



Alunos:

- **Cinthia Carvalho**
- **Evelyn Menezes**
- **Fernando Lerner**

Sumário Executivo

✓ **Produtos/Serviços:**

A Qualijob é uma empresa de Ginástica Laboral, que traz para o mercado um conceito que vem crescendo no ambiente corporativo e operacional das empresas, a qualidade de vida e produtividade dos seus colaboradores. Sendo assim, nossa empresa busca levar um serviço de qualidade diferenciado para o mercado, tendo como objetivo a saúde ocupacional dos colaboradores, atuando nos municípios de Niterói, São Gonçalo e Rio de Janeiro. A ideia principal é levar para nossos clientes um ambiente corporativo mais leve durante sua jornada de trabalho.

✓ **Estratégia de negócio:**

Com base no nosso estudo realizado no Marketing Operacional, trabalharemos com pacotes diferenciados de acordo com o perfil de cada empresa. Como diferencial, levamos para o mercado, pacote com avaliações individuais, assim acompanharemos internamente a evolução de cada colaborador com as atividades, facilitando o feedback da saúde ocupacional de seus clientes. Outro método adotado é a realização de atividades, inclusive, em empresas de pequeno e médio porte, notando uma carência nessa demanda específica.

✓ **Análise de Mercado:**

Conforme análise realizada, foi observado uma carência na região de Niterói e São Gonçalo para empresas nesse ramo. Além disso, foi observado a crescente demanda devido ao aumento de Lesões por Esforço Repetitivo (LER), Doenças Osteoarticulares Relacionadas ao Trabalho (DORT) e Inflamação dos Tendões em Estágio Avançado (Tenossinovite), a ginástica laboral como forma de prevenção.

Diante do cenário atual, com o mercado sendo atingido pela pandemia do novo Coronavírus e as pessoas trabalhando em home-office, houve uma mudança para realização das suas tarefas, causando impactos que antes não existiam. O que leva a atividade continuar sendo desenvolvida virtualmente e crescendo no mercado.

✓ **Planejamento Operacional:**

O modo operacional da empresa foi desenvolvido para que seus colaboradores pudessem acompanhar as atividades cotidianas, tendo assim, um acompanhamento próximo na dinâmica e crescimento interno. Com base nisso, organização de sua equipe e atividades a serem realizadas, integralizando o circuito operacional com seus devidos indicadores de desempenho.

✓ **Planejamento Financeiro:**

Observando o planejamento financeiro, nota-se o crescimento da receita da empresa e equilíbrio de suas dívidas. Demonstra um equilíbrio dos seus custos e assim, sendo uma empresa rentável. Através de seus indicadores de rentabilidade, mostram financeiramente como o negócio evolui ao longo dos anos.

ANÁLISE DE MERCADO

A QualiJob é uma empresa de ginástica laboral, localizada em Niterói, com objetivo de atender o município da sede e os vizinhos, pois há uma grande oportunidade de negócio na região pelo fato de não haver muitas empresas do ramo nessa região e uma demanda significativa.

Os primeiros registros de Ginástica Laboral foram na Polônia, em 1925, nomeada como "ginástica da pausa". Na década de 60, atingiu outros países da Europa e, também, o Japão, onde teve sua expansão e consolidação. No Brasil, segundo Polito e Bergamashi (2002), a ginástica laboral foi realizada pela primeira vez em 1973 na cidade de Novo Hamburgo, no Rio Grande do Sul. De acordo com Lima (2009), o termo Ginástica Laboral passou a ser atrelado aos programas de atividade física no ambiente de trabalho, se consolidando de maneira definitiva na década de 90.

A Ginástica Laboral tem por objetivo principal a prevenção de doenças ocupacionais, realizada no local de trabalho, por períodos variados de 8 a 12 minutos, de duas à três vezes na semana ou até mesmo diariamente.

O trabalho desenvolvido representa a inclusão de outra atividade no ambiente de trabalho cujo fim é movimentação do sistema locomotor, favorecendo a saúde dos colaboradores. Empresas que já introduziram essas atividades na sua jornada se beneficiam em alguns fatores como diminuição dos afastamentos por problemas de saúde e aumento da produtividade.

Os resultados indicam que o Programa de Ginástica Laboral, mesmo por curto tempo, pode contribuir positivamente para a Qualidade de Vida no Trabalho. De acordo com dados do site G1, o Hospital das Clínicas de São Paulo realizou uma pesquisa e chegou à conclusão de que problemas de coluna são os principais motivos de afastamento do trabalho. Esse índice acontece, principalmente, entre pessoas abaixo dos 45 anos e chega a atingir quatro em cada dez pessoas

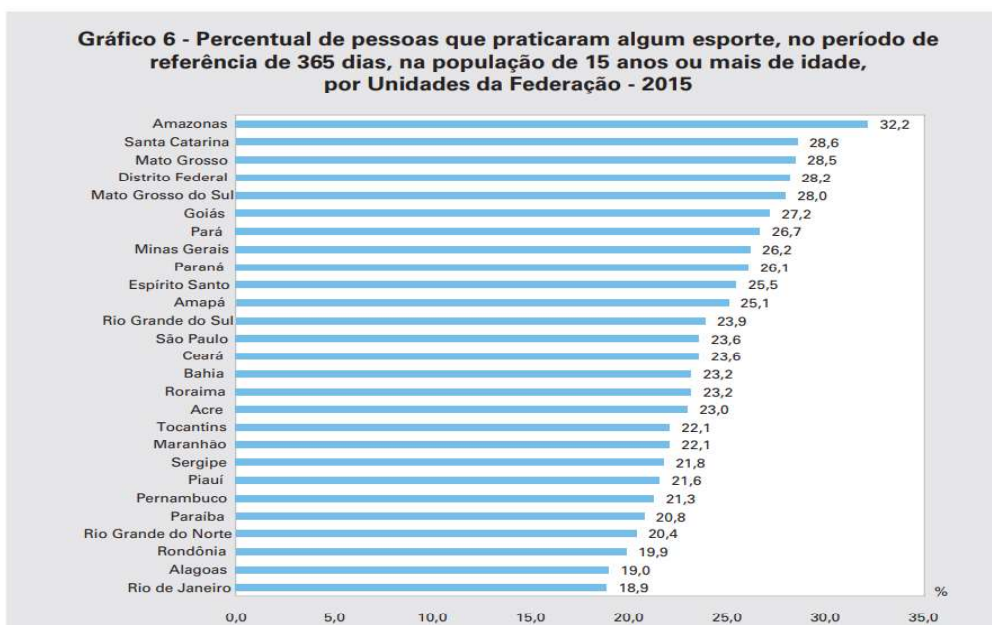
As dores são causadas por postura errada, excesso de peso, movimentos errados e sobrecarga na coluna e, algumas vezes, necessitam de cirurgia para solucionar o problema. Mas na maioria dos casos, alongamentos, exercícios para fortalecimentos dos músculos e correção de postura já solucionam e evitam maiores complicações.

No contexto histórico entre os séculos XVIII e XIX, a Revolução Industrial transformou o ambiente de trabalho em ordem mundial. Com o passar dos anos e aperfeiçoamento na execução das atividades, além do lucro, os empresários passaram perceber a importância de contribuir para que fosse possível aumentar a qualidade de vida no trabalho e adequar às jornadas para unir satisfação e rendimento ao resultado da empresa.

A qualidade de vida no trabalho passou a ter, então, no século XXI, um maior foco e representatividade dentro das empresas e indústrias, tornando, portanto, um desafio no meio corporativo. Ela não está relacionada apenas ao clima organizacional, mas também à forma na qual o ambiente de trabalho está inserido, interferindo no bem-estar do colaborador. Como alternativa para solucionar tal desafio, a Ginástica Laboral passou a ser introduzida.

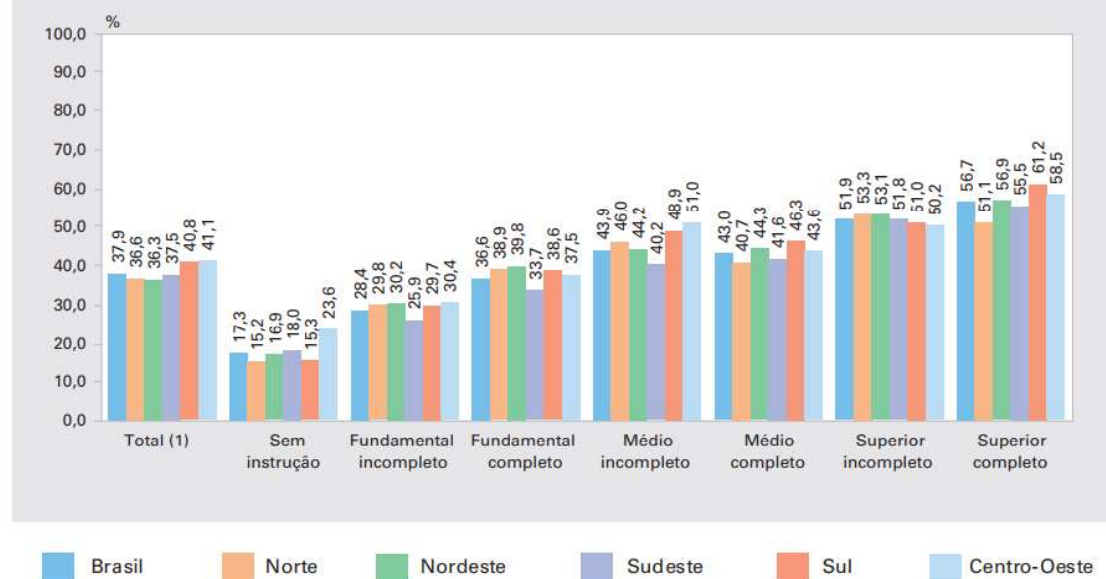
Esta alternativa refere-se a uma atividade física praticada no local de trabalho, de forma voluntária e coletiva pelos funcionários, oferecida pelo empregador. Trata-se de um programa de prevenção e compensação, cujo objetivo é a preparação biopsicossocial, enaltecendo a saúde dos trabalhadores.

Segundo pesquisa realizada pelo IBGE em uma amostragem nacional, em 2015, referente à coordenação de trabalho e rendimento, o Estado do Rio de Janeiro possui uma das menores taxas do país (18,9%) quando reporta-se ao exercício das atividades físicas.



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2015.

Gráfico 3 - Percentual de pessoas que praticaram algum esporte ou atividade física, no período de referência de 365 dias, na população de 15 anos ou mais de idade, por nível de instrução, segundo as Grandes Regiões - 2015



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2015.

(1) Inclusive as pessoas com nível de instrução não determinado.

