



UNIVERSIDADE  
CANDIDO  
MENDES

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES – NITERÓI

André Brito Palmas

21553001-2

Diogo Sales Abreu

11603003-2

Natália Carneiro da Silva Almeida

21743001-2

Nicolas Mentor Rangel Curty

21503009-2

Priscyla Latorraca de Sá Flores

21650002-2



**ARQUIDANNP**

Plano de Negócios

**BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

NITERÓI

MAIO DE 2019

**ANDRÉ BRITO PALMAS  
DIOGO SALES ABREU  
NATÁLIA CARNEIRO DA SILVA ALMEIDA  
NICOLAS MENTOR RANGEL CURTY  
PRISCYLA LATORRACA DE SÁ FLORES**

## **ARQUIDANNP**

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

Orientador: Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves

**NITEROI  
Maio/2019**

**ANDRÉ BRITO PALMAS**  
**DIOGO SALES ABREU**  
**NATÁLIA CARNEIRO DA SILVA ALMEIDA**  
**NICOLAS MENTOR RANGEL CURTY**  
**PRISCYLA LATORRACA DE SÁ FLORES**

**ARQUIDANNP**

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

Nota: \_\_\_\_\_

Aprovada ( )

Aprovada com louvor ( )

Aprovada com restrições ( )

Reprovada ( )

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

---

Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves  
Universidade Candido Mendes

---

Prof. Ms. Marlice Mattos  
Universidade Federal Fluminense

## Sumário

|  |    |
|--|----|
| 1. ETAPA 1: SUMÁRIO EXECUTIVO .....                              | 6  |
| 2. ETAPA 2: PRODUTOS E SERVIÇOS.....                             | 7  |
| 2.1 Produtos e Serviços oferecidos.....                          | 7  |
| 2.2 Nossos diferenciais .....                                    | 7  |
| 2.3 Público-alvo .....   | 8  |
| 2.4 Quanto querem pagar.....                                     | 8  |
| 2.5 Porque o produto/serviço será aceito no mercado? .....       | 9  |
| 2.6 Quem toma decisão pela compra?.....                          | 10 |
| 2.7 Como o produto será apresentado ao mercado?.....             | 10 |
| 3. ETAPA 3: ANÁLISE DE MERCADO.....                              | 10 |
| 3.1 SWOT.....  | 10 |
| 3.2 PLANO DE AÇÃO .....  | 13 |
| Identificação e Análise dos Concorrentes .....                   | 15 |
| 3.3 CINCO FORÇAS DE PORTER.....                                  | 17 |
| 3.4 Tamanho do mercado.....                                      | 18 |
| 3.5 Localização do Público-Alvo .....                            | 19 |
| 3.6 Mercado crescente ou decrescente? .....                      | 20 |
| 3.7 Produto para um mercado de nicho? .....                      | 25 |
| 4. ETAPA 4: ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO .....                          | 25 |
| 4.1 Qual a imagem queremos obter do negócio? .....               | 25 |
| 4.2 Qual a estratégia geral utilizada para ganhar mercado? ..... | 26 |
| 4.3 Como os serviços serão entregues ao mercado? .....           | 26 |
| 4.4 Como será atribuído o preço ao produto? .....                | 26 |
| 4.5 Como farão a divulgação dos produtos/serviços? .....         | 27 |

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 4.6   | Quais parcerias poderão ser implementadas? ..... | 27 |
| 4.7   | 4 P's de marketing.....                          | 28 |
|       | P de Produto & P de Praça.....                   | 28 |
|       | P de Preço.....                                  | 34 |
|       | P de Promoção .....                              | 35 |
| 5.    | ETAPA 5: PLANEJAMENTO E GESTÃO DO NEGÓCIO .....  | 38 |
| 5.1   | Fluxograma da Atividade Principal.....           | 38 |
| 5.2   | LAYOUT .....                                     | 39 |
| 5.3   | Documentação Necessária para Abertura.....       | 40 |
| 5.4   | Capacidade Instalada de Produção.....            | 40 |
| 5.5   | Equipe Gerencial .....                           | 40 |
| 5.6   | Mini Curriculum dos sócios: .....                | 41 |
| 5.7   | Descrições de Cargos do Negócio.....             | 42 |
| 6.    | ETAPA 6: PLANO FINANCEIRO .....                  | 45 |
| 6.1   | FLUXO DE CAIXA.....                              | 45 |
| 6.1.1 | Cenário Pessimista: .....                        | 45 |
| 6.1.2 | Cenário Provável: .....                          | 46 |
| 6.1.3 | Cenário Otimista:.....                           | 47 |
| 6.2   | Descrição do Investimento Inicial.....           | 48 |
| 6.3   | ANÁLISE DE VIABILIDADE.....                      | 49 |
|       | CENÁRIO PESSIMISTA.....                          | 49 |
|       | CENÁRIO PROVÁVEL.....                            | 50 |
|       | CENÁRIO OTIMISTA.....                            | 50 |
| 6.4   | CUSTO DE CAPITAL (WACC).....                     | 51 |
| 6.5   | BALANÇO PATRIMONIAL E DRE .....                  | 51 |
| 6.6   | ÍNDICES FINANCEIROS.....                         | 59 |

## 1. ETAPA 1: SUMÁRIO EXECUTIVO

### 1.1. Produtos e Serviços

A Arquidannp tem como objetivo oferecer um excelente serviço de armazenagem, digitalização e descarte ecológico de documentos, com segurança e sigilo de informações.

Teremos como diferencial a disponibilização desses arquivos em um portal eletrônico 24h personalizado e limitando o acesso de acordo com a liberação de nossos clientes. Também ofereceremos um mix de serviços à um preço atrativo, além de possibilitar o cliente de montar seu próprio mix de acordo com suas necessidades.

### 1.2. Análise de Mercado

De acordo com pesquisas realizadas, o mercado voltado para esse tipo de serviço é escasso e notou-se que nossos concorrentes diretos não atuam na área em que a empresa vai operar (Niterói). Além de haver grande demanda de empresas que possuem documentos e/ou arquivos armazenados sem espaço físico suficiente e que de não podem se descartar esses documentos, oportunizando a atividade da empresa.

### 1.3. Estratégia do Negócio

As estratégias adotadas pela empresa serão de qualificar os funcionários, proporcionando um atendimento de ótima qualidade, estudando/supervisionando todo o nosso processo, para que evite falhas e/ou atrasos e que venha a garantir a segurança e sigilo de todas as informações. Além da agilidade na busca e entrega dos documentos solicitados.

Nossa Vantagem competitiva escolhida foi a de publicidade e propaganda, pois as pesquisas mostraram que muitas empresas não conhecem o serviço que oferecemos, desta forma, conseguiremos captar o máximo de clientes em potencial.

### 1.4. Planejamento e Gestão do Negócio

O processo da nossa atividade principal terá início após o encaminhamento da caixa box identificada, com os documentos devidamente guardados, por parte do nosso cliente. Após a sua recepção, será feita a sua classificação, digitalização e o seu arquivamento.

Nossa empresa necessitará de alguns documentos para a sua abertura. São eles: Registro na Junta Comercial do estado do Rio de Janeiro, Inscrição do CNPJ na Secretaria da Receita Federal, Registro na Secretaria Estadual da Fazenda, Taxa de Alvará e Autorização do Corpo de Bombeiros.

Nossos funcionários terão capacidade de armazenar e digitalizar, aproximadamente, 16 caixas box por dia. Nosso galpão comporta atualmente um total de 2.000 caixas, podendo se expandir após a aquisição de mais estantes.

Nossa equipe será formada por 5 diretores e 4 funcionários. Nossos funcionários terão planos de carreira, proporcionando sempre que possível a sua motivação no ambiente de trabalho.

### **1.5. Plano Financeiro**

Nesta etapa apresentamos nossos fluxos de caixa, índices de viabilidade (VLP, TIR, Payback simples e descontado), balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício e índices financeiros, sendo alguns destes em três cenários (otimista, provável e pessimista). Através desta, podemos chegar à conclusão que tudo que foi idealizado será economicamente viável.

## **2. ETAPA 2: PRODUTOS E SERVIÇOS**

### **2.1 Produtos e Serviços oferecidos**

A Arquidannp será uma empresa especialista em guarda, manuseio e digitalização de arquivos. Localizada no bairro do Barreto, em Niterói/RJ, nossa empresa oferecerá serviços como armazenagem de documentos, que consiste na guarda física de todos os documentos do cliente pelo prazo determinado pelo mesmo. Dentro desse serviço, o cliente terá a opção do descarte sem risco de vazamento de informações e respeitando a legislação ambiental. A Arquidannp também possuirá serviços de coleta e entrega no local estabelecido pelo cliente, inclusive com atendimento emergenciais, com total segurança garantida. Outros serviços serão a organização e digitalização de documentos, onde documentos em papel serão transformados em arquivos eletrônicos e disponibilizados em um portal 24h por dia.

