



## Plano de Negócios

Universidade Cândido Mendes

Niterói, Rio de Janeiro

30 de Novembro de 2022

## **Plano de Negócios**

Alex Coutinho de Abreu

Amanda da Silva Paço

Carolina Basílio Travassos

Débrora Carreiro Mendonça

Fellipe Nogueira do Carmo Aguiar

Silvana Carvalho dos Santos

SUA VAGA – VAGAS PARA  
TRANSPORTES.



# Sua vaga



SUA VAGA LTDA  
Av. Amaral Peixoto, N° 10 - Sala 103 - Centro –Niterói/RJ  
Tel.: (21) 3606-9500

[suavaga@gmail.com](mailto:suavaga@gmail.com)

[www.suavaga.com.br](http://www.suavaga.com.br)

*Esse plano de negócios foi desenvolvido por Amanda Da Silva Paço, Carolina Basílio Travassos, Débora Carreiro Mendonça, Silvana Carvalho Dos Santos, Alex Coutinho de Abreu e Fellipe Nogueira Aguiar.*

## ÍNDICE

<b>RESUMO EXECUTIVO</b> .....	7
<b>OBJETIVO DO NEGÓCIO</b> .....	7
<b>MISSÃO, VISÃO E VALORES</b> .....	7
<b>ANÁLISE DO MERCADO</b> .....	7
<b>LAYOUT DO APLICATIVO</b> .....	7
<b>IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO</b> .....	7
<b>CONCORRENTE</b> .....	7
<b>PESQUISA COM CONCORRENTE</b> .....	8
<b>SWOT</b> .....	8
<b>5H2W</b> .....	8
<b>5 FORÇAS DE PORTER</b> .....	8
<b>CLASSIFICAÇÃO DE RISCOS DAS 5 FORÇAS DE PORTER</b> .....	8
<b>PLANO DE AÇÃO</b> .....	8
<b>ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO</b> .....	9
<b>ANÁLISE DOS 4P'S DO MARKETING</b> .....	9
<b>OBJETIVO DO NEGÓCIO</b> .....	9
<b>MISSÃO,VISÃO E VALORES</b> .....	10
<b>MISSÃO</b> .....	10
<b>VISÃO</b> .....	10
<b>VALORES</b> .....	10
<b>ANÁLISE DO MERCADO</b> .....	11
<b>INFORMAÇÕES DO MERCADO</b> .....	11
<b>INCLUSÃO</b> .....	11
<b>FROTAS DE VEÍCULOS</b> .....	13
<b>ATENDIMENTO</b> .....	13
<b>SEGURANÇA</b> .....	14
<b>TECNOLOGIA – INTERNET</b> .....	14
<b>LAYOUT DO APLICATIVO SUA VAGA:</b> .....	15
<b>IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO</b> .....	16
<b>PÚBLICO-ALVO</b> .....	16
<b>SEGMENTAÇÃO DE MERCADO</b> .....	16
<b>CONCORRENTES</b> .....	19
<b>CONCORRENTES DIRETOS</b> .....	19
<b>CONCORRENTES INDIRETOS</b> .....	19
<b>NITERÓI ROTATIVO:</b> .....	19
<b>PESQUISA COM CONCORRENTE</b> .....	204

EDIFÍCIO GARAGEM.....	22
ANÁLISE SWOT .....	22
PLANO DE AÇÃO.....	23
FRAQUEZA .....	23
NÃO CONSEGUIR VAGA OCIOSA DENTRO DO TEMPO QUE O CLIENTE PRECISA .....	23
METAS ESTABELECIDAS PELA SUA VAGA PARA OTIMIZAÇÃO DO TEMPO:.....	24
AMEAÇAS.....	24
ENTRADA DE NOVOS CONCORRENTES .....	24
MÉDIA NEGATIVA SOBRE A EMPRESA .....	25
AUMENTO DE FLUXO DE CARRO, QUE AUMENTA A DEMANDA E DIMINUI O NÚMERO DE VAGAS OCIOSAS. ....	26
MAIOR UTILIZAÇÃO DE TRANSPORTE PÚBLICO .....	26
APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H SOBRE A FRAQUEZA ANALIZADA NA SWOT...26	
5W.....	26
CINCO FORÇAS DE PORTER.....	27
1ª) RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES .....	27
2ª) PRODUTOS E SERVIÇOS SUBSTITUTOS .....	27
3ª) PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES .....	28
4ª) AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES .....	28
5ª) PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES .....	28
CLASSIFICAÇÃO DE RISCOS DAS 5 FORÇAS DE PORTER.....	28
RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES .....	28
PRODUTOS E SERVIÇOS SUBSTITUTOS.....	28
PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES.....	29
AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES.....	29
PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES.....	29
ANÁLISE SWOT – CONCORRÊNCIA.....	30
ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO .....	30
MARKETING DE RELACIONAMENTO .....	30
MARKETING DIGITAL .....	31
PLANO ESTRATÉGICO PARA O MARKETING DIGITAL:.....	31
ANÁLISE DOS 4P’s DO MARKETING .....	32
PRODUTO/SERVIÇO.....	32
PRAÇA.....	32
PREÇO.....	32
PROMOÇÃO.....	32
MARKETING DIGITAL (REDES SOCIAIS E E-MAILS).....	32
INFLUENCIADORES.....	32
TRÁFEGO PAGO ( RÁDIOS) .....	32

<b>TRÁFEGO ORGÂNICO .....</b>	<b>33</b>
<b>LAYOUT DO ESPAÇO FÍSICO DO NEGÓCIO.....</b>	<b>33</b>
<b>DOCUMENTOS PARA FUNCIONAMENTO DA EMPRESA .....</b>	<b>34</b>
<b>MÓVEIS, UTENSÍLIOS E EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS.....</b>	<b>34</b>
<b>RECURSOS .....</b>	<b>35</b>
<b>CURRÍCULOS GESTORES – MINI CURRÍCULO – RESUMO DE SUAS HABILIDADES</b> <b>.....</b>	<b>36</b>
<b>HABILIDADES .....</b>	<b>36</b>
<b>GERENTE FINANCEIRO (CONTÁBIL) E ADMINISTRATIVO (GESTÃO DE EQUIPE) .....</b>	<b>36</b>
<b>DETALHAMENTO DO EMPRÉSTIMO BANCÁRIO.....</b>	<b>38</b>
<b>RECURSO MATERIAL – APLICATIVO.....</b>	<b>39</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO .....</b>	<b>40</b>
<b>VALOR DO TICKET MÉDIO .....</b>	<b>40</b>
<b>CAC (CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTES) .....</b>	<b>41</b>
<b>DESEMPENHO DE RAPIDEZ.....</b>	<b>41</b>
<b>INDICADOR DE EFICIÊNCIA.....</b>	<b>41</b>
<b>FLUXOGRAMA DO PROCESSO PRINCIPAL.....</b>	<b>41</b>
<b>ORGANOGRAMA .....</b>	<b>42</b>
<b>PESQUISAS DE OPINIÃO.....</b>	<b>42</b>
<b>QUESTIONÁRIO DOS CLIENTES .....</b>	<b>42</b>
<b>QUESTIONÁRIO CONCORRENTES.....</b>	<b>44</b>
<b>PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>45</b>
<b>TABELA DE CUSTOS E DESPESAS DOS 5 ANOS.....</b>	<b>45</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DOS 5 ANOS CENÁRIO IDEAL.....</b>	<b>45</b>
<b>BALANÇO DOS 5 ANOS CENÁRIO IDEAL .....</b>	<b>47</b>
<b>DRE DOS 5 ANOS CENÁRIO IDEAL.....</b>	<b>48</b>
<b>ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO IDEAL .....</b>	<b>51</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DOS 5 ANOS CENÁRIO OTIMISTA.....</b>	<b>51</b>
<b>DRE DOS 5 ANOS CENÁRIO OTIMISTA .....</b>	<b>53</b>
<b>ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO OTIMISTA .....</b>	<b>57</b>
<b>DRE DOS 5 ANOS CENÁRIO PESSIMISTA .....</b>	<b>59</b>
<b>ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO PESSIMISTA.....</b>	<b>62</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>62</b>

## **RESUMO EXECUTIVO**

### **OBJETIVO DO NEGÓCIO**

O objetivo do negócio é facilitar a busca de vagas de estacionamento na cidade de Niterói. Devido ao elevado número de veículos e a grande procura por vagas, a empresa Sua Vaga, tem como objetivo encontrar estacionamentos com vagas disponíveis.

### **MISSÃO, VISÃO E VALORES**

A missão da empresa Sua Vaga é oferecer um serviço de excelência, qualidade e segurança para a população de Niterói. A visão é o crescimento da empresa de forma significativa no mercado. Os valores são ética, experiência, excelência e inovação.

### **ANÁLISE DO MERCADO**

Niterói é o 5º município do estado com maior número de veículos registrados, o que ocasiona uma alta demanda na procura por vaga de estacionamento. Tendo isso em vista, a Sua Vaga, busca de forma inclusiva, segura e com bom atendimento, encontrar uma vaga disponível.

### **LAYOUT DO APLICATIVO**

Apresentamos a projeção do nosso aplicativo, explicando todas as funcionalidades e passo a passo para baixar, se cadastrar e garantir a sua vaga.

### **IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO**

Sua vaga é um serviço criado para garantir que pessoas acima de 18 anos, habilitados, moradores e frequentadores da cidade de Niterói encontrem vagas de estacionamento sem perder muito tempo. Oferecendo segurança e conforto.

### **CONCORRENTE**

Após algumas pesquisas, notamos que não temos concorrentes diretos, quase nenhuma empresa atua com a ferramenta de aplicativo de reserva de vagas.

Temos os concorrentes indiretos, como o Niterói Rotativo, que é responsável pelas vagas públicas da cidade, que atua junta a prefeitura de Niterói a mais de 23 anos. Sendo que as vagas

disponibilizadas são em vias públicas, onde os veículos ficam mais vulneráveis a depredação e danos.

## **PESQUISA COM CONCORRENTE**

Estacionamentos não associados ou credenciados ao nosso serviço são os nossos concorrentes indiretos, fizemos entrevistas com dois estabelecimentos localizados no Centro de Niterói para entender melhor o ponto de vista deles sobre essa fatia de mercado.

## **SWOT**

Ao realizar o estudo da ferramenta de análise sobre as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Conseguimos traçar os possíveis pontos de inflexão do nosso negócio e em cima disso planejamos as ações a serem tomadas para minimizar os riscos de insucesso da organização.

## **5H2W**

A utilização da ferramenta sobre as fraquezas analisadas na SWOT nos permite dentro do planejamento estratégico, focar e promover o plano de reversão para aumentar as chances de sucesso.

## **5 FORÇAS DE PORTER**

As forças de Porter servem para nos dar o posicionamento da organização dentro do mercado diante das análises de nossos fornecedores, consumidores, concorrentes, novos entrantes e produtos/serviços substitutos.

## **CLASSIFICAÇÃO DE RISCOS DAS 5 FORÇAS DE PORTER**

A classificação de risco da atuação das Cinco Forças de Porter é crucial para entender o momento atual do mercado e nos dar direção exatamente do que fazer e do que não fazer dentro do nosso modelo de negócio.

## **PLANO DE AÇÃO**

A empresa Sua Vaga constatou possíveis fraquezas e ameaças que poderão existir para a empresa. Ao analisar estes riscos, foi elaborado um plano de ação para cada acontecimento, com o objetivo de tentar evitar e minimizar tais impactos.



## **ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO**

A Sua Vaga irá utilizar o marketing de relacionamento para gerar conexão com seus clientes, com um atendimento excepcional, a fim de atrair, aproximar, gerar benefícios e fidelizar cada um deles. Para a divulgação, reconhecimento e fortalecimento da marca, será utilizado o marketing digital.

## **ANÁLISE DOS 4P'S DO MARKETING**

Com seu famoso conceito que resume os quatro pilares básicos de qualquer estratégia de marketing. Fizemos o estudo para desenvolver a melhor estratégia para executar a nossa marca com o melhor produto, preço, praça e promoção.

## **OBJETIVO DO NEGÓCIO**

Através de pesquisas desenvolvidas e feita com a população e frequentadores da cidade de Niterói, notamos a grande dificuldade que as pessoas possuem para encontrar uma vaga para estacionar o seu veículo. A empresa *Sua Vaga*, tem como objetivo facilitar essa busca, e de forma rápida e segura, encontrar o local adequado. Ajudamos ao cliente encontrar estacionamentos com vagas disponíveis para carros e motos.



## MISSÃO, VISÃO E VALORES

### MISSÃO

Servir bem com soluções que possam facilitar e melhorar a mobilidade urbana ao atender as demandas do crescimento urbano através do desenvolvimento, implantação e administração de estacionamentos. Oferecer comodidade e conveniência, oferecendo uma gestão inovadora e sempre comprometida em superar as expectativas de nossos clientes, objetivando sempre a excelência no atendimento, oferecer soluções para as necessidades de estacionamento de veículos da população de Niterói com segurança, apoiados por um relacionamento mais próximo e humano, para fortalecer e fidelizar nossas relações.

### VISÃO

Ser a maior empresa prestadora de serviços no ramo da tecnologia em mobilidade urbana de Niterói. Aumentar nossa participação no mercado, criando uma rede de estacionamentos convenientes e inteligentes, com serviços amplamente pautados em nossos valores, com uma oferta consistente de soluções tecnológicas em toda a cidade de Niterói, até o ano de 2030.

### VALORES

**Ética;** através de uma relação sempre prezando a honestidade, transparência e respeito nas relações com nossos clientes, parceiros e colaboradores.

**Experiência** - investimos constantemente no treinamento e capacitação de nossos colaboradores para que detenham pleno domínio dos processos, sistemas e da gestão de estacionamentos, sempre visando a sua evolução e o seu contínuo crescimento profissional e pessoal.

**Excelência** - constantes investimentos em programas de melhoria dos serviços prestados por nossos profissionais, capacitando equipes para o atendimento personalizado e uma operação eficiente em todos os detalhes, garantindo a qualidade de cada uma de nossas unidades, adotando a excelência como uma cultura permanente e sempre visando elevar ao máximo o valor agregado dos produtos oferecidos e serviços prestados.

**Inovação** - Inovação na hora de buscar uma vaga segura e rápida em toda a cidade de Niterói através do aplicativo 'Sua Vaga', soluções customizadas voltadas para estacionamentos, com qualidade, excelência e eficiência ao propormos novas e melhores maneiras de fazer e realizar nosso trabalho. Atender às expectativas de nossos clientes e até superá-las.

## ANÁLISE DO MERCADO

### INFORMAÇÕES DO MERCADO

Muitas das vezes, pessoas passam mais de 10 minutos procurando vagas, não encontram e precisam estacionar em vagas de rua, onde não consideram seguro. Podendo sofrer roubo, furtos ou até mesmo depredações dos seus veículos. A *Sua Vaga* oferece os seus serviços para as pessoas que desejam encontrar vagas em toda cidade de Niterói.

A empresa conta com uma equipe para prestar todo o suporte necessário. Também trabalha com estacionamentos associados, regularizados e credenciados. Tem como princípio sempre oferecer a melhor experiência ao cliente, para encontrar a sua vaga.

### INCLUSÃO

Vagas referentes as pessoas com prioridades-idosos, deficientes e pessoas com dificuldade de locomoção – devem ser: de fácil manobra, próximas ao acesso de circulações de pedestre e à entrada principal, devidamente sinalizadas e serem cercadas com concorrentes ou outro similar. É necessário que os veículos possuam a identificação da própria confeccionada pelo órgão competente em local de ampla visibilidade.

A Sua Vaga se preocupa com a acessibilidade para os clientes, conta com vagas para pessoas que requerem cuidados especiais, idosos e gestantes. Com o pensamento de quanto mais acessível, rápido e fácil for para essa pessoa encontrar a sua vaga e estacionar com conforto e segurança, maior será a satisfação dela com o nosso serviço.



## ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO E INTERNO

Segundo fontes de pesquisas realizadas, Niterói é o município do Estado do Rio que tem, proporcionalmente, o maior número de carros por habitante. A taxa é de 59,16%, contra 47,26% da capital e apenas 31,96% de São Gonçalo. Significa que para cada 10 moradores de Niterói, há seis carros. Se todos saem da garagem ao mesmo tempo, a cidade realmente não anda. Grande prejuízo para quem precisa se locomover usando um veículo para trabalhar, estudar ou qualquer outra atividade.



A cidade DE Niterói possui 305.860 veículos registrados (2022). Niterói é o quinto município do estado com a maior frota em termos numéricos, atrás da capital (3,2 milhões de veículos) e de municípios populosos como Duque de Caxias, São Gonçalo (351 mil) e Nova Iguaçu (317 mil veículos). – Fonte: Departamento de Estatística do Detran.

- “Já tive de procurar tratamento por causa do estresse. Tento, na medida do possível fugir das ruas de maior movimento nos horários de congestionamento”. – Sebastião Ferreira, motorista de táxi.

O Detran-RJ afirmou que faz operações de fiscalização, muitas vezes em parceria com as prefeituras, para coibir infrações de trânsito, além de promover ações educativas em todo o estado no sentido de conscientizar motoristas e motociclistas para um trânsito mais seguro.

## FROTAS DE VEÍCULOS



### NITERÓI NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

1°	Rio de Janeiro	2950213
2°	São Gonçalo	332024
3°	Duque de Caxias	294949
4°	Niterói	275740
5°	Nova Iguaçu	274920
...		
88°	Comendador Levy Gasparian	3280
89°	Varre-Sai	3148
90°	São José de Ubá	3132
91°	Rio das Flores	2760
92°	Laje do Muriaé	2223



#### Legenda

até 7.523 veículos	até 15.829,50 veículos	até 60.739 veículos	mais que 60.739 veículos
■ Dado inexistente para este município			
📍 Local selecionado			

## ATENDIMENTO

Acreditamos que qualquer credibilidade que o nosso negócio possa ter, começa a partir do atendimento ao cliente, estamos prontos para fornecedor todo o suporte necessário aos nossos clientes, seja antes, durante ou depois da sua experiência com os nossos serviços. Contamos com total transparência e um serviço humanizado. Estamos disponíveis para tirar qualquer dúvida que possa vir à surgir. Queremos sempre proporcionar a melhor experiência de serviço aos nossos clientes.

Estamos disponíveis em nosso chat, dentro do nosso aplicativo, ligação ou pelo nosso WhatsApp.