Diante disso, atividades físicas estão relacionadas às tarefas e seus respectivos rendimentos. Para isso, maneiras e novos métodos vêm sendo implantados no mercado e nas empresas, visando interferir positivamente no desempenho dos colaboradores.

Dentro desse mercado em transformação, a Ginástica Laboral vem crescendo nas empresas como maneira de trazer para dentro do trabalho uma gama de atividades que proporcionem aos colaboradores o bem-estar no ambiente de trabalho. Trazendo também a possibilidade de apresentar aos funcionários novas alternativas para cuidar de sua saúde, evitando o sedentarismo – mudança comportamental crescente e facilmente observável na sociedade contemporânea devido à crescente incidência de doenças crônicas motivadas pela carência de conscientização corporal.

Tabela 4 - Distribuição das pessoas de 15 anos ou mais de idade que praticaram algum esporte, no período de referência de 365 dias, por Grandes Regiões, segundo o principal esporte praticado - 2015

Principal esporte praticado	Distribuição das pessoas de 15 anos ou mais de idade que praticaram algum esporte, no período de referência de 365 dias (%)					
	Brasil	Grandes Regiões				
		Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Futebol	39,3	55,9	48,8	33,3	35,1	32,9
Caminhada	24,6	21,2	25,4	24,8	22,0	29,2
Voleibol, basquetebol e handebol	2,9	3,9	2,3	2,5	3,6	4,2
<i>Fitness</i>	9,0	5,4	7,7	10,5	8,2	11,3
Ciclismo	3,2	1,9	2,3	3,5	4,3	3,6
Lutas e artes marciais	3,1	2,6	2,7	3,6	2,7	2,8
Ginástica rítmica e artística	3,2	1,5	1,3	4,4	4,3	2,6
Outros esportes (1)	14,7	7,6	9,5	17,5	19,8	13,3

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2015.

(1) Inclusive natação, musculação, atletismo, esporte de aventura, aquático, paradesporto, com pequenas bolas e raquetes, *skate* e patins, dança e *ballet*, com motor, com animais, com tabuleiros e cartas.

Mesmo observando o notável aumento das atividades laborais dentro das grandes empresas, é possível constatar que, muitas vezes, as propostas não são devidamente justificadas, tornando o trabalho incompleto. Uma das prioridades no movimento de difusão deste trabalho é conscientizar empresários e colaboradores a respeito dos benefícios deste investimento. Enquanto isso, empresas concorrentes que “deixam a desejar” neste quesito acabam por mostrarem-se deficitárias quando comparadas à concorrência.

Na jornada de trabalho contemporânea, testemunhamos problemas recorrentes ligados à defasagem de conhecimentos no aspecto corporal. Estudos recentes demonstram a constituição holística dos seres humanos, enfatizando a importância da ligação entre mente e corpo, influenciando diretamente no rendimento pessoal e profissional de cada colaborador. Este quadro pode ser invertido iniciando pelo próprio corpo e refletindo seus benefícios em outros aspectos subjetivos.

A GL aparece como uma alternativa conscientizadora, preventiva e também compensatória dos malefícios causados pelo déficit de hábitos positivos relacionados ao corpo dentro do ambiente profissional.

Dados do Projeto Banrisul S/A (8.450 empregados.)

Medida de satisfação.

- **92%** dos empregados aprovam a continuidade do programa de Ginástica Laboral

Diminuição de doenças ocupacionais.

- Redução em 44% de novos casos de LER/DORT após implantação da GL.



*Estes dados refletem somente as agências que implantaram o programa de GL.

Quanto à satisfação do quadro funcional em relação ao desempenho do Profissional de Educação Física:



Segundo o ranking do INSS, a maior causa de afastamento do trabalho deve-se às dores nas costas devido ao longo tempo a que se dispõe o corpo na mesma posição e executando movimentos repetitivos, o que, quando agravado, pode causar problemas nas musculaturas e articulações. Outras complicações como LER (Lesão por Esforço Repetitivo), DORT (Doenças Osteoarticulares Relacionadas ao Trabalho) e Tenossinovite (inflamação dos tendões em estágio avançado) – grandes vilões da produtividade e do bem-estar dentro do ambiente de trabalho – podem ser evitados quando investe-se em prevenção eficaz, com profissionais qualificados e construção de novos hábitos dentro da própria empresa.

Por outro lado, é salutar propagar os benefícios acrescentados na própria rotina dos funcionários quando as atividades são transformadas em hábitos dentro das empresas investidoras. É possível observar, além da prevenção de doenças citadas acima, o incentivo à interação da equipe durante as tarefas propostas – contribuindo com o gradual aumento do entusiasmo, e conseqüente, produtividade durante o expediente.

Outras questões, como redução de faltas, atenuação de acidentes de trabalho e situações que influenciam diretamente nas relações interpessoais, como aumento da autoestima e combate às tensões emocionais de forma global, são decorrências da aplicação de recursos em GL.

Mesmo com todos os benefícios da Ginástica Laboral, algumas ainda não conhecem ou não aderiram ainda essa prática. Por isso, observamos a necessidade de entrar nesse mercado de trabalho.

Nosso diferencial é incluir a atividade para empresas de pequeno e médio porte, com preços e pacotes diferenciados e acessíveis, de acordo com cada público. Além disso, oferecemos avaliação física para cada funcionário das empresas contratantes, além de oferecer serviços que a maioria das empresas concorrentes não presta.

Concorrentes no mercado

Realizamos pesquisas e não identificamos empresas que possuam esse serviço no município de Niterói. Dessa forma, os nossos concorrentes foram identificados na Cidade do Rio de Janeiro. São ela: Proline Saúde, BEECORP, HealthPro, Qualiforma.

SERVIÇOS DOS CONCORRENTES

Aulas Preparatórias ou de aquecimento, aulas compensatórias ou de pausa, Aulas de relaxamento, Aulas de integração de equipe.

Ao realizarmos a entrevista com um de nossos concorrentes, foi mencionado que o diferencial dele era o serviço de avaliação por funcionário de seu cliente.

COMPARAÇÃO DE SERVIÇOS COM CONCORRENTES

Foi observado que há uma padronização deste serviço como mencionado anteriormente entre as empresas que prestam o serviço de ginastica laboral, assim consultando o concorrente optamos por oferecer os mesmos serviços e complementamos com outros (que profissionais de educação física ou fisioterapeutas são capazes de exercer) para oferecer uma melhor qualidade e satisfação do cliente melhorando a saúde no trabalho.

Comparativo da QualiJob x Concorrentes.

QUALIJOB	Outras empresas
AVALIAÇÃO FÍSICA	ERGONOMIA
AULA DE CORREÇÃO POSTURAL	MASSOTERAPIA
AULA DE RELAXAMENTO	NUTRIÇÃO
PERSONAL TRAINER PARA OUTRAS ATIVIDADES	AVALIAÇÃO FÍSICA
AULA DE REEDUCAÇÃO FÍSICA	CORREÇÃO POSTURAL
AULA DE ALONGAMENTO	
ACOMPANHAMENTO DO DESEMPENHO	
AULAS DINÂMICAS DIFERENCIADAS	
PALESTRAS	
EVENTOS PROMOCIONAIS	
DINAMICA PARAR DIVULGAÇÃO DO COMBATE AO SEDENTARISMO	

LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Sede na Rua Maestro Felício Toledo, nº 551- Sala 207 – Centro – Niterói.

PUBLICO ALVO

Inicialmente, colaboradores de empresas de pequeno e médio porte.

Faixa etária: 18 aos 60 anos;

Classe social: não definida;

Onde estão: colaboradores da empresa contratante.

CLIENTES

➤ Quem são meus clientes?

A QualiJob tem como público-alvo atender funcionários das empresas contratantes com a finalidade de realizar serviços de ginástica laboral.

➤ Onde estão?

A QualiJob é uma empresa de ginástica laboral, localizada em Niterói, com objetivo de atender o município da sede e os vizinhos, pois há uma grande oportunidade de negócio pelo fato de não haver muitas empresas do ramo nessa região e há uma demanda significativa pelo serviço.

➤ Quantos são?

O público-alvo da QualiJob está dividido em empresas de pequeno, médio e grande porte.

➤ Quanto querem pagar pelo produto/serviço?

De acordo com uma pesquisa realizada com nossos futuros clientes, a maioria dos entrevistados estariam dispostos em torno de 150 reais por aula, não ultrapassando o valor de 2000 por mês.

➤ Quem toma decisão de compra?

A decisão para obter o serviço deve ser tomada pelos responsáveis das empresas, geralmente são tomadas pelo gerente.

As 5 forças de Porter

O modelo das Cinco Forças de Porter, foi criado por Michael Porter e publicado no artigo "As cinco forças competitivas que moldam a estratégia", em 1979, na Harvard Business Review. O objetivo da análise é verificar a competição entre as empresas. Porter considera cinco fatores como "forças" competitivas, que devem ser estudados para que se possa desenvolver uma estratégia empresarial eficiente e as define como: Rivalidade entre os Concorrentes, Poder de Negociação dos Clientes, Poder de Negociação dos Fornecedores, Ameaça de Entrada de Novos Concorrentes e Ameaça de Produtos Substitutos.

Porter refere-se a essas forças como microambiente, ou seja, os ambientes internos e externos observados na análise SWOT, onde são contrastados com o macroambiente, que engloba tudo aquilo que é externo à empresa e aos mercados, ou seja, são fatores políticos, tecnológicos, tributários, econômicos, e que irão influenciar as empresas e os mercados.

O uso das 5 forças de Porter é utilizado com o objetivo de observar o que afeta e poder vir a afetar a capacidade da nossa organização em servir os seus clientes e obter lucros. Qualquer mudança em uma das forças normalmente requer uma nova análise de reavaliação do mercado.

1. Rivalidade entre os concorrentes: Baixa

Na pesquisa sobre a rivalidade entre os concorrentes, foi constatado que há uma baixa rivalidade entre os concorrentes da empresa, já que não existem muitas empresas atuando no segmento de ginastica laboral. De acordo com a pesquisa de mercado elaborada, nossos concorrentes se preocupam mais com a qualidade do serviço prestado do que com o preço. Com o objetivo de nos diferenciarmos estamos com a proposta de fornecer um serviço com qualidade, porém com um preço mais competitivo, justamente para termos uma maior oportunidade de conquistar uma fatia significativa de mercado.

2. Poder de Negociação dos Clientes: Alta

No que tange a nossa pesquisa, no cenário atual, foi constatado um alto poder de barganha por parte de nossos clientes, já que a organização é nova no mercado e busca conquistar a sua carteira de clientes. Por outro lado, pelo fato de a empresa focar não somente em grandes clientes, mas também nos pequenos e médios, conseguiremos diluir um pouco a dificuldade de conquistar uma fatia significativa de mercado.