### **2.2 Nossos diferenciais**

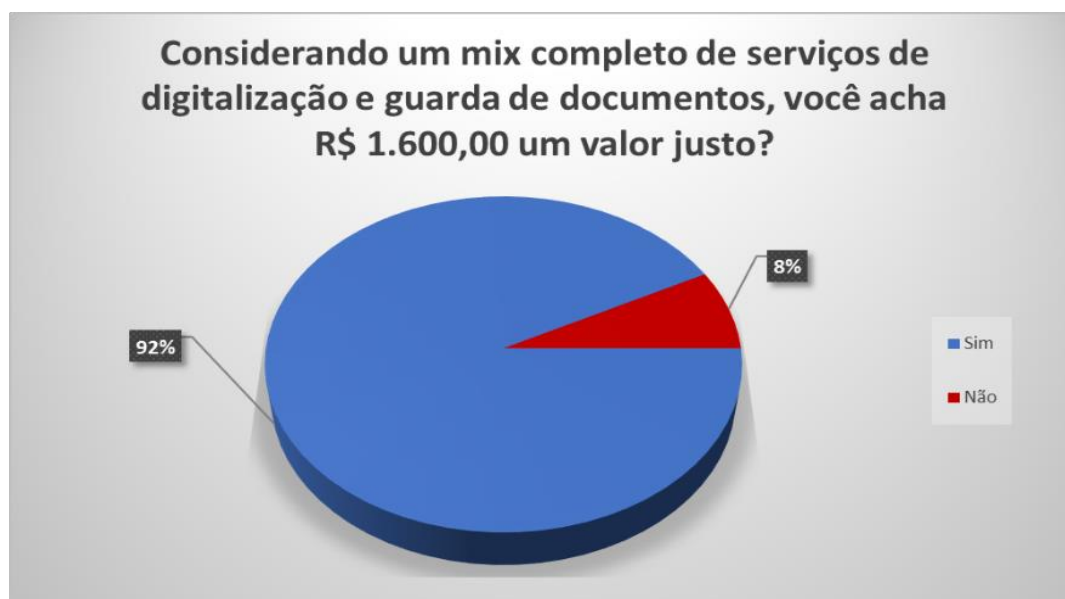
- A disponibilização de acesso limitado por usuário, podendo analisar quem acessou os arquivos digitais ou físicos através de histórico.
- Devido ao risco de incêndio, iremos propor uma segurança reforçada com equipamentos resistentes ao fogo.
- Teremos foco na logística da empresa e na disponibilização dos arquivos digitalizados no nosso portal, pois pretendemos ser os mais rápidos nesses serviços proporcionando praticidade para o cliente.
- Em relação à liderança de custo, teremos políticas para minimizar o custo, pois os serviços serão personalizados, ou seja, o cliente pagará apenas o que é necessário.
- Para o desenvolvimento dos serviços, contaremos com sistema próprio, com constantes atualizações, sempre se adequando as evoluções das necessidades dos clientes, com pleno foco na tecnologia.

### 2.3 Público-alvo

Esses serviços serão oferecidos para empresas com grande demanda de arquivos/documentos e tenham dificuldade em seu armazenamento. Como, por exemplo, escritório de contabilidade, escritório jurídico, consultórios, imobiliária, dentre outras.

### 2.4 Quanto querem pagar

De acordo com a pesquisa realizada pela Arquidannp, os dados apontam que 92% dos entrevistados aprovaram a sugestão de preço justo para todo o pacote de serviços da empresa que consiste na digitalização e guarda de documentos e afins.





Visando uma maior abrangência do critério de avaliação do preço que o consumidor está disposto a pagar, incluímos nessa pesquisa uma faixa de preços, onde verificaremos o poder de compra dos consumidores.



Essa avaliação mostra que 46% das pessoas entrevistadas estão dispostas a pagar o valor estipulado pelo mix de produtos e 13% acima desse valor. Este dado torna confortável a aplicação da quantidade mínima para a realização dos serviços do pacote completo. Visando alcançar 41% da parcela restante dos entrevistados, há possibilidade de ocorrer uma adequação nos contratos, viabilizando a retirada de algum serviço do qual não seja necessário para o cliente.

## 2.5 Porque o produto/serviço será aceito no mercado?

Identificamos a necessidade de solucionar a falta de espaço físico, para a alocação dos documentos. Levando uma solução para esse acúmulo de documentos, que não podem ser descartados, possibilitando para as empresas a melhor utilização do espaço físico.

A maioria dos consultórios médicos, escritórios contábeis e de advocacia na região de Niterói e adjacências, são localizados em salas comerciais pequenas, onde há necessidade de alocação dos documentos. Através desse ponto de vista, notamos a necessidade de uma empresa que fizesse a guarda de arquivos em Niterói e que disponibilizasse o documento de uma forma rápida e segura,

pois muitos clientes desperdiçam seu tempo buscando os arquivos, assim diminuindo sua produtividade.

## 2.6 Quem toma decisão pela compra?

Os responsáveis pela gestão administrativa das empresas.

## 2.7 Como o produto será apresentado ao mercado?

Ofereceremos um mix de serviços, que abrangerá todos os serviços, por um preço atrativo. Também teremos a opção do cliente montar seu próprio pacote, de acordo com suas necessidades.

## 3. ETAPA 3: ANÁLISE DE MERCADO

### 3.1 SWOT

#### Nossa Empresa

#### Forças (S)

- Equipe comprometida
- Atendimento rápido e personalizado
- Segurança e sigilo
- Logística aperfeiçoada
- Disponibilidade de documentos digitalizados por 24h por dia, com serviços especializados

#### Fraquezas (W)

- Risco de incêndio
- Umidade
- Necessidade de implantação de um novo sistema
- Necessidade de constante atualização tecnológica

### Oportunidade (O)

- Mercado em evolução
- Proposta inovadora
- Aceitabilidade do serviço
- Carência da prestação deste serviço com excelência
- Avanço da tecnologia
- Aumento da conscientização social e ecológica

### Ameaça (T)

- Fácil de ser copiado
- Competitividade em regiões próximas
- Recessão da economia brasileira

Temos uma equipe completamente comprometida, que estará disposta a atender às necessidades dos nossos clientes de forma rápida e qualificada, proporcionando-os sempre o melhor nível de satisfação. Vale ressaltar que o nosso atendimento é feito de forma personalizada, ou seja, cada cliente será sempre atendido de acordo com as suas necessidades.

Nossos clientes poderão contar com a total segurança dos seus documentos físicos e digitalizados, pois a Arquidannp disponibiliza equipamentos de alta tecnologia, passando-os total confiança. Além disso, o nosso site é dotado de um sistema com fácil acesso, permitindo a busca por palavras-chave nos documentos digitalizados.

Disponibilizamos senhas com níveis hierárquicos, permitindo que o cliente limite os usuários ao acesso dos documentos de acordo com o seu nível de sigilo, e também poderá ter acesso ao histórico de visualizações que aquele documento possui.

As nossas entregas de documentos são feitas de acordo com a urgência e a necessidade do cliente, pois temos motoboys disponíveis para realizarem as entregas no mesmo dia. Caso o cliente tenha contratado o serviço de digitalização, este documento estará disponível 24 horas por dia em nossas plataformas digitais.

### Pontos fracos (Fraquezas)

A empresa conta com muitos materiais inflamáveis, aumentando muito o risco de possíveis incêndios. Baseado em nossas análises, temos em vista um sistema rigoroso, que reduz consideravelmente o risco de incêndio.

A composição do papel é formada basicamente por fibras de celulose, com a umidade elevada, ocorre o rompimento das ligações celulósicas, com isso o papel se torna muito frágil. Por isso, para o manuseio dos documentos serão necessários cuidados quanto a sua exposição à umidade relativa do ambiente.

Já prevendo a necessidade de implantação de um novo sistema, iremos adquirir uma tecnologia com toda rotina de treinamento necessária. Os funcionários contratados passarão por uma série de treinamentos com profissionais capacitados, visando a sua adaptação ao sistema implantado.

Devido à constante evolução tecnológica, e tendo como principal diferencial um sistema que precisa acompanhar as atualizações das principais ferramentas tecnológicas do mercado, há necessidade de fazer reservas de recursos financeiros para futuras aquisições de novas tecnologias. Visando constante crescimento e manutenção da qualidade do negócio.

### **Oportunidade**

A diversidade de clientes com potencial em um mercado de crescimento, onde há uma transformação existente em processos convencionais em informação digital, superando as barreiras do tempo e riscos de extravios.

O avanço da tecnologia foi uma válvula de movimentação para o aumento da conscientização social e ecológica em relação ao uso do papel. Com essa tendência, a cada dia as empresas vêm reduzindo a utilização dos arquivos físicos, passando assim a utilizarem os arquivos digitais.

Portanto, com base na entrevista realizada com o nosso público alvo, a aceitabilidade do serviço na região é consideravelmente boa, com relação à necessidade dos clientes e com a carência da prestação desse serviço por empresas que se localizam em regiões próximas.

### **Ameaça**

O modelo de empresa é fácil de ser copiado, por se tratar de um negócio com um processo de simples implantação. Para combater essa ameaça, criaremos um sistema próprio, com serviços e tecnologias exclusivas da Arquidannp.