- Comprometimento com nossos clientes
- Usamos a tecnologia ao nosso favor
- Surpreender e superar as expectativas.
- Atender as necessidades do cliente.



## **SEGURANÇA**

A Sua Vaga preza pela segurança dos nossos clientes e de seus bens. Logo, nossos serviços são disponibilizados e vinculados apenas com estacionamento regularizados. Desejamos oferecer um ambiente tranquilo e maior conforto aos nossos clientes.



## **TECNOLOGIA – INTERNET**

Os maiores objetivos dos empreendimentos nos dias de hoje são: conquistar agilidade e eficiência e oferecer uma excelente experiência para os clientes. Para alcançá-los em um cenário cada vez mais concorrido, é preciso entender qual a importância da tecnologia nas empresas, já que ela pode proporcionar todas as qualidades citadas anteriormente.

Inovação é a chave para qualquer negócio crescer, obtendo destaque perante seus clientes. E é justamente o investimento em soluções tecnológicas que proporciona essa vantagem competitiva. E faz com que a empresa aumente sua fatia de participação no mercado, sua receita, suas possibilidades de parcerias e o valor agregado dos seus produtos e serviços, entre outras vantagens.

Sendo assim, podemos afirmar que investir em tecnologia é uma questão de sobrevivência. Por isso, contamos com a evolução em tecnologia

– desenvolvemos um aplicativo para que os nossos clientes tenham mais facilidade ao procurar uma vaga.

O aplicativo é um software que deve ser instalado pelo cliente. Ele irá fazer um cadastro único e poderá verificar a disponibilidade de vagas, até mesmo reservá-la antes de sair de casa.

O objetivo do aplicativo Sua Vaga, é trazer facilidade e conforto para o cliente. De forma ágil e simplificada levá-lo ao local onde deseja estacionar o seu veículo.

A vaga fica disponível a partir do momento em que o cliente faz o pagamento. Indicamos sempre aos nossos clientes, pesquisar a vaga um pouco antes de chegar no destino que deseja e já reserva-la

Caso o limite de tempo de disponibilidade seja ultrapassado, será cobrado uma taxa sobre o valor.

**Nosso aplicativo é bem intuitivo, iremos mostrar o passo a passo de como utilizá-lo.**

**LAYOUT DO APLICATIVO SUA VAGA:**



1. Basta baixar o aplicativo pelo Play Store ou App Store.
2. Realizar o seu cadastro para maior segurança, com algumas informações como ( Nome completo, CPF, CEP, Endereço, E-mail e Número para contato.
3. Ao finalizar o seu cadastro, você irá salvar os seus dados e será redirecionado para a nossa página principal que mostrara todas as vagas disponíveis no momento.
4. Caso queira reservar a vaga, basta clicar em reservar e a vaga será sua pelos próximos 15 minutos até o cliente chegar no local, conforme a confirmação do pagamento
5. Realizar o pagamento via app.

Observação: É preciso estar sempre com a sua localização disponível ao procurar uma vaga para que o aplicativo possa encontrar as vagas mais próximas.



## **IDENTIFICAÇÃO DO MERCADO**

### **PÚBLICO-ALVO**

O Público alvo da Sua Vaga são pessoas que buscam vagas de estacionamento na cidade de Niterói. Desde moradores, pessoas que trabalham ou visitam a cidade.

Maiores de 18 anos, habilitados, que utilizam carro ou moto frequentemente, e que possuem dificuldades no encontro de vagas para estacionar.

Idosos ou portadores de doenças especiais também com dificuldade de encontrar vagas.

### **SEGMENTAÇÃO DE MERCADO**

A Sua Vaga atualmente está situada na cidade de Niterói. Para suprir a necessidade de pessoas que perdem muito tempo procurando por vagas de estacionamentos. Procuramos atender a fatia de mercado que prefere um serviço com o diferencial que só A Sua Vaga pode proporcionar com segurança e conforto, a Sua Vaga está com planos de atuação em toda cidade do Rio de Janeiro nos próximos anos. 16



## **CLIENTE E SEGMENTAÇÃO DO MERCADO**

A Segmentação tem por objetivo enxergar com clareza a divisão do mundo dos consumidores e utilizadores do serviço com características básicas de categorização do público. Dessa forma, será possível: fazer com que a empresa possa ir ao encontro das necessidades dos clientes de forma mais direta; Aumentar a probabilidade de que promoções obtenham respostas positivas; Ajudar a empresa a penetrar no mercado de maneira planejada, ajustando a oferta de seus serviços da melhor forma possível; Adequar o produto e o canal de distribuição em função do segmento nos quais serão focados; Conhecer melhor as necessidades e desejos dos consumidores a fim de concentrar esforços de marketing para cada segmento que são entendidos pela empresa como favoráveis para serem explorados.

Tendo em vista as informações valiosas adquiridas através da segmentação de mercado para conhecer o público, elaboramos um formulário de entrevista através do Google Forms.

No total tivemos 47 respostas, trazendo as seguintes informações:

Após análise, foi visto que 87,5%, dos entrevistados possuem carro ou moto, e costumam procurar vaga em Niterói. Em uma faixa etária entre 20 e 70 anos, são moradores de Niterói, São Gonçalo, Maricá, Araruama e Rio Bonito.

Foi observado que precisam dessa vaga com grande frequência. Porém, quase 50% relatam que demoram mais de 30 minutos para localizá-la. Visando melhoria e otimização, gostariam de reduzir o tempo de busca para até 10 minutos.

Como forma de pagamento buscam mais as opções de dinheiro ou cartão de crédito.

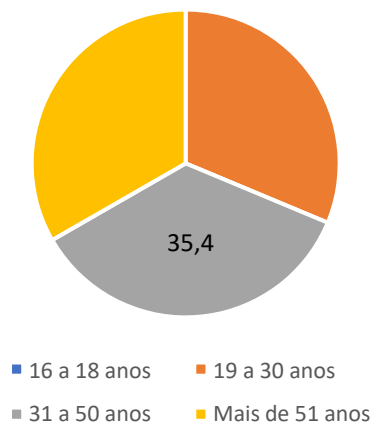
54,2% ficam entorno de 30 minutos à 1 hora com o carro estacionado, e apenas 6,3% mais de 5 horas.

Numa escala de 1 a 4, vimos que os entrevistados prezam por segurança, preço, distância e atendimento. Dentre os pontos negativos que não gostariam que ocorresse enquanto usam a vaga, a maior preocupação é com furtos e danos ao veículo. Em contrapartida, utilizariam novamente o serviço ao encontrar segurança, bom atendimento e preço justo.

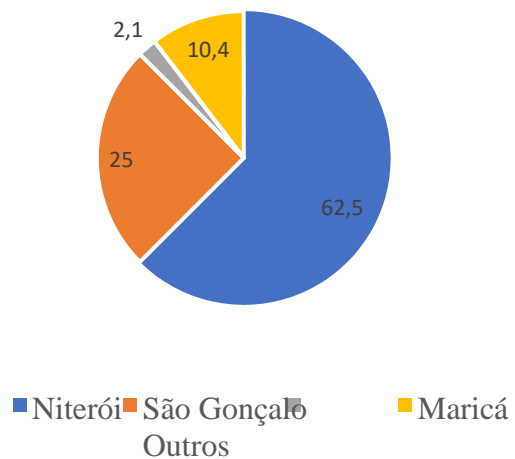
Tendo em vista ser um serviço inovador, foi observado que 93,8% dos entrevistados não conhecem e nunca ouviram falar de um aplicativo que facilitaria encontrar uma vaga para o seu carro ou moto.

Abaixo seguem os gráficos das entrevistas:

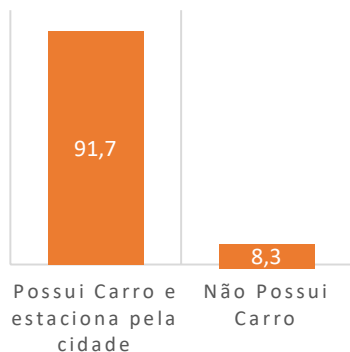
Idade dos Entrevistados (%)



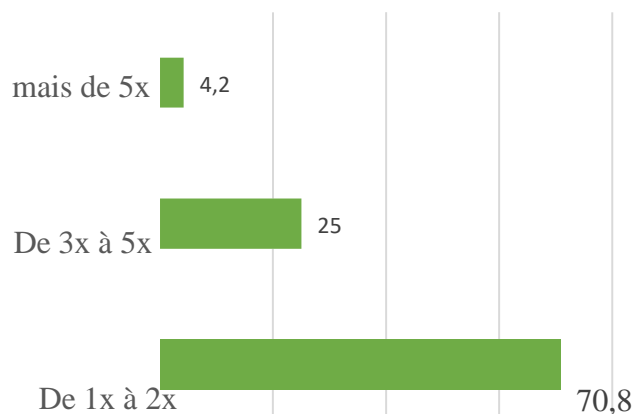
Residência dos Entrevistados (%)



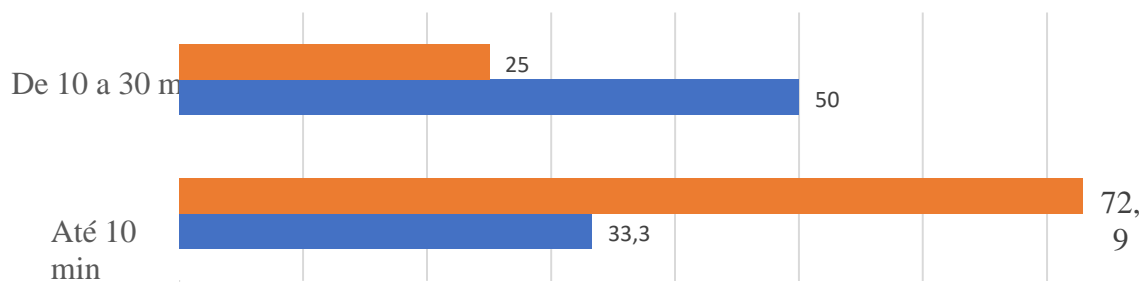
Relação de Motoristas na Cidade de Niterói (%)

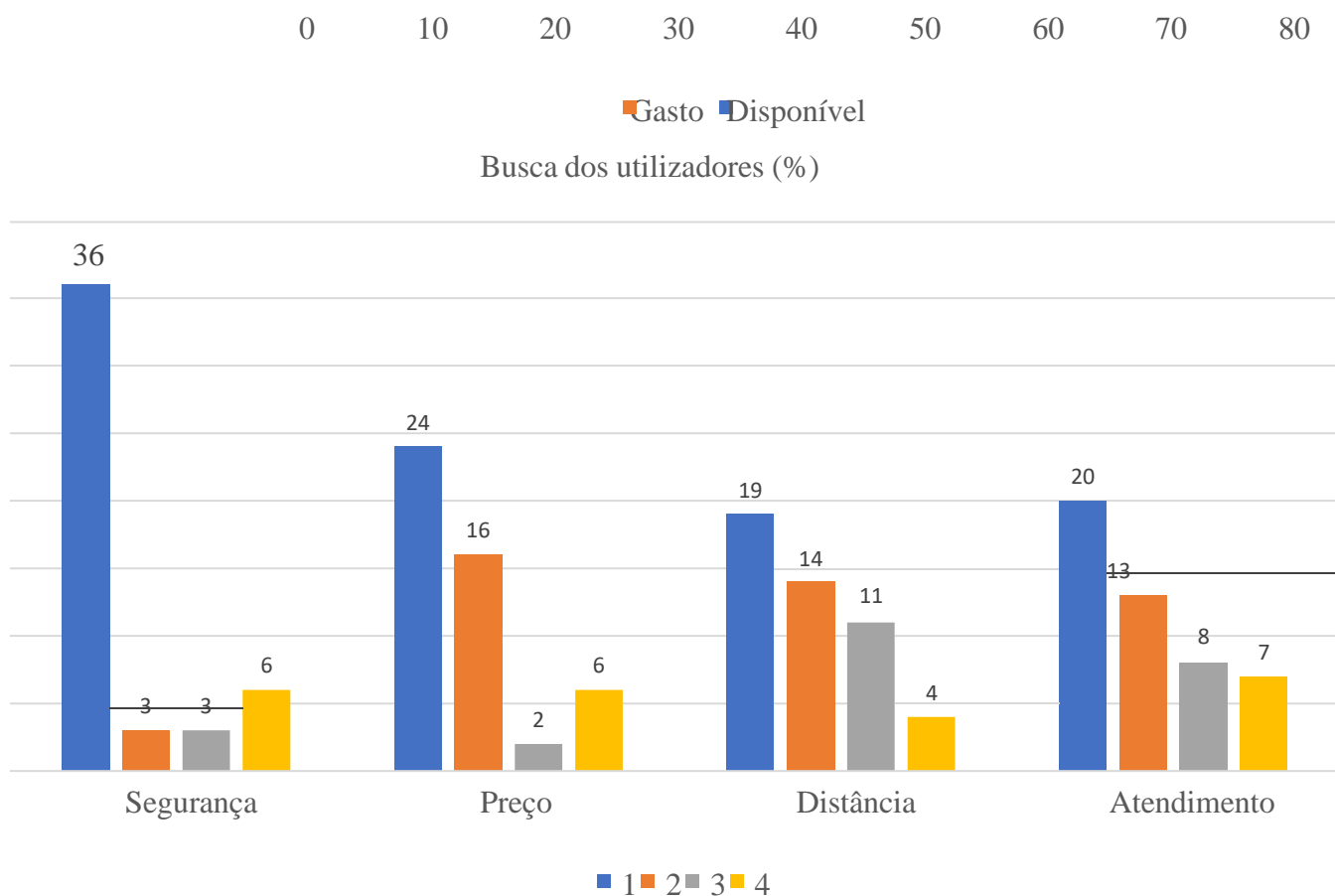


Frequência de localização das vagas semanal (%)



Relação de tempo gasto e disponível para o encontro de vagas





## **CONCORRENTES**

### **CONCORRENTES DIRETOS**

Após pesquisar sobre empresas que atuam no mesmo seguimento, notamos que quase nenhuma atua com a ferramenta do aplicativo para reserva de vagas.

### **CONCORRENTES INDIRETOS**

Como concorrentes indiretos vale frisar os estacionamentos que não são associados ou credenciados ao nosso serviço.

### **NITERÓI ROTATIVO:**

A Niterói Rotativo é responsável pelo ordenamento da utilização de vagas públicas da cidade. A concessionária atua junto com a Prefeitura de Niterói desde 1999. Tem como objetivo racionalizar e

organizar o espaço urbano, a fim de garantir a rotatividade dos veículos na utilização das vagas, e proporcionar o uso dos espaços disponíveis por um maior número de pessoas, sobretudo nos locais onde a demanda é superior à procura.



Pontos fortes: possui 23 anos de experiência no mercado. Opera junto com um órgão público, a Prefeitura de Niterói, o que traz maior segurança e confiabilidade para aquele que deseja utilizar o serviço. O seu aplicativo permite ao usuário cadastrar seu veículo, regularizá-lo, se necessário, renovar o período de onde estiver, realizar pagamento pelo cartão de crédito e acessar seu histórico de compras. Com esse mecanismo leva praticidade e autonomia para o motorista.

Pontos fracos: as vagas disponibilizadas para estacionamento são em vias públicas, onde o veículo fica mais vulnerável a roubo, depredação e danos. Pode ocasionar desgaste a pintura do automóvel, quando exposto a longos períodos ao sol. E em dias de chuva acaba sendo incômodo para o cliente. O aplicativo não indica onde há vagas disponíveis nos bairros.

### **PESQUISA COM CONCORRENTE**

Estacionamentos não associados ou credenciados

Entendendo os estacionamentos não associados ou credenciados como concorrentes diretos, foi elaborado um formulário de entrevista através do Google Forms para conhecê-los.

A entrevista foi feita com dois estabelecimentos localizados no Centro de Niterói, tendo como conclusão as informações abaixo:

Niterói é um local onde possui uma grande procura por vaga de estacionamento, por se tratar de uma região que concentra ampla rede de comércios e serviços, bancos, shoppings e instituições de ensino. Tendo conhecimento da importância da localização para abrir o seu estacionamento, um dos entrevistados, relatou esse ter sido a sua maior preocupação e dificuldade, pois sabia que encontrar um local acessível para os seus clientes seria um grande diferencial.

Além dessa pontuação, foi visto também, que possuir um planejamento financeiro na abertura do negócio foi algo desafiador. Porém, conseguiram superar o desafio, tendo em vista que um dos

estabelecimentos possui 50 anos de funcionamento. Ao serem perguntados o que levou a sua empresa dar certo, foi relatado o conforto e agilidade no serviço, bom atendimento, localização e preço. Um deles, além do estacionamento oferece ao seu cliente o serviço de lava jato, o que traz praticidade e atratividade.

Já o que levaria a empresa dar errado, seria uma má administração, o que ocasionaria a falência da empresa. Como também o mal atendimento, afastaria a clientela e conseqüentemente levaria a queda do faturamento.

Em análise das reclamações recebidas dos clientes, um entrevistado relatou não possuir, os seus clientes estão satisfeitos com o serviço prestado. Já o outro relatou o valor que é cobrado ao passar do período estipulado, e ter que pagar o valor da diária mesmo não permanecendo o período completo. No momento da entrevista pudemos presenciar a insatisfação da cliente que estava pagando a diária, porém havia ficado apenas 4 horas utilizando a vaga. Como o valor é tabelado e registrado em sistema, o funcionário explicou que não haveria outra forma.

Ao serem perguntados o que os seus clientes mais gostam, foi unânime o atendimento, conforto e localização. Já o que menos gostam, um manteve a resposta de não ter tolerância por exceder o tempo, e o outro relatou não possuir, estão satisfeitos.

Para precificação foi feita pesquisa e análise dos concorrentes ao redor, visando não estar abaixo, como também não estar tão superior ao que é cobrado por outros estacionamentos.

Buscando melhorias, foi perguntado se fossem mudar alguma coisa o que mudariam. Um disse que não mudaria nada, principalmente em relação a estrutura física, já que não teria como expandir, são 17 andares disponíveis para vagas. Já o outro, buscaria uma forma de melhorar o acesso à internet, por se tratar de um estacionamento subterrâneo o sinal é ruim, o que dificulta o cliente fazer o pagamento.

