento viável.

1. Empresa

NITWORKING.

1.1 Negócio: *Coworking*

Trata-se de um espaço corporativo compartilhado visando atender recém graduados que buscam desenvolver seu negócio, microempreendedores e profissionais liberais que necessitam de estruturas formais e com baixo custo benefício, podendo entre si trocar experiências e ideias.

O *Networking* terá sua localização na cidade de Niterói/RJ devido a criação de Políticas Públicas Municipais para investimento, desenvolvimento e fortalecimento das Microempresas.

1.2 Missão:

Atuar no segmento de espaço corporativo compartilhado de Niterói com o objetivo de atender às mais diversas necessidades dos empreendedores liberais e microempreendedores, com foco em preços competitivos, incentivos, aprimoramento e integração de conhecimentos e experiências.

1.3 Valores:

- Compromisso e responsabilidade;
- Competência e inovação;
- Interação socioambiental;
- Parceria de respeito com clientes e colaboradores

1.4 Visão:

Estar entre as principais empresas de *coworking*, atuando no segmento com excelência em produtos e serviços, de forma a ser reconhecido no mercado.

2. Produtos E Serviços

Além do espaço, ofereceremos serviços extras de forma a atender algumas necessidades de nossos clientes:

- *Coffee Break*
- Repcionista
- Sala de reunião
- Escritório Virtual

- *Coach* financeiro
- Estagiário

2.1 Diferencial Do Negócio

Evidenciando melhor performance e desempenho das empresas, incentivo ao trabalho e colaboração para o crescimento, evolução e sucesso do negócio dos nossos clientes, nosso *Coworking* terá como alguns dos diferenciais: preço, uma ponte entre estagiários e empresas através de parcerias com universidades, *coach* financeiro e espaço *kids*.

Durante nossa pesquisa de mercado, procuramos encontrar um preço atrativo e menor do que aqueles apresentados por nossos concorrentes, para assim atrair clientes de todas as faixas de rentabilidade.

Teremos parcerias com universidades com a intenção de captar alunos recém-formados ou prestes a se formarem, para que haja uma troca de experiências entre os estudantes, *coachs* e empresários. Outro ponto a ser destacado, está no fato de que iremos estabelecer conexões entre oportunidades de estágio ou emprego entre empresas parceiras que utilizem o nosso espaço e os universitários e/ou recém-formados.

Disponibilizaremos o serviço de *coach* financeiro, o qual terá o intuito de auxiliar nas tomadas de decisões para empreendedores iniciantes, que tiverem o interesse em começar uma empresa e não possuírem toda especialização técnica e acadêmica para esta tarefa. Este serviço será oferecido de forma gratuita.

Também iremos realizar workshops mensalmente para atrair investidores, novas parcerias e novos clientes, visando sempre no compartilhamento de experiência profissional e na melhoria dos serviços prestados.

2.1.1 Espaço *Kids*

Umas das maiores dificuldades de pais empreendedores liberais e/ou microempreendedores de crianças pequenas é conciliar o trabalho com o cuidado dos filhos, principalmente para aqueles dias em que as crianças estão de férias da escola.

Pensando nisso, a *Nitworking* terá um espaço exclusivo e seguro para crianças de 3 a 8 anos ficarem enquanto seus pais trabalham.

Uma recreadora ficará responsável pelas crianças, que ficarão a vontade para usar brinquedos, colorir e assistir TV. Além disso, não haverá gasto extra para deixar as crianças no espaço.

2.2 Aceitação Do Mercado

Apresentaremos inovações e excelência no universo do *coworking*, iremos oferecer qualidade, conhecimento e conforto a um preço competitivo e mais acessível aos nossos clientes, traremos a inovação do espaço *kids*, que dentro da nossa pesquisa de mercado foi um serviço muito pedido, visamos sempre o melhor para o nosso cliente e para o ambiente do nosso espaço compartilhado. Queremos ser referência no mercado empresarial até 2026, objetivando ser o melhor espaço compartilhado, sendo reconhecido por clientes, funcionários e sociedade pela nossa qualidade nos serviços ofertados.

2.3 Apresentação Do Serviço

O espaço será disponibilizado em planos por hora, mensal e dependendo do serviço, anual. Os clientes poderão optar entre uma estação compartilhada de forma avulsa, diária (com duração de 6 horas) ou mensal. Também podem escolher uma estação reserva, onde não se divide espaço na mesa, este será oferecido apenas pacote diário ou mensal.

A sala de reunião será oferecida em pacotes que variam de 2 horas a até 6 horas, limitado a 6 participantes na sala.

Já para a sala reservada a workshops e eventos em geral serão pacotes de 3 e 6 horas, limitados a 30 pessoas.

O escritório virtual será oferecido em planos de 6 e 12 meses e endereço fiscal plano de 12 meses apenas.

2.4 Decisão De Compra

Nosso Público Alvo tomará a decisão de compra, por meio de análise dos serviços necessitados por cada profissional (cada um deles). O público analisará as vantagens presente em nosso espaço, por ser um espaço que terá uma enorme circulação de profissionais de várias áreas, tendo a troca de ideias, sendo vantajoso para ambos que o frequentarão, assim tomando a decisão de comprar nosso serviço.

3. Identificação De Mercado

3.1 Público Alvo

Universitários Recém Graduados, Microempreendedores, profissionais liberais e startups.

3.1.1 Universitários E Recém Graduados E Startups

Após o término da faculdade o maior desafio dos formandos é uma boa colocação no mercado de trabalho. Dificuldades financeiras durante o cenário econômico atual tem sido um obstáculo para investimento de novos negócios.

Nesta mesma condição estão os Startups, jovens que buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade.

Desta forma as vantagens financeiras de um espaço compartilhado seria uma saída para esse grupo que hoje atua em subempregos, tem desejo de se reinventar e ter rápido retorno financeiro.

3.1.2 Microempreendedores E Profissionais Liberais

Muitos microempreendedores e profissionais liberais pensam que não há alternativas para iniciar um negócio com investimento mais baixo do que o convencional, porém, uma alternativa para essas empresas é o *coworking*.

Com o *coworking* não serão necessários gastos com compra de moveis, alugueis de salas e nem gastar com energia elétrica. Irá encontrar tudo que precisa fisicamente para gerir a empresa nos serviços que o *coworking* oferece.

4. Análise De Mercado

4.1 Tamanho Do Mercado

O mercado de *Coworking* em Niterói atende em média 500 pessoas no mês. Tendo em vista que a quantidade de microempreendedores registrados na Prefeitura é de 9.779 registros, há um amplo mercado ainda a ser explorado. Outro fator que colabora para ampliação do mercado é o alto valor de alugueis de imóveis praticados no centro da cidade. De acordo com pesquisas recentes os escritórios inteligentes crescem 30% ao ano em todo o país.

4. 2 Mercado Crescente Ou Decrescente

Segundo a pesquisa do site coworkingbrasil.org, em 2017 tivemos um crescimento espantoso, com o mercado mais que dobrando de tamanho. Porém em 2018 essa taxa caiu um pouco,

como o esperado, mas continua acelerado. Nesse mercado, em que iniciar um negócio é tão difícil que assusta até mesmo empreendedores experientes, a flexibilidade dos espaços compartilhados começa a se espalhar cada vez mais.

4.3 Análise Dos Concorrentes

Após pesquisa em empresas que atuam no seguimento *Coworking* no Município percebe-se que, de uma forma geral, investiu-se no mesmo público alvo e em alto nível social e econômico, não dando espaço para outros públicos. Profissionais liberais e *homeoffices* foram o público escolhido por nossos concorrentes. Ao longo do tempo e com a crise econômica brasileira, o profissional liberal se tornou o *homeoffice* que por sua vez deixou de frequentar o espaço visando o custo zero para seu negócio. Hoje estes profissionais utilizam apenas espaço para reunião com seus clientes de forma esporádica.

Outro fator que colabora negativamente para nossos concorrentes é o alto custo de aluguel para o espaço escolhido, ambos em áreas comerciais de alto custo no centro de Niterói.

Nenhum dos concorrentes possui funcionários, apenas uma diarista para faxinas pontuadas, sendo os próprios donos responsáveis pelos demais serviços. Isto se torna uma deficiência quanto há necessidade de informações mais profundas sobre usuários do espaço, especialmente para os que optam por um Escritório Virtual e necessitam de informações como horários disponíveis, tipo de serviço oferecido e valores.

A maior demanda vem de pessoas buscando salas amplas para treinamentos, workshops e palestras e também profissionais na área de marketing digital e *coach* empresarial e financeiro.

Nossos concorrentes possuem, em média, 8 clientes fixos mensais. O maior deles possui uma ótima infraestrutura e uma ótima reputação no mercado, apesar de não oferecer nada além do espaço.

Os demais oferecem atividades dentro do próprio espaço em convenio com profissionais de ramos variados, como cursos de línguas, fotografia, mentoria entre outros. Os preços praticados para essas atividades são diferenciados e abaixo do preço de mercado. Essa iniciativa tem atraído mais clientes e ampliado o horizonte para outras pessoas.

4.4 Análise Dos Clientes

Através de uma pesquisa com possíveis clientes que englobam nosso público alvo, foram entrevistados 15 Recém-formados, 16 Microempreendedores e 4 Profissionais Liberais, totalizando 35 pessoas.

Após breve explicação do que se tratava o *Coworking*, 100% dos profissionais afirmou que, estando disponível, utilizariam o espaço.

Perguntados sobre até que valor pagariam por hora de serviço, 95% pagaria em média R\$ 24,00 e os outros 5% pagariam mais de R\$ 35,00 dependendo do ofertado, porém para seus ramos de atividade seria mais interessante o plano diário.