Existem empresas similares na cidade do Rio de Janeiro. São empresas previamente consolidadas no mercado, porém com o revés de suas localizações, tendo possíveis maiores custos com logística, que é um fator crítico para o

negócio. Estabelecendo a empresa na região de Niterói, conseguiremos diminuir tal custo.

O reflexo do atual cenário econômico nacional, em especial na região de Niterói, tem um grande impacto em nossa empresa, pois essa instabilidade econômica contribui com o fechamento das empresas e com um maior controle dos gestores na contratação de novos serviços.

### **3.2 Plano de Ação**

A partir da análise swot, elaboramos um plano de ação para superar nossas fraquezas e ameaças.

| PLANO DE AÇÃO                                    |  |   |   |  |   |  |
|--|--|---|---|--|---|--|
| O que fazer?                                     | Porque?  | Onde?                                   | Quem?   | Quando?  | Como?   | Quanto Custa?  |
| Risco de Incêndio                                | Treinamentos em combate a incêndio e aquisição de materiais de segurança contra incêndio.  | Curso Externo                           | Auxiliar de Logística   | No início de nossas atividades   | Um funcionário fará um treinamento de brigadista, estando de prontidão para qualquer tipo de eventualidade. Também, conteremos com uma sala de vídeo antifogo.  | Material de Segurança contra incêndio: R\$ 5.600,00<br>Treinamento: R\$ 1.200,00 |
| Umidade  | Aquisição de caixas especiais que preservam o material contra umidade e o manuseio dos documentos em sala especialmente climatizada.     | Na empresa                              | Auxiliar de Logística   | 1. Durante o período que o documento estiver aos nossos cuidados;<br>2. Sempre que houver necessidade de manusear documentos | Toda vez que precisar arquivar documentos, existirá o procedimento de arquivá-los em caixas boxes, posteriormente, nas caixas antiumidade; Criação de um procedimento para que o manuseio dos documentos sejam feitos apenas na sala especialmente climatizada, com temperatura ideal que preserve os documentos. | R\$ 270,00 cada caixa antiumidade  |
| Necessidade de Implantação de um Novo Sistema    | Aquisição do sistema.  | Na empresa.                             | Os profissionais contratados na compra do sistema   | No início do processo operacional;   | Os funcionários contratados passarão por uma série de treinamentos com profissionais capacitados, visando a sua adaptação ao sistema implantado.  | R\$ 43.470,00, como previsto no investimento inicial                             |
| Necessidade de constante atualização tecnológica | Reserva financeira.  | No Resultado Financeiro                 | Diretor financeiro  | Anual  | Será constituída uma reserva financeira a partir do resultado do exercício.   | 5% do lucro  |
| Fácil de ser copiado                             | Criar um sistema próprio para disponibilização dos documentos em nosso site e garantir a agilidade da busca e na entrega dos documentos. | Na própria empresa em reuniões internas | Sistema – uma empresa terceirizada e especializada na criação de sistemas. Logística – uma empresa terceirizada, ágil e com total disponibilidade para nos atender rapidamente. | Antes do processo operacional  | Sistema: Procurar uma empresa especializada em criação de sistemas.<br>Logística: A Arquidannp ficará localizada próximo aos clientes em potencial e procuraremos uma empresa ágil e com total disponibilidade para realizar nossas buscas e entregas.  | Sem custos adicionais  |
| Competitividade em regiões próximas              | Marketing competitivo.   | Na empresa                              | Diretor de Marketing  | Os três primeiros meses do ano   | Vamos investir em publicidade e propaganda, contratando empresas que divulgarão nossa empresa no busdoor, outdoor de elevador, mídias sociais, como facebook e instigram, entre outros.   | R\$ 3.458,00   |
| Recessão da economia brasileira                  | Marketing de Relacionamento.   | Sala de Reuniões                        | Diretor de Marketing  | Sempre que se fizer necessário   | Revendo o portfólio dos produtos. Aumentando a interação com nosso público-alvo. Negociando novos valores com fornecedores.   | Sem custos adicionais  |

## Identificação e Análise dos Concorrentes

Analisaremos duas empresas, que serão nossos concorrentes indiretos.

- Arquivo Soluções
- Arquivo OFF

### Arquivo soluções:

Segundo o site, é uma empresa que está atuando há quinze anos no mercado de guarda e organização de arquivos, localizada em São Gonçalo. É uma das poucas empresas atuantes nesse ramo e possui uma boa carteira de clientes. Atualmente busca expandir seu mercado de atuação para os municípios vizinhos, como Niterói e Itaboraí. Possui algumas vantagens em relação de disponibilizar um serviço especial de entrega parcial de caixas Box gratuitas no mês, sendo um diferencial diante da concorrência. Ela também busca manter um preço competitivo em relação aos concorrentes. Porém é uma empresa que não investe muito em tecnologia e no seu setor de marketing. Tem pouca visibilidade nas redes sociais e há reclamação por parte de seus clientes pela demora na entrega dos documentos.

### Arquivo OFF:

A Arquivo OFF é uma empresa localizada no Rio de Janeiro, promete disponibilizar aos usuários a recuperação rápida de seus arquivos e informações, no momento em que são necessários. Possuem tecnologia própria com sistema integrado de rastreamento de arquivos e grandes parceiros. Estão sempre sendo procurados por novos clientes, porém, tem grandes dificuldades para manter seus clientes. Muitos não conhecem, por falta de publicidade e propaganda da empresa.

## ANÁLISE SWOT DOS CONCORRENTES

### Forças (S)

- Tecnologia própria com sistema integrado de rastreamento de arquivos e grandes parceiros
- Superioridade em relação às concorrentes, devido à grande procura de novos clientes

### Fraquezas (W)

- Evasão de clientes
- Falta de publicidade e propaganda
- Não realiza frete dos Itens
- Falta de novos projetos
- Não investem em Responsabilidade ambiental
- Site com pouca informação

Um dos pontos mais fortes da concorrência é, com certeza, a tecnologia com sistema integrado de rastreamento dos arquivos, que permite localizá-los com praticidade. Com essa tecnologia é possível abrir grande vantagem em relação aos demais concorrentes que não possuem tecnologias iguais ou similares.

As parcerias firmadas ao longo do tempo também são fundamentais para o sucesso, levando em conta que um negócio como esse requer muitos recursos que seriam inviáveis sem alguns parceiros.

Essas qualidades fazem com que cada vez mais aumente a procura dos clientes por esses serviços, visto que a escassez no mercado em relação a esse tipo de serviço é grande, e as poucas empresas que conseguem se estabelecer têm a possibilidade de reter grande parte dos clientes captados.

### **Pontos Fracos (Fraquezas)**

A falta de publicidade e propaganda torna-se um ponto extremamente fraco das concorrentes. Muitos possíveis clientes deixam de conhecer e de se interessar pelo serviço pelo fato de não lhes ser bem apresentado.

Diante de um cenário de pouca concorrência, em que teoricamente os clientes seriam de fácil retenção, foi percebido através de pesquisas que a evasão de clientes se tornou muito comum. Contribuindo bastante para essa fraqueza o fato de as empresas deixarem a desejar na prestação de alguns serviços, seja na questão da agilidade, organização ou até mesmo na segurança.



Por essas questões, os clientes andam sempre em busca de uma melhor prestação desse serviço.

Acreditamos ser substancial para o sucesso do negócio sua logística. Os clientes sempre valorizam a comodidade que se pode oferecer nas prestações de serviços. Por isso a falta de um plano de busca e entregas dos materiais envolvidos neste negócio pode se tornar um problema trágico na manutenção do mesmo.

Com novas tecnologias surgindo a todo o tempo, as pessoas envolvidas neste tipo de negócio precisam estar antenadas para criação ou atualização de seus produtos e serviços, em conjunto com o surgimento e/ou atualizações destas tecnologias. A falta de novos projetos pode deixar, rapidamente, a empresa ultrapassada.

A Responsabilidade Ambiental sugere que a empresa se importa significativamente com o meio em que opera e não apenas com o lucro. Ou seja, todas as pessoas em sua volta podem ser positivamente alcançadas, além de servir para um modelo de marketing. A falta de investimento em Responsabilidade Ambiental é uma falha, pois assim a empresa deixa de investir no meio em que está inserido e em sua própria imagem.

Enfim, num mercado que as melhores abordagens podem ser os meios digitais, são fatídicas as desconsiderações de investimento nestes meios. Um site sem gerenciamento e constante atualização de informações torna-se negligente para agregar novos clientes e ainda frustrar a manutenção dos atuais.

### **3.3 Cinco Forças de Porter**

Rivalidade entre concorrentes:

É baixa, devido na região de Niterói não existir empresas que prestam o mesmo serviço. Apesar de existir em região próxima, neste caso no Rio de Janeiro, essas empresas têm dificuldade de atender em Niterói por conta da distância, aumentando assim o custo de sua logística.

Poder de Barganha dos Fornecedores:

Razoável, pelo fato da empresa se portar de forma sustentável no mercado e necessitar de fornecimento de material reciclável para confecção das caixas Box. E também pelo fato de precisar de empresas com servidores confiáveis, pois um de nossos fatores críticos de sucesso são sigilo e segurança.