Em relação a vantagens para o cliente fiel, daria cartão fidelidade com bonificação, disponibilizaria café e bala. Já para o cliente de primeiro contato, daria desconto na primeira vez e ofereceria convênios.

Para divulgação do seu estacionamento, um prioriza o famoso boca a boca. Já o outro está presente no aplicativo ConectCar, mas enxerga que poderia divulgar nas redes sociais.

Ao serem perguntados o que faria se a plataforma que utilizam parasse de funcionar, um disse não se aplicar. E o outro explicou que ao ter problema no sistema utiliza talão com preenchimento manual, e recebe apenas em dinheiro dos seus clientes.

Ao final das entrevistas foi concluído que, ambos enxergam que este modelo de empreendimento é rentável e grande procurado. Ter uma boa localização, atendimento e preço justo, são pontos essenciais para satisfazer o cliente e fidelizá-lo ao estacionamento.

## **EDIFÍCIO GARAGEM**

O edifício garagem é uma construção projetada para que funcione como estacionamento para automóveis. O edifício garagem tem andares e níveis suficientes para o carro posicionar-se. Ele é, essencialmente, um estacionamento sobre vários outros e sua vagas são alugadas conforme a lei do inquilinato 8245/91.

Localizado no Centro de Niterói em torno de 50 anos, o edifício de multi-pavimentos, possui 17 andares disponíveis para estacionamento.

Pontos fortes: A tradição, qualidade e credibilidade são os principais pontos fortes da empresa. Possui em torno de 50 anos de experiência no mercado, o que o torna um estabelecimento seguro e com grande confiabilidade. Devido sua estrutura tem a possibilidade de disponibilizar um elevado número de vagas, o que facilita a captação de novos clientes, e ao mesmo tempo mantém os clientes fixos. Os seus funcionários são os responsáveis por receber o cliente e estacionar o seu carro.

Pontos fracos: Trabalham apenas com sistema mensalista, compra ou aluguel de box para vaga, o que reduz o alcance de novos clientes. Por estarem há muitos anos no mercado, não possuem como prioridade a divulgação do negócio e não planejam crescimento.



## **ANÁLISE SWOT**

Desenvolvemos e realizamos um estudo junto aos nossos possíveis clientes e aos concorrentes e elaboramos a análise SWOT, para que então pudéssemos conseguir analisar os pontos fortes e fracos, e as oportunidades e as ameaças do negócio. Através dessa análise montamos um plano de ação pontuando uma por uma das nossas fraquezas e ameaças para conseguir reduzir nossos riscos e aumentar as chances de sucesso de nossa empresa.

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviço inovador para facilitar a busca de vagas.</li> <li>• Garantia de vaga</li> <li>• Atendimento com excelência</li> <li>• Forma de pagamento acessível e segura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não conseguir vaga ociosa dentro do tempo que o cliente precisa</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expandir nosso serviço para outras cidades do Rio de Janeiro.</li> <li>• Firmar parceria com grandes empresas para trazer maior conforto aos colaboradores</li> <li>• Diminuição das vagas em áreas públicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrada de novos concorrentes.</li> <li>• Mídia negativa sobre nossa empresa/serviço</li> <li>• Aumento de fluxo de carro, que aumenta a demanda e diminui o número de vagas ociosas.</li> <li>• Maior utilização do transporte público</li> </ul>

## PLANO DE AÇÃO

### FRAQUEZA

#### NÃO CONSEGUIR VAGA OCIOSA DENTRO DO TEMPO QUE O CLIENTE PRECISA

A *Sua Vaga* é um serviço facilitador para encontrar vagas, desta maneira, se o usuário levar um longo tempo para achar uma vaga através do serviço oferecido, isso será uma ameaça. O cliente pode preferir utilizar os "meios normais" ao invés de utilizar o serviço da *Sua Vaga*, pois o tempo de espera será o mesmo.

Se a empresa demorar a disponibilizar uma vaga, perderá sua credibilidade por não estar cumprindo o que foi proposto, facilidade para achar vagas. Mediante esta situação o usuário pode procurar o serviço dos concorrentes ou até mesmo estacionamentos não regularizados.

Em uma pesquisa de opinião realizada pela *Sua Vaga* relata que 50% dos usuários informaram que demoram mais de 30 minutos para localizar uma vaga, entretanto, gostariam de reduzir esse tempo para 10 minutos. Levando em consideração essa informação, a *Sua Vaga* tem como objetivo disponibilizar a vaga em até 15 minutos.

Após o aceite do cliente para a vaga oferecida, ele tem o prazo de 10 minutos para chegar até o local, como será oferecida a vaga próximo onde o cliente se encontra, ele terá esse prazo de 10 minutos, em casos de imprevistos, o cliente pode acionar o suporte informando a dificuldade para chegar até o local da vaga. O usuário terá uma tolerância de 5 minutos a mais além dos 10 minutos já existente, totalizando então 15 minutos para chegar até a vaga, o não comparecimento irá cancelar a reserva feita, e a vaga será disponibilizada para outro usuário. Este método será utilizado para otimização do tempo.

A *Sua Vaga* deseja que o cliente tenha uma experiência agradável e confortável ao achar uma vaga, e não deseja perder seu cliente devido ao longo tempo de espera.

### **METAS ESTABELECIDAS PELA SUA VAGA PARA OTIMIZAÇÃO DO TEMPO:**

- Suporte para os clientes, em casos de dificuldades ou dúvidas para chegar até o local da vaga.
- Disponibilizar uma vaga o mais próximo de onde o cliente estiver.
- Parceria com diversos estacionamentos - A *Sua Vaga* terá grandes parcerias com os estacionamentos. Obter uma grande rede de estacionamentos conveniados ao serviço da *Sua Vaga*, aumentará a chance de o cliente achar uma vaga com facilidade. Ter poucos parceiros pode ser prejudicial, uma alta demanda e poucos parceiros, pode resultar em longo tempo de espera do usuário, gerando então, grande insatisfação e perda de clientes.

### **AMEACAS**

#### **ENTRADA DE NOVOS CONCORRENTES**

A entrada de novo estacionamento ou um novo serviço similar ao oferecido pela *Sua Vaga* pode causar uma certa insegurança. Novas empresas ou serviços costumam começar os seus negócios com um preço promocional agressivo, para atrair novos clientes.

Sabemos que, esse tipo de ação é temporário, e logo serão aplicados os valores reais.

A empresa *Sua Vaga* estará em constante estudo sobre possíveis mudanças e atualizações dentro do mercado, para não ficar desatualizada e ultrapassada.

Os valores propostos serão valores tangíveis e intangíveis. A empresa não vai apenas oferecer uma



vaga, vai oferecer segurança e tranquilidade para seu usuário, proporcionando conforto, agilidade e um preço justo em um único local.

Novos concorrentes podem ser a ameaça, entretanto desafiador também. A *Sua Vaga* irá chegar para se destacar e inovar dentro deste mercado.

Estar sempre atualizados sobre possíveis mudanças seja de local, valores ou serviços prestados pelos concorrentes.

Atacar em cima das fraquezas e ameaças dos concorrentes, elaborando estratégias para atrair estes usuários possivelmente insatisfeitos, para os serviços da *Sua Vaga*.

Manter a credibilidade e a imagem da empresa para não perder clientes, dando forças para o concorrente.

### **MÍDIA NEGATIVA SOBRE A EMPRESA**

A mídia negativa sobre a empresa pode afastar novos usuários ou até mesmo clientes fiéis, isso se torna uma ameaça pois tal acontecimento pode invalidar todo o esforço e investimento que a empresa teve para atrair e conquistar os seus clientes. Atualmente as pessoas estão altamente conectadas a internet, e todos os registros são registrados lá, sejam registros bons ou ruins. Quando feito de forma positiva, a mídia ajuda o negócio de uma empresa, e o famosa “boca a boca” tem grande efeito na troca de experiências.

A mídia negativa vai fazer com a que a empresa perca a sua credibilidade, e perdendo a sua credibilidade, a empresa vai precisar se estabilizar novamente, seja elaborando novas estratégias ou novos investimentos para voltar a ganhar a confiança dos usuários.

- Pesquisa de satisfação com os usuários para saber as possíveis insatisfações e trabalhar em cima delas, para que essas insatisfações não aconteçam novamente.
- A empresa sua vaga irá oferecer promoções e descontos para seus usuários em algumas situações, tais como, desconto em pagamento em dinheiro, promoções para clientes que fecharem pacotes mensais brindes.
- Em casos de insatisfação, o usuário poderá se direcionar ao canal de comunicação para registrar a sua insatisfação (via telefone, e-mail ou em casos extremos, pessoalmente), com o objetivo de solucionar o problema antes que ele tome uma proporção maior do que deveria, saindo do ambiente interno da empresa e indo para o externo (público ou redes sociais)

**AUMENTO DE FLUXO DE CARRO, QUE AUMENTA A DEMANDA E DIMINUI O NÚMERO DE VAGAS OCIOSAS.**

Princípio da lei de oferta e de demanda, conforme aumentar o fluxo de carros transitando pela cidade será necessária uma maior quantidade de vagas para satisfazer a essa nova demanda e por esse motivo reduzirá a quantidade de vagas ociosas a serem oferecidas aos usuários do aplicativo.

**MAIOR UTILIZAÇÃO DE TRANSPORTE PÚBLICO**

A utilização de transportes públicos e transportes alternativos, contribui para a diminuição da quantidade de motoristas usuários do aplicativo

**APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H SOBRE A FRAQUEZA ANALIZADA NA SWOT**

<b>5W</b>	<b>O quê? (What)</b>	Disponibilizar a vaga ociosa dentro do tempo limite
	<b>Porque? (Why)</b>	A principal estratégia do negócio é ocupar a vaga ociosa do estacionamento parceiro com a agilidade necessária ao cliente motorista.
	<b>Onde (Where)</b>	O setor comercial alinhado ao setor de TI será o coração da empresa, sem uma grande quantidade de vagas oriundas dos parceiros e essa integração em tempo real com o time de TI, atualizando o status de cada vaga disponível no aplicativo.
	<b>Quem (Who)</b>	Os principais responsáveis pelo sucesso da estratégia serão os gerentes dos setores comercial, administrativo e TI.
	<b>Quando (When)</b>	O prazo para a aplicação da ferramenta é diariamente, todos os colaboradores devem trabalhar para a qualidade do atendimento e oferecimento do serviço.
<b>2H</b>	<b>Como (How)</b>	Cada estacionamento parceiro possuirá um login e senha único para o cadastramento, eles irão disponibilizar a quantidade de vagas ociosas diárias e atualizarão à medida que forem sendo preenchidas por clientes fora do aplicativo. Os clientes advindos do aplicativo assim que realizarem o pagamento, estarão com sua reserva de vaga efetivada e com o tempo em contagem.
	<b>Quanto Custa? (How Much)</b>	O total do investimento inicial é de: R\$ 183.024,26. Divididos em gastos para a legalização da empresa R\$2.406,39 / Locação, obras e reformas da sala de operações R\$12.700,00 / Móveis, utensílios e equipamento eletrônicos R\$26.415,87 / Atividades promocionais R\$10.295,00 / Sistema operacional R\$1.207,00 / Capital de giro R\$50.000,00 / Criação do APP R\$ 80.000,00.

## CINCO FORÇAS DE PORTER



### 1ª) RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES

A rivalidade entre os concorrentes é algo natural e saudável para os negócios, é a partir das diferenças que se deve buscar a otimização da qualidade de sua empresa para melhor atender ao seu público-alvo. Pensando dessa forma que o diferencial da SUA VAGA tem como foco a segurança do veículo e o mitigação do tempo procurando uma vaga disponível.

### 2ª) PRODUTOS E SERVIÇOS SUBSTITUTOS

A preocupação com serviços e produtos substitutos deve existir, mas não precisa ser exacerbada, pois sempre haverá o cliente motorista a procura de uma vaga próxima ao seu destino final de viagem, assim digamos.

### **3ª) PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES**

O produto principal do serviço é a vaga ociosa oferecida pelo fornecedor (estacionamento associado) o que faz a preocupação da SUA VAGA estar constantemente em contato para aferir a quantidade de vagas disponibilizadas em tempo real para que seja oferecida no app. Com horários de funcionamento variados e quantidades sortidas entre os credenciados estaremos sempre confiando nas informações fornecidas.

### **4ª) AMEACA DE NOVOS ENTRANTES**

Todo produto ou serviço que surge como novidade, trazendo maior conforto, qualidade no atendimento, preço diferenciado e valor agregado, tende a ser copiado e por ventura as vezes até aprimorado por novos empreendedores. Por esse motivo que a credibilidade da SUA VAGA precisa estar sempre em alta, principalmente correspondendo a satisfação dos seus usuários.

### **5ª) PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES**

De fato, todo o sucesso de produtos e serviços que se lançam ao mercado se deve ao apelo do seu mercado consumidor. Apelo no sentido de consumo da marca, feedback sobre experiências, atendimento e qualidade do serviço oferecido. Para que o empreendimento mantenha o seu mercado estável, buscando sempre oferecer valor agregado sobre o produto ofertado.

## **CLASSIFICAÇÃO DE RISCOS DAS 5 FORÇAS DE PORTER**

### **RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES**

Classificação: concorrentes indiretos, **Baixo risco/ameça.**

Se a Sua Vaga tiver concorrentes diretos ao não converter estacionamentos em parceiros , o **risco/ameça será alto.**

### **PRODUTOS E SERVIÇOS SUBSTITUTOS**

Classificação: **Baixo risco/ameça**

Este poder é classificado como baixa ameaça, pois, o serviço oferecido pela Sua Vaga é inovador e não possui concorrentes diretos.

## **PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES**

Classificação: **Alto risco/ameaça**

Motivo: Se um determinado estacionamento não fechar parceria com a Sua Vaga, este estacionamento se torna um concorrente indireto.

## **AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES**

Classificação: **Alto risco/ameaça**

A entrada de uma nova empresa, atuante com os mesmos serviços oferecidos pela empresa Sua Vaga, gera ameaça. Esta nova empresa, antes de entrar no mercado de trabalho, já realizou vários estudos das empresas já existentes (que serão suas concorrentes) com o mesmo seguimento e nicho, que ela irá trabalhar. Por este motivo, a maioria das empresas novas, entram no mercado oferecendo um diferencial a mais dos já existentes, além disso, costumam oferecer grandes descontos e ofertas para atrair o público, essa estratégia faz com que a demanda do seu concorrente venha diminuir naquele momento.

## **PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES**

Classificação: **Baixa ameaça**

O cliente ganha poder de barganha quando dentro do mercado de trabalho, várias empresas oferecem o mesmo produto ou serviço com baixa variação de preço entre si, ao analisar este cenário, o cliente ganha poder de escolha por ter excesso de um determinado serviço ou produto.

O serviço oferecido pela Sua Vaga é único, sendo assim, o cliente tem baixo poder de barganha.

## ANÁLISE SWOT – CONCORRÊNCIA

<b>FORÇAS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Estacionamentos com mais de 10anos no mercado com clientes fidelizados</li><li>• Bom relacionamento com osclientes, conforto e agilidade</li><li>• Serviço de Lava jato como umserviço adicional</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pouca divulgação do estacionamento e serviçosprestados</li><li>• Forma de pagamento reduzida</li><li>• Erros na hora de pagamento devido falta de sinal à internet</li><li>• Valores excessivos por minutos excedidos</li><li>• Falta de planejamento financeiro e má administração</li></ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
SÃO AS MESMAS	SÃO AS MESMAS

## ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

### MARKETING DE RELACIONAMENTO

Ao realizar a nossa pesquisa, observamos que além da segurança, o atendimento ao cliente quando bem-feito se torna uma diferencial frente aos concorrentes. Mediante esta análise utilizaremos o marketing de relacionamento com o objetivo de atrair novos clientes, aproximá-los, oferecendo benefícios para garantir a satisfação e a permanência deles, através da fidelização.

Utilizaremos banco de dados atualizados, com as informações de nossos clientes. Desta forma poderemos ter um controle sobre de quais cliente são mais ativos, e os menos ativos. Esta ferramenta deverá ser atualizada continuamente, pois através dela que nós entraremos em contato com nossos

clientes para informar possíveis descontos ou novidades. Em datas comemorativas, como aniversário, entraremos em contato com o cliente por WhatsApp ou via e-mail para parabenizá-lo.

Realizaremos pesquisas de satisfação diariamente com nossos clientes de forma automática, assim que o cliente acabar de utilizar nossos serviços, irá ter uma tela de avaliação, onde ele poderá relatar seu nível de satisfação em relação ao uso do aplicativo, sobre a qualidade dos nossos serviços e o atendimento.

Como vantagem teremos: Cartão fidelidade, quando completo, o cliente ganhará 1 (uma), diária gratuita para ser utilizada no período de 30 dias.

Promoveremos pacotes para clientes que desejam contratar nossos serviços mensalmente.



## **MARKETING DIGITAL**

Nosso serviço é oferecido através do meio digital (Internet), por isso, nada melhor que investir no marketing digital. Temos como plano estratégico:

Criar uma página no Instagram e Facebook para a divulgação do nosso trabalho. Através desses canais criaremos conteúdo atrativo sobre o nosso trabalho, para atrair o público. Através desses canais iremos fortalecer nossa marca junto ao cliente.

Utilizaremos tráfego orgânico e pago, para ter um alcance maior dos nossos anúncios e engajamento com os usuários.

Estaremos também, utilizando a música paga, para colocar nossos anúncios em páginas estratégicas.

### **PLANO ESTRATÉGICO PARA O MARKETING DIGITAL:**

- Marketing de conteúdo
- Fortalecimento da marca
- Tráfego orgânico e pago
- Mídia paga
- Marketing de consultoria com empresas parceiras

## ANÁLISE DOS 4P's DO MARKETING

<b>PRODUTO/SERVIÇO</b>	<b>PRAÇA</b>
Serviço para encontrar vaga de estacionamento ociosa mais próxima.	Toda a região onde houver estacionamento vinculado.
<b>PREÇO</b>	<b>PROMOÇÃO</b>
Taxa de estacionamento sugerido para associados será sobre a primeira hora cobrada no estacionamento, valor mínimo de R\$ 5,00. Taxa de desistência após confirmação da reserva da vaga será de R\$2,50 (50% do valor de 1 hora)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing (Redes Sociais e E-mails)</li><li>• Influenciadores</li><li>• Tráfego Pago (Rádio)</li><li>• Tráfego Orgânico</li></ul>

### PROMOCÃO

#### MARKETING DIGITAL (REDES SOCIAIS E E-MAILS)

Gerente administrativo, formado em administração, publicidade e marketing, ficará responsável pela gestão do perfil da empresa Sua Vaga, nas redes sociais.