Baseados nessa pesquisa e por sermos uma empresa nova no mercado, resolvemos praticar um preço abaixo que os concorrentes, seguindo uma média do valor sugerido que os clientes gostariam de pagar, chegando no valor de R\$24,00 a hora.

5. Análise Swot

	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
FATORES INTERNOS	<ul style="list-style-type: none">• Localização• Gestão• Materiais e equipamentos• Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none">• Tempo de mercado• Reputação• Recursos financeiros
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
FATORES EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none">• Economia - País em crise econômica, possibilitando maior investimento no segmento• Sociocultural - Inovação para culturas de mercado	<ul style="list-style-type: none">• Concorrentes• Mudança das normas regulamentadoras• Sociocultural - Inovação para culturas de mercado

5. 1 Planos de ação

FRAQUEZA	PLANOS DE AÇÃO
• Tempo de mercado	Intensificar o marketing digital para consequentemente alcançar o público alvo.
• Reputação	Garantir por meio de certificações de qualidade como a ISO 9001 que nossa empresa está a nível competitivo.
• Recursos financeiros	Fazer empréstimos financeiros para ter capital de giro suficiente para iniciar a empresa com todas as qualidades e serviços que iremos ofertar.
AMEAÇAS	PLANOS DE AÇÃO
• Concorrentes	Atendimento diferenciado, pacotes promocionais com preços acessíveis e buscar aperfeiçoamento do serviço.
• Mudança das normas regulamentadoras	Atentar as normas regulamentadoras para a empresa não sofrer multas e prejuízos
• Serviço pouco conhecido	Investir em marketing de divulgação e oferecer planos de fidelização.

6. As 5 Forças De Porter

FORÇA	NOTA
4.1 Rivalidade entre os concorrentes	ALTA
4.2 Poder de negociação dos clientes	MÉDIA
4.3 Poder de negociação dos fornecedores	BAIXA
4.4 Ameaça de entrada de novos concorrentes	ALTA
4.5 Ameaça de produtos substitutos	MÉDIA

6.1 Rivalidade Entre Os Concorrentes

Nosso negócio será voltado para um público alvo ainda não abordado pelos concorrentes e com o ponto central no Marketing, Divulgação e Parcerias. Esses concorrentes estabeleceram padrões altos para o mercado atual, não conseguindo manter a estrutura.

6.2 Poder De Negociação Dos Clientes

Nosso marketing será voltado para aproximar clientes que queiram qualidades e diferenciações em relação aos outros concorrentes, diminuindo assim o poder de barganha desses clientes. Queremos garantir que nosso cliente se sinta totalmente satisfeito com nosso serviço.

6.3 Poder De Barganha Dos Fornecedores

Nossos fornecedores são de certa forma simples, iremos contratar uma empresa de internet e telefone, uma empresa de TI para suporte a rede interna e contrataremos uma empresa ou profissional de limpeza para oferecer os serviços de limpeza do espaço. Entretanto optaremos sempre em procurar por fornecedores que nos ofereçam uma melhor vantagem em formas de pagamentos, condições de plano, pacotes de serviços e qualidade nos produtos ofertados.

6.4 Ameaça De Novos Entrantes

Teremos uma política de qualidade e diferenciação como já falamos acima, contudo para nos blindarmos das ameaças de novos concorrentes fidelizaremos nossos clientes mais antigos com planos especiais e mais vantajosos. Acreditamos que com uma excelente gestão de

qualidade e bem-estar para os nossos clientes nós não iremos correr riscos com uma suposta entrada de novos concorrentes.

6.5 Ameaça De Produtos Substitutos

O Home office, pois é uma forma de trabalhar semelhante ao *coworking*. Caso uma pessoa tenha equipamentos e um local agradável para trabalhar em sua própria casa, ela provavelmente irá optar por utilizar este espaço para trabalhar no início do seu negócio. Porém, apesar do home office ser sim uma tentação, muitos infortúnios acompanham esse aparente paraíso. A cama que fica convidando para uma soneca no meio dia, os cachorros que ficam latindo, o vizinho cortando a grama, o carteiro tocando a campainha e assim por diante.

Sem contar o leque de oportunidades que se cria a partir das novas conexões feitas no espaço compartilhado — oportunidades essas que você jamais teria se ficasse em casa isolado.

Portanto, dentro do nosso *coworking* nossos clientes terão um suporte muito melhor do que possuiriam em sua casa e também uma série de estímulos e ajudas para inovações junto com outros empreendedores, desta forma teremos um diferencial para captar clientes e deixando em evidencia que é mais vantajoso trabalhar em nossa empresa do que em Home office.

7. Análise Dos 4 Ps Do Marketing

7.1 Produto

Nosso produto na verdade é um serviço, ou a junção de vários serviços. Funcionara através de um espaço corporativo compartilhado visando atender recém graduados que buscam desenvolver seu negócio, microempreendedores e profissionais liberais que necessitam de estruturas formais e com baixo custo benefício, podendo entre si trocar experiências e ideias.

O cliente precisa de soluções imediatas para corte de custo com qualidade e, por isso, a *Nitworking* oferece o melhor em atendimento, espaço para o negócio e comodidade.

Nosso escritório inteligente contará com salas disponíveis para reuniões cobradas por hora, espaço para *coworking*, recepcionistas, limpeza e manutenção das salas, segurança no prédio 24h, gerenciamento de correspondência pela nossa equipe, acesso a impressoras, scanners e copiadoras, além de atendimento telefônico personalizado.

Além do espaço, ofereceremos serviços extras de forma a atender algumas necessidades de nossos clientes:

Escritório Físico	Espaços de trabalho equipados e mobiliados para uma pessoa ou equipe.
Escritório Virtual	Endereço comercial, atendimento telefônico, gerenciamento de correspondência e a utilização de um escritório.
<i>Coworking</i>	Espaço de trabalho compartilhado mediante reserva ou disponibilidade.
Repcionista	Profissional responsável pela telefonia para a empresa ou cliente pessoal.
Salas de Reunião para Locação	Espaços profissionais para se reunir, apresentar, treinar e entrevistar, com Wi-Fi, projetores e lousas disponíveis, além do suporte da nossa equipe.
Caixa Postal/Endereço Fiscal	O local poderá ser usado no registro do CNPJ e inscrição municipal e estadual da empresa, além de ser um endereço para correspondência.
<i>Coffee Break</i>	Um espaço com petiscos para os clientes, café, sucos e outros insumos.
Estagiários	Um serviço de oportunidade de emprego para nos profissionais no mercado de trabalho.

7.2 Preço

Para definirmos o preço de nossos serviços, pesquisamos outras empresas do ramo e usamos também a análise feita com o nosso público alvo, assim colocamos abaixo os serviços com os preços justos para cobrir nossos gastos e nosso lucro no médio e longo prazo:

Serviços	Preço
Aluguel de estação compartilhada (avulsa)	R\$ 24,00
Aluguel estação compartilhada (diária)	R\$ 114,00
Aluguel estação reservada (diária)	R\$ 144,00
Aluguel estação compartilhada (mensal)	R\$ 595,00
Aluguel estação reservada (mensal)	R\$ 765,00
Sala de reunião até 6 pessoas	R\$105,00/2h, R\$ 173,00/3h , R\$ 235,00/4h, R\$ 310,00/6h
Sala de eventos	R\$ 450,00/3h, R\$ 630,00/6h
Escritório Virtual (6 meses)	R\$ 390,00
Escritório Virtual (12 meses)	R\$ 550,00
Endereço Fiscal (12 meses)	R\$ 600,00

7.3 Praça

A NITWORKING terá sua localização na cidade de Niterói/RJ devido a criação de Políticas Públicas Municipais para investimento, desenvolvimento e fortalecimento das Microempresas e pelo incentivo do Município aderindo ao Programa Cidades Empreendedoras e a criação do Comitê Gestor do Plano Municipal de Desenvolvimento para os Pequenos Negócios, isto é uma oportunidade para as empresas de *coworking* captarem essas novas MEI's que estão surgindo. A empresa terá sua sede na Avenida Ernane do Amaral Peixoto no Centro de Niterói/RJ. Uma localização que será muito viável para clientes e consumidores, perto de todos ambientes. Por isso fizemos uma pesquisa a respeito da nossa localidade e ficou nítida a necessidade de um espaço compartilhado nessa localidade, afim de atender toda a demanda do município de Niterói.

Escolhemos o centro de Niterói pois é uma localidade próxima de três grandes municípios do estado do RJ: São Gonçalo, Niterói e Rio de Janeiro. Acreditamos que com essa localização

iremos conseguir captar um grande número de clientes destes municípios. Além disso, estar em um centro comercial nos favorece pois nele há fácil acesso através das vias e dos meios de transportes públicos, tais como barcas e ônibus.

7.4 Promoção

Promoções aumentam vendas e chamam a atenção para o serviço. Esta será a mais importante estratégia para captar clientes, principalmente no início de nosso negócio.