3. Poder de Negociação dos Fornecedores: Baixa

No momento atual, teremos dificuldades em negociar com fornecedores, especialmente pelo fato de sermos uma pequena empresa com baixo poderio financeiro. Quanto ao aspecto de quantidade de fornecedores, isso não será empecilho, já que há uma vasta quantidade de fornecedores de materiais em nossa região, o que gere uma pequena barganha para a empresa sob o foco financeiro.

4. Ameaça de Entrada de Novos Concorrentes: Média

Como ameaça de entrada de novos concorrentes, podemos salientar a facilidade em se instituir uma empresa do ramo, já que só exige o registro padrão de empresa em junta comercial com o seu contrato social e a presença de um profissional responsável com registro ativo no Conselho Regional de Educação Física – CREF.

O diferencial de competitividade desta força está no plano de logística, marketing e gastos operacionais da empresa, já que é por meio do planejamento destes tópicos que nos dará um diferencial frente a concorrência, o que nos proporcionará uma vantagem competitiva de mercado. Uma boa logística nos gerará uma economia com transporte e manejo dos profissionais durante as escalas de visita aos clientes. O marketing criará uma expectativa maior de retorno sobre os investimentos realizados motivando aos clientes a optarem por nossos serviços. A gestão inteligente dos gastos com investimento em produtos de maior qualidade e com profissionais bem treinados, nos gera uma expectativa de maior rentabilidade a longo prazo, devido a qualidade global dos serviços prestado, o que acaba gerando economia para a empresa.

5. Ameaça de Produtos Substitutos: Média

No que tange as ameaças de produtos substitutos, foram constatadas como serviços substitutos os de fisioterapia, acupuntura, pilates e RPG. Devido ao serviço de ginástica laboral ser um serviço focado em prevenção de lesões provocadas pelo trabalho é possível criar variáveis dentro do nosso negócio com o objetivo de absorver certos serviços como opcionais e adicionais como pilates, RPG e acupuntura, por serem entendidos como ferramentas que auxiliam na prevenção ou tratamento de lesões, e que, ao termos em nosso catálogo criamos uma nova oportunidade de receitas e de impedir que o cliente busque serviços na concorrência.

De acordo com a análise realizada, o serviço de fisioterapia é considerado um serviço de tratamento de lesões, diferentemente da ginastica laboral que é preventivo. Já a acupuntura, pilates e RPG são identificados como serviços de prevenção e de tratamento de lesões, por isso o interesse de termos essa opção em nosso catálogo de serviços.

MATRIZ SWOT

Matriz SWOT – QualiJob			
Fatores Internos		Fatores Externos	
Ponto Forte	Boa Localização da Sede	Oportunidades	Baixa Concorrência na Região de Atuação
	Funcionários Treinados e Qualificados		Novas tecnologias que possibilitam a redução do custo
Ponto Fraco	Desenvolvimento Sustentável	Ameaças	Mercado em expansão
	Compromisso com o Cliente		Oferecer serviços especializados com alto valor agregado
Ponto Fraco	Qualidade no Material Utilizado	Ameaças	Concorrentes Estabilizados no Mercado
	Empresa Nova no Mercado		Redução de gastos dos clientes em momentos de crise
Ponto Fraco	Marca ainda não Disseminada	Ameaças	Situação política/econômica do país interferindo no mercado
	Pouco Disponível Capital		
Ponto Fraco	Problemas em reter clientes	Ameaças	

PLANO DE AÇÃO PARA AMEAÇAS E FRAQUEZAS

Empresa Nova no Mercado	Responsável: Cinthia (sócia)	Início: 07/2020	Fim: 07/2022	Plano de Marketing estratégico focado em nosso público alvo, com o objetivo de tornar a marca conhecida no mercado.
Marca ainda não Disseminada	Responsável: Evelyn (sócia)	Início: 08/2020	Fim: -	Trabalho de disseminação do nome da marca com o objetivo de tornar a empresa referência no ramo, com base na estratégica de marketing e na qualidade do serviço prestado.
Pouco Capital Disponível	Responsável: Fernando (sócio)	Início: 07/2019	Fim: 07/2021	Adaptar o plano de marketing de acordo com o orçamento da empresa. O marketing será pontual com objetivo de otimizar a conquista de clientes.
Problemas em reter clientes	Responsável: Lucas (profissional das atividades laborais)	Início: 07/2020	Fim: 07/2021	Treinar a equipe bem a equipe para criamos um diferencial para os clientes frente a concorrência e desenvolver planos de fidelização com o foco na retenção de clientes.

Estratégia com base nas ameaças				
Ameaças	Resp.	Início	Fim	Plano de Ação
Concorrentes Estabilizados no Mercado	Cinthia (sócia)	08/2020	07/2021	O Plano de Marketing Estratégico focado em nosso público alvo, com o objetivo de tornar a marca conhecida no mercado, buscará contornar esta ameaça.
Redução de gastos dos clientes em momentos de crise	Fernando (sócio)	08/2020	08/2021	Profissionais de vendas bem treinados em negociação, buscarão demonstrar para o cliente o custo-benefício dos serviços prestados, com o objetivo de deixar claro que nossos serviços prestados são investimentos, e não, despesas.
Situação política/econômica do país interferindo no mercado	Evelyn (sócia)	08/2020	-	Nossos profissionais de vendas, junto com a alta cúpula de empresa, definirá estratégias com o foco em manter o cliente, caso ele esteja inclinado a deixar nossos serviços por falta de orçamento.

O perfil de nosso concorrente, Proline Saúde foi traçado como uma organização bastante conceituada no mercado que já possui cinco anos de atuação no mercado de ginástica laboral, com sede na cidade do Rio de Janeiro e com atuação no mesmo município.

No ambiente interno, o concorrente tem como pontos fortes, profissionais gabaritados e um conhecimento de mercado diferenciado, como ponto fraco foi identificado o baixo investimento em marketing de suas marcas e serviços.

No ambiente externo, sua oportunidade está no atendimento diferenciado aos clientes. Por fim, sua principal ameaça é a entrada de novos concorrentes no mercado.

IMAGEM DO NEGÓCIO

Encontramos uma oportunidade de atuar no mercado de forma transparente, cumprindo com nossa missão de gerar valor a qualidade de vida dos funcionários e de nossos clientes e os motivando a alcançar melhores resultados organizacionais. Temos como objetivo ser empresa referência em Ginástica Laboral no município de Niterói.

Para nossos clientes, buscamos uma imagem de profissionalismo e contribuintes para uma organização mais consciente com o bem estar e a saúde ocupacional de cada colaborador no mercado de trabalho. Como forma de realizar suas atividades com posturas e corpo adequado e de forma a ser mais produtivo para a organização.



A organização está comprometida em promover a prevenção de doenças e lesões oriundas de tarefas repetitivas e desgastantes causados por um ambiente de alta cobrança e pressão que é o ambiente de trabalho. Nossas atividades serão desenvolvidas com o foco de trazer maior leveza, motivação, bem-estar e a integração entre os colaboradores, visando proporcionar um momento de descontração para o ambiente laboral com o foco no objetivo de otimizar a produtividade e, concomitantemente, zelar pela saúde dos empregados. Afinal, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, a jornada de trabalho está a cada dia mais estafante e danosa à saúde dos brasileiros devido à falta de preocupação de muitos empregadores com a qualidade de vida no trabalho de seus colaboradores. A Qualijob está engajada a contribuir para a melhora desse cenário.

DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS PARA O MERCADO

- Os pacotes oferecidos terão o valor ofertado de acordo com o porte da empresa, ou seja, de acordo com a quantidade de clientes que serão atendidos na organização. A Qualijob vai oferecer três pacotes diferenciados, pequeno, médio e grande, com preços e promoções compatíveis com o mercado.

A divulgação será feita através de:

- Palestras;
- Apresentação em feiras e eventos;
- Aula experimental gratuita para seus futuros clientes;
- Página profissional da empresa nas redes sociais, principalmente Instagram, incluindo impulsionamento;
- Vídeos profissionais e temáticos sobre atividades, curiosidades e demais assuntos que envolvem a atividade laboral;
- Outdoor como forma de ser visível a marca para o público inicialmente;



4P's DO NEGÓCIO

Produto

Prestação de Serviço de Ginástica Laboral;
Avaliação física;
Aula de correção postural;
Aula de relaxamento;
Personal trainer para outras atividades;
Aula de reeducação física;
Aula de alongamento;
Acompanhamento profissional das atividades físicas e desempenho;
Aulas dinâmicas para não as tornarem repetitivas;
Palestras sobre as atividades, importâncias e benefícios da ginástica laboral;
Participações em eventos;
Atividades para ativação corpórea;
Dinâmica para divulgação do combate ao sedentarismo.

Praça

Sede na Rua Maestro Felício Toledo, nº 551- Sala 207 – Centro – Niterói;
Cobertura do serviço nos municípios de Niterói, São Gonçalo e Rio de Janeiro.

Promoção

- Palestras de apresentação dos serviços;
- Pacotes diferenciados para os dez primeiros clientes;
- Participações em feiras/eventos com distribuição de brindes;
- Outdoor;
- Bônus por indicação;
- Aula experimental gratuita;
- Publicidade impulsionada nas redes sociais.

QUALIJOB

Sua empresa precisa de um funcionário mais produtivo?

NÓS SOMOS UMA EMPRESA ESPECIALIZADA EM ATIVIDADES DE
GINÁSTICAS LABORAL QUE LEVAMOS PARA OS NOSSOS CLIENTE:

- GINÁSTICA LABORAL PREPARATÓRIA.
- GINÁSTICA LABORAL COMPENSATÓRIA.
- GINÁSTICA LABORAL DE RELAXAMENTO.
- GINÁSTICA LABORAL CORRETIVA.

NOSSA SATISFAÇÃO É LEVAR PARA A EMPRESA UM BEM ESTAR
E UM AMBIENTE SATISFATÓRIO E PRODUTIVO.
COLABORADORES FAZEM PARTE SA HISTÓRIA DE IMA EMPRESA
E PENSANDO NISSO, VALORIZAMOS CADA PROFISSIONAL.