O gerente administrativo irá criar e publicar conteúdo online, para divulgação da empresa Sua Vaga, nas redes sociais. Essas atividades ocorrerão no mínimo 3(três) vezes por semana, ela também ficará responsável para tratativa de e-mail, que ocorrerá diariamente.

#### INFLUENCIADORES

A sua Vaga terá 1(um) influenciador, a cada 90 dias, podendo ser renovado ou não.

Investimento financeiro: R\$2.113,00.

#### TRÁFEGO PAGO ( RÁDIOS)

Anúncios de rádios

Duração dos anúncios: 30(trinta) segundos.

Investimento financeiro:

- Rádio Globo – 06:00h às 19h – R\$1.500,00 (FM)
- Mix FM – 06:00 às 19:00h – R\$1.501,00
- Band FM – 11H às 17:00h – R\$886,00

Total: R\$ 3.887,00



## TRÁFEGO ORGÂNICO

Distribuição de lixocar ( BRINDE)

Investimento financeiro: R\$298,00 – 1.000 unidades - Unitário: R\$0,30 centavos

A Sua Vaga tem a estimativa de atender 5.600 clientes por mês.

Esses brindes serão distribuídos trimestralmente.

Teremos 5.000 brindes no primeiro mês, sendo assim será gasto R\$ 1.490,00 para 5.000 unidades.

Wind Banner para ser colocado na entrada do estacionamento parceiro

Investimento financeiro: R\$ 3800,00 – 20 Unidades - Unitário: R\$ 190,00

Panfletos para distribuição

Investimento financeiro: R\$ 120,00 – 5 mil Unidades - Unitário: R\$ 24,00 – Por milheiro.

Estes itens são referentes às necessidades de atividades para divulgação do empreendimento ao público alvo. Todos os valores foram baseados no preço de mercado em maio de 2022, de empresas especializadas em trabalhos gráficos ou de marketing, que atuam em e-commerce e fisicamente na cidade de Niterói/RJ.

## LAYOUT DO ESPAÇO FÍSICO DO NEGÓCIO



### **Valores referentes à locação, obras e reformas**

Depósito de calção para aluguel, referente à 3 meses (escritório com 36m²)	R\$ 2.700,00
Reformas e obras na sala alugada	R\$ 10.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.700,00</b>

Estes itens são referentes às necessidades de preparação do ambiente da locação que será utilizado para o empreendimento. O valor do depósito de calção é referente ao preço de mercado do bairro do Centro - Niterói/RJ em Maio de 2022 e o dos demais itens foram estimados com base na pesquisa dos concorrentes realizado no desenvolvimento do Plano de Marketing.

### **DOCUMENTOS PARA FUNCIONAMENTO DA EMPRESA**

RCPJ - Registro Civil de Pessoas Jurídicas	R\$ 182,00
Cadastro no REGIN/JUCERJA	R\$ 51,00
Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros	R\$ 1.500,00
TLIF - Taxa de Instalação e Funcionamento	R\$ 236,77
TE - Taxa de Expediente	R\$ 78,92
TFVS - Taxa de Fiscalização e de Vigilância Sanitária	R\$ 315,70
DARF - Documento de Arrecadação de Receitas Federais	R\$ 42,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.406,39</b>

Estes itens são referentes às necessidades de regularização da empresa em âmbito Estadual e Municipal. Os valores dos procedimentos de registro e das taxas são definidos através dos Códigos Tributários e outras leis promulgadas por cada esfera de poder.

### **MÓVEIS, UTENSÍLIOS E EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS**

#### **Valores referentes à moveis, utensílios e equipamentos eletrônicos**

Impressora multifuncional	R\$ 950,00
Cafeteira	R\$ 270,00
Ar- condicionado	R\$ 1.399,90
mesa de escritório	R\$ 2.179,00
Lâmpada de led	R\$ 200,00
Cadeiras	R\$ 1.259,55
Computadores	R\$ 12.777,50
Central de Telefonia	R\$ 2.000,00
Fones	R\$ 895,00
Frigobar	R\$ 970,00
Microondas	R\$ 255,92
Filtro de Água	R\$ 259,00
Smartfone	R\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 26.415,87</b>

Estes itens são referentes às necessidades de mobiliário, utensílios em geral e de equipamentos eletrônicos para que o empreendimento possa começar a realizar suas atividades. Todos os valores foram baseados no preço de mercado em maio de 2022 de acordo com pesquisa de preços em sites de e-commerce e lojas físicas na cidade de Niterói/RJ.

## RECURSOS

### RECURSOS HUMANOS

<b>ATENDENTE DE TELEMARKETING</b>	
Salário Contratual	R\$ 1.212,00
Auxílio-alimentação (CCT)	R\$ 540,00
Vale-transporte*	R\$ 121,68
Provisão para Férias	R\$ 101,00
Provisão para Terço Constitucional de Férias	R\$ 33,67
Provisão para 13º Salário	R\$ 101,00
FGTS sobre remuneração**	R\$ 96,96
FGTS sobre provisão para férias	R\$ 8,08
FGTS sobre provisão para terço de férias	R\$ 2,69
FGTS sobre provisão para 13º salário	R\$ 8,08
<b>TOTAL POR FUNCIONÁRIO</b>	<b>R\$ 2.225,16</b>
Nº de trab.	3

<b>GERENTE ADM E FINANCEIRO</b>	
Salário contratual	R\$ 2.800,00
Auxílio-alimentação (CCT)	R\$ 540,00
Vale-transporte*	R\$ 10,20
Provisão para Férias	R\$ 233,33
Provisão para Terço Constitucional de Férias	R\$ 77,78
Provisão para 13º Salário	R\$ 233,33
FGTS sobre remuneração**	R\$ 224,00
FGTS sobre provisão para férias	R\$ 18,67
FGTS sobre provisão para terço de férias	R\$ 6,22
FGTS sobre provisão para 13º salário	R\$ 18,67
<b>TOTAL POR FUNCIONÁRIO</b>	<b>R\$ 4.162,20</b>
Nº de trab.	2

<b>TÉCNICO DE TI</b>	
Salário contratual	R\$ 1.417,00
Auxílio-alimentação (CCT)	R\$ 540,00
Vale-transporte*	R\$ 109,38
Provisão para Férias	R\$ 118,08
Provisão para Terço Constitucional de Férias	R\$ 39,36
Provisão para 13º Salário	R\$ 118,08
FGTS sobre remuneração**	R\$ 113,36
FGTS sobre provisão para férias	R\$ 9,45
FGTS sobre provisão para terço de férias	R\$ 3,15
FGTS sobre provisão para 13º salário	R\$ 9,45
<b>TOTAL POR FUNCIONÁRIO</b>	<b>R\$ 2.477,31</b>
Nº de trab.	1

<b>Escalas e horários de turnos para atendimento de telemarketing</b>
07 às 13 - 1º turno de 2 atendentes
13 às 19 - 2º turno de 2 atendentes
11 às 17 - turno intermediário 1 atendente
<b>6 horas diárias - 36 semanais</b>
<b>Escalas e horários de turnos para gerente administrativo</b>
08 às 18 de segunda a quinta
08 às 17 na sexta
<b>9/8 horas diárias - 44 semanais</b>
<b>Escalas e horários de turnos para TI</b>
08 às 18 de segunda a quinta
10 às 17 na sexta
<b>9/8 horas diárias - 44 semanais</b>

\* O auxílio passagem obrigatório para as empresas é equivalente ao valor que exceder 6% do salário do empregado. Como este valor dependerá do endereço do colaborador, para os fins deste levantamento, supomos que cada colaborador precisará utilizar uma condução viária municipal para ida e volta, então utilizamos os valores das passagens em maio de 2022 como base de cálculo.

*\*\* O auxílio-alimentação, auxílio-odontológico e vale-transporte não possuem natureza salarial e, portanto, não servem de base para o cálculo do FGTS.*

## **CURRÍCULOS GESTORES – MINI CURRÍCULO – RESUMO DE SUAS HABILIDADES**

Gerente Administrativo (Recursos humanos) tais quais, planejamento estratégico organizacional, desenvolvimento e acompanhamento de processos e gestão de pessoas

### **HABILIDADES**

#### **GERENTE FINANCEIRO (CONTÁBIL) E ADMINISTRATIVO (GESTÃO DE EQUIPE)**

Capacidade analítica – ter um olhar analítico para todas as informações financeiras da empresa, saber alimentar e apresentar relatórios semanais, analisar tirar conclusões rapidamente sobre os relatórios gerados.

Perfil de liderança – Ser comunicativo e ter um bom relacionamento, saber motivar e envolver o colaborador, passar conhecimento e resolver conflitos (caso aconteça).

Foco nos resultados.

Habilidade em comunicação e negociação – ter uma comunicação assertiva e eficiente. Ter um bom planejamento, ser organizado e disciplinado. Uma pessoa determinada pelos interesses da empresa, buscar estar sempre atualizado sobre as inovações do mercado e ser uma pessoa flexível.

Habilidades na área econômica. – Ter noções sobre o mercado econômico, saber sobre custos, tributos, formação de preço. Podem respaldar decisões estratégicas, que ajudarão o negócio a se manter alinhado com o mercado.

Atualização sobre tendências e mudanças na área financeira – É preciso acompanhar as mudanças do mercado.

## **RECURSOS FINANCEIROS**

### **INVESTIMENTO INICIAL**

Legalização	R\$ 2.406,39
Locação, obras e reformas	R\$ 12.700,00
Móveis, utensílios e Equipamentos Eletrônicos	R\$ 26.415,87
Atividades Promocionais	R\$ 10.295,00
Sistema Operacional	R\$ 1.207,00
Capital de Giro	R\$ 50.000,00
Criação do APP	R\$ 80.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 183.024,26</b>

O investimento inicial compreende todos os gastos necessários para que a empresa comece a funcionar no dia desejado. Os detalhamentos dos itens inclusos neste levantamento estão especificados no capítulo dos recursos.

**R\$91.512,13** do valor necessário para o investimento inicial será adquirido por contribuição dos sócios ao Capital Social da empresa, no ato de sua constituição e a diferença de **R\$91.512,13** por capital de terceiros (empréstimo bancário).

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>		
<b>ANO 1</b>		
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 563.097,46</b>
Venda de Serviços		R\$ 471.585,33
Capital de Giro		R\$ 91.512,13
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 63.664,02</b>
Simplex Nacional		R\$ 63.664,02
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 499.433,44</b>
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 468.548,44</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 381.255,11</b>
Despesas Administrativas		R\$ 381.255,11
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 14.681,91</b>
Despesas com Empréstimos (Juros)		R\$ 14.681,91
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 72.611,42</b>
<b>(+) Reversão da reserva de contingência**</b>		<b>R\$ 0,00</b>
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO</b>		<b>R\$ 72.611,42</b>
<b>(-) Destinação do lucro</b>		
Retirada dos sócios	50,00%	R\$ 36.305,71
*Reserva Legal	5,00%	3.630,57
Reserva de contingência	15%	R\$ 10.891,71
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$ 21.783,43

## DETALHAMENTO DO EMPRÉSTIMO BANCÁRIO

<b>Financiamento</b>	R\$ 91.512,13
<b>Prazo (meses)</b>	60
<b>Taxa Anual (C.E.T.)*</b>	18,50%
<b>Taxa Mensal</b>	1,4246%
<b>Prestação</b>	R\$ 2.278,98

\* O CET - Custo Efetivo Total - corresponde ao valor total da negociação (juros + taxas + tributos + encargos + seguros). Como este valor é negociável até certo ponto, para os fins deste levantamento, especulamos um custo total com base na média encontrada no mercado, conforme pesquisa realizada.

<b>Parcela</b>	<b>Saldo Inicial</b>	<b>Juros</b>	<b>Saldo Atualizado</b>	<b>Amortização</b>	<b>Prestação</b>	<b>Saldo Devedor</b>
1	R\$ 91.512,13	R\$ 1.303,66	R\$ 92.815,79	R\$ 975,33	R\$ 2.278,98	R\$ 90.536,80
2	R\$ 90.536,80	R\$ 1.289,76	R\$ 91.826,57	R\$ 989,22	R\$ 2.278,98	R\$ 89.547,58
3	R\$ 89.547,58	R\$ 1.275,67	R\$ 90.823,26	R\$ 1.003,31	R\$ 2.278,98	R\$ 88.544,27
4	R\$ 88.544,27	R\$ 1.261,38	R\$ 89.805,65	R\$ 1.017,60	R\$ 2.278,98	R\$ 87.526,67
5	R\$ 87.526,67	R\$ 1.246,88	R\$ 88.773,55	R\$ 1.032,10	R\$ 2.278,98	R\$ 86.494,57
6	R\$ 86.494,57	R\$ 1.232,18	R\$ 87.726,75	R\$ 1.046,80	R\$ 2.278,98	R\$ 85.447,76
7	R\$ 85.447,76	R\$ 1.217,27	R\$ 86.665,03	R\$ 1.061,72	R\$ 2.278,98	R\$ 84.386,05
8	R\$ 84.386,05	R\$ 1.202,14	R\$ 85.588,19	R\$ 1.076,84	R\$ 2.278,98	R\$ 83.309,20
9	R\$ 83.309,20	R\$ 1.186,80	R\$ 84.496,01	R\$ 1.092,18	R\$ 2.278,98	R\$ 82.217,02
10	R\$ 82.217,02	R\$ 1.171,24	R\$ 83.388,26	R\$ 1.107,74	R\$ 2.278,98	R\$ 81.109,28
11	R\$ 81.109,28	R\$ 1.155,46	R\$ 82.264,74	R\$ 1.123,52	R\$ 2.278,98	R\$ 79.985,76
12	R\$ 79.985,76	R\$ 1.139,46	R\$ 81.125,21	R\$ 1.139,53	R\$ 2.278,98	R\$ 78.846,23
13	R\$ 78.846,23	R\$ 1.123,22	R\$ 79.969,45	R\$ 1.155,76	R\$ 2.278,98	R\$ 77.690,47
14	R\$ 77.690,47	R\$ 1.106,76	R\$ 78.797,23	R\$ 1.172,23	R\$ 2.278,98	R\$ 76.518,24
15	R\$ 76.518,24	R\$ 1.090,06	R\$ 77.608,30	R\$ 1.188,92	R\$ 2.278,98	R\$ 75.329,32
16	R\$ 75.329,32	R\$ 1.073,12	R\$ 76.402,44	R\$ 1.205,86	R\$ 2.278,98	R\$ 74.123,46
17	R\$ 74.123,46	R\$ 1.055,94	R\$ 75.179,40	R\$ 1.223,04	R\$ 2.278,98	R\$ 72.900,42
18	R\$ 72.900,42	R\$ 1.038,52	R\$ 73.938,94	R\$ 1.240,46	R\$ 2.278,98	R\$ 71.659,95
19	R\$ 71.659,95	R\$ 1.020,85	R\$ 72.680,80	R\$ 1.258,13	R\$ 2.278,98	R\$ 70.401,82
20	R\$ 70.401,82	R\$ 1.002,93	R\$ 71.404,75	R\$ 1.276,06	R\$ 2.278,98	R\$ 69.125,76