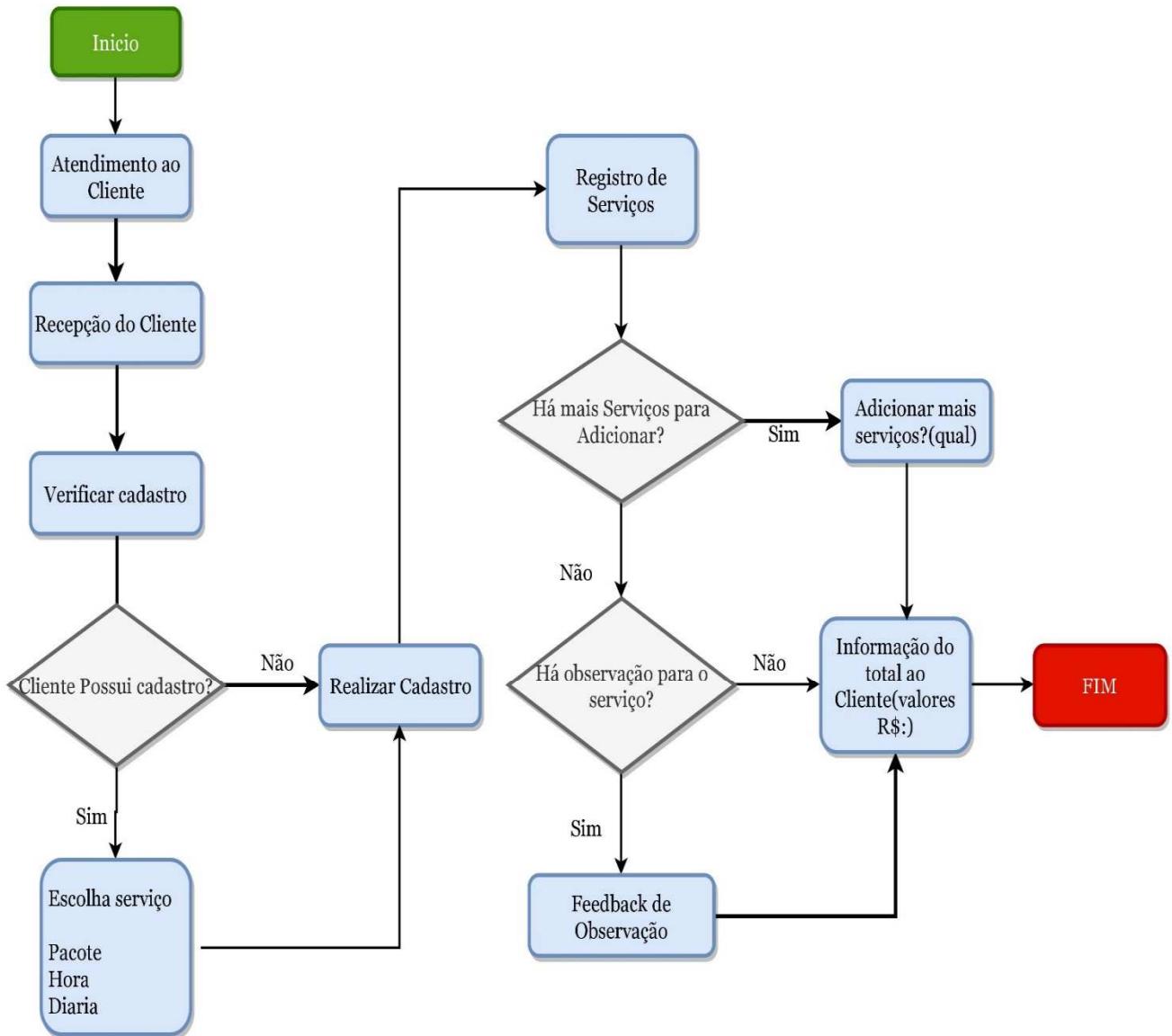
Nos 6 primeiros meses promoveremos eventos como palestras nos finais de semana e *happy hours* abertos ao público externo uma sexta-feira do mês para atrair pessoas de fora da comunidade. O gerente administrativo será responsável por elaborar pesquisas de mercado e estratégias para aumentar as vendas.

7.5.1 Estratégia De Marketing

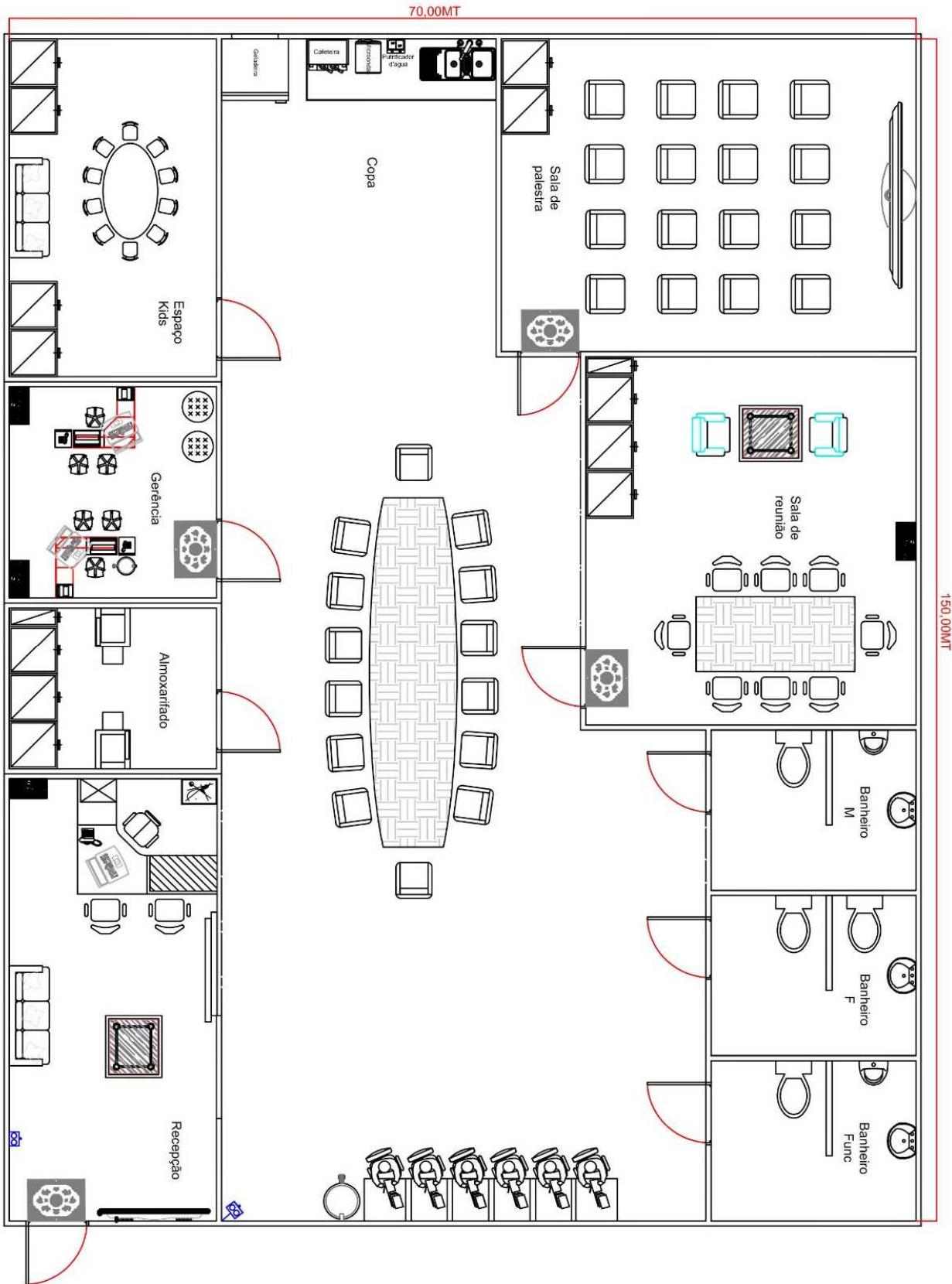
Optamos em utilizar duas ferramentas de marketing, são elas: Marketing Relacionamento e Marketing Digital. Com elas conseguiremos nos diferenciar da concorrência e atingir de forma mais direta nosso público alvo. Com as ações planejadas no Marketing relacionamento, conseguiremos agregar um valor diferenciado em nossa marca.

8. Planejamento E Gestão Do Negócio

8.1 Fluxograma da Atividade Principal



8.2 Layout Do Negócio



8.3 Documentação Necessária Para Abertura

- Documentação para entrada na Junta Comercial:

- 1.** Contrato social;
- 2.** RG e CPF de cada sócio;
- 3.** Ficha de Cadastro Nacional preenchida;
- 4.** Pagamento de DARF.

- Após entrada na junta comercial são necessários para o Alvará (Prefeitura):

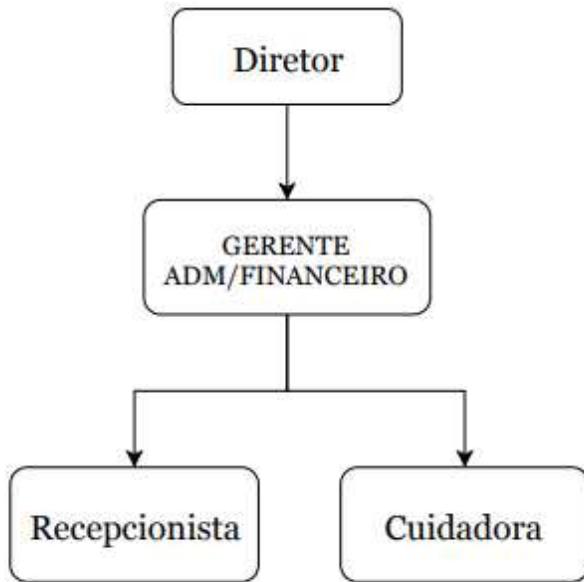
- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovado;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do contrato social;
- Laudo dos órgãos de vistoria.

O total de gastos para legalização reúnem despesas com registro do contrato social na Junta Comercial, alvará na prefeitura, honorários contábeis, certificação digital e máquina de cartão de crédito totalizando o valor de R\$ 2.628,00 (Dois mil seiscentos e vinte e oito reais).