#### Poder de Barganha dos Clientes:

Essa força é considerada alta, pois oferece serviços determinados de acordo com a necessidade de cada cliente. Variando assim, o preço de acordo com cada serviço prestado.

Solução: Oferecer formatos de prestação de serviços que contarão com fidelização, atendimento com qualidade, utilizando nosso sistema de gerenciamento de arquivos que permite o rastreamento dos documentos, emite relatórios e histórico de movimentações, agiliza e padroniza os processos.

#### Ameaça de Produtos Substitutos:

É média, pois existe um mercado de Self Storage que oferece o aluguel de boxes, ou seja, o cliente pode guardar arquivos, móveis ou qualquer tipo de objeto. Por outro lado, existe dificuldade na inovação dos nossos serviços sem que aumente ainda mais o custo.

Solução: Essas empresas não são voltadas especificamente para gestão de arquivos e não oferece as mesmas vantagens que a nossa empresa, que são o frete, digitalização e acesso online aos documentos.

#### Ameaça de Novos Entrantes:

Esta ameaça existe, pois o mercado é atrativo devido existir diversos clientes em potencial, podendo tornar a concorrência alta na região de Niterói, onde atuaremos.

Solução: Priorizaremos consolidar nossa marca, com marketing de relacionamento, buscando fidelização para evitar a evasão dos clientes.

### **3.4 Tamanho do mercado**

#### Análise do mercado global

O mercado brasileiro de ECM (Enterprise Content Management) e GED (Gerenciamento Eletrônico de Documentos) é de mais de R\$ 1,5 bilhão, conforme pesquisa da AIM (Association for Information and Image Management) e CENADEM.

Dentre as empresas pesquisadas globalmente, 89% acreditam que o gerenciamento de documentos através das tecnologias é importante para os

objetivos estratégicos, e já inseriram ou têm planos de inserir em breve a seus planejamentos estratégicos. Enquanto no Brasil, este número é de 72%. Porém, vale ressaltar que segundo entrevistas realizadas pelo grupo, muitos entrevistados não conhecem esse tipo de serviço na região de Niterói.

A digitalização e a gestão eletrônica de documentos atraem tantos investimentos e atenção dos empresários por causa da praticidade no gerenciamento de arquivos eletrônicos, em relação a seus correlatos em papel, a economia e melhor utilização de espaço físico e a segurança agregada a aspectos probatórios da certificação digital.

Apesar do avanço da tecnologia, a legislação vigente não prevê a total substituição dos documentos físicos por outros meios, tornando obrigatória a guarda da documentação original.

Segundo o site portal tributário, “o contribuinte deverá manter em boa guarda e ordem, enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhes sejam pertinentes, todos os livros de escrituração obrigatórios por legislação fiscal específica, bem como os documentos e demais papéis que serviram de base para escrituração comercial e fiscal.”

Este fato, ainda obriga as empresas criarem e manterem arquivos físicos, tais como, comprovante de pagamento, contratos, livros fiscais e de departamento pessoal, entre outros. Onerando assim, quanto em tempo ou economicamente às empresas com demandas de guarda, gerenciamento e controle documental. Com isso, fortalece a introdução de nossos serviços no mercado.

### Análise do Mercado de Niterói

Conforme o Cadastro Central de Empresas 2016, o número de empresas atuantes em Niterói é de 17.849 unidades. Dentro desse número, concluímos que, através de pesquisas, 20% trata-se de consultórios médicos, 20% escritórios de contabilidade, advocatício e imobiliárias, e 10% grandes empresas como Estaleiros e a Unimed. Nossa empresa estará totalmente focada nestes tipos de empresas, para conquistar como nossos clientes.

### **3.5 Localização do Público-Alvo**

Nosso público consiste, em empresas que atuem na região de Niterói. Pretendemos atingir futuramente, empresas localizadas em regiões próximas, como São Gonçalo. Com esta localização, agiremos com eficiência na operação de arquivos e manipulação de documentos, e com uma logística envolvida o atendimento aos nossos clientes, mesmo em situações emergenciais. Vale

ressaltar, que nesta região carece de empresas que prestam o mesmo tipo de serviço.

Nossa empresa atenderá todas as necessidades de armazenagem, organização e digitalização de arquivos, sendo assim, disponibilizando documentos em uma plataforma digital personalizada com total segurança 24h por dia, ou seja, o acesso será disponibilizado de acordo com a autorização de seu administrador, contando com um sistema próprio dedicado a atuação do nosso ramo de negócio.

Estamos preparados para atender diferentes tipos e tamanhos de necessidades das empresas, podendo atender pequenas, médias e grandes empresas e situações especiais, tal como, busca e entrega de documentos ou arquivos emergenciais.

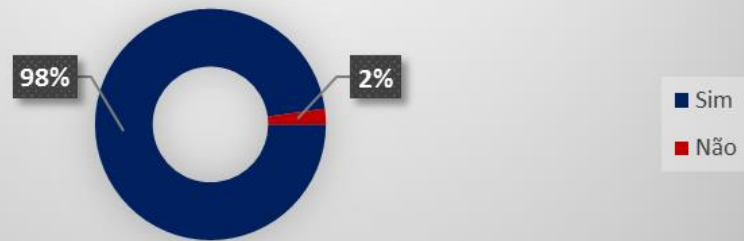
### **3.6 Mercado crescente ou decrescente?**

O Grupo realizou 46 entrevistas, com possíveis clientes, que responderam um questionário de 17 perguntas preparadas e relacionadas a situações que direcionam a utilização, formas de arquivar e organizar, conhecimento, expectativas e decepções com prováveis concorrentes.

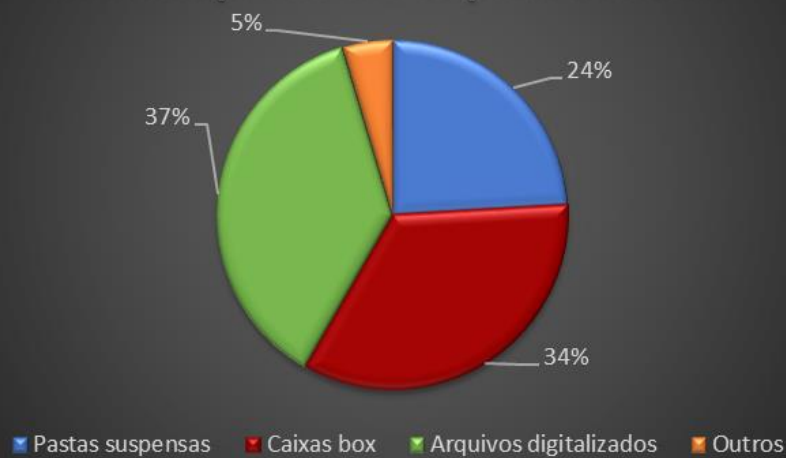
De acordo com as pesquisas realizadas, entendemos que o serviço terá fácil aceitação no mercado, pois 98% dos entrevistados expressam necessidade de armazenagem e/ou organização de arquivos. E quando se trata no tipo de arquivo que trabalham, percebemos uma grande tendência no uso de arquivos digitais, 40% dos entrevistados alegam trabalhar com arquivos digitais. O que torna positivo para que possamos ofertar nosso serviço de criação e manutenção dos arquivos digitais, disponibilizados em uma plataforma *on-line* e *full time*, podendo contar com histórico de acessos aos documentos e contando ainda com permissões de acessos restritos ao nível de usuário.

Essa proposta de serviço teve uma aceitação de 98% dos entrevistados, sendo que 58% ainda trabalham com arquivos físicos, revelando uma sustentável exploração no mercado de armazenagem desses documentos.

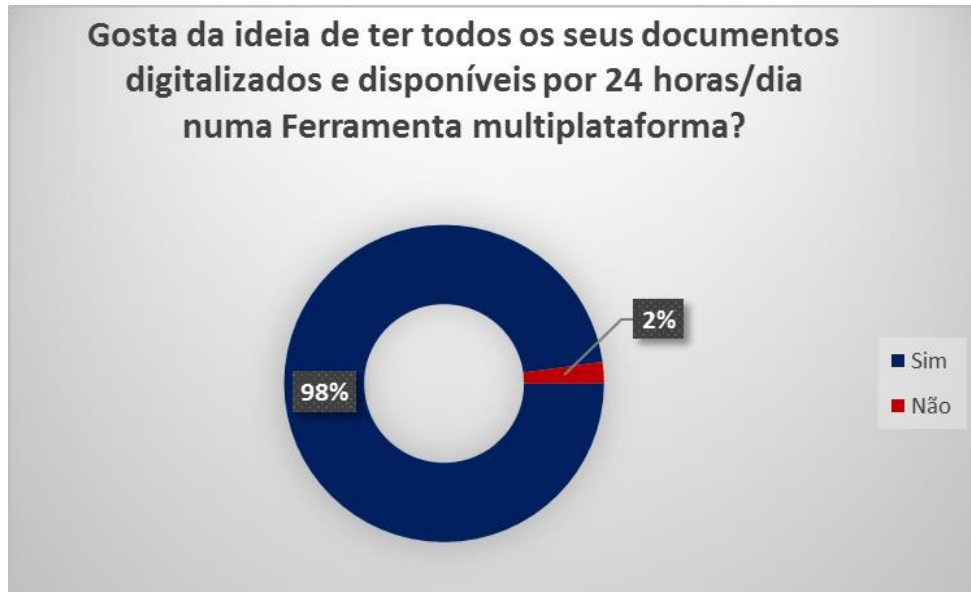
**No Local em que trabalha se faz necessário a armazenagem e organização de arquivos físicos (papel) ou digitais?**



**De que forma é feito o arquivo na sua empresa ou departamento?**



Observando o gráfico abaixo é possível notar que 98% das pessoas que responderam as pesquisas são favoráveis a contar com um sistema gerenciador de arquivos.