Preço

Tipo de Cliente	Serviços
- Empresa Pequeno Porte	Até 99 Funcionários R\$ 150 hora aula
- Empresa Médio Porte	De 100 a 499 Funcionários R\$ 200 hora aula
- Empresa Grande Porte	A partir de 500 Funcionários R\$ 250 hora aula

Pacotes:

Aulas + Avaliação física dos funcionários

Tipo de Cliente	Serviços
Empresa Pequeno Porte Empresa Médio Porte Empresa Grande Porte	Pacote hora/aula de acordo com o porte da empresa 1 avaliação física

PLANO DE MARKETING

A Qualijob pensando na inovação tecnológica no mercado contemporâneo propõe diversas formas de levar a marca ao público, e para isso, utilizaremos as seguintes estratégias:

➤ Palestras de apresentação dos serviços:

Profissionais levarão o tema e a estrutura da empresa e a importância dessa atividade dentro do ambiente empresarial em forma de palestra dentro de universidades, dentro de empresas e eventos corporativos exemplo: feiras.

- Responsável: Profissional que atua diretamente nas atividades laborais e Evelyn (Gerente Comercial e sócia) acompanhando para representar a empresa, com média de duração de 1 hora.

➤ Pacotes diferenciados para os dez primeiros clientes nos primeiros 30 dias de atividade:

Pensando no lançamento da empresa no mercado, incentivando e impulsionando em conquistar o cliente através de preço baixo inicialmente e qualidade excelente no serviço, o que promoverá expansão e crescimento da marca no mercado

- Responsável: Fernando (sócio) ao fechar os contratos com os clientes.

➤ Participações em feiras/eventos com distribuição de brindes:

Participações em eventos relacionados com a área física e corporativa, universidades, escolas, de modo a levar a qualidade do serviço e a importância de o mesmo no ambiente atual empresarial.

- - Responsável: Profissional que atua diretamente nas atividades laborais e Evelyn (Gerente comercial e sócia) acompanhando para representar a empresa em:

Feiras na área de saúde: *PrevenRio* realizada geralmente no Centro de Convenções SulAmérica no mês de agosto; *Wellness Rio* realizada geralmente no Centro de Convenções SulAmérica no mês de julho.

Feiras de empreendedorismo: *Expo Meu Negócio* realizada geralmente no Centro de Convenções SulAmérica no mês de outubro; *Feira de Negócios e Empreendedorismo* realizada geralmente ICTUS CORDIS RJ no mês de julho.

➤ Bônus por indicação:

Forma mais simples e eficaz de conquistar novos clientes e fidelizá-los de modo a ser uma atividade contínua

- Responsável: Fernando (Gerente Financeiro e sócio) ao fechar os contratos com clientes.

➤ Outdoor:

Propaganda em lugares estratégicos de forma a atingir, principalmente, empresários na cidade de Niterói, devido a pouca concorrência do mercado na área de Ginástica Laboral.

- Responsável: Cinthia (Gerente de Marketing e sócia) ao fechar contrato com empresa de marketing para elaboração do conteúdo e aluguel da divulgação.

Outdoor digital localizado na Avenida Roberto Silveira com Marquês de Paraná com, inicialmente, ser a única na cidade. Com periodicidade baseada em divulgação mensal.

➤ Aula experimental gratuita:

Apresentação do trabalho de forma profissional, explicação do profissional sobre as atividades e seus benefícios e a forma.

- Responsável: Profissional que atua diretamente na atividade laboral da empresa.

➤ Publicidade impulsionada nas redes sociais.

Com o avanço da tecnologia, a rede funcionando 24h por dia e interconectada, impulsionamento nas redes sociais tornou-se um marketing econômico e eficaz, pois um conteúdo de qualidade e profissional passou a ser extremamente valorizado nas redes.

- Responsável: Cinthia (Gerente de Marketing e sócia) ao comandar as Redes Sociais (Instagram e Youtube) realizado por meio do computador nesses aplicativos específicos.

➤ Cartão Visita

Profissionalismo e modernidade, conciliando baixo custo.

- Responsável: Cinthia (sócia) para elaboração do modelo do cartão visita da empresa e gráfica pela confecção dos cartões.

➤ Panfletos: Não serão distribuídos, e sim disponibilizados no escritório da Qualijob, na portaria do prédio do escritório e em Feiras realizadas e empresas que possuem interesse nos serviços.

➤ Garrafa Squeeze: Serão brindes distribuídos em Feiras através de sorteios, em palestras e para nossos primeiros clientes.



Marketing			
PRODUTO	VALOR P/ UNID	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Marketing Digital	R\$ 1.000,00	Mensal	R\$ 1.000,00
Feira	R\$ 5.000,00	Anual	R\$ 5.000,00
Outdoor Produção	R\$ 600,00	1 unidade	R\$ 600,00
Outdoor Aluguel	R\$ 300,00	Mensal	R\$ 300,00
Palestras	R\$ 200,00	Dia	R\$ 200,00
Panfletos	R\$ 0,02	4.000	R\$ 88,00
Garrafa Squeeze	R\$ 2,00	75	R\$ 150,00
Cartão Visita	R\$ 0,02	1.000	R\$ 23,00
Consultoria de profissional da área	R\$ 37,50	8h	R\$ 300,00
TOTAL			R\$ 7.661,00

PARCERIA

➤ Parcerias com lojas de produtos naturais.

Devido ao avanço da qualidade de vida do ser humano no dia a dia, visando isso, a Qualijob destaca o aumento do consumo de produtos em lojas de produtos naturais. Visando a essa atividade, a Qualijob procura por parcerias que agreguem tanto as atividades quanto com o bem estar de seus clientes.

➤ Cientes da Qualijob terão 10% de desconto nas lojas de materiais

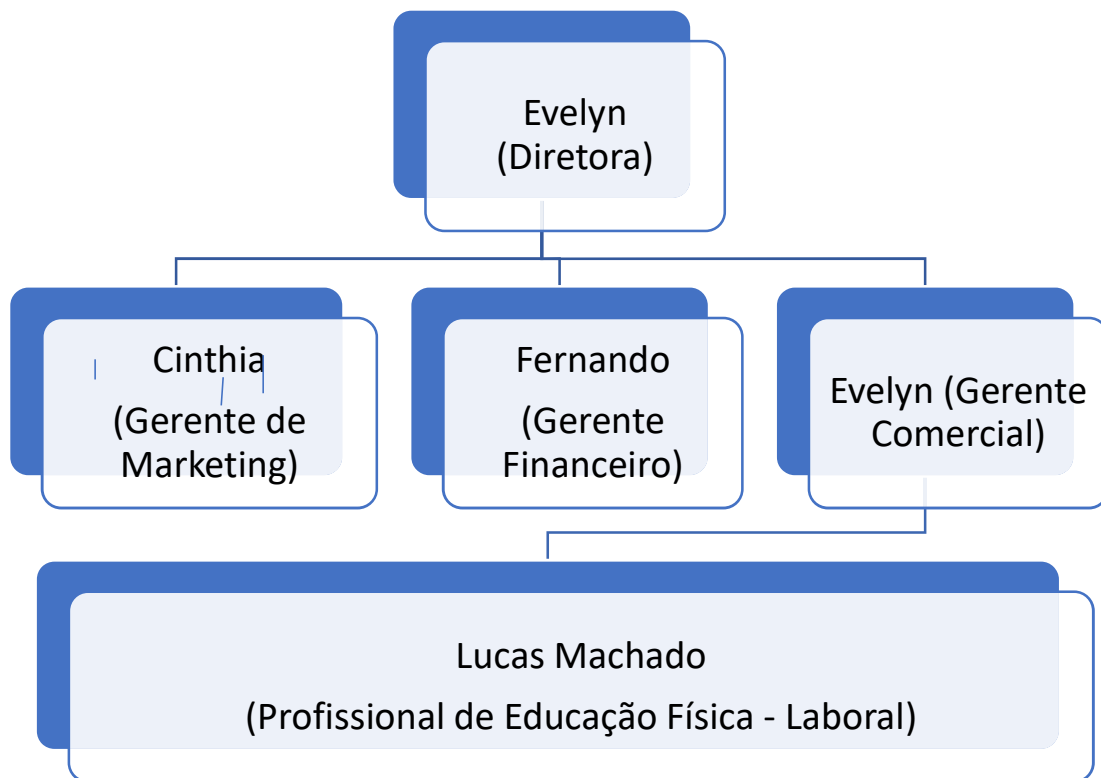
Essa parceria é uma indicação das lojas de materiais (fornecedores) de materiais a serem utilizados nas aulas para seus clientes comprarem e com o benefício de desconto de forma a beneficiar seu cliente ao adquirir material a ser utilizado nas aulas.

➤ Parceria com academias e/ou clínicas de fisioterapia

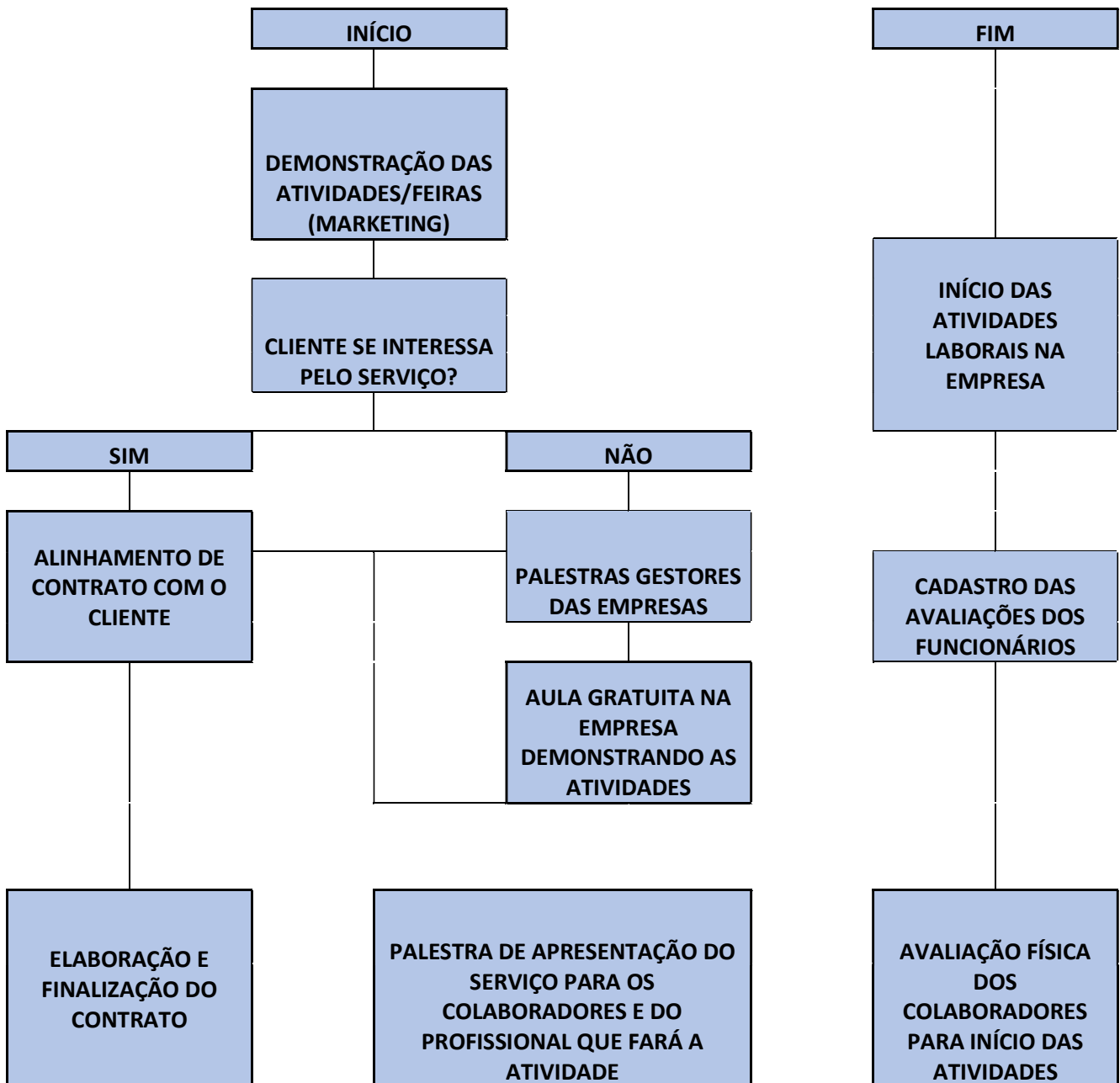
Visando o bem estar e tratamento contínuo de seus clientes, a Qualijob atinge parcerias com essas instituições com o objetivo de não só levar as atividades para dentro do ambiente profissional, mas também incentivar uma busca por um cuidado pessoal externo das atividades empresariais e fazer com que seus clientes busquem cuidados e melhorem a qualidade de vida.