8.4 Capacidade Instalada De Produção

A *Nitworking* terá como espaço disponível (assegurando a eficiência do serviço) 21 estações de trabalho sendo 7 estações privativas (baias) e 14 estações compartilhadas. Haverá também um auditório para aulas, palestras ou treinamentos com capacidade para 16 pessoas, além de uma sala de reuniões com 10 lugares. Porém como diferencial teremos um espaço *kids* exclusivo e seguro para 10 crianças com idades entre 3 e 8 anos. Para realização do processo de atendimento haverá uma recepção com um espaço aconchegante e convidativo.

8.5 Equipe Gerência / Organograma



8.6 Mini Currículo Da Equipe Gerencial

Nossa equipe será composta pelos seguintes profissionais:

- Diretor Executivo – Brenno Caldeiro, formada pela Universidade Cândido Mendes, Mestre na UFF em Finanças, com ampla experiência em controladoria, finanças e planejamento estratégico.
- Gerente Administrativo/Financeiro – Alana Hartstein, formada pela Universidade Cândido Mendes, com experiência em rotina administrativa e financeira.

8.7 Descrição De Cargos No Negócio

1. Diretor Executivo

Terá a função de planejar, organizar, dirigir e controlar todas as atividades da empresa, fixando políticas de gestão dos recursos financeiros e materiais. Desenvolverá o planejamento estratégico para a captação dos clientes do *coworking*. Também fará a apresentação da metodologia em clientes em potencial.

2. Gerente Administrativo/Financeiro

Dará suporte ao Diretor, gerenciará a equipe e supervisionará todo o trabalho realizado na empresa. Além de elaborar relatórios gerenciais e financeiros. Será responsável por dirimir quaisquer dúvidas e questionamentos dos *stakeholders*.

3. Repcionista

Repcionará os clientes e atendê-los-ás de forma aprazível afim de fideliza lós. Será responsável pela compra de suprimentos necessários para o funcionamento do espaço, fará o direcionamento de ligações e correspondências, gestão da agenda e cadastro dos clientes.

4. Cuidador Infantil

O cuidador infantil cuidará da da higiene, conforto e alimentação da criança, zelará pela integridade física, promoverá atividades lúdicas e de entretenimento como contação de histórias, musicalização infantil, animação de eventos e oficinas de arte.

8.8 Plano De Carreira

Para superar expectativas e desafios contaremos com profissionais competentes e confiáveis. Dessa forma adotamos métodos de avaliação e desempenho, tanto na contratação como no decorrer das atividades diárias.

No ato da contratação os funcionários receberam salários de acordo com o cargo pré-estabelecida nesse plano, salários estes compatíveis com a média oferecida pelo mercado.

Abaixo os Métodos de Avaliação de Desempenho Pessoal e Corporativo:

- Capacidade de captar e fidelizar clientes;
- Capacidade de se atualizar em técnicas do mercado;
- Capacidade de trabalhar de forma colaborativa;
- Capacidade de ser pró ativo em diversas situações;
- Comprometimento com prazos estabelecidos;
- Apto a mudanças e a reconhecimento de falhas.

Cargos	Evolução de Cargos e Salários		
	3	2	1
Diretor Executivo	R\$ 4.173,00	R\$ 5.007,60	R\$6.009,12
Gerente Administrativo / Financeiro	R\$ 3.657,00	R\$ 4.388,40	R\$5.266,08
Repcionista Atendente	R\$ 3.141,00	R\$ 3.769,20	R\$4.523,04
Cuidador Infantil	R\$ 2.424,18	R\$ 2.909,02	R\$3.490,82

9. Planejamento Financeiro

Apresentamos a seguir o planejamento financeiro com, com o propósito de estabelecer metas e objetivos e auxiliar em tomadas de decisão. As informações foram reunidas em demonstrativos de faturamento, custos e despesas, gastos iniciais, fluxo de caixa e índice de

viabilidade com projeção para 05 (cinco) em 3 cenários: Provável, Pessimista e Otimista. Este plano ainda conta com balanço e DRE para cenário provável.

9.1 Descrição do Investimento Inicial:

O Investimento inicial levantado para início das atividades da empresa contempla as seguintes informações:

Investimento dos Sócios	R\$ 87.000,00
Capital de Terceiros	R\$ 150.000,00
Total de Investimento Inicial	R\$ 237.000,00

O investimento inicial total será de R\$ 237.000,00 sendo 37% de capital próprio e 63% de capital de terceiros, este adquirido a juros de 2,5% a.a já considerando IOF, sendo pago em 48 meses de parcelas iguais de R\$ 4.125,00 mais juros de R\$ 1.000,00.

9.1.1 Legalização

O total de gastos para legalização da *Nitworking* reúne despesas com registro do contrato social na Junta Comercial, alvará na prefeitura, honorários contábeis, certificação digital e máquina de cartão de crédito totalizando o valor de R\$ 2.628,00 (Dois mil seiscentos e vinte e oito reais).

9.1.2 Informática e Divulgação

Fazem parte das despesas com informática e divulgação os gastos levantados com licença de software, pacote office, antivírus, desenvolvimento do site e propaganda totalizando R\$ 5.603,00 (Cinco mil, seiscentos e três reais).

9.1.3 Material de Escritório

Para início das atividades a empresa precisará adquirir alguns produtos de escritório para atender as necessidades de alguns clientes tais como: caneta, lápis, clips, grampeador, porta acessórios, grampo, calculadora, borracha, régua, corretivo, folha A4, copo e porta copo, com valor de gasto previsto de R\$ 3.190,00 (Três mil cento e noventa reais).

9.1.4 Decoração

Os gastos levantados com a decoração do espaço incluem a compra de puffs, almofadas, lixeira, tapete, quadros e mesa de centro no valor total de R\$1.256,00 (Hum mil duzentos e cinquenta e seis reais).

9.1.5 Máquinas e Equipamentos

Os gastos com equipamentos e máquinas foram com para aquisição de notebooks para recepção, gerência e auditório, câmeras de segurança, telefones, micro-ondas, máquina de café expresso, geladeira, purificador de água, impressora (empresa terceirizada) e televisão no total de R\$ 18.420,00 (dezoito mil quatrocentos e vinte reais).

9.1.6 Móveis

O imóvel alugado possui todos os ambientes mobiliados, o qual precisaremos apenas comprar um sofá no valor de R\$ 1.400,00 (Um mil e quatrocentos reais) para a recepção.

9.1.7 Infraestrutura

As despesas com infraestrutura incluem reforma do espaço (como pintura, mão de obra, tomadas de reposição e persianas para as janelas), instalação de internet, telefonia e de TV a cabo. Total previsto: R\$ 6.510,77 (seis mil, quinhentos e dez reais e setenta e sete centavos).

9.1.8 Locação

As despesas com a locação do espaço incluem aluguel, condomínio, IPTU e seguro. Total: R\$ 8.350,00 (Oito mil, trezentos e cinquenta reais).

9.1.9 Inauguração

Para inauguração do espaço ofereceremos um *coffee break*. Gasto previsto: R\$ 3.000,00 (três mil reais).

9.2 Quadro Demonstrativo dos Gastos Iniciais

INVESTIMENTO DOS SÓCIOS				
SÓCIA-ALANA (Gerente Administrativo / Financeiro)				R\$ 30,000.00
SÓCIO-BRENNO (Diretor Executivo)				R\$ 30,000.00
SÓCIA-KAROLINNE (Repcionista)				R\$ 27,000.00
VALOR TOTAL DE INVESTIMENTO DOS SÓCIOS				R\$ 87,000.00
CAPITAL DE TERCEIROS (EMPRÉSTIMO)				R\$ 150,000.00
1	LEGALIZAÇÃO			VALOR
1.1	CONTRATO SOCIAL/JUNTA COMERCIAL			R\$ 387.00
1.2	ALVARA PREFEITURA			R\$ 400.00
1.3	CERTIFICADO DIGITAL -(A3)			R\$ 310.00
1.4	HONORÁRIO CONTÁBIL			R\$ 1,431.00
1.5	MAQUINA CARTÃO DE CRED/DÉBITO			R\$ 100.00
TOTAL DE LEGALIZAÇÃO				R\$ 2,628.00
2	SERVIÇO			VALOR
2.1	LICENÇA SOFTWARE			
2.1.1	PACOTE OFFICE 365 PROFISSIONAL (ANO)			R\$ 239.00
2.1.2	ANTIVIRUS NORTON PREMIUM(ANO)			R\$ 194.00
2.2	DESENVOLVIMENTO DO SITE			
2.2.1	DOMÍNIO SITE			R\$ 40.00
2.2.2	HOSPEDAGEM			R\$ 10.00
2.2.3	MÃO DE OBRA WEBDESIGNER			R\$ 2,585.00
2.2.4	GSUIT			R\$ 35.00
2.2.5	DIVULGAÇÃO E PROPAGANDA			R\$ 2,500.00
TOTAL DE SERVIÇO				R\$ 5,603.00
3	MATERIAIS DE ESCRITÓRIO			VALOR
PRODUTO	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE		
3.1 PORTA ACESSÓRIOS	R\$ 16.00	21	R\$	336.00
3.2 CLIPS	R\$ 0.04	255	R\$	10.20
3.3 LAPIS	R\$ 0.56	100	R\$	56.00
3.4 CANETA	R\$ 0.71	100	R\$	71.20
3.5 APONTADOR	R\$ 1.50	15	R\$	22.50
3.6 GRAMPEADOR	R\$ 9.73	20	R\$	194.60
3.7 GRAMPO	R\$ 0.0016	10000	R\$	16.00
3.8 CALCULADORA	R\$ 13.65	20	R\$	273.00
3.9 BORRACHA	R\$ 0.40	50	R\$	20.00
3.10 CORRETIVO	R\$ 0.40	50	R\$	20.00
3.11 REGUA	R\$ 2.30	15	R\$	34.50
3.12 FOLHA A4	R\$ 200.00	10	R\$	2,000.00
3.13 COPO	R\$ 0.04	2500	R\$	96.00
3.14 PORTA COPO	R\$ 40.00	1	R\$	40.00
TOTAL DE MATERIAIS DE ESCRITÓRIO				R\$ 3,190.00
4	DECORAÇÃO			VALOR
PRODUTO	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE		
4.1 PUFF	R\$ 150.00	2	R\$	300.00
4.2 ALMOFADAS	R\$ 14.00	6	R\$	84.00
4.3 LIXEIRA	R\$ 35.00	2	R\$	70.00