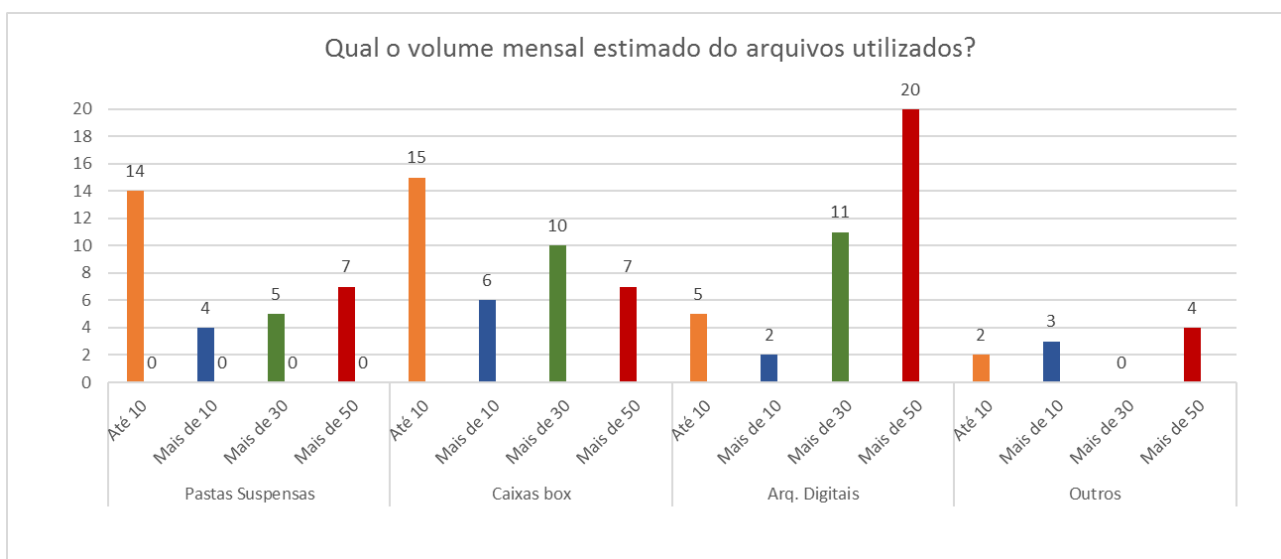
Nota-se ainda que 52% dos entrevistados responderam ter uma pessoa responsável para organizar os arquivos de sua empresa. E 67,39 % desses arquivos precisam ser acessados diariamente. Nesse ponto poderemos explorar, em forma de marketing, o tempo gasto por essas pessoas, tornando-as disponível para outras tarefas. Ainda os outros 48%, que acumulam o trabalho de criação e organização de arquivos, também poderão ter seu tempo focado em suas tarefas funcionais na empresa, não precisando dividir seu tempo com a organização dos arquivos.





Interessamo-nos em saber o volume de arquivos criados pelas empresas. Para isso colocamos em nossa pesquisa uma estimativa mensal. Para cada tipo de arquivo colocamos as opções: “Até 10 arquivos”; “Mais de 10 arquivos”; “Mais de 30 arquivos”; e “Mais de 50 arquivos”.

Nessa questão percebemos um volume muito grande de respostas para a criação de arquivos digitais, mostrando que a tendência é que usem cada vez mais os arquivos digitais.



Consolidando a análise do uso dos arquivos digitais pelo nosso público-alvo, foi averiguada a forma que estes estão sendo armazenados. Para esta análise a pergunta não tinha resposta obrigatória, no caso de o entrevistado não fazer uso deste tipo de arquivo, porém a questão foi respondida por grande parte dos entrevistados, mostrando a força do uso de arquivos digitais.

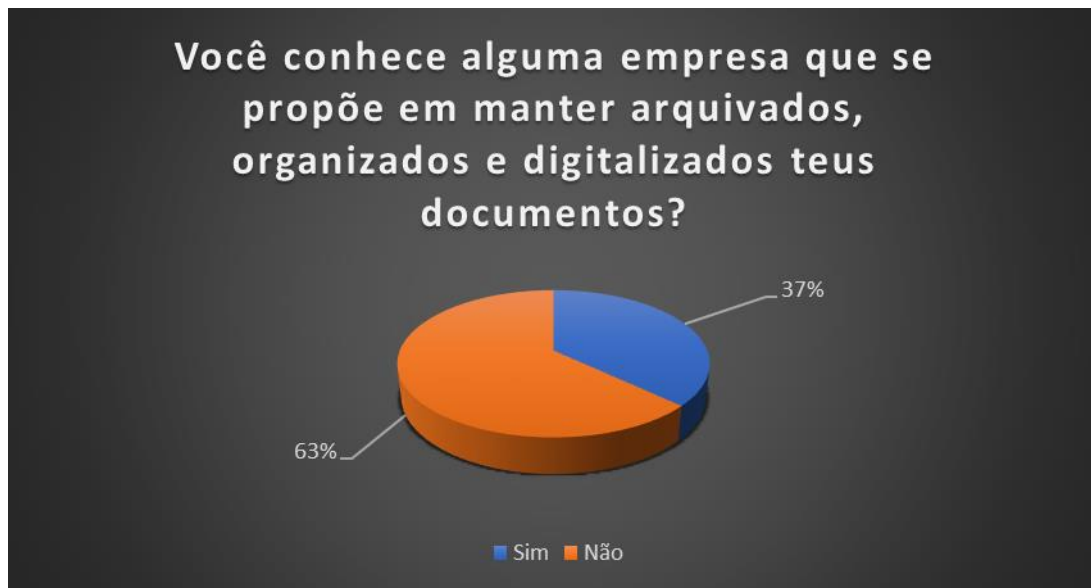
Ainda é possível ver através do gráfico a seguir que um terço dos usuários de arquivos digitais já utilizam a rede on-line (nuvem) para armazenar seus arquivos, 31,48 % das pessoas que responderam à questão já utilizam essa tecnologia. Isso pode facilitar uma das nossas principais abordagens que é a disponibilização dos arquivos em nossa plataforma digital on-line com total segurança e disponibilidade em tempo integral, onde o acesso será autorizado de acordo com seus administradores.

Os outros entrevistados fazem uso de rede local ou guardam seus arquivos no próprio computador, representando, juntos 68,51% das respostas apuradas. São todos clientes em potencial também, uma vez que não será complicado migrar esses arquivos para nosso sistema, que também poderão contar, além da própria guarda do arquivo, com segurança e disponibilização multiusuário.



Podemos perceber no gráfico abaixo, o quanto a concorrência em nossa região é baixa. Questionamos aos entrevistados se conheciam alguma empresa que se propunha a fazer os serviços o qual estamos objetivando fazer, comprovando que existem poucos concorrentes, 63% disseram que não conhecem nenhuma empresa fazendo este tipo de trabalho.





No tratante dos concorrentes tivemos respostas sucintas, porém favoráveis. Foi-nos respondido que os clientes procuram esse tipo de empresa por causa da inovação tecnológica, que é o nosso forte. O único revés do mercado é a economia atual, que atinge todas as áreas.

### **3.7 Produto para um mercado de nicho?**

Não atenderemos um nicho de mercado, ou seja, nossos produtos estarão disponíveis para diversos tipos de empresas bastando que tenham a necessidade do uso de guarda, digitalização e/ou eliminação de documentos.

## **4. ETAPA 4: ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO**

### **4.1 Qual a imagem queremos obter do negócio?**

A Arquidannp tem como meta ter sua marca reconhecida no mercado por facilitar de forma segura e sigilosa o arquivamento e digitalização de seus documentos. Assim oferecendo um serviço ágil e cômodo, a fim de transmitir credibilidade aos nossos clientes e ficar a frente de nossos possíveis concorrentes.

Buscamos construir a seguinte imagem: “A Arquidannp é uma empresa que atende com qualidade e rapidez no gerenciamento de documentos”. Isso fica explícito em nosso slogan: “Arquidannp: Gerenciando mais que arquivos.”

Procuramos investir em treinamentos e estudar/supervisionar todo o nosso processo, para que evite falhas e/ou atrasos, a fim de sustentar essa imagem diante do nosso público-alvo e buscar que a nossa mensagem chegue corretamente, com eficaz comunicação.

#### **4.2 Qual a estratégia geral utilizada para ganhar mercado?**

A estratégia a ser adotada será de comunicação, pois em nossas pesquisas de mercado, identificamos que a maioria dos entrevistados não conheciam esse tipo de serviço. Então, optamos por investir na divulgação da empresa, através de mídias digitais e sociais.