21	R\$ 69.125,76	R\$ 984,75	R\$ 70.110,51	R\$ 1.294,24	R\$ 2.278,98	R\$ 67.831,53
22	R\$ 67.831,53	R\$ 966,31	R\$ 68.797,84	R\$ 1.312,67	R\$ 2.278,98	R\$ 66.518,85
23	R\$ 66.518,85	R\$ 947,61	R\$ 67.466,46	R\$ 1.331,37	R\$ 2.278,98	R\$ 65.187,48
24	R\$ 65.187,48	R\$ 928,64	R\$ 66.116,12	R\$ 1.350,34	R\$ 2.278,98	R\$ 63.837,14
25	R\$ 63.837,14	R\$ 909,41	R\$ 64.746,55	R\$ 1.369,58	R\$ 2.278,98	R\$ 62.467,56
26	R\$ 62.467,56	R\$ 889,90	R\$ 63.357,46	R\$ 1.389,09	R\$ 2.278,98	R\$ 61.078,48
27	R\$ 61.078,48	R\$ 870,11	R\$ 61.948,58	R\$ 1.408,88	R\$ 2.278,98	R\$ 59.669,60
28	R\$ 59.669,60	R\$ 850,04	R\$ 60.519,64	R\$ 1.428,95	R\$ 2.278,98	R\$ 58.240,65
29	R\$ 58.240,65	R\$ 829,68	R\$ 59.070,34	R\$ 1.449,30	R\$ 2.278,98	R\$ 56.791,35
30	R\$ 56.791,35	R\$ 809,04	R\$ 57.600,39	R\$ 1.469,95	R\$ 2.278,98	R\$ 55.321,40
31	R\$ 55.321,40	R\$ 788,09	R\$ 56.109,50	R\$ 1.490,89	R\$ 2.278,98	R\$ 53.830,51
32	R\$ 53.830,51	R\$ 766,86	R\$ 54.597,37	R\$ 1.512,13	R\$ 2.278,98	R\$ 52.318,39
33	R\$ 52.318,39	R\$ 745,31	R\$ 53.063,70	R\$ 1.533,67	R\$ 2.278,98	R\$ 50.784,72
34	R\$ 50.784,72	R\$ 723,47	R\$ 51.508,18	R\$ 1.555,52	R\$ 2.278,98	R\$ 49.229,20
35	R\$ 49.229,20	R\$ 701,31	R\$ 49.930,50	R\$ 1.577,68	R\$ 2.278,98	R\$ 47.651,52
36	R\$ 47.651,52	R\$ 678,83	R\$ 48.330,35	R\$ 1.600,15	R\$ 2.278,98	R\$ 46.051,37
37	R\$ 46.051,37	R\$ 656,04	R\$ 46.707,40	R\$ 1.622,95	R\$ 2.278,98	R\$ 44.428,42
38	R\$ 44.428,42	R\$ 632,92	R\$ 45.061,34	R\$ 1.646,07	R\$ 2.278,98	R\$ 42.782,35
39	R\$ 42.782,35	R\$ 609,47	R\$ 43.391,82	R\$ 1.669,52	R\$ 2.278,98	R\$ 41.112,83
40	R\$ 41.112,83	R\$ 585,68	R\$ 41.698,52	R\$ 1.693,30	R\$ 2.278,98	R\$ 39.419,53
41	R\$ 39.419,53	R\$ 561,56	R\$ 39.981,09	R\$ 1.717,42	R\$ 2.278,98	R\$ 37.702,11
42	R\$ 37.702,11	R\$ 537,09	R\$ 38.239,20	R\$ 1.741,89	R\$ 2.278,98	R\$ 35.960,22
43	R\$ 35.960,22	R\$ 512,28	R\$ 36.472,50	R\$ 1.766,70	R\$ 2.278,98	R\$ 34.193,51
44	R\$ 34.193,51	R\$ 487,11	R\$ 34.680,63	R\$ 1.791,87	R\$ 2.278,98	R\$ 32.401,64
45	R\$ 32.401,64	R\$ 461,59	R\$ 32.863,23	R\$ 1.817,40	R\$ 2.278,98	R\$ 30.584,24
46	R\$ 30.584,24	R\$ 435,70	R\$ 31.019,94	R\$ 1.843,29	R\$ 2.278,98	R\$ 28.740,96
47	R\$ 28.740,96	R\$ 409,44	R\$ 29.150,39	R\$ 1.869,55	R\$ 2.278,98	R\$ 26.871,41
48	R\$ 26.871,41	R\$ 382,80	R\$ 27.254,21	R\$ 1.896,18	R\$ 2.278,98	R\$ 24.975,23
49	R\$ 24.975,23	R\$ 355,79	R\$ 25.331,02	R\$ 1.923,19	R\$ 2.278,98	R\$ 23.052,03
50	R\$ 23.052,03	R\$ 328,39	R\$ 23.380,43	R\$ 1.950,59	R\$ 2.278,98	R\$ 21.101,44
51	R\$ 21.101,44	R\$ 300,61	R\$ 21.402,05	R\$ 1.978,38	R\$ 2.278,98	R\$ 19.123,06
52	R\$ 19.123,06	R\$ 272,42	R\$ 19.395,49	R\$ 2.006,56	R\$ 2.278,98	R\$ 17.116,50
53	R\$ 17.116,50	R\$ 243,84	R\$ 17.360,34	R\$ 2.035,15	R\$ 2.278,98	R\$ 15.081,36
54	R\$ 15.081,36	R\$ 214,85	R\$ 15.296,20	R\$ 2.064,14	R\$ 2.278,98	R\$ 13.017,22
55	R\$ 13.017,22	R\$ 185,44	R\$ 13.202,66	R\$ 2.093,54	R\$ 2.278,98	R\$ 10.923,67
56	R\$ 10.923,67	R\$ 155,62	R\$ 11.079,29	R\$ 2.123,37	R\$ 2.278,98	R\$ 8.800,30
57	R\$ 8.800,30	R\$ 125,37	R\$ 8.925,67	R\$ 2.153,62	R\$ 2.278,98	R\$ 6.646,69
58	R\$ 6.646,69	R\$ 94,69	R\$ 6.741,37	R\$ 2.184,30	R\$ 2.278,98	R\$ 4.462,39
59	R\$ 4.462,39	R\$ 63,57	R\$ 4.525,96	R\$ 2.215,41	R\$ 2.278,98	R\$ 2.246,97
60	R\$ 2.246,97	R\$ 32,01	R\$ 2.278,98	R\$ 2.246,97	R\$ 2.278,98	R\$ -

### **RECURSO MATERIAL – APLICATIVO.**

Foram investidos inicialmente R\$80.000,00 em desenvolvimento de um aplicativo para ser baixado sem custos e instalado nos smartphones através das lojas virtuais dos fabricantes e assim os clientes poderão utilizar a ferramenta para encontrar sua vaga com tranquilidade e segurança.

## **INDICADORES DE DESEMPENHO**

### **VALOR DO TICKET MÉDIO**

A precificação será feita por acordo em contrato de adesão ao estacionamento parceiro, onde será repassada para a sua vaga apenas a quantia do valor relativa a primeira hora cobrada pelo estacionamento em média, cobrado o valor de R\$5,00.

Segundo nossa pesquisa de mercado, niterói conta com aproximadamente 20 estacionamentos com grande movimentação na região dos bairros de icaraí, centro e santa rosa, que possuem a maior quantidade de carros em veiculação em horário comercial e possuem uma média de 12 vagas livres por dia. Com a estimativa de realizar por volta de 5600 atendimentos no mês para cobrir todos os custos, buscaremos atingir diariamente 187 atendimentos, dentro de um universo possível de 240 vagas disponíveis.

Para que tenhamos um desempenho ideal é necessário atingir o número de 240 atendimentos diários e 7200 atendimentos no mês. Utilizando como base o estudo de que cada estacionamento funciona diariamente em média 12 horas por dia e que a rotatividade das vagas são de 3 horas, então podemos trabalhar em um ciclo otimista de 4 vezes. Vale lembrar que a cidade de Niterói possui aproximadamente, segundo o IBGE, 300 mil automóveis registrados, então mesmo no cenário otimista, estamos trabalhando dentro de um universo que não chega a corresponder à 10% do todo.

### **INDICADOR DE LUCRATIVIDADE**

Levando em consideração a fórmula  $(\text{Lucro Líquido} / \text{Receita de Vendas}) \times 100$

Teremos nos próximo 5 anos os seguintes índices:

**Ano 1:  $(\text{R}\$72.611,42 / \text{R}\$471.585,33) \times 100 = 15,39\%$**

**Ano 2:  $(\text{R}\$33.280,52 / \text{R}\$536.428,32) \times 100 = 6,20\%$**

**Ano 3:  $(\text{R}\$75.276,95 / \text{R}\$610.187,21) \times 100 = 12,33\%$**

**Ano 4:  $(\text{R}\$137.040,72 / \text{R}\$694.087,95) \times 100 = 19,74\%$**

**Ano 5:  $(\text{R}\$210.436,91 / \text{R}\$789.525,05) \times 100 = 26,65\%$**



## CAC (CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTES)

O indicador demonstra o quanto a empresa gastou para conseguir captar um novo cliente.

Utilizando a seguinte fórmula: Valor investido em Marketing / número de clientes novos

Faremos um recorte do primeiro ano ideal, onde terão investimentos em trimestralidade e teremos o seguinte:  $R\$10.295,00 / 21.600 = R\$0,47$

## DESEMPENHO DE RAPIDEZ

Levando em consideração os estudos para a precificação, chegamos à conclusão de que quanto menor for o ciclo de utilização da vaga ociosa, maior será a nossa possibilidade de aumentar os rendimentos. Ou seja, trabalhamos em cima de um ciclo de 4h de um cliente sobre a vaga, caso tenhamos um aumento da rotatividade usuário/vaga, poderemos arrecadar novas tarifas de novos clientes usuários.

## INDICADOR DE EFICIÊNCIA

Para calcularmos um indicador de eficiência, devemos dividir a produção pelo tempo produtivo. Nesse caso utilizaremos os valores de atendimentos diários sobre o período de atividade dos estacionamentos parceiros.

$240 \text{ atendimentos} / 12 \text{ horas} = 20 \text{ atendimentos por hora}$

## FLUXOGRAMA DO PROCESSO PRINCIPAL



## ORGANOGRAMA



## PESQUISAS DE OPINIÃO

### QUESTIONÁRIO DOS CLIENTES

Qual a sua idade?

Qual o seu nome?

Qual a cidade de residência?

Você possui carro ou moto e costuma procurar vaga em Niterói? ( ) Sim ( ) Não

Com que frequência você precisa de vaga para o seu carro ou moto em Niterói?

( ) De 1x à 2x por semana ( ) De 3x à 5x por semana ( ) Mais de 5x na semana

Quanto tempo você passa para encontrar uma vaga?

( ) Até 10 minutos

( ) De 10 à 30 minutos ( ) Acima de 30 minutos

Quanto tempo você está disposto a perder procurando uma vaga?( ) Até 10 minutos

( ) De 10 à 30 minutos ( ) Acima de 30 minutos

Como você costuma e prefere pagar ?

Quanto tempo em média você fica com o carro estacionado ?

( ) Até 30 minutos

( ) de 30 minutos à 1 hora( ) de 1 hora à 5 horas

( ) mais de 5 horas

Numa escala de 1 a 4, sendo 1 para o que mais valoriza e 4 para o que menos valoriza. Enumere:

Segurança ( )

Preço ( )

Distância ( )

Atendimento ( )

O que poderia acontecer de negativo em uma vaga que lhe faria nunca mais utilizar o local para estacionar novamente?

O que poderia acontecer de positivo em uma vaga que lhe faria utilizar novamente o local para estacionar novamente?

Você conhece ou já ouviu falar de algum aplicativo que facilitaria encontrar uma vaga para o carro ou moto?

( ) Sim ( ) Não

O que você gostaria que tivesse no serviço de estacionamento?

Além da segurança, quais outras vantagens a vaga de estacionamento possui sobre a vaga de rua?

## **QUESTIONÁRIO CONCORRENTES**

Quais foram as suas maiores dificuldades para abrir o seu negócio?

Por que você acha que sua empresa deu certo?

O que poderia fazer dar errado?

Qual a maior reclamação do seu cliente?

O que ele mais gosta?

O que ele menos gosta?

Qual foi o critério escolhido para precificação?

Se fosse para mudar alguma coisa o que mudaria?

Qual vantagem você daria para o seu cliente fiel?

Qual vantagem você daria para o cliente de primeiro contato?

O que você fez para divulgar o seu serviço?

O que você faria se a plataforma do seu aplicativo parasse funcionar?

## PLANO FINANCEIRO

### TABELA DE CUSTOS E DESPESAS DOS 5 ANOS

	TOTAL ANO 1	TOTAL ANO 2	TOTAL ANO 3	TOTAL ANO 4	TOTAL ANO 5
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>					
Simplex Nacional	R\$ 63.664,02	R\$ 72.417,82	R\$ 82.375,27	R\$ 93.701,87	R\$ 106.585,88
<b>DESPESAS</b>					
aluguel da sala	R\$ 18.360,00	R\$ 18.360,00	R\$ 18.360,00	R\$ 18.360,00	R\$ 18.360,00
CRM/ERP	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
parcela do financiamento (60x)	R\$ 27.347,81	R\$ 27.347,81	R\$ 27.347,81	R\$ 27.347,81	R\$ 27.347,81
domínio	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
chatbot	R\$ 7.884,00	R\$ 7.884,00	R\$ 7.884,00	R\$ 7.884,00	R\$ 7.884,00
internet	R\$ 1.428,00	R\$ 1.428,00	R\$ 1.428,00	R\$ 1.428,00	R\$ 1.428,00
diária de faxineira	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
telefone	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00
uso e consumo	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
atividade promocional (CUSTO)	R\$ 30.885,00	R\$ 30.885,00	R\$ 30.885,00	R\$ 30.885,00	R\$ 30.885,00
Energia Elétrica	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
salários	R\$ 209.726,28	R\$ 218.115,33	R\$ 226.839,94	R\$ 235.913,54	R\$ 245.350,08
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 381.255,11</b>	<b>R\$ 398.397,97</b>	<b>R\$ 417.080,03</b>	<b>R\$ 437.480,23</b>	<b>R\$ 459.800,78</b>

### FLUXO DE CAIXA DOS 5 ANOS CENARIO IDEAL

FLUXO DE CAIXA													
ANO 1	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 36.000,00	R\$ 37.800,00	R\$ 38.215,80	R\$ 38.177,58	R\$ 38.120,32	R\$ 39.931,03	R\$ 41.668,03	R\$ 41.618,03	R\$ 41.576,41	R\$ 41.534,84	R\$ 40.496,47	R\$ 36.446,82	R\$ 471.585,33
Empréstimo Bancário	R\$ 91.512,13												
Integralização do Capital	R\$ 91.512,13												R\$ 91.512,13
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 219.024,26</b>	<b>R\$ 37.800,00</b>	<b>R\$ 38.215,80</b>	<b>R\$ 38.177,58</b>	<b>R\$ 38.120,32</b>	<b>R\$ 39.931,03</b>	<b>R\$ 41.668,03</b>	<b>R\$ 41.618,03</b>	<b>R\$ 41.576,41</b>	<b>R\$ 41.534,84</b>	<b>R\$ 40.496,47</b>	<b>R\$ 36.446,82</b>	<b>R\$ 654.609,59</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Simplex Nacional	R\$ 4.860,00	R\$ 5.103,00	R\$ 5.159,13	R\$ 5.153,97	R\$ 5.146,24	R\$ 5.390,69	R\$ 5.625,18	R\$ 5.618,43	R\$ 5.612,82	R\$ 5.607,20	R\$ 5.467,02	R\$ 4.920,32	R\$ 63.664,02
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
Dividendos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas de implantação	R\$ 133.024,26												R\$ 133.024,26
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 160.569,43</b>	<b>R\$ 27.788,17</b>	<b>R\$ 27.844,31</b>	<b>R\$ 38.134,15</b>	<b>R\$ 27.831,42</b>	<b>R\$ 28.075,86</b>	<b>R\$ 28.310,36</b>	<b>R\$ 38.598,61</b>	<b>R\$ 28.297,99</b>	<b>R\$ 28.292,38</b>	<b>R\$ 28.152,20</b>	<b>R\$ 59.683,92</b>	<b>R\$ 521.578,80</b>
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ -	R\$ 58.454,83	R\$ 68.466,65	R\$ 78.838,14	R\$ 78.881,58	R\$ 89.170,48	R\$ 101.025,65	R\$ 114.383,32	R\$ 117.402,75	R\$ 130.681,17	R\$ 143.923,63	R\$ 156.267,90	
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 58.454,83</b>	<b>R\$ 68.466,65</b>	<b>R\$ 78.838,14</b>	<b>R\$ 78.881,58</b>	<b>R\$ 89.170,48</b>	<b>R\$ 101.025,65</b>	<b>R\$ 114.383,32</b>	<b>R\$ 117.402,75</b>	<b>R\$ 130.681,17</b>	<b>R\$ 143.923,63</b>	<b>R\$ 156.267,90</b>	<b>R\$ 192.714,72</b>	<b>R\$ 133.030,80</b>

ANO 2	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 40.950,00	R\$ 42.997,50	R\$ 43.470,47	R\$ 43.427,00	R\$ 43.361,86	R\$ 45.421,55	R\$ 47.397,39	R\$ 47.340,51	R\$ 47.293,17	R\$ 47.245,88	R\$ 46.064,73	R\$ 41.458,26	R\$ 536.428,32
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 40.950,00</b>	<b>R\$ 42.997,50</b>	<b>R\$ 43.470,47</b>	<b>R\$ 43.427,00</b>	<b>R\$ 43.361,86</b>	<b>R\$ 45.421,55</b>	<b>R\$ 47.397,39</b>	<b>R\$ 47.340,51</b>	<b>R\$ 47.293,17</b>	<b>R\$ 47.245,88</b>	<b>R\$ 46.064,73</b>	<b>R\$ 41.458,26</b>	<b>R\$ 536.428,32</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 5.528,25	R\$ 5.804,66	R\$ 5.868,51	R\$ 5.862,65	R\$ 5.853,85	R\$ 6.131,91	R\$ 6.398,65	R\$ 6.390,97	R\$ 6.384,58	R\$ 6.378,19	R\$ 6.218,74	R\$ 5.596,86	R\$ 72.417,82
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
Dividendos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Reversão ctas à pg mês dezembro	R\$ 25.326,51												R\$ 9.984,16
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.213,42</b>	<b>R\$ 28.489,84</b>	<b>R\$ 28.553,69</b>	<b>R\$ 38.842,82</b>	<b>R\$ 28.539,03</b>	<b>R\$ 28.817,08</b>	<b>R\$ 29.083,82</b>	<b>R\$ 39.371,14</b>	<b>R\$ 29.069,75</b>	<b>R\$ 29.063,37</b>	<b>R\$ 28.903,91</b>	<b>R\$ 48.561,20</b>	<b>R\$ 385.509,07</b>
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ -	R\$ 12.736,58	R\$ 27.244,24	R\$ 42.161,02	R\$ 46.745,21	R\$ 61.568,04	R\$ 78.172,51	R\$ 96.486,07	R\$ 104.455,44	R\$ 122.678,86	R\$ 140.861,37	R\$ 158.022,19	
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 12.736,58</b>	<b>R\$ 27.244,24</b>	<b>R\$ 42.161,02</b>	<b>R\$ 46.745,21</b>	<b>R\$ 61.568,04</b>	<b>R\$ 78.172,51</b>	<b>R\$ 96.486,07</b>	<b>R\$ 104.455,44</b>	<b>R\$ 122.678,86</b>	<b>R\$ 140.861,37</b>	<b>R\$ 158.022,19</b>	<b>R\$ 199.480,44</b>	<b>R\$ 150.919,25</b>

ANO 3	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 46.580,63	R\$ 48.909,66	R\$ 49.447,66	R\$ 49.398,21	R\$ 49.324,12	R\$ 51.667,01	R\$ 53.914,53	R\$ 53.849,83	R\$ 53.795,98	R\$ 53.742,18	R\$ 52.398,63	R\$ 47.158,77	R\$ 610.187,21
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 46.580,63</b>	<b>R\$ 48.909,66</b>	<b>R\$ 49.447,66</b>	<b>R\$ 49.398,21</b>	<b>R\$ 49.324,12</b>	<b>R\$ 51.667,01</b>	<b>R\$ 53.914,53</b>	<b>R\$ 53.849,83</b>	<b>R\$ 53.795,98</b>	<b>R\$ 53.742,18</b>	<b>R\$ 52.398,63</b>	<b>R\$ 47.158,77</b>	<b>R\$ 610.187,21</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 6.288,38	R\$ 6.602,80	R\$ 6.675,43	R\$ 6.668,76	R\$ 6.658,76	R\$ 6.975,05	R\$ 7.278,46	R\$ 7.269,73	R\$ 7.262,46	R\$ 7.255,19	R\$ 7.073,82	R\$ 6.366,43	R\$ 82.375,27
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
Dividendos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 41.402,32
<b>Reversão ctas à pg mês dezembro</b>	<b>R\$ 26.003,05</b>												
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.973,56</b>	<b>R\$ 29.287,98</b>	<b>R\$ 29.360,61</b>	<b>R\$ 29.368,93</b>	<b>R\$ 29.343,93</b>	<b>R\$ 29.660,22</b>	<b>R\$ 29.963,64</b>	<b>R\$ 40.249,90</b>	<b>R\$ 29.947,63</b>	<b>R\$ 29.940,37</b>	<b>R\$ 29.758,99</b>	<b>R\$ 29.758,99</b>	<b>R\$ 426.884,69</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 17.607,07</b>	<b>R\$ 37.228,74</b>	<b>R\$ 57.315,80</b>	<b>R\$ 67.065,08</b>	<b>R\$ 87.045,27</b>	<b>R\$ 109.052,06</b>	<b>R\$ 133.002,95</b>	<b>R\$ 146.602,88</b>	<b>R\$ 170.451,23</b>	<b>R\$ 194.253,05</b>	<b>R\$ 216.892,69</b>	<b>R\$ 216.892,69</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 17.607,07</b>	<b>R\$ 37.228,74</b>	<b>R\$ 57.315,80</b>	<b>R\$ 67.065,08</b>	<b>R\$ 87.045,27</b>	<b>R\$ 109.052,06</b>	<b>R\$ 133.002,95</b>	<b>R\$ 146.602,88</b>	<b>R\$ 170.451,23</b>	<b>R\$ 194.253,05</b>	<b>R\$ 216.892,69</b>	<b>R\$ 264.051,45</b>	<b>R\$ 183.302,52</b>