Plano de Negócios

4.4	TAPETE	R\$ 300.00	1	R\$ 300.00
4.5	QUADRO	R\$ 70.00	5	R\$ 350.00
4.6	MESA DE CENTRO	R\$ 76.00	2	R\$ 152.00
TOTAL DE DECORAÇÃO				R\$ 1,256.00
5	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS			VALOR
5.1	NOTEBOOK PARA RECEPÇÃO			R\$ 4,000.00
5.2	NOTEBOOK PARA GERÊNCIA ADM/ FINANCEIRO			R\$ 3,300.00
5.3	NOTEBOOK PARA COMERCIAL			R\$ 3,300.00
5.4	CÂMERAS DE SEGURANÇA			R\$ 2,000.00
5.5	TELEFONES			R\$ 480.00
5.6	MICROONDAS			R\$ 300.00
5.7	MÁQUINA DE CAFÉ EXPRESSO			R\$ 300.00
5.8	GELADEIRA			R\$ 1,500.00
5.9	PURIFICADOR DE ÁGUA			R\$ 350.00
5.10	IMPRESSORA			R\$ 300.00
5.11	TELEVISÃO			R\$ 2,590.00
TOTAL DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS				R\$ 18,420.00
6	MÓVEIS			VALOR
6.1	SOFÁ			R\$ 1,400.00
TOTAL DE MÓVEIS				R\$ 1,400.00
6	INFRAESTRUTURA			VALOR
	PRODUTO	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE	
6.1	REFORMA DO ESPAÇO			
6.1.1	MÃO DE OBRA PINTURA - 20,00 M ²	R\$ 120.00	20	R\$ 2,400.00
6.1.2	TINTA CORAL BRANCO GELO GALÃO 18 LT	R\$ 134.90	3	R\$ 404.70
6.1.3	MASSA CORRIDA (BALDE 6K)	R\$ 22.48	1	R\$ 22.48
6.1.4	TOMADAS - REPOSIÇÃO	R\$ 13.90	10	R\$ 139.00
6.1.5	MÃO DE OBRA ELETRICISTA	R\$ 150.00	1	R\$ 150.00
6.1.6	PERSIANAS PARA JANELAS(MÃO DE OBRA INCLUSAS)	R\$ 289.90	3	R\$ 869.70
6.2	INSTALAÇÃO DE INTERNET			R\$ 170.00
6.3	INSTALAÇÃO DE TELEFONIA			R\$ 720.00
6.4	INTERNET MUNDIVOX			R\$ 1,380.00
6.5	TV A CABO			R\$ 254.89
TOTAL DE INFRAESTRUTURA				R\$ 6,510.77
7	LOCAÇÃO			VALOR
7.1	ALUGUEL			R\$ 3,000.00
7.2	IPTU			R\$ 150.00
7.3	CONDOMÍNIO			R\$ 1,600.00
7.4	SEGUR			R\$ 3,600.00
TOTAL DE LOCAÇÃO				R\$ 8,350.00
7	OUTROS GASTOS			VALOR
7.1	INAUGURAÇÃO			R\$ 3,000.00
TOTAL DE OUTROS GASTOS				R\$ 3,000.00
GASTOS TOTAIS				R\$ 50,357.77

10. Fluxos Projetados de Caixa

10.1 Cenário Provável

CENÁRIO PROVÁVEL					
FLUXO DE CAIXA	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
SALDO INICIAL DE CAIXA	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 270.432,74
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 365.338,61	R\$ 463.851,69	R\$ 495.929,40	R\$ 526.978,94	R\$ 551.510,94
TOTAL DE SAÍDAS	R\$ 429.652,56	R\$ 451.609,18	R\$ 474.875,29	R\$ 499.528,99	R\$ 464.153,04
Folha de pagamento	R\$ 37.692,00	R\$ 39.939,95	R\$ 42.321,97	R\$ 44.846,05	R\$ 47.520,67
Luz	R\$ 36.000,00	R\$ 38.147,04	R\$ 40.422,13	R\$ 42.832,91	R\$ 45.387,46
Internet + Telefone (VIVO)	R\$ 2.040,00	R\$ 2.161,67	R\$ 2.290,59	R\$ 2.427,20	R\$ 2.571,96
Imposto sobre faturamento	R\$ 46.288,40	R\$ 49.049,04	R\$ 51.974,33	R\$ 55.074,08	R\$ 58.358,69
Aluguel	R\$ 20.400,00	R\$ 21.616,66	R\$ 22.905,87	R\$ 24.271,98	R\$ 25.719,56
IPTU	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Seguro	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Condomínio	R\$ 14.400,00	R\$ 15.258,82	R\$ 16.168,85	R\$ 17.133,16	R\$ 18.154,98
Empresa Ter. Limpeza	R\$ 12.480,00	R\$ 13.224,31	R\$ 14.013,00	R\$ 14.848,74	R\$ 15.734,32
Monitoramento Câmeras	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Depreciação	R\$ 2.764,00	R\$ 2.928,84	R\$ 3.103,52	R\$ 3.288,62	R\$ 3.484,75
Aluguel Impressora	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Internet (Mundivox)	R\$ 16.560,00	R\$ 17.547,64	R\$ 18.594,18	R\$ 19.703,14	R\$ 20.878,23
Consultoria Contábil	R\$ 11.448,00	R\$ 12.130,76	R\$ 12.854,24	R\$ 13.620,86	R\$ 14.433,21
Material de escritório	R\$ 960,00	R\$ 1.017,25	R\$ 1.077,92	R\$ 1.142,21	R\$ 1.210,33
Material de Limpeza	R\$ 1.920,00	R\$ 2.034,51	R\$ 2.155,85	R\$ 2.284,42	R\$ 2.420,66
Marketing Digital	R\$ 30.540,00	R\$ 32.361,41	R\$ 34.291,44	R\$ 36.336,58	R\$ 38.503,70
Empréstimo	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ -
Juros sobre empréstimo	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ -
Outras Despesas Bancárias	R\$ 810,00	R\$ 858,31	R\$ 909,50	R\$ 963,74	R\$ 1.021,22
Pró Labore	R\$ 123.050,16	R\$ 130.388,87	R\$ 138.165,26	R\$ 146.405,44	R\$ 155.137,06

10.2 Cenário Pessimista

CENÁRIO PROVÁVEL					
FLUXO DE CAIXA	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
SALDO INICIAL DE CAIXA	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 270.432,74
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 365.338,61	R\$ 463.851,69	R\$ 495.929,40	R\$ 526.978,94	R\$ 551.510,94
TOTAL DE SAÍDAS	R\$ 429.652,56	R\$ 451.609,18	R\$ 474.875,29	R\$ 499.528,99	R\$ 464.153,04
Folha de pagamento	R\$ 37.692,00	R\$ 39.939,95	R\$ 42.321,97	R\$ 44.846,05	R\$ 47.520,67
Luz	R\$ 36.000,00	R\$ 38.147,04	R\$ 40.422,13	R\$ 42.832,91	R\$ 45.387,46
Internet + Telefone (VIVO)	R\$ 2.040,00	R\$ 2.161,67	R\$ 2.290,59	R\$ 2.427,20	R\$ 2.571,96
Imposto sobre faturamento	R\$ 46.288,40	R\$ 49.049,04	R\$ 51.974,33	R\$ 55.074,08	R\$ 58.358,69
Aluguel	R\$ 20.400,00	R\$ 21.616,66	R\$ 22.905,87	R\$ 24.271,98	R\$ 25.719,56
IPTU	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Seguro	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Condomínio	R\$ 14.400,00	R\$ 15.258,82	R\$ 16.168,85	R\$ 17.133,16	R\$ 18.154,98
Empresa Ter. Limpeza	R\$ 12.480,00	R\$ 13.224,31	R\$ 14.013,00	R\$ 14.848,74	R\$ 15.734,32
Monitoramento Câmeras	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Depreciação	R\$ 2.764,00	R\$ 2.928,84	R\$ 3.103,52	R\$ 3.288,62	R\$ 3.484,75
Aluguel Impressora	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Internet (Mundivox)	R\$ 16.560,00	R\$ 17.547,64	R\$ 18.594,18	R\$ 19.703,14	R\$ 20.878,23
Consultoria Contábil	R\$ 11.448,00	R\$ 12.130,76	R\$ 12.854,24	R\$ 13.620,86	R\$ 14.433,21
Material de escritório	R\$ 960,00	R\$ 1.017,25	R\$ 1.077,92	R\$ 1.142,21	R\$ 1.210,33
Material de Limpeza	R\$ 1.920,00	R\$ 2.034,51	R\$ 2.155,85	R\$ 2.284,42	R\$ 2.420,66
Marketing Digital	R\$ 30.540,00	R\$ 32.361,41	R\$ 34.291,44	R\$ 36.336,58	R\$ 38.503,70
Empréstimo	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ 49.500,00	R\$ -
Juros sobre empréstimo	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ -
Outras Despesas Bancárias	R\$ 810,00	R\$ 858,31	R\$ 909,50	R\$ 963,74	R\$ 1.021,22
Pró Labore	R\$ 123.050,16	R\$ 130.388,87	R\$ 138.165,26	R\$ 146.405,44	R\$ 155.137,06