Também contaremos com relacionamento pessoal, para se adequar a todas as necessidades de nossos potenciais clientes, personalizando os preços.

#### **4.3 Como os serviços serão entregues ao mercado?**

A Arquidannp terá relação direta com seus clientes, não precisando de terceiros para oferecer e entregar nossos serviços, reduzindo assim nossa cadeia de distribuição.

Serão propostos contratos com os valores já sugeridos ou com objetivos segundo as necessidades de cada cliente. Todos eles terão duração mínima de 2 anos, com cláusulas de multa em casos de rescisão unilateral de contrato.

#### **4.4 Como será atribuído o preço ao produto?**

Os preços dos serviços oferecidos pela Arquidannp foram formulados a partir da análise de todos os custos e despesas envolvidos no processo de prestação dos nossos serviços.

Primeiramente, para distribuir os custos fixos e as despesas, criamos uma fórmula de peso, dado de acordo com a necessidade que cada serviço tem de utilizar os recursos adquiridos com os valores dispensados mensalmente para os custos fixos e as despesas. Ficando da seguinte forma:

total custos fixos (mensal) + total despesas (mensal)

total do peso (%) \*

*\*total do peso – valor dado de acordo com a necessidade que cada serviço tem de utilizar os recursos adquiridos com os valores dispensados mensalmente para os custos fixos e as despesas.*

*\*\* amplitude de atendimento – capacidade total que a empresa tem de prestar os serviços com os atuais recursos adquiridos.*

Com esta fórmula apuramos, em formato de rateio, o quanto cada serviço custa para a Arquidannp, baseando-se nos custos fixos e nas despesas.

A partir disto, dividimos o total do serviço a ser prestado pela amplitude de atendimento\*\*, assim foi apurado, de forma unitária, quanto cada serviço custa para a Arquidannp.

Para cada serviço, foi somado a seu custo unitário os seus custos variáveis, a tarifa de recebimento (valor cobrado pela empresa que viabiliza os pagamentos/recebimentos on-line), e o imposto simples. Formando assim o nosso preço unitário final.

Para o preço do produto também está embutida a margem de lucro desejada de 40% (quarenta por cento), valor este que, de acordo com nossas pesquisas, está adequado ao valor que os clientes estão dispostos a pagar.

Com o preço unitário conseguimos estabelecer um portfólio com preços competitivos para este mercado. E também formamos algumas sugestões mínimas de venda, criando um mix de serviços, com valor de R\$ 1.613,00 (mil seiscentos e treze reais) o pacote com todos os serviços.

#### **4.5 Como farão a divulgação dos produtos/serviços?**

A divulgação dos nossos serviços será feita através de marketing digital, marketing social e outros meios de promoção. Sendo estes, criação de site, páginas no Facebook e Instagram, campanhas por e-mail, busdoor, divulgação em mídia de elevadores de prédios comerciais e entregas de panfletos em salas comerciais.

#### **4.6 Quais parcerias poderão ser implementadas?**

No momento econômico atual e com a velocidade que os negócios precisam se transformar, as empresas capazes de consolidar verdadeiras parcerias certamente terão maior diferencial no mercado e alcançarão durabilidade comercial.

Parceria significa trabalhar juntos para criar objetivos no futuro. Buscamos empresas que consigam estar alinhadas à nossa missão. Sendo assim, expandindo o nosso negócio e atraindo uma clientela mais abrangente.

Temos em mente possíveis parceiros como:

- Empresa de logística: Essa parceria nos propiciará a honrar o nosso compromisso de entregas expressas aos nossos clientes.
- Caixa Box e Reciclagem de Papéis: Trabalharemos juntos com empresas que se propõem a utilizar materiais recicláveis, divulgando este mercado que ainda é pouco explorado.

#### 4.74 P's de marketing

##### P de Produto & P de Praça

O P de **Produto/Serviço** se destaca em formação e atribuição de atributos e características do que é oferecido. Cada produto ou serviço conta com sua própria característica e usabilidade, definindo que desejo ou necessidade esse produto satisfaz e determinando o público que precise desse produto.

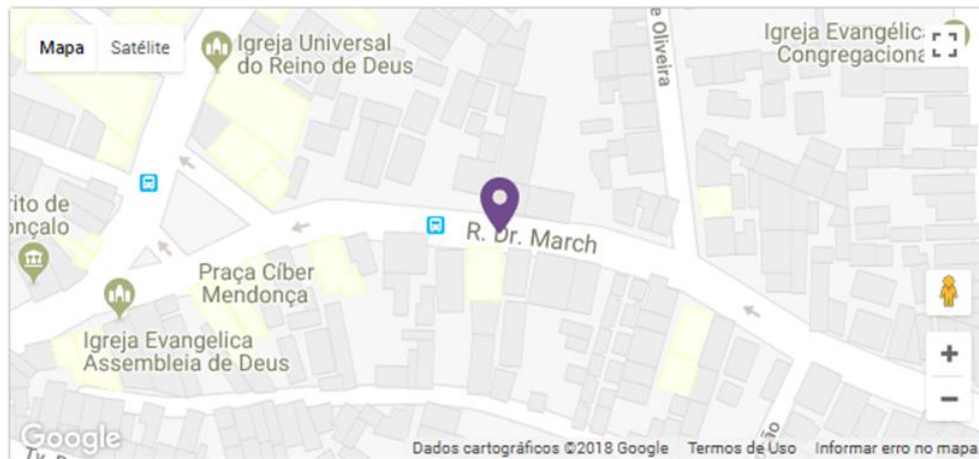
A ideia da Arquidannp é gerenciar arquivos de pequenas, médias e grandes empresas do município de Niterói. E vai muito além do que guardar documentos. Através do nosso sistema vamos proporcionar segurança, velocidade, e acessibilidade on-line de arquivos e documentos aos nossos clientes.

O P de Praça é entendido como colocação no mercado, ou seja, o contato do cliente com o produto ou serviço da empresa.

A nossa empresa está localizada no bairro do Barreto, em Niterói. Escolhemos esse local, pois através das pesquisas, concluímos que nessa região existe pouquíssima concorrência e que muitos estão interessados em conhecer o tipo de serviço que oferecemos. O bairro do Barreto é um pouco destacado do centro de Niterói, cerca de 5 km. Essa distância não atrapalha a logística do negócio e nos possibilitou a busca por imóveis com valores de aluguéis mais aceitáveis. É um local também que tem acesso a uma outra região próxima, como São Gonçalo.

### Localização

Município: Niterói  
CEP do imóvel: 24110-650  
Bairro: Barreto



O fato da logística ser substancialmente importante para o sucesso do negócio torna-se necessário o envolvimento do P de produto/serviço com P de Praça na gestão do marketing.

O mix de produtos/serviços da Arquidannp pode ser elaborado da seguinte forma:

**i. Armazenagem** – Teremos um galpão, totalmente preparado para guardar e manter seguros e organizados os documentos de nossos clientes;





**ii. Acesso aos documentos** – Quando necessário nossos clientes poderão solicitar seus documentos e entregaremos em prazo máximo de 24 horas;





**iii. Digitalização** - Os documentos serão digitalizados em velocidade recorde, podendo ser em nosso escritório localizado no bairro Barreto, ou no próprio local do cliente, mediante acordo.



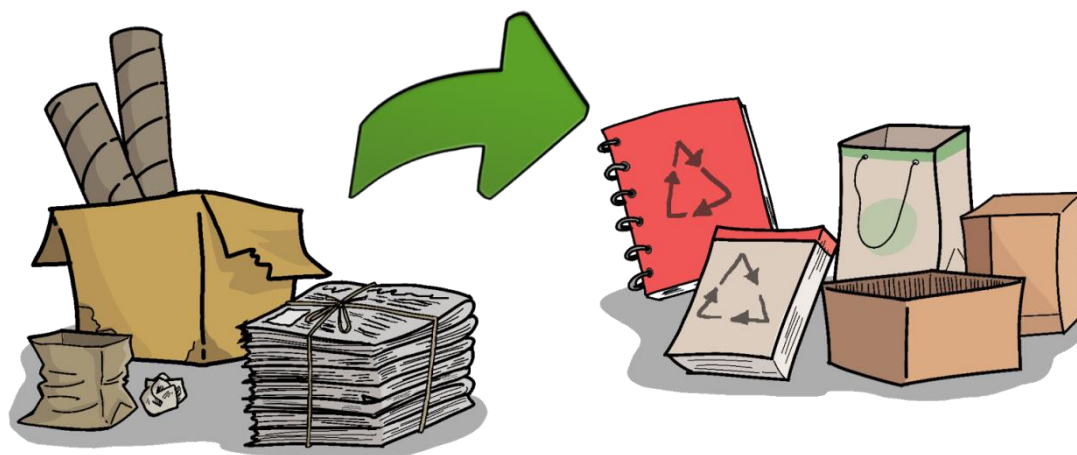
**iv. Acesso on-line** - Depois de digitalizado, os arquivos, serão disponibilizados imediatamente numa tecnologia com plataformas on-line, para que o cliente acesse onde quiser, podendo ainda optar por criar perfis que definem limites de acesso por nível de usuário. Mantendo ainda um histórico de toda a vida útil do arquivo no nosso sistema.