Planejamento Operacional

Organograma

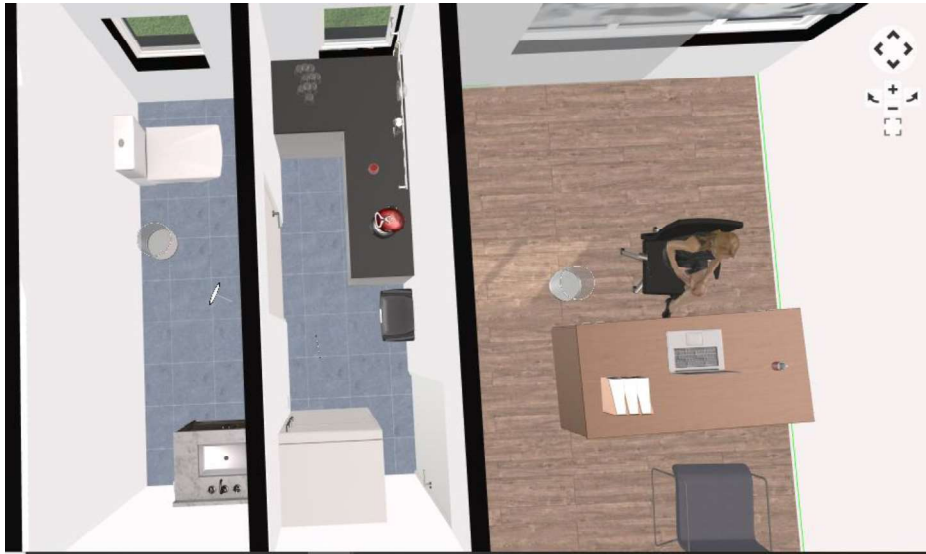


Fluxograma



Layout







Descrição da Equipe Gerencial

Cynthia (Gerente de Marketing):

Bacharel em Serviço Social, Administração e Ciências Contábeis. Experiência na área financeira durante dois anos e meio e curso extra em Marketing Digital e MBA em Gestão Empresarial e Empreendedorismo e Inovação.

Evelyn (Diretora e Gerente Comercial):

Bacharel em Ciências Contábeis. Dois anos de experiência na área contábil e um ano na área administrativa. MBA em Contabilidade Empresarial, Empreendedorismo e Inovação.

Fernando (Gerente Financeiro):

Bacharel em Administração. Cinco anos de experiência na área financeira e dois anos de experiência na área administrativa. MBA em Finanças e Empreendedorismo e Inovação.

Capacidade Instalada

Capacidade máxima que conseguimos atingir com a quantidade de profissionais sem sofrerem alteração:

- Atuação em onze empresas, sendo cinco de pequeno porte, quatro de médio e dois de pequeno porte.

De acordo com as atividades, o profissional que praticará a ginástica laboral, levará um curto período em cada empresa (cliente), logo, tendo uma flexibilidade em relação a horário e atendimentos de acordo com cada contrato.

Indicador de desempenho operacional

- 1. Pesquisa de satisfação com os colaboradores (clientes que praticam as atividades);**
 - Escala – 1 a 10
 - Questionário mensal para inclusão no sistema interno do nível de qualidade do serviço;
 - Média que desejamos alcançar: 9,0.
- 2. Rendimento dos colaboradores com suas atividades internas;**
 - Escala – 1 a 5
 - Questionário para os representantes da empresa, avaliando seus funcionários quanto ao desempenho de suas atividades;
 - Média que desejamos alcançar: 4,5.
- 3. Feedback do profissional laboral que está prestando a atividade;**
 - Escala – 1 a 10
 - Reunião interna, inicialmente, semanal de toda equipe da QualiJob quanto as atividades exercidas e o retorno dos clientes e praticantes da atividade;
 - Média que desejamos alcançar: 9,0.
- 4. Empresas buscando nosso serviço;**
 - Qualquer comunicação (rede social, ligação, comunicação de empresa em eventos...) em busca dos nossos serviços;
 - Média que desejamos alcançar: pelo menos três empresas mensais buscando maiores informações sobre as atividades.
- 5. Indicação de clientes para outras empresas aderirem o serviço;**
 - Empresas que venham procurar e, posteriormente, aderir nossos serviços por meio de indicação de outros clientes;
 - Média que desejamos alcançar: 50% ou mais dos nossos clientes indiquem nossos serviços para parceiros.
- 6. Fidelização do cliente;**
 - Fidelizar, inicialmente, entre 70% e 80% na renovação de contrato nos dois primeiros anos;
- 7. Reclamação dos clientes, de modo a melhoramento interno;**
 - Feedback entre colaboradores e gestores (clientes) com o profissional que atuará na ginástica laboral da empresa;
 - Média que desejamos alcançar: porcentagem baixa, pois o ideal da empresa é proporcionar um serviço de qualidade para nossos clientes.



Recursos Humanos

➤ **Gestor de Marketing**

- Características: responsável por todo o marketing da empresa de modo a elaborar estratégias para inserir no mercado e posteriormente aumentar a procura pelo serviço para retenção e fidelização do seu cliente. Realizando pesquisas de mercado para identificar a necessidade de seus clientes e elaborar projetos que buscam satisfazê-los.
- Funções na empresa: pesquisa e elaboração de panfletos, outdoor, cartão visita para os gerentes, fechamento de contrato de locação para exposição do outdoor, organização de palestras e feiras, atualização e impulsionamento das redes sociais da empresa, além de cuidar dos brindes da empresa.
- Salário: Inicialmente R\$2.000,00.

➤ **Gestor Comercial**

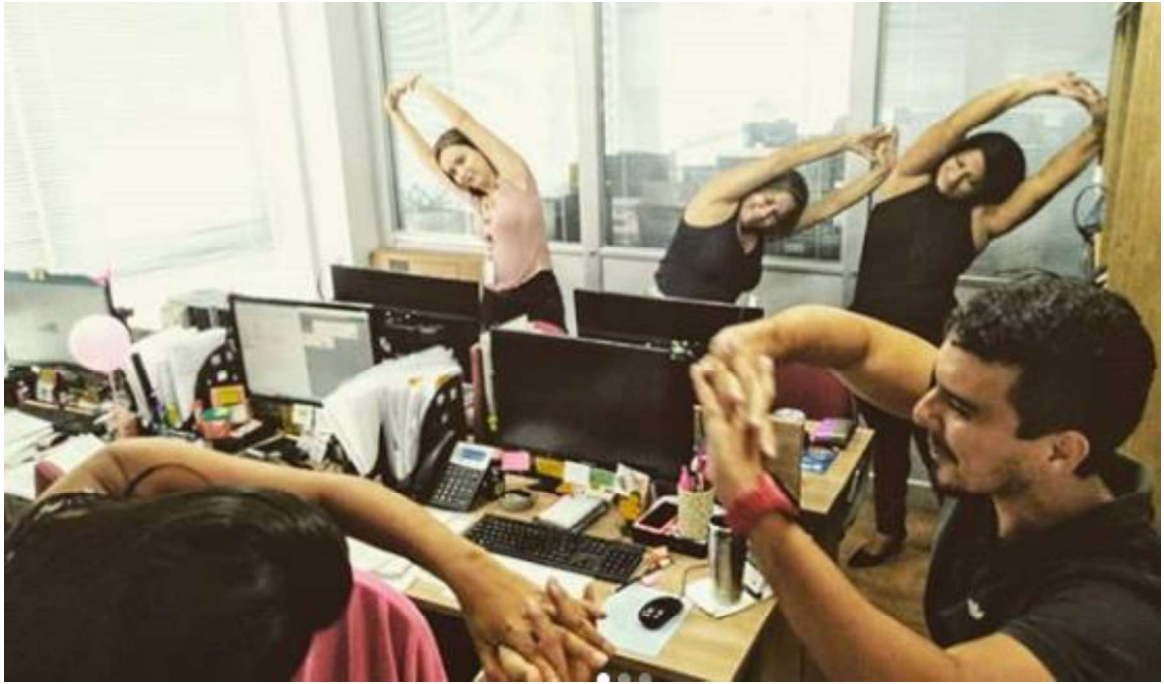
- Características: responsável por estratégias do serviço, desenvolve planos de vendas e acompanha os concorrentes, acompanhamento com visitas diretamente na captação de cliente.
- Funções na empresa: realiza mapeamento de empresas concorrentes e o mercado que atendem, acompanha o profissional laboral nas palestras e feiras realizadas, pesquisa sobre inovações a serem desenvolvidas na atividade laboral, comunicação com os clientes e retenção dos mesmos.
- Salário: Inicialmente R\$2.000,00.