10.3 Cenário Otimista

FLUXO DE CAIXA	CENÁRIO OTIMISTA				
	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
Saldo Inicial de Caixa	R\$ 170.185,81	R\$ 240.980,86	R\$ 321.073,75	R\$ 407.636,55	R\$ 568.967,28
Total de Entradas	R\$ 420.139,40	R\$ 533.429,44	R\$ 570.318,81	R\$ 606.025,78	R\$ 634.237,58
Total de Saídas	R\$ 436.595,82	R\$ 462.634,40	R\$ 490.225,91	R\$ 519.462,99	R\$ 472.906,85
Folha de pagamento	R\$ 37.692,00	R\$ 39.939,95	R\$ 42.321,97	R\$ 44.846,05	R\$ 47.520,67
Luz	R\$ 36.000,00	R\$ 38.147,04	R\$ 40.422,13	R\$ 42.832,91	R\$ 45.387,46
Internet + Telefone (VIVO)	R\$ 2.040,00	R\$ 2.161,67	R\$ 2.290,59	R\$ 2.427,20	R\$ 2.571,96
Imposto sobre faturamento	R\$ 53.231,66	R\$ 56.406,40	R\$ 59.770,48	R\$ 63.335,19	R\$ 67.112,50
Aluguel	R\$ 20.400,00	R\$ 21.616,66	R\$ 22.905,87	R\$ 24.271,98	R\$ 25.719,56
IPTU	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Seguro	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Condomínio	R\$ 14.400,00	R\$ 15.258,82	R\$ 16.168,85	R\$ 17.133,16	R\$ 18.154,98
Empresa Ter. Limpeza	R\$ 12.480,00	R\$ 13.224,31	R\$ 14.013,00	R\$ 14.848,74	R\$ 15.734,32
Monitoramento Câmeras	R\$ 1.800,00	R\$ 1.907,35	R\$ 2.021,11	R\$ 2.141,65	R\$ 2.269,37
Depreciação	R\$ 2.764,00	R\$ 2.928,84	R\$ 3.103,52	R\$ 3.288,62	R\$ 3.484,75
Aluguel Impressora	R\$ 3.600,00	R\$ 3.814,70	R\$ 4.042,21	R\$ 4.283,29	R\$ 4.538,75
Internet (Mundivox)	R\$ 16.560,00	R\$ 17.547,64	R\$ 18.594,18	R\$ 19.703,14	R\$ 20.878,23
Consultoria Contábil	R\$ 11.448,00	R\$ 12.130,76	R\$ 12.854,24	R\$ 13.620,86	R\$ 14.433,21
Material de escritório	R\$ 960,00	R\$ 1.017,25	R\$ 1.077,92	R\$ 1.142,21	R\$ 1.210,33
Material de Limpeza	R\$ 1.920,00	R\$ 2.034,51	R\$ 2.155,85	R\$ 2.284,42	R\$ 2.420,66
Marketing Digital	R\$ 30.540,00	R\$ 32.361,41	R\$ 34.291,44	R\$ 36.336,58	R\$ 38.503,70
Empréstimo	R\$ 49.500,00	R\$ 52.452,18	R\$ 55.580,43	R\$ 58.895,24	R\$ -
Juros sobre empréstimo	R\$ 12.000,00	R\$ 12.715,68	R\$ 13.474,04	R\$ 14.277,64	R\$ -
Outras Despesas Bancárias	R\$ 810,00	R\$ 858,31	R\$ 909,50	R\$ 963,74	R\$ 1.021,22
Pró Labore	R\$ 123.050,16	R\$ 130.388,87	R\$ 138.165,26	R\$ 146.405,44	R\$ 155.137,06

11. Análise de Viabilidade

ANO	FLUXOS	SALDO PROVÁVEL DE CAIXA	FLUXO DESCONTADO	SALDO
0	INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00
1	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 122.328,28	R\$ 105.228,63	-R\$ 131.771,37
2	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 134.570,79	R\$ 99.578,34	-R\$ 32.193,04
3	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 155.624,90	R\$ 99.060,43	R\$ 66.867,39
4	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 183.074,84	R\$ 100.243,64	R\$ 167.111,03
5	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 270.432,74	R\$ 127.378,01	R\$ 294.489,04
ANO	FLUXOS	SALDO PESSIMISTA DE CAIXA	FLUXO DESCONTADO	SALDO
0	INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00
1	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 55.327,73	R\$ 47.593,75	-R\$ 189.406,25
2	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	-R\$ 23.206,17	-R\$ 17.171,87	-R\$ 206.578,12
3	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	-R\$ 102.937,10	-R\$ 65.522,89	-R\$ 272.101,01
4	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	-R\$ 186.260,06	-R\$ 101.987,72	-R\$ 374.088,73
5	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	-R\$ 202.464,13	-R\$ 95.363,74	-R\$ 469.452,47
ANO	FLUXOS	SALDO OTIMISTA DE CAIXA	FLUXO DESCONTADO	SALDO
0	INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00	-R\$ 237.000,00
1	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 170.185,81	R\$ 146.396,40	-R\$ 90.603,60
2	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 240.980,86	R\$ 178.318,59	R\$ 87.714,98
3	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 321.073,75	R\$ 204.374,13	R\$ 292.089,11
4	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 407.636,55	R\$ 223.203,64	R\$ 515.292,75
5	ENTRADAS LÍQUIDAS DE CAIXA	R\$ 568.967,28	R\$ 267.992,40	R\$ 783.285,16

ÍNDICES DE VIABILIDADE	CENÁRIO PROVÁVEL	CENÁRIO PESSIMISTA	CENÁRIO OTIMISTA
PAYBACK SIMPLES	1,85	Indefinido	1,28
PAYBACK DESCONTADO	2,32	Indefinido	1,57
VPL	R\$ 265.521,58	-R\$ 505.973,56	R\$ 746.764,07
TIR	53,59%	Indefinido	95,93%

Para cálculos de viabilidade foi considerado a taxa mínima de atratividade do negócio de 16,25%.

Constata-se que em um cenário provável o tempo de retorno do investimento é de 1 ano 10 meses e 6 dias, enquanto o mesmo fluxo descontado a TMA é de 2 anos 3 meses e 25 dias. As estas mesmas taxas em um cenário otimista temos o *payback* de 1 ano 3 meses e 10 dias e o *payback* descontado 1 anos 6 meses e 25 dias.

O valor presente líquido, tanto para o cenário provável e quanto para o otimista, geram fluxos de caixa positivos. Somado a isso, a Taxa Interna de Retorno aplicada ao fluxo é de 55,44%,

e 96,90% para estes mesmos cenários, o que comparado a taxa mínima de atratividade do negócio demonstra uma oportunidade favorável de investimento.

Em um cenário pessimista não recomenda-se investimento neste negócio.

12. Balanço e DRE

ATIVO	BALANÇO				
	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
ATIVO TOTAL	R\$ 189.658,10	R\$ 185.132,80	R\$ 210.092,10	R\$ 285.777,50	R\$ 349.501,50
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 165.602,08	R\$ 163.840,69	R\$ 191.564,01	R\$ 270.013,33	R\$ 336.751,94
Caixa	R\$ 2.000,00				
BCM	R\$ 151.014,71	R\$ 121.952,45	R\$ 130.209,90	R\$ 212.542,02	R\$ 261.220,06
Clientes a receber	R\$ 12.587,37	R\$ 39.888,24	R\$ 59.354,11	R\$ 55.471,31	R\$ 73.531,88
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 24.056,04	R\$ 21.292,08	R\$ 18.528,12	R\$ 15.764,16	R\$ 12.749,60
IMOBILIZADO					
Moveis e Utensílios	R\$ 1.400,00				
Maquinas e Equipamentos	R\$ 25.420,00	R\$ 22.656,04	R\$ 19.892,08	R\$ 17.128,12	R\$ 14.113,56
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96				
PASSIVO					
ANO1					
PASSIVO TOTAL	R\$ 189.658,10	R\$ 185.132,80	R\$ 210.092,10	R\$ 285.777,50	R\$ 349.501,50
PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 15.127,47	R\$ 18.627,60	R\$ 20.984,67	R\$ 68.080,86	R\$ 32.404,71
Internet a pagar	R\$ 1.550,00	R\$ 1.642,44	R\$ 1.740,40	R\$ 1.844,19	R\$ 1.954,18
Luz a pagar	R\$ 300,00	R\$ 3.178,92	R\$ 3.368,51	R\$ 3.569,41	R\$ 3.782,29
Aluguel a pagar	R\$ 1.700,00	R\$ 1.801,39	R\$ 1.908,82	R\$ 2.022,66	R\$ 2.143,30
IPTU a pagar	R\$ 150,00	R\$ 158,95	R\$ 168,43	R\$ 178,47	R\$ 189,11
Condomínio a pagar	R\$ 1.200,00	R\$ 1.271,57	R\$ 1.347,40	R\$ 1.427,76	R\$ 1.512,92
Imposto Simples a pagar	R\$ 4.707,29	R\$ 4.255,26	R\$ 5.285,51	R\$ 5.600,74	R\$ 5.934,77
Salários a pagar	R\$ 3.657,00	R\$ 3.875,10	R\$ 4.106,21	R\$ 4.351,11	R\$ 4.610,61
Pró-labore a pagar	R\$ 9.738,18	R\$ 10.318,97	R\$ 10.934,39	R\$ 11.586,52	R\$ 12.277,53
Empréstimos a pagar	R\$ 4.125,00	R\$ 4.125,00	R\$ 4.125,00	R\$ 49.500,00	R\$ -
Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ -
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 112.500,00	R\$ 75.000,00	R\$ 37.500,00	R\$ -	R\$ -
Empréstimos a pagar	R\$ 148.500,00	R\$ 99.000,00	R\$ 49.500,00	R\$ -	R\$ -
Juros a transcorrer	-R\$ 36.000,00	-R\$ 24.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ -	R\$ -
PATRIMONIO LIQUIDO	R\$ 62.030,65	R\$ 91.505,18	R\$ 151.607,45	R\$ 217.696,63	R\$ 317.096,83
Capital Social	R\$ 87.000,00				
Prejuízo Acumulado	-R\$ 24.969,35				
Lucro Acumulado	R\$ -	R\$ 4.505,18	R\$ 64.607,45	R\$ 130.696,63	R\$ 230.096,83