- v. **Descarte de papéis** – Teremos também a opção de descarte consciente e sigiloso, ou seja, nos dias de hoje muitos descartam seus documentos sem a preocupação com o meio ambiente, então, nossa empresa trabalhará de forma responsável e de acordo com as leis de Responsabilidade ambiental. E também, garantirá que os documentos não tenham suas informações vazadas.





### P de Preço

Sabemos que a sobrevivência da empresa está ligada ao P de preço, um dos mais importantes do Mix de Marketing, pois esse determina o retorno financeiro dos serviços que vamos oferecer.

Após pesquisas em nossa área de atuação, com concorrentes e nosso público-alvo, a estratégia de preços será definida de acordo com a média de preços praticada pelo mercado, custos, despesas, lucro dos nossos serviços e o nível de diferencial oferecido.

Considerando a necessidade de nossos clientes, dispomos os seguintes valores a serem cobrados conforme os serviços prestados:

| <b>Serviço</b>                   | <b>Preço</b> | <b>Unidade</b> |
|----------------------------------|--------------|----------------|
| Guarda e gestão de documentos    | R\$ 11,03    | 1 caixa box    |
| Acesso aos documentos (Imediato) | R\$ 27,79    | 10 Km          |
| Digitalização                    | R\$ 281,48   | 1000 folhas    |
| Armazenamento Digital            | R\$ 792,66   | 1 Giga         |
| Descarte                         | R\$ 500,42   | 1000 folhas    |

Chegamos à conclusão que o preço final será R\$ 1.613,00, sendo este, o mix de serviços.

A principal forma de pagamento será realizada através de boletos bancários, mas também disponibilizaremos outras formas pagamento tais como cartões de crédito e plataformas de pagamentos on-line, por exemplo: “paypal”. Vemos com bons olhos esse último modelo de pagamento, pois com ele, além de viabilizar uma forma mais prática de pagamento, implantamos a ideologia de utilização de novas tecnologias que estão em constante evolução no mercado.



### P de Promoção

A promoção refere-se em como a empresa vai se comunicar com o seu público-alvo, ou seja, quais canais serão usados e em quais momentos a empresa realizará sua propaganda e publicidade, e de qual forma.

Com as pesquisas realizadas, notamos que a maioria dos entrevistados não conheciam esse tipo de serviço e os poucos que conheciam, foi através da empresa em que trabalham (grandes empresas com filiais) e não ofereciam o serviço de arquivos digitais. Chegamos à conclusão que a falta de conhecimento se deve a pouca divulgação dos nossos concorrentes. Com isso, queremos ter excelência em nossa divulgação, a fim de atrair o máximo de possíveis clientes.

Com algumas pesquisas, concluímos que nossos concorrentes usam somente a internet (sites) como meio de divulgação. Logo escolhemos fazer o uso das seguintes fontes de propaganda:

Marketing Digital (ações de comunicação que as empresas podem utilizar por meio da internet e de dispositivos móveis para assim divulgar e comercializar seus produtos e serviços, conquistando novos clientes e ampliando a sua rede de relacionamentos com os clientes).

- Criação de um site, onde disponibilizaremos todos os serviços que oferecemos, explicando-os separadamente e apresentaremos nossa empresa de forma geral.

- Criação de páginas no Facebook e Instagram, com finalidade de nossa divulgação chegar a todos de forma rápida e sucinta e aumentar a rede de relacionamentos. Estaremos diariamente impulsionando informações de nossa empresa e respondendo possíveis questionamentos.
- Envio de campanhas por e-mail, onde estará disponível o contato da empresa e nela constarão nossos serviços.

Marketing Social (é um conjunto de estratégias e ações capazes de promover a melhoria da qualidade de vida da sociedade, além de poder trabalhar a imagem da marca/empresa e atrair atenção de um público consumidor consciente).

- Uso de materiais recicláveis em nossas caixas box e o descarte de documentos de forma responsável, quando se fizer necessário, com intuito de passar uma visão de responsabilidade social e poder ajudar a cuidar de nossa natureza, de acordo com as leis de responsabilidade ambiental.

Usaremos também outros meios de promoções da marca que são:

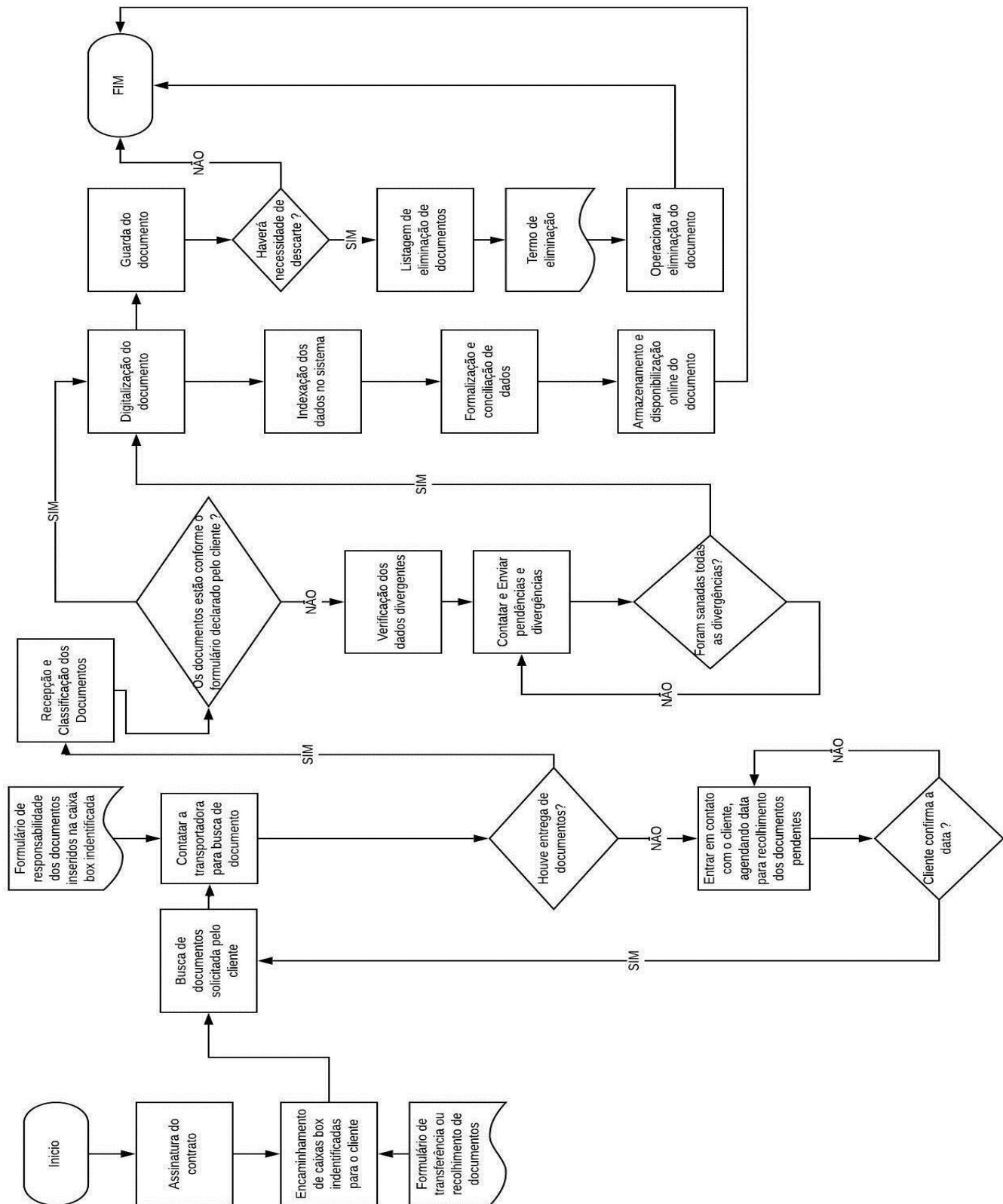
- Busdoor, que são anúncios na parte de trás de ônibus das linhas 32, 33, 54 e 57, por três meses, onde podemos alcançar grande parte do público e obter maior visibilidade.
- Divulgação em mídia de elevadores de prédios comerciais de Niterói e Icaraí, fazendo um rodízio entre os prédios durante um ano, onde se encontra a maior parte de nosso público-alvo.
- Entregas de 5.000 panfletos em salas comerciais do centro de Niterói e Icaraí, com nosso site e contato para possível esclarecimento de dúvidas.
- Priorizaremos que a nossa empresa ofereça um excelente atendimento aos clientes, a fim de que os mesmos repassem nossa boa imagem para possíveis novos clientes.