ANO 4	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 52.985,46	R\$ 55.634,73	R\$ 56.246,72	R\$ 56.190,47	R\$ 56.106,18	R\$ 58.771,23	R\$ 61.327,78	R\$ 61.254,18	R\$ 61.192,93	R\$ 61.131,74	R\$ 59.603,44	R\$ 53.643,10	R\$ 694.087,95
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 52.985,46</b>	<b>R\$ 55.634,73</b>	<b>R\$ 56.246,72</b>	<b>R\$ 56.190,47</b>	<b>R\$ 56.106,18</b>	<b>R\$ 58.771,23</b>	<b>R\$ 61.327,78</b>	<b>R\$ 61.254,18</b>	<b>R\$ 61.192,93</b>	<b>R\$ 61.131,74</b>	<b>R\$ 59.603,44</b>	<b>R\$ 53.643,10</b>	<b>R\$ 694.087,95</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 235.913,54
Impostos Serviços	R\$ 7.153,04	R\$ 7.510,69	R\$ 7.593,31	R\$ 7.585,71	R\$ 7.574,33	R\$ 7.934,12	R\$ 8.279,25	R\$ 8.269,31	R\$ 8.261,05	R\$ 8.252,78	R\$ 8.046,46	R\$ 7.241,82	R\$ 93.701,87
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
Dividendos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 95.928,51
<b>Reversão ctas à pg mês dezembro</b>	<b>R\$ 26.772,62</b>												
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 32.020,48</b>	<b>R\$ 32.378,14</b>	<b>R\$ 32.460,75</b>	<b>R\$ 42.748,16</b>	<b>R\$ 32.441,78</b>	<b>R\$ 32.801,56</b>	<b>R\$ 33.146,70</b>	<b>R\$ 43.431,76</b>	<b>R\$ 33.128,49</b>	<b>R\$ 33.120,23</b>	<b>R\$ 32.913,91</b>	<b>R\$ 138.332,77</b>	<b>R\$ 518.924,73</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 20.964,98</b>	<b>R\$ 44.221,58</b>	<b>R\$ 68.007,54</b>	<b>R\$ 81.449,85</b>	<b>R\$ 105.114,25</b>	<b>R\$ 131.083,92</b>	<b>R\$ 159.265,00</b>	<b>R\$ 177.087,42</b>	<b>R\$ 205.151,86</b>	<b>R\$ 233.163,36</b>	<b>R\$ 259.852,89</b>	<b>R\$ 259.852,89</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 20.964,98</b>	<b>R\$ 44.221,58</b>	<b>R\$ 68.007,54</b>	<b>R\$ 81.449,85</b>	<b>R\$ 105.114,25</b>	<b>R\$ 131.083,92</b>	<b>R\$ 159.265,00</b>	<b>R\$ 177.087,42</b>	<b>R\$ 205.151,86</b>	<b>R\$ 233.163,36</b>	<b>R\$ 259.852,89</b>	<b>R\$ 313.495,99</b>	<b>R\$ 175.163,22</b>

ANO 5	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 60.270,96	R\$ 63.284,51	R\$ 63.980,64	R\$ 63.916,66	R\$ 63.820,78	R\$ 66.852,27	R\$ 69.760,34	R\$ 69.676,63	R\$ 69.606,96	R\$ 69.537,35	R\$ 67.798,92	R\$ 61.019,02	R\$ 789.525,05
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 60.270,96</b>	<b>R\$ 63.284,51</b>	<b>R\$ 63.980,64</b>	<b>R\$ 63.916,66</b>	<b>R\$ 63.820,78</b>	<b>R\$ 66.852,27</b>	<b>R\$ 69.760,34</b>	<b>R\$ 69.676,63</b>	<b>R\$ 69.606,96</b>	<b>R\$ 69.537,35</b>	<b>R\$ 67.798,92</b>	<b>R\$ 61.019,02</b>	<b>R\$ 789.525,05</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 245.350,08
Impostos Serviços	R\$ 8.136,58	R\$ 8.543,41	R\$ 8.637,39	R\$ 8.628,75	R\$ 8.615,81	R\$ 9.025,06	R\$ 9.417,65	R\$ 9.406,35	R\$ 9.396,94	R\$ 9.387,54	R\$ 9.152,85	R\$ 8.237,57	R\$ 106.585,88
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
Dividendos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 147.305,84
<b>Reversão ctas à pg mês dezembro</b>	<b>R\$ 29.830,28</b>												
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 33.790,40</b>	<b>R\$ 34.197,23</b>	<b>R\$ 34.291,21</b>	<b>R\$ 44.577,57</b>	<b>R\$ 34.269,63</b>	<b>R\$ 34.678,88</b>	<b>R\$ 35.071,47</b>	<b>R\$ 45.355,17</b>	<b>R\$ 35.050,76</b>	<b>R\$ 35.041,37</b>	<b>R\$ 34.806,68</b>	<b>R\$ 191.492,23</b>	<b>R\$ 592.622,62</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 26.480,56</b>	<b>R\$ 55.567,83</b>	<b>R\$ 85.257,26</b>	<b>R\$ 104.596,35</b>	<b>R\$ 134.147,50</b>	<b>R\$ 166.320,89</b>	<b>R\$ 201.009,76</b>	<b>R\$ 225.331,23</b>	<b>R\$ 259.887,42</b>	<b>R\$ 294.383,40</b>	<b>R\$ 327.375,64</b>	<b>R\$ 327.375,64</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 26.480,56</b>	<b>R\$ 55.567,83</b>	<b>R\$ 85.257,26</b>	<b>R\$ 104.596,35</b>	<b>R\$ 134.147,50</b>	<b>R\$ 166.320,89</b>	<b>R\$ 201.009,76</b>	<b>R\$ 225.331,23</b>	<b>R\$ 259.887,42</b>	<b>R\$ 294.383,40</b>	<b>R\$ 327.375,64</b>	<b>R\$ 388.394,66</b>	<b>R\$ 196.902,43</b>

## BALANÇO DOS 5 ANOS CENARIO IDEAL

BALANÇO PATRIMONIAL					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 192.714,72</b>	<b>R\$ 319.168,71</b>	<b>R\$ 319.168,71</b>	<b>R\$ 501.593,58</b>	<b>R\$ 621.431,46</b>
<b>Disponibilidades</b>	<b>R\$ 192.714,72</b>	<b>R\$ 199.480,44</b>	<b>R\$ 199.480,44</b>	<b>R\$ 313.495,99</b>	<b>R\$ 388.394,66</b>
Caixa e equivalente de caixa	R\$ 5.781,44	R\$ 5.984,41	R\$ 5.984,41	R\$ 9.404,88	R\$ 11.651,84
Aplicação com liquidez imediata	R\$ 71.304,45	R\$ 73.807,76	R\$ 73.807,76	R\$ 115.993,52	R\$ 143.706,03
Banco c. movimento	R\$ 115.628,83	R\$ 119.688,27	R\$ 119.688,27	R\$ 188.097,59	R\$ 233.036,80
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 120.322,87</b>	<b>R\$ 120.322,87</b>	<b>R\$ 120.322,87</b>	<b>R\$ 120.322,87</b>	<b>R\$ 120.322,87</b>
Sistema operacional	R\$ 1.207,00	R\$ 1.207,00	R\$ 1.207,00	R\$ 1.207,00	R\$ 1.207,00
Móveis/utensílios/Máquinas e Equipament	R\$ 119.115,87	R\$ 119.115,87	R\$ 119.115,87	R\$ 119.115,87	R\$ 119.115,87
<b>Total Ativo</b>	<b>R\$ 313.037,59</b>	<b>R\$ 439.491,58</b>	<b>R\$ 439.491,58</b>	<b>R\$ 621.916,45</b>	<b>R\$ 741.754,33</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE**</b>	<b>R\$ 47.109,94</b>	<b>R\$ 35.987,25</b>	<b>R\$ 68.175,03</b>	<b>R\$ 125.758,91</b>	<b>R\$ 178.918,41</b>
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,04	R\$ 1.530,08	R\$ 1.530,12	R\$ 1.530,16
Salário a pagar	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 19.659,46	R\$ 20.445,84
Simples	R\$ 4.920,32	R\$ 5.596,86	R\$ 6.366,43	R\$ 7.241,82	R\$ 8.237,57
Insumos para serviço	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Diária de faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Telefone e internet a pagar	R\$ 199,00	R\$ 199,00	R\$ 199,00	R\$ 199,00	R\$ 199,00
Energia elétrica a pagar	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Dividendo a pagar aos investidores	R\$ 21.783,43	R\$ 9.984,16	R\$ 41.402,32	R\$ 95.928,51	R\$ 147.305,84
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 12.665,90</b>	<b>R\$ 15.009,09</b>	<b>R\$ 17.785,77</b>	<b>R\$ 21.076,14</b>	<b>R\$ 24.975,23</b>
Empréstimo (amortização)	R\$ 12.665,90	R\$ 15.009,09	R\$ 17.785,77	R\$ 21.076,14	R\$ 24.975,23
<b>PATRIMÔNIO LIQUIDO</b>	<b>R\$ 233.852,25</b>	<b>R\$ 257.148,62</b>	<b>R\$ 291.023,25</b>	<b>R\$ 332.135,46</b>	<b>R\$ 395.266,54</b>
Capital social	R\$ 183.024,26	R\$ 233.852,25	R\$ 257.148,62	R\$ 291.023,25	R\$ 332.135,46
*Reserva Legal	R\$ 3.630,57	R\$ 1.664,03	R\$ 3.763,85	R\$ 6.852,04	R\$ 10.521,85
Reserva de contingência	R\$ 10.891,71	R\$ 4.992,08	R\$ 11.291,54	R\$ 20.556,11	R\$ 31.565,54
Reserva de lucros para expansão	R\$ 36.305,71	R\$ 16.640,26	R\$ 18.819,24	R\$ 13.704,07	R\$ 21.043,69
<b>Total Passivo</b>	<b>R\$ 293.628,09</b>	<b>R\$ 308.144,96</b>	<b>R\$ 376.984,04</b>	<b>R\$ 478.970,51</b>	<b>R\$ 599.160,17</b>
Capital Circulante Líquido (CCL)	R\$ 145.604,78	R\$ 283.181,46	R\$ 250.993,68	R\$ 375.834,68	R\$ 442.513,05

## DRE DOS 5 ANOS CENARIO IDEAL

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 1				ANO 2			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 563.097,46</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 536.428,32</b>	
Venda de Serviços		R\$ 471.585,33		Venda		R\$ 536.428,32	
Capital de Giro		R\$ 91.512,13					
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 63.664,02</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 72.417,82</b>	
Simples Nacional		R\$ 63.664,02		Simples Nacional		R\$ 72.417,82	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 499.433,44</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 464.010,49</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 468.548,44</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 433.125,49</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 381.255,11</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 398.397,97</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 381.255,11		Despesas Administrativas		R\$ 398.397,97	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 14.681,91</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 12.338,72</b>	
Despesas com Empréstimos (Juros)		R\$ 14.681,91		Despesas com Empréstimos		R\$ 12.338,72	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 72.611,42</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 22.388,81</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingência**</b>		<b>R\$ 0,00</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingência**</b>		<b>R\$ 10.891,71</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 72.611,42</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 33.280,52</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Retirada dos sócios		30,00%	R\$ 21.783,43	Retirada dos sócios		30,00%	R\$ 9.984,16
*Reserva Legal		5,00%	3.630,57	*Reserva Legal		5,00%	1.664,03
Reserva de contingência		15%	R\$ 10.891,71	Reserva de contingência		15%	R\$ 4.992,08
Reserva de lucros para expansão		50%	R\$ 36.305,71	Reserva de lucros para P&D		50%	R\$ 16.640,26



DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 3				ANO 4			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 610.187,21</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 694.087,95</b>	
Venda		R\$ 610.187,21		Venda		R\$ 694.087,95	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 82.375,27</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 93.701,87</b>	
Simples Nacional		R\$ 82.375,27		Simples Nacional		R\$ 93.701,87	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 527.811,94</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 600.386,08</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 496.926,94</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 569.501,08</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 417.080,03</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 437.480,23</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 417.080,03		Despesas Administrativas		R\$ 437.480,23	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 9.562,04</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 6.271,67</b>	
Despesas com Empréstimos		R\$ 9.562,04		Despesas com Empréstimos		R\$ 6.271,67	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 70.284,87</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 125.749,18</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingência</b>		<b>R\$ 4.992,08</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingência</b>		<b>R\$ 11.291,54</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 75.276,95</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 137.040,72</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Retirada dos sócios	55,00%	R\$ 41.402,32		Retirada dos sócios	70,00%	R\$ 95.928,51	
*Reserva Legal	5,00%	3.763,85		*Reserva Legal	5,00%	6.852,04	
Reserva de contingência	15%	R\$ 11.291,54		Reserva de contingência	15%	R\$ 20.556,11	
Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 18.819,24		Reserva de lucros para P&D	10%	R\$ 13.704,07	

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO**

ANO 5

<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 789.525,05</b>
Venda		R\$ 789.525,05
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 106.585,88</b>
Simplex Nacional		R\$ 106.585,88
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 682.939,16</b>
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 652.054,16</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 459.800,78</b>
Despesas Administrativas		R\$ 459.800,78
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 2.372,58</b>
Despesas com Empréstimos		R\$ 2.372,58
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 189.880,80</b>
<b>(+) Reversão da reserva de contingênci</b>		<b>R\$ 20.556,11</b>
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 210.436,91</b>
<b>(-) Destinação do lucro</b>		
Retirada dos sócios	70,00%	R\$ 147.305,84
*Reserva Legal	5,00%	10.521,85
Reserva de contingência	15%	R\$ 31.565,54
Reserva de lucros para P&D	10%	R\$ 21.043,69

## ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO IDEAL

Análise de Investimento				
Ano	Fluxo de caixa	Saldo	Fluxo descontado (valor presente)	Saldo descontado
0	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26
1	R\$ 72.611,42	-R\$ 110.412,84	R\$ 63.834,22	-R\$ 119.190,04
2	R\$ 33.280,52	-R\$ 77.132,32	R\$ 25.720,97	-R\$ 93.469,08
3	R\$ 75.276,95	-R\$ 1.855,37	R\$ 51.145,54	-R\$ 42.323,53
4	R\$ 137.040,72	R\$ 135.185,35	R\$ 81.854,78	R\$ 39.531,24
5	R\$ 210.436,91	R\$ 345.622,27	R\$ 110.500,67	R\$ 150.031,91
TMA	13,75%			
VPL	R\$ 150.031,91			
TIR	37% <b>Víavel, pois TIR é maior que TMA</b>			
Payback	3,01 anos			
Payback descontado	3,82 anos			

## FLUXO DE CAIXA DOS 5 ANOS CENÁRIO OTIMISTA

ANO 1	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 43.200,00	R\$ 45.360,00	R\$ 45.858,96	R\$ 45.813,10	R\$ 45.744,38	R\$ 47.917,24	R\$ 50.001,64	R\$ 49.941,64	R\$ 49.891,70	R\$ 49.841,80	R\$ 48.595,76	R\$ 43.736,18	R\$ 565.902,40
Capital de Giro	R\$ 50.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 50.000,00
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 93.200,00</b>	<b>R\$ 45.360,00</b>	<b>R\$ 45.858,96</b>	<b>R\$ 45.813,10</b>	<b>R\$ 45.744,38</b>	<b>R\$ 47.917,24</b>	<b>R\$ 50.001,64</b>	<b>R\$ 49.941,64</b>	<b>R\$ 49.891,70</b>	<b>R\$ 49.841,80</b>	<b>R\$ 48.595,76</b>	<b>R\$ 43.736,18</b>	<b>R\$ 615.902,40</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 4.860,00	R\$ 5.103,00	R\$ 5.159,13	R\$ 5.153,97	R\$ 5.146,24	R\$ 5.390,69	R\$ 5.625,18	R\$ 5.618,43	R\$ 5.612,82	R\$ 5.607,20	R\$ 5.467,02	R\$ 4.920,32	R\$ 63.664,02
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 27.545,17</b>	<b>R\$ 27.788,17</b>	<b>R\$ 27.844,31</b>	<b>R\$ 38.134,15</b>	<b>R\$ 27.831,42</b>	<b>R\$ 28.075,86</b>	<b>R\$ 28.310,36</b>	<b>R\$ 38.598,61</b>	<b>R\$ 28.297,99</b>	<b>R\$ 28.292,38</b>	<b>R\$ 28.152,20</b>	<b>R\$ 37.900,49</b>	<b>R\$ 366.771,11</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 65.654,83</b>	<b>R\$ 83.226,65</b>	<b>R\$ 101.241,30</b>	<b>R\$ 108.920,26</b>	<b>R\$ 126.833,22</b>	<b>R\$ 146.674,60</b>	<b>R\$ 168.365,88</b>	<b>R\$ 179.708,91</b>	<b>R\$ 201.302,61</b>	<b>R\$ 222.852,04</b>	<b>R\$ 243.295,60</b>	<b>R\$ 249.131,29</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 65.654,83</b>	<b>R\$ 83.226,65</b>	<b>R\$ 101.241,30</b>	<b>R\$ 108.920,26</b>	<b>R\$ 126.833,22</b>	<b>R\$ 146.674,60</b>	<b>R\$ 168.365,88</b>	<b>R\$ 179.708,91</b>	<b>R\$ 201.302,61</b>	<b>R\$ 222.852,04</b>	<b>R\$ 243.295,60</b>	<b>R\$ 249.131,29</b>	<b>R\$ 249.131,29</b>