0	DRE				
	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA					
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 365.338,61	R\$ 463.851,69	R\$ 500.434,58	R\$ 591.586,39	R\$ 682.207,57
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 56.487,48	-R\$ 53.304,30	-R\$ 63.426,16	-R\$ 67.208,90	-R\$ 67.542,93
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 308.851,13	R\$ 410.547,39	R\$ 437.008,42	R\$ 524.377,49	R\$ 614.664,64
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 216.962,32	-R\$ 271.895,67	-R\$ 241.188,31	-R\$ 254.642,69	-R\$ 244.838,61
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 204.152,32	-R\$ 258.965,83	-R\$ 229.278,81	-R\$ 242.678,95	-R\$ 243.870,08
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 12.810,00	-R\$ 12.929,83	-R\$ 11.909,50	-R\$ 11.963,74	-R\$ 968,53
PRO LABORE	-R\$ 116.858,16	-R\$ 134.146,55	-R\$ 131.212,66	-R\$ 139.038,18	-R\$ 139.729,20
RESULTADO DO EXERCÍCIO	-R\$ 24.969,35	R\$ 4.505,18	R\$ 64.607,45	R\$ 130.696,63	R\$ 230.096,83

13. Indicadores Financeiros

INDICADORES CONTABEIS (CENARIO PROVAVEL)

<u>Imobilização do Patrimônio Líquido ANC/PL</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Ativo não circulante	R\$ 24.056,04	R\$ 21.292,08	R\$ 18.528,12	R\$ 15.764,16	R\$ 12.749,60
Patrimônio Líquido	R\$ 62.030,65	R\$ 91.505,18	R\$ 151.607,45	R\$ 217.696,63	R\$ 317.096,83
	0,39	0,23	0,12	0,07	0,04
<u>Liquidez Corrente AC/PC</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Ativo Circulante	R\$ 165.602,08	R\$ 163.840,69	R\$ 191.564,01	R\$ 270.013,33	R\$ 336.751,94
Passivo Circulante	R\$ 15.127,47	R\$ 18.627,59	R\$ 20.984,68	R\$ 68.080,87	R\$ 32.404,71
	10,95	8,80	9,13	3,97	10,39
<u>Índice de Liquidez Geral AC+RLP/PC+PELP</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Ativo Circulante + Recebíveis a	R\$ 165.602,08	R\$ 163.840,69	R\$ 191.564,01	R\$ 270.013,33	R\$ 336.751,94
Passivo Circulante + Passivo Exigível a Longo Prazo	R\$ 127.627,47	R\$ 93.627,59	R\$ 58.484,68	R\$ 68.080,87	R\$ 32.404,71
	1,30	1,75	3,28	3,97	10,39
<u>Giro do Ativo - Lucro Líquido/Ativo</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Vendas Líquidas	R\$ 365.338,61	R\$ 463.851,69	R\$ 500.434,58	R\$ 591.586,39	R\$ 682.207,57
Ativo	R\$ 189.658,12	R\$ 185.132,77	R\$ 210.092,13	R\$ 285.777,49	R\$ 349.501,54
	1,93	2,51	2,38	2,07	1,95
<u>Rentabilidade do Ativo</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Lucro Líquido	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 208.932,74
Ativo Circulante	R\$ 165.602,08	R\$ 163.840,69	R\$ 191.564,01	R\$ 270.013,33	R\$ 336.751,94
	0,74	0,82	0,81	0,68	0,62
<u>Rentabilidade do Patrimônio Líquido</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Lucro Líquido	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 208.932,74
Patrimônio Líquido	R\$ 62.030,65	R\$ 91.505,18	R\$ 151.607,45	R\$ 217.696,63	R\$ 317.096,83
	1,97	1,47	1,03	0,84	0,66
<u>Estrutura de Capital</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Passivo Circulante + Passivo Exigível a Longo Prazo	R\$ 127.627,47	R\$ 93.627,59	R\$ 58.484,68	R\$ 68.080,87	R\$ 32.404,71
Patrimônio Líquido	R\$ 62.030,65	R\$ 91.505,18	R\$ 151.607,45	R\$ 217.696,63	R\$ 317.096,83
	2,06	1,02	0,39	0,31	0,10
<u>Indicadores de Rentabilidade</u>					
	<u>ANO 1</u>	<u>ANO 2</u>	<u>ANO 3</u>	<u>ANO 4</u>	<u>ANO 5</u>
Resultado Líquido do Exercício	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 208.932,74
Receita Líquida de Vendas	R\$ 308.851,13	R\$ 410.547,39	R\$ 437.008,42	R\$ 524.377,49	R\$ 614.664,64
	0,40	0,33	0,36	0,35	0,34

Retorno sobre Investimento (ROI)					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Lucro Líquido	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 208.932,74
Ativo	R\$ 189.658,12	R\$ 185.132,77	R\$ 210.092,13	R\$ 285.777,49	R\$ 349.501,54
	0,64	0,73	0,74	0,64	0,60

Retorno sobre o Patrimônio (ROE)					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Lucro Líquido	R\$ 122.328,28	R\$ 134.570,79	R\$ 155.624,90	R\$ 183.074,84	R\$ 208.932,74
Patrimônio Líquido	R\$ 62.030,65	R\$ 91.505,18	R\$ 151.607,45	R\$ 217.696,63	R\$ 317.096,83
	1,97	1,47	1,03	0,84	0,66

14. Referências

<https://coworkingbrasil.org/censo/2018/>

<https://coworkingbrasil.org/censo/2017/>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-coworking-e-meetup.b9692bf060b93410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

<http://fazenda.niteroi.rj.gov.br/site/microempreendedor-individual-mei/>

<http://fazenda.niteroi.rj.gov.br/site/iss/simples-nacional-e-mei/>

<http://fazenda.niteroi.rj.gov.br/site/alvara/>

https://www.shoppingmatriz.com.br/?utm_source=institucionalRj_ShoppingMatriz&gclid=CjwKCAjw5pPnBRBJEiwAULZKvnlnwfGs_FeG2lcpm_nUg7ufAHbDvitfGeuKJdvBL4007QBFpJ9xixoCuHEQAvD_BwE

https://www.dell.com/pt-br/shop/scc/sc/laptops/inspiron-laptops?mkwid=s28R999jl&pcrid=297176545598&pkw=dell%20inspiron&pmt=e&pdv=c&VEN1=s28R999jl~297176545598~9016ml8553~c&VEN2=e~dell%20inspiron&cid=68922&lid=5218107&dgc=st&dgseq=dhs&acd=1225513272620560&cid=68922&st=dell+inspiron&gclid=CjwKCAjw5pPnBRBJEiwAULZKviD6bR_EqP9p_0DIS60AJ3DovPC99sB0IDFS7srVltOTfBQEhgfr9RoCqhcQAvD_BwE&lid=5218107&VEN1=s28R999jl~297176545598~9016ml8553~c&VEN2=e~dell+inspiron&dgc=st&dgseq=dhs&acd=1225513272620560&VEN3=112104833167556309

<https://fluxoconsultoria.poli.ufrj.br/blog/gestao-empresarial/estudo-viabilidade-economica-financeira/>

<https://blog.luz.vc/o-que-e/3-indicadores-de-viabilidade-essenciais-para-seu-novo-negocio-dar-certo/>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=%20indicadores%20financeiros>

15. Planilhas Anexas

DEPRECIAÇÃO

ITEM	VALOR DO BEM	% DE DEPRECIAÇÃO ANUAL	VALOR MENSAL
Notebook para Recepção	R\$ 4.000,00	20%	R\$ 66,67
Notebook para Gerência	R\$ 3.300,00	20%	R\$ 55,00
Notebook para Auditório	R\$ 3.300,00	20%	R\$ 55,00
Microondas	R\$ 300,00	10%	R\$ 2,50
Máquina de Café Expresso	R\$ 300,00	10%	R\$ 2,50
Geladeira	R\$ 1.500,00	10%	R\$ 12,50
Purificador de Água	R\$ 350,00	10%	R\$ 2,92
Televisão	R\$ 2.590,00	10%	R\$ 21,58
Sofá	R\$ 1.400,00	10%	R\$ 11,67
Total	R\$ 17.040,00	-	R\$ 230,33