➤ **Gestor Administrativo/Financeiro**

- Características: responsável pelo controle do orçamento, equilíbrio de entradas e saídas de capital, manutenção da saúde financeira do negócio. Cuida do planejamento.
- Funções na empresa: garante o cumprimento do orçamento da empresa, cuidando dos procedimentos cotidianos relacionado a área financeira. Elaboração e fechamento de contratos com os clientes, negociações com fornecedores, estudos de tomadas de decisões estratégicas, organização e planejamento do fluxo de caixa.
- Salário: Inicialmente R\$2.000,00.

➤ **Profissional Laboral**

- Características: responsável por cuidar dos elementos pedagógicos, psicológicos e, também, culturais que compreendem as necessidades referentes aos exercícios no ambiente de trabalho com o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos colaboradores na jornada de trabalho.
- Funções na empresa: elaboração de quadro de aulas diferenciadas para cada tipo de empresa, contendo movimentos de aquecimento, alongamento e respiração, sempre respeitando os limites físicos do indivíduo. Responsável também pela apresentação em feiras e palestras para disseminação da empresa e avaliações dos seus clientes para realização das atividades.
- Plano de Carreira: Professor auxiliar 1 – Professor auxiliar 2 – Professor auxiliar 3
- Salário: R\$30,00 - hora aula.



➤ **INVESTIMENTO INICIAL – ANO ZERO**

Plano Financeiro - Qualijob				
Investimentos Iniciais		Valor Unit	Quant.	Saldo
1	Legalização			R\$ 4.751,50
1,1	Registro da Junta Comercial - Contrato Matriz	R\$ 404,00	1	R\$ 404,00
1,2	Registro na Fazenda de Niterói - TLIF A15 ME	R\$ 236,77	1	R\$ 236,77
1,3	Proteção de Nome Empresarial	R\$ 336,00	1	R\$ 336,00
1,4	Certificado Digital - A3 + Nfe	R\$ 480,00	1	R\$ 480,00
1,5	Vig. Sanitaria	R\$ 40,92	mês	R\$ 491,04
1,6	Alvará	R\$ 315,69	1	R\$ 315,69
1,7	Contador	R\$ 998,00	mês	R\$ 998,00
1,8	Registro CREF PJ	R\$ 1.490,00	1	R\$ 1.490,00
2	Móveis			R\$ 4.630,00
3	Utensílios			R\$ 10.218,00
4	Estoque Inicial			R\$ 2.079,35
5	Locação Obras /Reformas			R\$ 4.415,06
6	Marketing			R\$ 7.661,00
7	Depósito Caução			R\$ 2.100,00
8	Extintores de Incêndio			R\$ 80,00

Plano Financeiro - Qualijob -Resumido	
Investimentos Iniciais	Saldo
1 Legalização	R\$ 4.751,50
2 Imobilizado	R\$ 4.630,00
3 Utensílios	R\$ 10.218,00
4 Estoque Inicial	R\$ 2.079,35
5 Locação Obras /Reformas	R\$ 4.415,06
6 Marketing	R\$ 7.661,00
7 Depósito Caução	R\$ 2.100,00
8 Extintores de Incêndio	R\$ 80,00
Total	R\$ 35.934,91

➤ CENÁRIO PESSIMISTA DO FLUXO DE CAIXA

CENÁRIO PESSIMISTA							
FLUXO DE CAIXA							
		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
EN TRADA	SALDO INICIAL		R\$ 50.000,00				
	EMPRESA DE PEQUENO PORTE		R\$ 43.200,00	R\$ 72.000,00	R\$ 100.800,00	R\$ 129.600,00	R\$ 158.400,00
	EMPRESA DE MÉDIO PORTE		R\$ 38.400,00	R\$ 76.800,00	R\$ 115.200,00	R\$ 153.600,00	R\$ 192.000,00
	EMPRESA DE GRANDE PORTE		R\$ 24.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 120.000,00
TOTAL		R\$ 155.600,00	R\$ 196.800,00	R\$ 288.000,00	R\$ 379.200,00	R\$ 470.400,00	
SAÍDA	CUSTOS FIXOS	Aluguel	R\$ 8.400,00	R\$ 8.652,00	R\$ 8.911,56	R\$ 9.178,91	R\$ 9.454,16
		IPTU	R\$ 880,66	R\$ 968,73	R\$ 1.065,53	R\$ 1.196,21	R\$ 1.289,26
		Água	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00
		Luz	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
		Telefone + Internet	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
		Condomínio	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
		Contabilidade	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
		Material de Escritório	R\$ 2.040,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00
		Seguro	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
		Prolabore	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00
		Material de limpeza	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
		Material de copa	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
	Depreciação	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	
	Tarifa Bancária	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	
	TOTAL		R\$ 129.114,50	R\$ 127.362,58	R\$ 127.790,22	R\$ 128.267,85	R\$ 128.709,81
	CUSTOS VARIÁVEIS	Material de aula	R\$ 1.650,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 7.500,00	R\$ 9.750,00
Vale transporte		R\$ 2.820,00	R\$ 4.600,00	R\$ 7.360,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00	
Profissional		R\$ 8.280,00	R\$ 27.060,00	R\$ 29.440,00	R\$ 38.640,00	R\$ 49.680,00	
Imposto		R\$ 6.336,00	R\$ 22.041,60	R\$ 32.256,00	R\$ 51.192,00	R\$ 63.504,00	
Juros <i>sl</i> empréstimo		R\$ 6.305,03	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	
TOTAL		R\$ 30.469,23	R\$ 68.761,92	R\$ 89.347,20	R\$ 127.838,40	R\$ 158.560,80	
TOTAL		R\$ 159.583,74	R\$ 209.876,89	R\$ 217.137,42	R\$ 256.106,25	R\$ 287.270,61	
SALDO FINAL		-R\$ 3.983,74	-R\$ 13.076,89	R\$ 70.862,58	R\$ 123.093,75	R\$ 183.129,39	

➤ CENÁRIO REALISTA DO FLUXO DE CAIXA

CENÁRIO REALISTA							
FLUXO DE CAIXA							
		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
EN TRADA	SALDO INICIAL		R\$ 50.000,00				
	EMPRESA DE PEQUENO PORTE		R\$ 43.200,00	R\$ 72.000,00	R\$ 100.800,00	R\$ 129.600,00	R\$ 158.400,00
	EMPRESA DE MÉDIO PORTE		R\$ 38.400,00	R\$ 76.800,00	R\$ 115.200,00	R\$ 153.600,00	R\$ 192.000,00
	EMPRESA DE GRANDE PORTE		R\$ 24.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 120.000,00
TOTAL		R\$ 155.600,00	R\$ 196.800,00	R\$ 288.000,00	R\$ 379.200,00	R\$ 470.400,00	
SAÍDA	CUSTOS FIXOS	Aluguel	R\$ 8.400,00	R\$ 8.652,00	R\$ 8.911,56	R\$ 9.178,91	R\$ 9.454,16
		IPTU	R\$ 880,66	R\$ 968,73	R\$ 1.065,53	R\$ 1.196,21	R\$ 1.289,26
		Água	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00
		Luz	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
		Telefone + Internet	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
		Condomínio	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
		Contabilidade	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
		Material de Escritório	R\$ 2.040,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00
		Seguro	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
		Prolabore	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00
		Material de limpeza	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
		Material de copa	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
		Depreciação	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76
	Tarifa Bancária	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	
	TOTAL	R\$ 107.595,42	R\$ 106.135,49	R\$ 106.491,85	R\$ 106.889,87	R\$ 107.258,18	
	CUSTOS VARIÁVEIS	Material de aula	R\$ 1.650,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 7.500,00	R\$ 9.750,00
		Vale transporte	R\$ 2.820,00	R\$ 4.600,00	R\$ 7.360,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00
Profissional		R\$ 8.280,00	R\$ 27.060,00	R\$ 29.440,00	R\$ 38.640,00	R\$ 49.680,00	
Imposto		R\$ 6.336,00	R\$ 22.041,60	R\$ 32.256,00	R\$ 51.192,00	R\$ 63.504,00	
Juros s/ empréstimo		R\$ 6.305,03	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	
TOTAL	R\$ 25.391,03	R\$ 57.301,60	R\$ 89.347,20	R\$ 106.532,00	R\$ 132.134,00		
TOTAL		R\$ 132.986,45	R\$ 163.437,09	R\$ 195.839,05	R\$ 213.421,87	R\$ 239.392,18	
SALDO FINAL		R\$ 72.613,55	R\$ 33.362,91	R\$ 92.160,95	R\$ 165.778,13	R\$ 231.007,82	

➤ CENÁRIO OTIMISTA DO FLUXO DE CAIXA

CENÁRIO OTIMISTA							
FLUXO DE CAIXA							
		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
EN TRADA	SALDO INICIAL		R\$ 50.000,00				
	EMPRESA DE PEQUENO PORTE		R\$ 43.200,00	R\$ 72.000,00	R\$ 100.800,00	R\$ 129.600,00	R\$ 158.400,00
	EMPRESA DE MÉDIO PORTE		R\$ 38.400,00	R\$ 76.800,00	R\$ 115.200,00	R\$ 153.600,00	R\$ 192.000,00
	EMPRESA DE GRANDE PORTE		R\$ 24.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 120.000,00
TOTAL		R\$ 155.600,00	R\$ 196.800,00	R\$ 288.000,00	R\$ 379.200,00	R\$ 470.400,00	
SAÍDA	CUSTOS FIXOS	Aluguel	R\$ 8.400,00	R\$ 8.652,00	R\$ 8.911,56	R\$ 9.178,91	R\$ 9.454,16
		IPTU	R\$ 880,66	R\$ 968,73	R\$ 1.065,53	R\$ 1.196,21	R\$ 1.289,26
		Água	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.020,00
		Luz	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
		Telefone + Internet	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
		Condomínio	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
		Contabilidade	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
		Material de Escritório	R\$ 2.040,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00
		Seguro	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
		Prolabore	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 72.000,00
		Material de limpeza	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
		Material de copa	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
		Depreciação	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76	R\$ 2.174,76
		Tarifa Bancária	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
		TOTAL	R\$ 86.076,34	R\$ 84.908,39	R\$ 85.193,48	R\$ 85.511,90	R\$ 85.806,54
CUSTOS VARIÁVEIS	Material de aula	R\$ 1.650,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 7.500,00	R\$ 9.750,00	
	Vale transporte	R\$ 2.820,00	R\$ 4.600,00	R\$ 7.360,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.200,00	
	Profissional	R\$ 8.280,00	R\$ 27.060,00	R\$ 29.440,00	R\$ 38.640,00	R\$ 49.680,00	
	Imposto	R\$ 6.336,00	R\$ 22.041,60	R\$ 32.256,00	R\$ 51.192,00	R\$ 63.504,00	
	Juros st empréstimo	R\$ 6.305,03	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	
TOTAL	R\$ 20.312,82	R\$ 45.841,28	R\$ 59.564,80	R\$ 85.225,60	R\$ 105.707,20		
TOTAL		R\$ 106.389,16	R\$ 130.749,67	R\$ 144.758,28	R\$ 170.737,50	R\$ 191.513,74	
SALDO FINAL		R\$ 99.210,84	R\$ 66.050,33	R\$ 143.241,72	R\$ 208.462,50	R\$ 278.886,26	