ANO 2	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 49.140,00	R\$ 51.597,00	R\$ 52.164,57	R\$ 52.112,40	R\$ 52.034,23	R\$ 54.505,86	R\$ 56.876,86	R\$ 56.808,61	R\$ 56.751,80	R\$ 56.695,05	R\$ 55.277,68	R\$ 49.749,91	R\$ 643.713,98
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 49.140,00</b>	<b>R\$ 51.597,00</b>	<b>R\$ 52.164,57</b>	<b>R\$ 52.112,40</b>	<b>R\$ 52.034,23</b>	<b>R\$ 54.505,86</b>	<b>R\$ 56.876,86</b>	<b>R\$ 56.808,61</b>	<b>R\$ 56.751,80</b>	<b>R\$ 56.695,05</b>	<b>R\$ 55.277,68</b>	<b>R\$ 49.749,91</b>	<b>R\$ 643.713,98</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 5.528,25	R\$ 5.804,66	R\$ 5.868,51	R\$ 5.862,65	R\$ 5.853,85	R\$ 6.131,91	R\$ 6.398,65	R\$ 6.390,97	R\$ 6.384,58	R\$ 6.378,19	R\$ 6.218,74	R\$ 5.596,86	R\$ 72.417,82
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 7.884,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.870,42</b>	<b>R\$ 29.146,84</b>	<b>R\$ 29.210,69</b>	<b>R\$ 29.204,82</b>	<b>R\$ 29.196,03</b>	<b>R\$ 29.474,08</b>	<b>R\$ 29.740,82</b>	<b>R\$ 29.733,14</b>	<b>R\$ 29.726,75</b>	<b>R\$ 29.720,37</b>	<b>R\$ 29.560,91</b>	<b>R\$ 28.939,04</b>	<b>R\$ 352.523,91</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 20.269,58</b>	<b>R\$ 42.719,74</b>	<b>R\$ 65.673,62</b>	<b>R\$ 88.581,20</b>	<b>R\$ 111.419,41</b>	<b>R\$ 136.451,19</b>	<b>R\$ 163.587,23</b>	<b>R\$ 190.662,70</b>	<b>R\$ 217.687,75</b>	<b>R\$ 244.662,43</b>	<b>R\$ 270.379,20</b>	<b>R\$ 291.190,07</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 20.269,58</b>	<b>R\$ 42.719,74</b>	<b>R\$ 65.673,62</b>	<b>R\$ 88.581,20</b>	<b>R\$ 111.419,41</b>	<b>R\$ 136.451,19</b>	<b>R\$ 163.587,23</b>	<b>R\$ 190.662,70</b>	<b>R\$ 217.687,75</b>	<b>R\$ 244.662,43</b>	<b>R\$ 270.379,20</b>	<b>R\$ 291.190,07</b>	<b>R\$ 291.190,07</b>

ANO 3	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 55.896,75	R\$ 58.691,59	R\$ 59.337,19	R\$ 59.277,86	R\$ 59.188,94	R\$ 62.000,42	R\$ 64.697,43	R\$ 64.619,80	R\$ 64.555,18	R\$ 64.490,62	R\$ 62.878,36	R\$ 56.590,52	R\$ 732.224,65
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 55.896,75</b>	<b>R\$ 58.691,59</b>	<b>R\$ 59.337,19</b>	<b>R\$ 59.277,86</b>	<b>R\$ 59.188,94</b>	<b>R\$ 62.000,42</b>	<b>R\$ 64.697,43</b>	<b>R\$ 64.619,80</b>	<b>R\$ 64.555,18</b>	<b>R\$ 64.490,62</b>	<b>R\$ 62.878,36</b>	<b>R\$ 56.590,52</b>	<b>R\$ 732.224,65</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 6.288,38	R\$ 6.602,80	R\$ 6.675,43	R\$ 6.668,76	R\$ 6.658,76	R\$ 6.975,05	R\$ 7.278,46	R\$ 7.269,73	R\$ 7.262,46	R\$ 7.255,19	R\$ 7.073,82	R\$ 6.366,43	R\$ 82.375,27
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.973,56</b>	<b>R\$ 29.287,98</b>	<b>R\$ 29.360,61</b>	<b>R\$ 29.353,93</b>	<b>R\$ 29.343,93</b>	<b>R\$ 29.660,22</b>	<b>R\$ 29.963,64</b>	<b>R\$ 29.954,90</b>	<b>R\$ 29.947,63</b>	<b>R\$ 29.940,37</b>	<b>R\$ 29.758,99</b>	<b>R\$ 29.051,61</b>	<b>R\$ 354.597,36</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 26.923,19</b>	<b>R\$ 56.326,80</b>	<b>R\$ 86.303,39</b>	<b>R\$ 116.227,31</b>	<b>R\$ 146.072,32</b>	<b>R\$ 178.412,52</b>	<b>R\$ 213.146,32</b>	<b>R\$ 247.811,21</b>	<b>R\$ 282.418,76</b>	<b>R\$ 316.969,01</b>	<b>R\$ 350.088,38</b>	<b>R\$ 377.627,29</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 26.923,19</b>	<b>R\$ 56.326,80</b>	<b>R\$ 86.303,39</b>	<b>R\$ 116.227,31</b>	<b>R\$ 146.072,32</b>	<b>R\$ 178.412,52</b>	<b>R\$ 213.146,32</b>	<b>R\$ 247.811,21</b>	<b>R\$ 282.418,76</b>	<b>R\$ 316.969,01</b>	<b>R\$ 350.088,38</b>	<b>R\$ 377.627,29</b>	<b>R\$ 377.627,29</b>

ANO 4	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 63.582,55	R\$ 66.761,68	R\$ 67.496,06	R\$ 67.428,56	R\$ 67.327,42	R\$ 70.525,47	R\$ 73.593,33	R\$ 73.505,02	R\$ 73.431,51	R\$ 73.358,08	R\$ 71.524,13	R\$ 64.371,72	R\$ 832.905,54
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 63.582,55</b>	<b>R\$ 66.761,68</b>	<b>R\$ 67.496,06</b>	<b>R\$ 67.428,56</b>	<b>R\$ 67.327,42</b>	<b>R\$ 70.525,47</b>	<b>R\$ 73.593,33</b>	<b>R\$ 73.505,02</b>	<b>R\$ 73.431,51</b>	<b>R\$ 73.358,08</b>	<b>R\$ 71.524,13</b>	<b>R\$ 64.371,72</b>	<b>R\$ 832.905,54</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 235.913,54
Impostos Serviços	R\$ 7.153,04	R\$ 7.510,69	R\$ 7.593,31	R\$ 7.585,71	R\$ 7.574,33	R\$ 7.934,12	R\$ 8.279,25	R\$ 8.269,31	R\$ 8.261,05	R\$ 8.252,78	R\$ 8.046,46	R\$ 7.241,82	R\$ 93.701,87
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 32.020,48</b>	<b>R\$ 32.378,14</b>	<b>R\$ 32.460,75</b>	<b>R\$ 32.453,16</b>	<b>R\$ 32.441,78</b>	<b>R\$ 32.801,56</b>	<b>R\$ 33.146,70</b>	<b>R\$ 33.136,76</b>	<b>R\$ 33.128,49</b>	<b>R\$ 33.120,23</b>	<b>R\$ 32.913,91</b>	<b>R\$ 32.109,26</b>	<b>R\$ 392.111,23</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 31.562,07</b>	<b>R\$ 65.945,62</b>	<b>R\$ 100.980,92</b>	<b>R\$ 135.956,33</b>	<b>R\$ 170.841,96</b>	<b>R\$ 208.565,88</b>	<b>R\$ 249.012,51</b>	<b>R\$ 289.380,77</b>	<b>R\$ 329.683,79</b>	<b>R\$ 369.921,64</b>	<b>R\$ 408.531,86</b>	<b>R\$ 440.794,32</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 31.562,07</b>	<b>R\$ 65.945,62</b>	<b>R\$ 100.980,92</b>	<b>R\$ 135.956,33</b>	<b>R\$ 170.841,96</b>	<b>R\$ 208.565,88</b>	<b>R\$ 249.012,51</b>	<b>R\$ 289.380,77</b>	<b>R\$ 329.683,79</b>	<b>R\$ 369.921,64</b>	<b>R\$ 408.531,86</b>	<b>R\$ 440.794,32</b>	<b>R\$ 440.794,32</b>

ANO 5	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 72.325,15	R\$ 75.941,41	R\$ 76.776,77	R\$ 76.699,99	R\$ 76.584,94	R\$ 80.222,73	R\$ 83.712,41	R\$ 83.611,96	R\$ 83.528,35	R\$ 83.444,82	R\$ 81.358,70	R\$ 73.222,83	R\$ 947.430,06
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 72.325,15</b>	<b>R\$ 75.941,41</b>	<b>R\$ 76.776,77</b>	<b>R\$ 76.699,99</b>	<b>R\$ 76.584,94</b>	<b>R\$ 80.222,73</b>	<b>R\$ 83.712,41</b>	<b>R\$ 83.611,96</b>	<b>R\$ 83.528,35</b>	<b>R\$ 83.444,82</b>	<b>R\$ 81.358,70</b>	<b>R\$ 73.222,83</b>	<b>R\$ 947.430,06</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 245.350,08
Impostos Serviços	R\$ 8.136,58	R\$ 8.543,41	R\$ 8.637,39	R\$ 8.628,75	R\$ 8.615,81	R\$ 9.025,06	R\$ 9.417,65	R\$ 9.406,35	R\$ 9.396,94	R\$ 9.387,54	R\$ 9.152,85	R\$ 8.237,57	R\$ 106.585,88
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 33.790,40</b>	<b>R\$ 34.197,23</b>	<b>R\$ 34.291,21</b>	<b>R\$ 34.282,57</b>	<b>R\$ 34.269,63</b>	<b>R\$ 34.678,88</b>	<b>R\$ 35.071,47</b>	<b>R\$ 35.060,17</b>	<b>R\$ 35.050,76</b>	<b>R\$ 35.041,37</b>	<b>R\$ 34.806,68</b>	<b>R\$ 33.891,39</b>	<b>R\$ 414.431,78</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 38.534,75</b>	<b>R\$ 80.278,93</b>	<b>R\$ 122.764,48</b>	<b>R\$ 165.181,90</b>	<b>R\$ 207.497,21</b>	<b>R\$ 253.041,06</b>	<b>R\$ 301.682,00</b>	<b>R\$ 350.233,79</b>	<b>R\$ 398.711,37</b>	<b>R\$ 447.114,82</b>	<b>R\$ 493.666,84</b>	<b>R\$ 532.998,28</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 38.534,75</b>	<b>R\$ 80.278,93</b>	<b>R\$ 122.764,48</b>	<b>R\$ 165.181,90</b>	<b>R\$ 207.497,21</b>	<b>R\$ 253.041,06</b>	<b>R\$ 301.682,00</b>	<b>R\$ 350.233,79</b>	<b>R\$ 398.711,37</b>	<b>R\$ 447.114,82</b>	<b>R\$ 493.666,84</b>	<b>R\$ 532.998,28</b>	<b>R\$ 532.998,28</b>

## DRE DOS 5 ANOS CENARIO OTIMISTA

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 1				ANO 2			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 565.902,40</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 643.713,98</b>	
Vendas		R\$ 565.902,40		Vendas		R\$ 643.713,98	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 63.664,02</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 72.417,82</b>	
Simples Nacional		R\$ 63.664,02		Simples Nacional		R\$ 72.417,82	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 502.238,38</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 571.296,16</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 471.353,38</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 540.411,16</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28		Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 14.681,91</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>	
Despesas com Empréstimos (Juros)		R\$ 14.681,91		Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 180.912,19</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 237.304,07</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 0,00</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 27.136,83</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 180.912,19</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 264.440,90</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%	R\$ 99.501,70		Dividendos	55,00%	R\$ 145.442,49	
*Reserva Legal	5,00%	9.045,61		*Reserva Legal	5,00%	13.222,04	
Reserva de contingência	15%	R\$ 27.136,83		Reserva de contingência	15%	R\$ 39.666,13	
Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 45.228,05		Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 66.110,22	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 1				ANO 2			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 565.902,40</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 643.713,98</b>	
Vendas		R\$ 565.902,40		Vendas		R\$ 643.713,98	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 63.664,02</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 72.417,82</b>	
Simples Nacional		R\$ 63.664,02		Simples Nacional		R\$ 72.417,82	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 502.238,38</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 571.296,16</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 471.353,38</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 540.411,16</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28		Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 14.681,91</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>	
Despesas com Empréstimos (Juros)		R\$ 14.681,91		Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 180.912,19</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 237.304,07</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 0,00</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 27.136,83</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 180.912,19</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 264.440,90</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%	R\$ 99.501,70		Dividendos	55,00%	R\$ 145.442,49	
*Reserva Legal	5,00%	9.045,61		*Reserva Legal	5,00%	13.222,04	
Reserva de contingência	15%	R\$ 27.136,83		Reserva de contingência	15%	R\$ 39.666,13	
Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 45.228,05		Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 66.110,22	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 3				ANO 4			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 732.224,65</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 832.905,54</b>	
Vendas		R\$ 732.224,65		Vendas		R\$ 832.905,54	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 82.375,27</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 93.701,87</b>	
Simples Nacional		R\$ 82.375,27		Simples Nacional		R\$ 93.701,87	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 649.849,38</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 739.203,67</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 618.964,38</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 708.318,67</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 301.946,54</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28		Despesas Administrativas		R\$ 301.946,54	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>	
Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81		Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 315.857,29</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 379.024,32</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 39.666,13</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 53.328,51</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 355.523,42</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 432.352,83</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%	R\$ 195.537,88		Dividendos	55,00%	R\$ 237.794,06	
*Reserva Legal	5,00%	17.776,17		*Reserva Legal	5,00%	21.617,64	
Reserva de contingência	15%	R\$ 53.328,51		Reserva de contingência	15%	R\$ 64.852,92	
Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 88.880,86		Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 108.088,21	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 5			
<b>Receita operacional bruta</b>			<b>R\$ 947.430,06</b>
Vendas			R\$ 947.430,06
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>			<b>R\$ 106.585,88</b>
Simplex Nacional			R\$ 106.585,88
<b>(=) Receita Líquida</b>			<b>R\$ 840.844,17</b>
<b>(-) Custos</b>			<b>R\$ 30.885,00</b>
Custo de atividade promocional			R\$ 30.885,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>			<b>R\$ 809.959,17</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>			<b>R\$ 311.383,08</b>
Despesas Administrativas			R\$ 311.383,08
<b>(-) Despesas Financeiras</b>			<b>R\$ 27.347,81</b>
Despesas com Empréstimos			R\$ 27.347,81
<b>(=) Lucro Líquido</b>			<b>R\$ 471.228,28</b>
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>			<b>R\$ 64.852,92</b>
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>			<b>R\$ 536.081,20</b>
<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%		R\$ 294.844,66
*Reserva Legal	5,00%		26.804,06
Reserva de contingência	15%		R\$ 80.412,18
Reserva de lucros para P&D	25%		R\$ 134.020,30



## ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO OTIMISTA

<b>Análise Otimista</b>					
Ano	Fluxo de caixa	Saldo	Fluxo descontado (valor presente)	Saldo descontado	
0	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	
1	R\$ 180.912,19	-R\$ 2.112,07	R\$ 180.912,19	-R\$ 2.112,07	
2	R\$ 264.440,90	R\$ 262.328,82	R\$ 264.440,90	R\$ 262.328,82	
3	R\$ 355.523,42	R\$ 617.852,25	R\$ 355.523,42	R\$ 617.852,25	
4	R\$ 432.352,83	R\$ 1.050.205,08	R\$ 432.352,83	R\$ 1.050.205,08	
5	R\$ 536.081,20	R\$ 1.586.286,28	R\$ 536.081,20	R\$ 1.586.286,28	
TMA	13,75%				
VPL	R\$ 961.689,68				
TIR	129%	Viável, pois TIR é maior que TMA			
Payback	0,316				
Payback descontado	0,316				

## FLUXO DE CAIXA DOS 5 ANOS CENARIO PESSIMISTA

<b>FLUXO DE CAIXA - PESSIMISTA</b>													
ANO 1	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 28.800,00	R\$ 30.240,00	R\$ 30.572,64	R\$ 30.542,07	R\$ 30.496,25	R\$ 31.944,83	R\$ 33.334,43	R\$ 33.294,42	R\$ 33.261,13	R\$ 33.227,87	R\$ 32.397,17	R\$ 29.157,46	R\$ 377.268,27
Empréstimo Bancário	R\$ 91.512,13	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 91.512,13
Integralização do Capital	R\$ 91.512,13	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 91.512,13
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 120.312,13</b>	<b>R\$ 30.240,00</b>	<b>R\$ 30.572,64</b>	<b>R\$ 30.542,07</b>	<b>R\$ 30.496,25</b>	<b>R\$ 31.944,83</b>	<b>R\$ 33.334,43</b>	<b>R\$ 33.294,42</b>	<b>R\$ 33.261,13</b>	<b>R\$ 33.227,87</b>	<b>R\$ 32.397,17</b>	<b>R\$ 29.157,46</b>	<b>R\$ 468.780,40</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 4.860,00	R\$ 5.103,00	R\$ 5.159,13	R\$ 5.153,97	R\$ 5.146,24	R\$ 5.390,69	R\$ 5.625,18	R\$ 5.618,43	R\$ 5.612,82	R\$ 5.607,20	R\$ 5.467,02	R\$ 4.920,32	R\$ 63.664,02
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 10.295,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 30.885,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 27.545,17</b>	<b>R\$ 27.788,17</b>	<b>R\$ 27.844,31</b>	<b>R\$ 38.134,15</b>	<b>R\$ 27.831,42</b>	<b>R\$ 28.075,86</b>	<b>R\$ 28.310,36</b>	<b>R\$ 38.598,61</b>	<b>R\$ 28.297,99</b>	<b>R\$ 28.292,38</b>	<b>R\$ 28.152,20</b>	<b>R\$ 37.900,49</b>	<b>R\$ 366.771,11</b>
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ -	R\$ 92.766,96	R\$ 95.218,78	R\$ 97.947,11	R\$ 90.355,03	R\$ 93.019,87	R\$ 96.888,83	R\$ 101.912,90	R\$ 96.608,72	R\$ 101.571,86	R\$ 106.507,35	R\$ 110.752,33	R\$ 102.009,29
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 92.766,96</b>	<b>R\$ 95.218,78</b>	<b>R\$ 97.947,11</b>	<b>R\$ 90.355,03</b>	<b>R\$ 93.019,87</b>	<b>R\$ 96.888,83</b>	<b>R\$ 101.912,90</b>	<b>R\$ 96.608,72</b>	<b>R\$ 101.571,86</b>	<b>R\$ 106.507,35</b>	<b>R\$ 110.752,33</b>	<b>R\$ 102.009,29</b>	<b>R\$ 102.009,29</b>