DESPESAS DE SALÁRIO E PRÓ LABORE

Cuidador Infantil	Anual	Mensal	Desconto Funcional	Despesa Mensal Total
Salário	R\$ 15.432,00	R\$ 1.286,00		R\$ 2.424,18
FGTS	R\$ 1.234,56	R\$ 102,88		
Provisão de Férias	R\$ 1.286,00	R\$ 107,17		
Provisão de 13º Salário	R\$ 1.286,00	R\$ 107,17		
Provisão de 1/3 de Férias	R\$ 428,67	R\$ 35,72		
Provisão FGTS (Férias e 13º)	R\$ 240,05	R\$ 20,00		
VT	R\$ 4.924,80	R\$ 410,40	-R\$ 77,16	
VA	R\$ 5.760,00	R\$ 480,00	-R\$ 48,00	
Total	R\$ 30.592,08	R\$ 2.549,34	-R\$ 125,16	

Gerente Administrativo / Financeiro	Anual	Mensal	Desconto Funcional	Despesa Mensal Total
Salário	R\$ 30.000,00	R\$ 2.500,00		R\$ 3.657,00
FGTS	R\$ 2.400,00	R\$ 200,00		
Provisão de Férias	R\$ 2.500,00	R\$ 208,33		
Provisão de 13º Salário	R\$ 2.500,00	R\$ 208,33		
Provisão de 1/3 de Férias	R\$ 833,33	R\$ 69,44		
Provisão FGTS (Férias e 13º)	R\$ 466,67	R\$ 38,89		
VA	R\$ 5.760,00	R\$ 480,00	-R\$ 48,00	
Total	R\$ 44.460,00	R\$ 3.705,00	-R\$ 48,00	

Diretor Executivo	Anual	Mensal	Desconto Funcional	Despesa Mensal Total
Salário	R\$ 34.800,00	R\$ 2.900,00		R\$ 4.173,00
FGTS	R\$ 2.784,00	R\$ 232,00		
Provisão de Férias	R\$ 2.900,00	R\$ 241,67		
Provisão de 13º Salário	R\$ 2.900,00	R\$ 241,67		
Provisão de 1/3 de Férias	R\$ 966,67	R\$ 80,56		
Provisão FGTS (Férias e 13º)	R\$ 541,33	R\$ 45,11		
VA	R\$ 5.760,00	R\$ 480,00	-R\$ 48,00	
Total	R\$ 50.652,00	R\$ 4.221,00	-R\$ 48,00	

Recepção Atendente	Anual	Mensal	Desconto Funcional	Despesa Mensal Total
Salário	R\$ 25.200,00	R\$ 2.100,00		R\$ 3.141,00
FGTS	R\$ 2.016,00	R\$ 168,00		
Provisão de Férias	R\$ 2.100,00	R\$ 175,00		
Provisão de 13º Salário	R\$ 2.100,00	R\$ 175,00		
Provisão de 1/3 de Férias	R\$ 700,00	R\$ 58,33		
Provisão FGTS (Férias e 13º)	R\$ 392,00	R\$ 32,67		
VA	R\$ 5.760,00	R\$ 480,00	-R\$ 48,00	
Total	R\$ 38.268,00	R\$ 3.189,00	-R\$ 48,00	

CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 01			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Caixas	R\$ 2.000,00	Internet a pagar	R\$ 1.550,00
Bancos	R\$ 151.014,71	Luz a pagar	R\$ 300,00
Clientes a receber	R\$ 12.587,37	Aluguel a pagar	R\$ 1.700,00
		IPTU a pagar	R\$ 150,00
		Condomínio a pagar	R\$ 1.200,00
		Imposto Simples a pagar	R\$ 4.707,29
		Salários a pagar	R\$ 3.657,00
		Pró-labore a pagar	R\$ 9.738,18
		Empréstimos a pagar	R\$ 4.125,00
		Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00
		PASSIVO NÃO CIRCULANTE	
		Empréstimos a pagar	R\$ 148.500,00
		Juros a transcorrer	-R\$36.000,00
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PATRIMONIO LIQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital Social	R\$ 87.000,00
Moveis e Utensílios	R\$ 1.400,00	Prejuízo Acumulado	-R\$ 24.969,35
Maquinas e Equipamentos	R\$ 25.420,00		
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96		
TOTAL ATIVO	R\$ 189.658,12	TOTAL PASSIVO	R\$ 189.658,12

DRE - ANO1	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 365.338,61
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 56.487,48
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 308.851,13
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 216.962,32
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 204.152,32
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 12.810,00
PRO LABORE	-R\$ 116.858,16
RESULTADO DO EXERCÍCIO	-R\$ 24.969,35

CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 02			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Caixa	R\$ 2.000,00	Internet a pagar	R\$ 1.642,44
Bancos	R\$ 121.952,45	Luz a pagar	R\$ 3.178,92
Clientes a receber	R\$ 39.888,24	Aluguel a pagar	R\$ 1.801,39
		IPTU a pagar	R\$ 158,95
		Condomínio a pagar	R\$ 1.271,57
		Imposto Simples a pagar	R\$ 4.255,26
		Salários a pagar	R\$ 3.875,10
		Pró-labore a pagar	R\$ 10.318,97
		Empréstimos a pagar	R\$ 4.125,00
		Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PASSIVO NÃO CIRCULANTE	
IMOBILIZADO		Empréstimos a pagar	
Moveis e Utensílios	R\$ 1.400,00	Capital Social	R\$ 87.000,00
Maquinas e Equipamentos	R\$ 22.656,04	Lucro a acumulado	R\$ 4.505,18
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96		
TOTAL ATIVO	R\$ 185.132,77	TOTAL PASSIVO	R\$ 185.132,77

DRE ANO2	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 463.851,69
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 53.304,30
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 410.547,39
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 271.895,67
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 258.965,83
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 12.929,83
PRO LABORE	-R\$ 134.146,55
RESULTADO DO EXERCÍCIO	R\$ 4.505,18

CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 03			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Caixa	R\$ 2.000,00	Internet a pagar	R\$ 1.740,40
Bancos	R\$ 130.209,90	Luz a pagar	R\$ 3.368,51
Clientes a receber	R\$ 59.354,11	Aluguel a pagar	R\$ 1.908,82
		IPTU a pagar	R\$ 168,43
		Condomínio a pagar	R\$ 1.347,40
		Imposto Simples a pagar	R\$ 5.285,51
		Salários a pagar	R\$ 4.106,21
		Pró-labore a pagar	R\$ 10.934,39
		Empréstimo a pagar	R\$ 4.125,00
		Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00
PASSIVO NÃO CIRCULANTE			
		Empréstimo a pagar	R\$ 49.500,00
		Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PATRIMONIO LIQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital Social	R\$ 87.000,00
Moveis e Utensilios	R\$ 1.400,00	Lucro acumulado	R\$ 64.607,45
Maquinas e Equipamentos	R\$ 19.892,08		
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96		
TOTAL ATIVO	R\$ 210.092,13	TOTAL PASSIVO	R\$ 210.092,13

DRE ANO3	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 500.434,58
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 63.426,16
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 437.008,42
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 241.188,31
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 229.278,81
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 11.909,50
PRO LABORE	-R\$ 131.212,66
RESULTADO DO EXERCÍCIO	R\$ 64.607,45

CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 04			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Caixa	R\$ 2.000,00	Internet a pagar	R\$ 1.844,19
Bancos	R\$ 212.542,02	Luz a pagar	R\$ 3.569,41
Clientes a receber	R\$ 55.471,31	Aluguel a pagar	R\$ 2.022,66
		IPTU a pagar	R\$ 178,47
		Condomínio a pagar	R\$ 1.427,76
		Imposto simples a pagar	R\$ 5.600,74
		Salários a pagar	R\$ 4.351,11
		Pro-Labore a pagar	R\$ 11.586,52
		Empréstimos a pagar	R\$ 49.500,00
		Juros a transcorrer	-R\$ 12.000,00
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PATRIMONIO LIQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital Social	R\$ 87.000,00
Moveis e Utensilios	R\$ 1.400,00	Lucro acumulado	R\$ 130.696,63
Maquinas e Equipamentos	R\$ 17.128,12		
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96		
TOTAL ATIVO	R\$ 285.777,49	TOTAL PASSIVO	R\$ 285.777,49

DRE ANO 4	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 591.586,39
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 67.208,90
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 524.377,49
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 254.642,69
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 242.678,95
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 11.963,74
PRO LABORE	-R\$ 139.038,18
RESULTADO DO EXERCÍCIO	R\$ 130.696,63

CENÁRIO PROVÁVEL - ANO 05			
ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Caixa	R\$ 2.000,00	Internet a pagar	R\$ 1.954,18
Bancos	R\$ 261.220,06	Luz a pagar	R\$ 3.782,29
Clientes a receber	R\$ 73.531,88	Aluguel a pagar	R\$ 2.143,30
		IPTU a pagar	R\$ 189,11
		Condomínio a pagar	R\$ 1.512,92
		Impostos Simples a pagar	R\$ 5.934,77
		Salários a pagar	R\$ 4.610,61
		Pro-labore a pagar	R\$ 12.277,53
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PATRIMONIO LIQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital Social	R\$ 87.000,00
Moveis e Utensilios	R\$ 1.400,00	Lucro Acumulado	R\$ 230.096,83
Maquinas e Equipamentos	R\$ 14.113,56		
Depreciação Acumulada	-R\$ 2.763,96		
TOTAL ATIVO	R\$ 349.501,54	TOTAL PASSIVO	R\$ 349.501,54

DRE ANO 5	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	R\$ 682.207,57
(-) IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	-R\$ 67.542,93
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 614.664,64
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$ 244.838,61
DESPESAS DE SERVIÇO	-R\$ 243.870,08
DESPESAS FINANANEIRAS	-R\$ 968,53
PRO LABORE	-R\$ 139.729,20
RESULTADO DO EXERCÍCIO	R\$ 230.096,83