➤ **BALANÇO PATRIMONIAL – PARA OS 5 ANOS DA EMPRESA NO CENÁRIO REALISTA**

ANO 1			
ATIVO	-		PASSIVO
CIRCULANTE	99.621,40		CIRCULANTE
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	99.621,40		FORNECEDORES
ESTOQUES	-		MATERIAL DE COPA
NÃO CIRCULANTE	11.683,51		MATERIAL DE ESCRITÓRIO
IMOBILIZADO	11.683,51		MATERIAL DE AULA
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	14.848,00		ENEL
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	- 2.174,80		ÁGUAS DE NITERÓI
TOTAL	111.304,91		CLARO S/A (TELEFONE + INTERNET)
			LOCATÁRIO (ALUGUEL + IPTU)
			HORA AULA A PAGAR
			PROVISÃO PARA IMPOSTOS
			NÃO CIRCULANTE
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO
			CAPITAL SOCIAL
			RESERVA LEGAL
			LUCRO DO PERÍODO
			TOTAL
			111.304,91

ANO 2			
ATIVO			PASSIVO
CIRCULANTE	108.575,64		CIRCULANTE
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	108.575,64		FORNECEDORES
ESTOQUES	-		MATERIAL DE COPA
NÃO CIRCULANTE	10.498,44		MATERIAL DE ESCRITÓRIO
IMOBILIZADO	10.498,44		MATERIAL DE AULA
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	12.673,20		ENEL
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	- 2.174,76		ÁGUAS DE NITERÓI
TOTAL	119.074,08		CLARO S/A (TELEFONE + INTERNET)
			LOCATÁRIO (ALUGUEL + IPTU)
			HORA AULA A PAGAR
			PROVISÃO PARA IMPOSTOS
			NÃO CIRCULANTE
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO
			CAPITAL SOCIAL
			RESERVA LEGAL
			LUCRO DO PERÍODO
			TOTAL
			119.074,08

ANO 3			
ATIVO			PASSIVO
CIRCULANTE	212.055,58		CIRCULANTE
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	212.055,58		FORNECEDORES
ESTOQUES	-		MATERIAL DE COPA
NÃO CIRCULANTE	8.323,68		MATERIAL DE ESCRITÓRIO
IMOBILIZADO	8.323,68		MATERIAL DE AULA
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	10.498,44		ENEL
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	- 2.174,76		ÁGUAS DE NITERÓI
TOTAL	220.379,26		CLARO S/A (TELEFONE + INTERNET)
			LOCATÁRIO (ALUGUEL + IPTU)
			HORA AULA A PAGAR
			PROVISÃO PARA IMPOSTOS
			NÃO CIRCULANTE
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO
			CAPITAL SOCIAL
			RESERVA LEGAL
			LUCRO DO PERÍODO
			TOTAL
			220.379,26

ANO 4			
ATIVO			PASSIVO
CIRCULANTE	319.102,50		CIRCULANTE
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	319.102,50		FORNECEDORES
ESTOQUES	-		MATERIAL DE COPA
NÃO CIRCULANTE	6.148,92		MATERIAL DE ESCRITÓRIO
IMOBILIZADO	6.148,92		MATERIAL DE AULA
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	8.323,68		ENEL
(-) DEPRECIACÃO ACUMULADA -	2.174,76		ÁGUAS DE NITERÓI
TOTAL	325.251,42		CLARO S/A (TELEFONE + INTERNET)
			LOCATÁRIO (ALUGUEL + IPTU)
			HORA AULA A PAGAR
			PROVISÃO PARA IMPOSTOS
			NÃO CIRCULANTE
			EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO
			CAPITAL SOCIAL
			RESERVA LEGAL
			LUCRO DO PERÍODO
			TOTAL
			313.147,52
			50.000,00
			10.000,00
			253.147,52
			325.251,42

ANO 5			
ATIVO			PASSIVO
CIRCULANTE	476.424,28		CIRCULANTE
CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	476.424,28		FORNECEDORES
ESTOQUES	-		MATERIAL DE COPA
NÃO CIRCULANTE	6.148,92		MATERIAL DE ESCRITÓRIO
IMOBILIZADO	6.148,92		MATERIAL DE AULA
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	8.323,68		ENEL
(-) DEPRECIACÃO ACUMULADA -	2.174,76		ÁGUAS DE NITERÓI
TOTAL	482.573,20		CLARO S/A (TELEFONE + INTERNET)
			LOCATÁRIO (ALUGUEL + IPTU)
			HORA AULA A PAGAR
			PROVISÃO PARA IMPOSTOS
			NÃO CIRCULANTE
			EMPRÉSTIMOS A LONGO PRAZO
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO
			CAPITAL SOCIAL
			RESERVA LEGAL
			LUCRO DO PERÍODO
			TOTAL
			455.755,32
			50.000,00
			10.000,00
			395.755,32
			482.573,20

➤ DRE – PARA OS 5 ANOS

ANO 1		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO		
1	RECEITA BRUTA DE VENDAS	155.600,00
2	DEDUÇÕES SOBRE VENDAS	6.336,00
	2.1 DESPESAS (IPH+ICMS+PIS+COFINS+ISS) - ANEXO III E V	6.336,00
3	RECEITA LÍQUIDA (1-2)	149.264,00
4	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO - CPV	-
5	LUCRO BRUTO (3-4)	149.264,00
6	DESPESAS OPERACIONAIS	58.251,87
	6.1 COMERCIAIS	33.086,24
	6.2 ADMINISTRATIVAS	33.270,66
	6.3 RESULTADO FINANCEIRO	- 8.105,03
	6.3.1 RECEITA FINANCEIRA	-
	6.3.2 (-) DESPESA FINANCEIRA	- 8.105,03
7	RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	91.012,13
8	OUTRAS RECEITAS/OUTRAS DESPESAS	-
9	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	91.012,13
10	PROVISÃO PRO IMPOSTO DE RENDA (30% X 9)	27.303,64
11	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	63.708,49
12	RESERVA LEGAL (5% X 11)	3.185,42
13	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (11-12)	60.523,06
14	DESTINAÇÃO	6.211,58
	14.1 RESERVA ESTATUTÁRIA (5% X 13 + RESERVA LEG	6.211,58
15	SALDO FINAL	54.311,49

ANO 2		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO		
1	RECEITA BRUTA DE VENDAS	269.413,55
2	DEDUÇÕES SOBRE VENDAS	22.041,60
	2.1 DESPESAS (IPI+CMS+PIS+COFINS+ISS) - ANEXO III E V	22.041,60
3	RECEITA LÍQUIDA (1-2)	247.371,95
4	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO - CPV	-
5	LUCRO BRUTO (3-4)	247.371,95
6	DESPESAS OPERACIONAIS	139.485,24
	6.1 COMERCIAIS	48.425,24
	6.2 ADMINISTRATIVAS	92.860,00
	6.3 RESULTADO FINANCEIRO	- 1.800,00
	6.3.1 RECEITA FINANCEIRA	-
	6.3.2 (-) DESPESA FINANCEIRA	- 1.800,00
7	RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	107.886,71
8	OUTRAS RECEITAS/OUTRAS DESPESAS	-
9	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	107.886,71
10	PROVISÃO PRO IMPOSTO DE RENDA (30% X 9)	32.366,01
11	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	75.520,70
12	RESERVA LEGAL (5% X 11)	6.961,46
13	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (11-12)	68.559,24
14	DESTINAÇÃO	10.389,42
	14.1 RESERVA ESTATUTÁRIA (5% X 13 + RESERVA LEG	10.389,42
15	SALDO FINAL	58.169,82

ANO 3		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO		
1	RECEITA BRUTA DE VENDAS	393.976,47
2	DEDUÇÕES SOBRE VENDAS	32.256,00
	2.1 DESPESAS (IPI+ICMS+PIS+COFINS+ISS) - ANEXO III E V	32.256,00
3	RECEITA LÍQUIDA (1-2)	361.720,47
4	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO - CPV	-
5	LUCRO BRUTO (3-4)	361.720,47
6	DESPESAS OPERACIONAIS	105.542,33
	6.1 COMERCIAIS	71.425,24
	6.2 ADMINISTRATIVAS	35.917,09
	6.3 RESULTADO FINANCEIRO	- 1.800,00
	6.3.1 RECEITA FINANCEIRA	-
	6.3.2 (-) DESPESA FINANCEIRA	- 1.800,00
7	RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	256.178,14
8	OUTRAS RECEITAS/OUTRAS DESPESAS	-
9	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	256.178,14
10	PROVISÃO PRO IMPOSTO DE RENDA (30% X 9)	76.853,44
11	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	179.324,70
12	RESERVA LEGAL (5% X 11)	10.000,00
13	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (11-12)	169.324,70
14	DESTINAÇÃO	18.466,23
	14.1 RESERVA ESTATUTÁRIA (5% X 13 + RESERVA LEG	18.466,23
15	SALDO FINAL	150.858,46

ANO 4		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO		
1	RECEITA BRUTA DE VENDAS	592.228,62
2	DEDUÇÕES SOBRE VENDAS	51.192,00
	2.1 DESPESAS (IPI+ICMS+PIS+COFINS+ISS) - ANEXO III E V	51.192,00
3	RECEITA LÍQUIDA (1-2)	541.036,62
4	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO - CPV	-
5	LUCRO BRUTO (3-4)	541.036,62
6	DESPESAS OPERACIONAIS	131.040,35
	6.1 COMERCIAIS	94.425,24
	6.2 ADMINISTRATIVAS	38.415,11
	6.3 RESULTADO FINANCEIRO	- 1.800,00
	6.3.1 RECEITA FINANCEIRA	-
	6.3.2 (-) DESPESA FINANCEIRA	- 1.800,00
7	RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	409.996,27
8	OUTRAS RECEITAS/OUTRAS DESPESAS	-
9	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	409.996,27
10	PROVISÃO PRO IMPOSTO DE RENDA (30% X 9)	122.998,86
11	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	286.997,39
12	RESERVA LEGAL (5% X 11)	10.000,00
13	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (11-12)	276.997,39
14	DESTINAÇÃO	23.849,87
	14.1 RESERVA ESTATUTÁRIA (5% X 13 + RESERVA LEG	23.849,87
15	SALDO FINAL	253.147,52