ANO 2	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 39.312,00	R\$ 34.398,00	R\$ 34.776,38	R\$ 34.741,60	R\$ 34.689,49	R\$ 36.337,24	R\$ 37.917,91	R\$ 37.872,41	R\$ 37.834,54	R\$ 37.796,70	R\$ 36.851,78	R\$ 33.166,61	R\$ 435.694,65
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 39.312,00</b>	<b>R\$ 34.398,00</b>	<b>R\$ 34.776,38</b>	<b>R\$ 34.741,60</b>	<b>R\$ 34.689,49</b>	<b>R\$ 36.337,24</b>	<b>R\$ 37.917,91</b>	<b>R\$ 37.872,41</b>	<b>R\$ 37.834,54</b>	<b>R\$ 37.796,70</b>	<b>R\$ 36.851,78</b>	<b>R\$ 33.166,61</b>	<b>R\$ 435.694,65</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 5.528,25	R\$ 5.804,66	R\$ 5.868,51	R\$ 5.862,65	R\$ 5.853,85	R\$ 6.131,91	R\$ 6.398,65	R\$ 6.390,97	R\$ 6.384,58	R\$ 6.378,19	R\$ 6.218,74	R\$ 5.596,86	R\$ 72.417,82
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 657,00	R\$ 7.884,00
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.870,42</b>	<b>R\$ 29.146,84</b>	<b>R\$ 29.210,69</b>	<b>R\$ 29.204,82</b>	<b>R\$ 29.196,03</b>	<b>R\$ 29.474,08</b>	<b>R\$ 29.740,82</b>	<b>R\$ 29.733,14</b>	<b>R\$ 29.726,75</b>	<b>R\$ 29.720,37</b>	<b>R\$ 29.560,91</b>	<b>R\$ 28.939,04</b>	<b>R\$ 352.523,91</b>
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ -	R\$ 10.441,58	R\$ 15.692,74	R\$ 21.258,43	R\$ 26.795,21	R\$ 32.288,67	R\$ 39.151,83	R\$ 47.328,92	R\$ 55.468,18	R\$ 63.575,97	R\$ 71.652,30	R\$ 78.943,17	R\$ 83.170,74
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 10.441,58</b>	<b>R\$ 15.692,74</b>	<b>R\$ 21.258,43</b>	<b>R\$ 26.795,21</b>	<b>R\$ 32.288,67</b>	<b>R\$ 39.151,83</b>	<b>R\$ 47.328,92</b>	<b>R\$ 55.468,18</b>	<b>R\$ 63.575,97</b>	<b>R\$ 71.652,30</b>	<b>R\$ 78.943,17</b>	<b>R\$ 83.170,74</b>	<b>R\$ 83.170,74</b>

ANO 3	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 37.264,50	R\$ 39.127,73	R\$ 39.558,13	R\$ 39.518,57	R\$ 39.459,29	R\$ 41.333,61	R\$ 43.131,62	R\$ 43.079,86	R\$ 43.036,78	R\$ 42.993,75	R\$ 41.918,90	R\$ 37.727,01	R\$ 488.149,77
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 37.264,50</b>	<b>R\$ 39.127,73</b>	<b>R\$ 39.558,13</b>	<b>R\$ 39.518,57</b>	<b>R\$ 39.459,29</b>	<b>R\$ 41.333,61</b>	<b>R\$ 43.131,62</b>	<b>R\$ 43.079,86</b>	<b>R\$ 43.036,78</b>	<b>R\$ 42.993,75</b>	<b>R\$ 41.918,90</b>	<b>R\$ 37.727,01</b>	<b>R\$ 488.149,77</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 17.477,19	R\$ 209.726,28
Impostos Serviços	R\$ 6.288,38	R\$ 6.602,80	R\$ 6.675,43	R\$ 6.668,76	R\$ 6.658,76	R\$ 6.975,05	R\$ 7.278,46	R\$ 7.269,73	R\$ 7.262,46	R\$ 7.255,19	R\$ 7.073,82	R\$ 6.366,43	R\$ 82.375,27
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 28.973,56</b>	<b>R\$ 29.287,98</b>	<b>R\$ 29.360,61</b>	<b>R\$ 29.353,93</b>	<b>R\$ 29.343,93</b>	<b>R\$ 29.660,22</b>	<b>R\$ 29.963,64</b>	<b>R\$ 29.954,90</b>	<b>R\$ 29.947,63</b>	<b>R\$ 29.940,37</b>	<b>R\$ 29.758,99</b>	<b>R\$ 29.051,61</b>	<b>R\$ 354.597,36</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 8.290,94</b>	<b>R\$ 18.130,69</b>	<b>R\$ 28.328,21</b>	<b>R\$ 38.492,85</b>	<b>R\$ 48.608,21</b>	<b>R\$ 60.281,60</b>	<b>R\$ 73.449,59</b>	<b>R\$ 86.574,55</b>	<b>R\$ 99.663,70</b>	<b>R\$ 112.717,08</b>	<b>R\$ 124.877,00</b>	<b>R\$ 133.552,40</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 8.290,94</b>	<b>R\$ 18.130,69</b>	<b>R\$ 28.328,21</b>	<b>R\$ 38.492,85</b>	<b>R\$ 48.608,21</b>	<b>R\$ 60.281,60</b>	<b>R\$ 73.449,59</b>	<b>R\$ 86.574,55</b>	<b>R\$ 99.663,70</b>	<b>R\$ 112.717,08</b>	<b>R\$ 124.877,00</b>	<b>R\$ 133.552,40</b>	<b>R\$ 133.552,40</b>

ANO 4	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 42.388,37	R\$ 44.507,79	R\$ 44.997,37	R\$ 44.952,38	R\$ 44.884,95	R\$ 47.016,98	R\$ 49.062,22	R\$ 49.003,35	R\$ 48.954,34	R\$ 48.905,39	R\$ 47.682,75	R\$ 42.914,48	R\$ 555.270,36
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 42.388,37</b>	<b>R\$ 44.507,79</b>	<b>R\$ 44.997,37</b>	<b>R\$ 44.952,38</b>	<b>R\$ 44.884,95</b>	<b>R\$ 47.016,98</b>	<b>R\$ 49.062,22</b>	<b>R\$ 49.003,35</b>	<b>R\$ 48.954,34</b>	<b>R\$ 48.905,39</b>	<b>R\$ 47.682,75</b>	<b>R\$ 42.914,48</b>	<b>R\$ 555.270,36</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 19.659,46	R\$ 235.913,54
Impostos Serviços	R\$ 7.153,04	R\$ 7.510,69	R\$ 7.593,31	R\$ 7.585,71	R\$ 7.574,33	R\$ 7.934,12	R\$ 8.279,25	R\$ 8.269,31	R\$ 8.261,05	R\$ 8.252,78	R\$ 8.046,46	R\$ 7.241,82	R\$ 93.701,87
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 32.020,48</b>	<b>R\$ 32.378,14</b>	<b>R\$ 32.460,75</b>	<b>R\$ 32.453,16</b>	<b>R\$ 32.441,78</b>	<b>R\$ 32.801,56</b>	<b>R\$ 33.146,70</b>	<b>R\$ 33.136,76</b>	<b>R\$ 33.128,49</b>	<b>R\$ 33.120,23</b>	<b>R\$ 32.913,91</b>	<b>R\$ 32.109,26</b>	<b>R\$ 392.111,23</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 10.367,89</b>	<b>R\$ 22.497,54</b>	<b>R\$ 35.034,16</b>	<b>R\$ 47.533,37</b>	<b>R\$ 59.976,54</b>	<b>R\$ 74.191,96</b>	<b>R\$ 90.107,48</b>	<b>R\$ 105.974,07</b>	<b>R\$ 121.799,92</b>	<b>R\$ 137.585,08</b>	<b>R\$ 152.353,92</b>	<b>R\$ 163.159,14</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 10.367,89</b>	<b>R\$ 22.497,54</b>	<b>R\$ 35.034,16</b>	<b>R\$ 47.533,37</b>	<b>R\$ 59.976,54</b>	<b>R\$ 74.191,96</b>	<b>R\$ 90.107,48</b>	<b>R\$ 105.974,07</b>	<b>R\$ 121.799,92</b>	<b>R\$ 137.585,08</b>	<b>R\$ 152.353,92</b>	<b>R\$ 163.159,14</b>	<b>R\$ 163.159,14</b>

ANO 5	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	ANUAL
<b>Entradas</b>													
Vendas Serviços	R\$ 48.216,77	R\$ 50.627,61	R\$ 51.184,51	R\$ 51.133,33	R\$ 51.056,63	R\$ 53.481,82	R\$ 55.808,28	R\$ 55.741,31	R\$ 55.685,56	R\$ 55.629,88	R\$ 54.239,13	R\$ 48.815,22	R\$ 631.620,04
Capital de Giro	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 48.216,77</b>	<b>R\$ 50.627,61</b>	<b>R\$ 51.184,51</b>	<b>R\$ 51.133,33</b>	<b>R\$ 51.056,63</b>	<b>R\$ 53.481,82</b>	<b>R\$ 55.808,28</b>	<b>R\$ 55.741,31</b>	<b>R\$ 55.685,56</b>	<b>R\$ 55.629,88</b>	<b>R\$ 54.239,13</b>	<b>R\$ 48.815,22</b>	<b>R\$ 631.620,04</b>
<b>Saídas</b>													
Empréstimo Bancário	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 2.278,98	R\$ 27.347,81
Aluguel	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 1.530,00	R\$ 18.360,00
Salários	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 20.445,84	R\$ 245.350,08
Impostos Serviços	R\$ 8.136,58	R\$ 8.543,41	R\$ 8.637,39	R\$ 8.628,75	R\$ 8.615,81	R\$ 9.025,06	R\$ 9.417,65	R\$ 9.406,35	R\$ 9.396,94	R\$ 9.387,54	R\$ 9.152,85	R\$ 8.237,57	R\$ 106.585,88
Insumos p/ Serviços	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Energia Elétrica	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Atividades Promocionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Diária de Faxineira	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 960,00
Internet	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 119,00	R\$ 1.428,00
<b>Total Saídas</b>	<b>R\$ 33.790,40</b>	<b>R\$ 34.197,23</b>	<b>R\$ 34.291,21</b>	<b>R\$ 34.282,57</b>	<b>R\$ 34.269,63</b>	<b>R\$ 34.678,88</b>	<b>R\$ 35.071,47</b>	<b>R\$ 35.060,17</b>	<b>R\$ 35.050,76</b>	<b>R\$ 35.041,37</b>	<b>R\$ 34.806,68</b>	<b>R\$ 33.891,39</b>	<b>R\$ 414.431,78</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 14.426,37</b>	<b>R\$ 30.856,74</b>	<b>R\$ 47.750,04</b>	<b>R\$ 64.600,79</b>	<b>R\$ 81.387,79</b>	<b>R\$ 100.190,73</b>	<b>R\$ 120.927,53</b>	<b>R\$ 141.608,67</b>	<b>R\$ 162.243,47</b>	<b>R\$ 182.831,98</b>	<b>R\$ 202.264,43</b>	<b>R\$ 217.188,26</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>R\$ 14.426,37</b>	<b>R\$ 30.856,74</b>	<b>R\$ 47.750,04</b>	<b>R\$ 64.600,79</b>	<b>R\$ 81.387,79</b>	<b>R\$ 100.190,73</b>	<b>R\$ 120.927,53</b>	<b>R\$ 141.608,67</b>	<b>R\$ 162.243,47</b>	<b>R\$ 182.831,98</b>	<b>R\$ 202.264,43</b>	<b>R\$ 217.188,26</b>	<b>R\$ 217.188,26</b>

## DRE DOS 5 ANOS CENARIO PESSIMISTA

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 1				ANO 2			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 377.268,27</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 435.694,65</b>	
Vendas		R\$ 377.268,27		Vendas		R\$ 435.694,65	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 63.664,02</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 72.417,82</b>	
Simples Nacional		R\$ 63.664,02		Simples Nacional		R\$ 72.417,82	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 313.604,25</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 363.276,83</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 282.719,25</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 332.391,83</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28		Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 14.681,91</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>	
Despesas com Empréstimos (Juros)		R\$ 14.681,91		Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>-R\$ 7.721,94</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 29.284,74</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 0,00</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>-R\$ 1.158,29</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>-R\$ 7.721,94</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 28.126,45</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%	-R\$ 4.247,07		Dividendos	55,00%	R\$ 15.469,55	
*Reserva Legal	5,00%	FALSO		*Reserva Legal	5,00%	1.406,32	
Reserva de contingência	15%	-R\$ 1.158,29		Reserva de contingência	15%	R\$ 4.218,97	
Reserva de lucros para P&D	25%	-R\$ 1.930,49		Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 7.031,61	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 3				ANO 4			
<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 488.149,77</b>		<b>Receita operacional bruta</b>		<b>R\$ 555.270,36</b>	
Vendas		R\$ 488.149,77		Vendas		R\$ 555.270,36	
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 82.375,27</b>		<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>		<b>R\$ 93.701,87</b>	
Simples Nacional		R\$ 82.375,27		Simples Nacional		R\$ 93.701,87	
<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 405.774,50</b>		<b>(=) Receita Líquida</b>		<b>R\$ 461.568,49</b>	
<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>		<b>(-) Custos</b>		<b>R\$ 30.885,00</b>	
Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00		Custo de atividade promocional		R\$ 30.885,00	
<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 374.889,50</b>		<b>(=) Lucro Bruto</b>		<b>R\$ 430.683,49</b>	
<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 275.759,28</b>		<b>(-) Despesas Operacionais</b>		<b>R\$ 301.946,54</b>	
Despesas Administrativas		R\$ 275.759,28		Despesas Administrativas		R\$ 301.946,54	
<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>		<b>(-) Despesas Financeiras</b>		<b>R\$ 27.347,81</b>	
Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81		Despesas com Empréstimos		R\$ 27.347,81	
<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 71.782,40</b>		<b>(=) Lucro Líquido</b>		<b>R\$ 101.389,14</b>	
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 4.218,97</b>		<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>		<b>R\$ 11.400,21</b>	
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 76.001,37</b>		<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>		<b>R\$ 112.789,34</b>	
<b>(-) Destinação do lucro</b>				<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%	R\$ 41.800,75		Dividendos	55,00%	R\$ 62.034,14	
*Reserva Legal	5,00%	3.800,07		*Reserva Legal	5,00%	5.639,47	
Reserva de contingência	15%	R\$ 11.400,21		Reserva de contingência	15%	R\$ 16.918,40	
Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 19.000,34		Reserva de lucros para P&D	25%	R\$ 28.197,34	

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO			
ANO 5			
<b>Receita operacional bruta</b>			<b>R\$ 631.620,04</b>
Vendas			R\$ 631.620,04
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>			<b>R\$ 106.585,88</b>
Simplex Nacional			R\$ 106.585,88
<b>(=) Receita Líquida</b>			<b>R\$ 525.034,16</b>
<b>(-) Custos</b>			<b>R\$ 30.885,00</b>
Custo de atividade promocional			R\$ 30.885,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>			<b>R\$ 494.149,16</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>			<b>R\$ 311.383,08</b>
Despesas Administrativas			R\$ 311.383,08
<b>(-) Despesas Financeiras</b>			<b>R\$ 27.347,81</b>
Despesas com Empréstimos			R\$ 27.347,81
<b>(=) Lucro Líquido</b>			<b>R\$ 155.418,26</b>
<b>(+) Reversão da reserva de contingênc</b>			<b>R\$ 16.918,40</b>
<b>(=) Lucro líquido ajustado</b>			<b>R\$ 172.336,66</b>
<b>(-) Destinação do lucro</b>			
Dividendos	55,00%		R\$ 94.785,16
*Reserva Legal	5,00%		8.616,83
Reserva de contingência	15%		R\$ 25.850,50
Reserva de lucros para P&D	25%		R\$ 43.084,17

## **ANÁLISE DO INVESTIMENTO CENÁRIO PESSIMISTA**

<b>Análise Pessimista</b>				
Ano	Fluxo de caixa	Saldo	Fluxo descontado (valor	Saldo descontado
0	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26	-R\$ 183.024,26
1	-R\$ 7.721,94	-R\$ 190.746,20	-R\$ 7.721,94	-R\$ 190.746,20
2	R\$ 60.169,74	-R\$ 130.576,46	R\$ 60.169,74	-R\$ 130.576,46
3	R\$ 102.667,40	-R\$ 27.909,06	R\$ 102.667,40	-R\$ 27.909,06
4	R\$ 132.274,14	R\$ 104.365,07	R\$ 132.274,14	R\$ 104.365,07
5	R\$ 186.303,26	R\$ 290.668,33	R\$ 186.303,26	R\$ 290.668,33
TMA	13,75%			
VPL	R\$ 103.280,84			
TIR	28%	viável, pois TIR é menor que TMA		
Payback	1,128			
Payback descontado	1,128			

## **BIBLIOGRAFIA**

<https://www.niteroirotativo.com.br/>

[https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9dia:P%C3%A1gina\\_principal](https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikip%C3%A9dia:P%C3%A1gina_principal)

<https://www.nittrans.niteroi.rj.gov.br/>

<http://www.niteroi.rj.gov.br/2022/01/27/nittrans-disponibiliza-aplicativo-de-monitoramento-de-transito/>