ANO 5		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO		
1	RECEITA BRUTA DE VENDAS	849.206,75
2	DEDUÇÕES SOBRE VENDAS	63.504,00
	2.1 DESPESAS (IPI+ICMS+PIS+COFINS+ISS) - ANEXO III E V	63.504,00
3	RECEITA LÍQUIDA (1-2)	785.702,75
4	CUSTO DO PRODUTO VENDIDO - CPV	-
5	LUCRO BRUTO (3-4)	785.702,75
6	DESPESAS OPERACIONAIS	161.258,66
	6.1 COMERCIAIS	122.025,24
	6.2 ADMINISTRATIVAS	41.033,42
	6.3 RESULTADO FINANCEIRO	- 1.800,00
	6.3.1 RECEITA FINANCEIRA	-
	6.3.2 (-) DESPESA FINANCEIRA	- 1.800,00
7	RESULTADO OPERACIONAL (5-6)	624.444,09
8	OUTRAS RECEITAS/OUTRAS DESPESAS	-
9	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	624.444,09
10	PROVISÃO PRO IMPOSTO DE RENDA (30% X 9)	187.333,23
11	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (9-10)	437.110,86
12	RESERVA LEGAL (5% X 11)	10.000,00
13	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (11-12)	427.110,86
14	DESTINAÇÃO	31.355,54
	14.1 RESERVA ESTATUTÁRIA (5% X 13 + RESERVA LEG	31.355,54
15	SALDO FINAL	395.755,32

➤ ÍNDICE DE VIABILIDADE

CENÁRIO PESSIMISTA

ÍNDICE DE VIABILIDADE					
INVESTIMENTO INICIAL	50.000,00			RECEITA TOTAL	R\$ 52.201,12
TAXA DE DESCONTO	12%				
PERÍODO (ANO)	FLUXO DE CAIXA	VALOR PRESENTE	VP ACUMULADO		
0	- 50.000,00	-R\$ 50.000,00	-R\$ 50.000,00		
1	- 3.983,74	-R\$ 3.556,91	-R\$ 53.556,91		
2	- 13.076,89	-R\$ 10.424,81	-R\$ 63.981,72		
3	70.862,58	R\$ 50.438,59	-R\$ 13.543,13		
4	123.093,75	R\$ 78.228,31	R\$ 64.685,17		
5	183.129,39	R\$ 103.912,53	R\$ 168.597,70		
				ANO	RETORNO
SOMA VALOR PRESENTE	R\$ 218.597,70			1	- 53.983,74
VPL DO PROJETO	R\$ 168.597,70	168.597,70		2	- 67.060,62
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	56,95%			3	3.801,96
TAXA DE LUCRATIVIDADE	4,3720			4	126.895,71
TEMPO DE PAYBACK	2 ANOS 11 MESES E 11 DIAS			5	310.025,10
OU SEJA, O PAYBACK SERÁ EM 2 ANOS, 11 MESES E 11 DIAS					

VPL - VALOR PRESENTE LÍQUIDO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
- 3.983,74	G CFJ
- 13.076,89	G CFJ
70.862,58	G CFJ
123.093,75	G CFJ
183.129,39	G CFJ
12	i
	F PV
	R\$ 168.597,70

TAXA INTERNA DE RETORNO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
- 3.983,74	G CFJ
- 13.076,89	G CFJ
70.862,58	G CFJ
123.093,75	G CFJ
183.129,39	G CFJ
	F IRR
	56,95%

CENÁRIO REALISTA

INDICE DE VIABILIDADE						
INVESTIMENTO INICIAL	50.000,00			RECEITA TOTAL	R\$ 719.139,57	
TAXA DE DESCONTO	12%					
PERÍODO (ANO)	FLUXO DE CAIXA	VALOR PRESENTE	VP ACUMULADO	ANO	RETORNO	
0	- 50.000,00	-R\$ 50.000,00	-R\$ 50.000,00	1	22.613,55	
1	72.613,55	R\$ 64.833,53	R\$ 14.833,53	2	55.976,47	
2	33.362,91	R\$ 26.596,71	R\$ 41.430,24	3	148.137,42	
3	92.160,95	R\$ 65.598,35	R\$ 107.028,59	4	313.915,55	
4	165.778,13	R\$ 105.355,00	R\$ 212.383,58	5	544.923,37	
5	231.007,82	R\$ 131.080,04	R\$ 343.463,63			
SOMA VALOR PRESENTE	R\$ 393.463,63					
VPL DO PROJETO	R\$ 343.463,63	343.463,63				
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	141,54%					
TAXA DE LUCRATIVIDADE	7,8693					
TEMPO DE PAYBACK	8 MESES E 8 DIAS					
OU SEJA, O PAYBACK SERÁ EM 8 MESES E 8 DIAS						

VPL - VALOR PRESENTE LÍQUIDO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
72.613,55	G CFJ
33.362,91	G CFJ
92.160,95	G CFJ
165.778,13	G CFJ
231.007,82	G CFJ
12	i
	F PV
	R\$ 343.463,63

TAXA INTERNA DE RETORNO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
72.613,55	G CFJ
33.362,91	G CFJ
92.160,95	G CFJ
165.778,13	G CFJ
231.007,82	G CFJ
	F IRR
	141,54%

CENÁRIO OTIMISTA

ÍNDICE DE VIABILIDADE			
INVESTIMENTO INICIAL	50.000,00		RECEITA TOTAL R\$ 1.132.606,04
TAXA DE DESCONTO	12%		
PERÍODO (ANO)	FLUXO DE CAIXA	VALOR PRESENTE	VP ACUMULADO
0	- 50.000,00	-R\$ 50.000,00	-R\$ 50.000,00
1	99.210,84	R\$ 88.581,11	R\$ 38.581,11
2	66.050,33	R\$ 52.654,92	R\$ 91.236,03
3	143.241,72	R\$ 101.956,63	R\$ 193.192,66
4	208.462,50	R\$ 132.481,69	R\$ 325.674,35
5	278.886,26	R\$ 158.247,55	R\$ 483.921,90
SOMA VALOR PRESENTE	R\$ 533.921,90		
VPL DO PROJETO	R\$ 483.921,90	483.921,90	
TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	197,90%		
TAXA DE LUCRATIVIDADE	10,6784		
TEMPO DE PAYBACK	6 MESES E 15 DIAS		
			ANO RETORNO
			1 49.210,84
			2 115.261,17
			3 258.502,90
			4 466.965,40
			5 745.851,66

OU SEJA, O PAYBACK SERÁ EM 6 MESES E 15 DIAS

VPL - VALOR PRESENTE LÍQUIDO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
99.210,84	G CFJ
66.050,33	G CFJ
143.241,72	G CFJ
208.462,50	G CFJ
278.886,26	G CFJ
12	I
	F PV
	R\$ 483.921,90

TAXA INTERNA DE RETORNO	
VALOR	TECLAS HP 12C
- 50.000,00	CHS G CFO
99.210,84	G CFJ
66.050,33	G CFJ
143.241,72	G CFJ
208.462,50	G CFJ
278.886,26	G CFJ
	F IRR
	197,90%

➤ ÍNDICES FINANCEIROS

ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE (ATIVO CIRCULANTE/PASSIVO CIRCULANTE)	ANO 1	26,16	VALOR = 1	RECURSOS SE IGUALAM AOS VALORES DO PAGAMENTO
	ANO 2	27,54	VALOR < 1	NÃO CONSEGUE QUITAR SUAS DÍVIDAS NO MOMENTO
	ANO 3	22,27	VALOR > 1	BOM GRAU DE LIQUIDEZ
	ANO 4	26,36		
	ANO 5	17,77		

DE ACORDO COM O CÁLCULO REALIZADO, A EMPRESA NOS SEUS 5 ANOS DE ATIVIDADE, POSSUI CAPACIDADE DE PAGAMENTO A CURTO PRAZO.

ÍNDICE DE GIRO DOS ATIVOS (RECEITA/ATIVO)	ANO 1	1,40
	ANO 2	1,84
	ANO 3	1,56
	ANO 4	1,45
	ANO 5	1,36

DE ACORDO COM O CÁLCULO REALIZADO, A EMPRESA NOS SEUS 5 ANOS DE ATIVIDADE, POSSUI UM GIRO DE ATIVO EFICIENTE.

ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO GERAL (CAPITAL DE TERCEIROS/ATIVO) X 100	ANO 1	17,97
	ANO 2	0,00
	ANO 3	0,00
	ANO 4	0,00
	ANO 5	0,00

DE ACORDO COM O CÁLCULO REALIZADO, A EMPRESA SOMENTE NO ANO 1, 17,97% DO ATIVO DA EMPRESA ESTÁ COMPROMETIDO PARA CUSTEAR O TOTAL DE SUAS DÍVIDAS, ASSIM COM SUA DÍVIDA QUITADA NO ANO 1 NÃO HAVERÁ COMPROMETIMENTO COM O CAPITAL DE TERCEIROS NOS ANOS SEGUINTE

ÍNDICE DE MARGEM LÍQUIDA (LUCRO LÍQUIDO/RECEITA) x 100	ANO 1	21,41	78,59	A CADA R\$100,00 DE RECEITA, R\$78,59 SÃO PARA PAGAMENTOS DOS CUSTOS
	ANO 2	28,44	71,56	A CADA R\$100,00 DE RECEITA, R\$71,56 SÃO PARA PAGAMENTOS DOS CUSTOS
	ANO 3	31,67	68,33	A CADA R\$100,00 DE RECEITA, R\$68,33 SÃO PARA PAGAMENTOS DOS CUSTOS
	ANO 4	48,83	51,17	A CADA R\$100,00 DE RECEITA, R\$51,17 SÃO PARA PAGAMENTOS DOS CUSTOS
	ANO 5	73,20	26,80	A CADA R\$100,00 DE RECEITA, R\$26,80 SÃO PARA PAGAMENTOS DOS CUSTOS

DE ACORDO COM O CÁLCULO REALIZADO, A EMPRESA NO DECORRER DOS 5 ANOS TERÁ UMA MARGEM DE LUCRO LÍQUIDA CRESCENTE, OU SEJA, A CADA ANO TEREMOS MAIOR LUCRO PARA OUTROS INVESTIMENTOS.

ÍNDICE DE CUSTO FIXO	ANO 1	107.595,42
	ANO 2	106.135,49
	ANO 3	106.491,85
	ANO 4	106.889,87
	ANO 5	107.258,18

DE ACORDO COM O CÁLCULO REALIZADO, A EMPRESA NÃO TERÁ GRANDES MUDANÇAS EM COMPARAÇÃO COM O SEU CUSTO FIXO AO LONGO DOS 5 ANOS DE ATIVIDADES.