#### 4.8 Recursos Necessários para implementação do Plano de Marketing

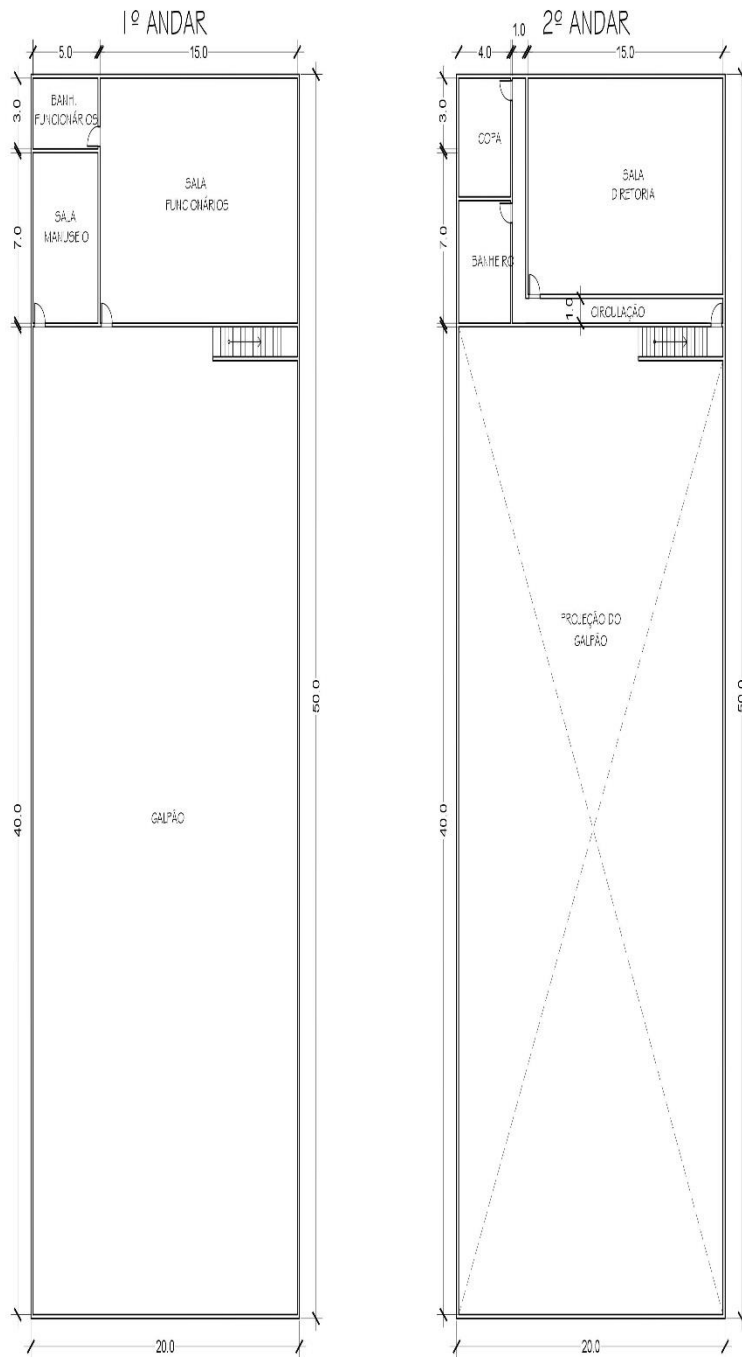
| Recursos   | Busdoor           | Criação de Site | Mídia de Elevadores   | Facebook e Instagram          | Panfletos  |
|------------|-------------------|-----------------|-----------------------|-------------------------------|------------|
| Humano     | Terceirizado      | Terceirizado    | Terceirizado          | Sócio (Diretora de Marketing) | Sócios     |
| Financeiro | R\$ 9.750,00      | R\$ 1.200,00    | R\$ 1.080,00          | R\$ 456,00                    | R\$ 230,00 |
| Material   | Outdoor de ônibus | Site            | Comercial de Elevador | Página                        | Folders    |

## 5. ETAPA 5: PLANEJAMENTO E GESTÃO DO NEGÓCIO

### 5.1 Fluxograma da Atividade Principal



## 5.2 LAYOUT



ESCALA: 1/75

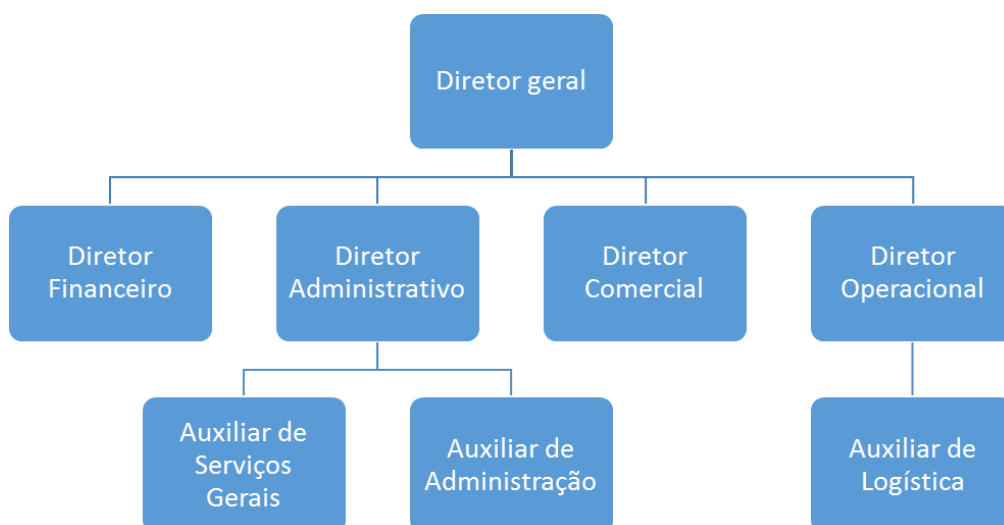
### 5.3 Documentação Necessária para Abertura

| Documentos  | Valor               | Prazo   |
|---|---------------------|---------|
| Assessoria Contábil                                     | R\$ 1.200,00        | x       |
| Registro na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro | R\$ 404,00          | 15 dias |
| Inscrição do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;     | Gratuito            | 10 dias |
| Registro Secretaria Estadual de Fazenda;                | Isento              | x       |
| Taxa de Alvará  | R\$ 315,69          | 70 dias |
| Corpo de Bombeiros Militar.                             | R\$ 143,85          | 45 dias |
| <b>TOTAL</b>  | <b>R\$ 2.063,54</b> |         |

### 5.4 Capacidade Instalada de Produção

Analisamos através de cálculos, tendo como base a capacidade humana e dos equipamentos que, diariamente, cada funcionário poderá escanear e arquivar, aproximadamente, 16 caixas box. Esse número leva em conta toda a mão de obra, desde o momento em que o funcionário recebe a caixa, passando pelo seu manuseio, até a sua guarda no galpão. Inicialmente contaremos com um colaborador para realizar esse serviço, porém poderá ser necessário contratar mais funcionários posteriormente, levando em consideração o crescente número de clientes.

### 5.5 Equipe Gerencial





## 5.6 Mini Curriculum dos sócios:

- Natália Almeida – Diretora Geral:

Formada em contabilidade e com experiência em planejamentos estratégicos, dos processos operacionais e em garantir que estejam adequados às necessidades da área, identificando oportunidades de melhoria, através da análise e revisão dos mesmos.

Perfil Dinâmico, inovador, formador de times e equipes, gerenciador de tempo e alto poder de decisão.

- Priscyla Latorraca – Diretora Administrativa:

Formada em Administração e com experiência em Recursos Humanos e em comando de equipes de trabalho, elaborando e executando projetos administrativos em vários segmentos de atividades.

Perfil conciliador e motivador, com foco em resultados, sabendo extrair o máximo de desempenho de seus subordinados e a atingir metas.

- Diogo Sales – Diretor Financeiro:

Formado em contabilidade e com larga experiência na área Administrativa Financeira, Contábil, Tributário Fiscal, em custos e despesas.

Gestão de recursos financeiros e relacionamento bancário e demais instituições financeiras, rigoroso acompanhamento do fluxo de caixa, fornecedores, contas a pagar, crédito e cobrança, implantação e melhoria contínua de rotinas administrativas financeiras, como orçamentos, demonstrativos de resultados.

Perfil ético, com comprometimento efetivo em liderança e proativo e assertivo.

- André Brito – Diretor Comercial:

Formado em contabilidade e com experiência na área comercial e administrativa de vendas, relacionamento direto com o cliente, atendimento a pessoa jurídica. Forte atuação na área comercial e pós-vendas, mapeamento de oportunidades, análise de mercado, estratégia de canal, gestão de negócios, gestão comercial regional e nacional e trade marketing.

Perfil de liderança, domínio de técnicas de exposição e persuasão, motivador e inovador.

- Nicolas Curty – Diretor Operacional:

Formado em contabilidade e com experiência em monitorar todo o funcionamento operacional da empresa e implementar políticas, processos e procedimentos da organização, analisar e aprimorar o projeto de negócios.

Perfil proativo, dinâmico, comprometido, ágil e facilidade em liderar e trabalhar em equipe.

## 5.7 Descrições de Cargos do Negócio

### **Auxiliar Administrativo**

Responsável por verificar a entrada e saída de correspondências, receber e enviar documentos, atender chamadas telefônicas, recepcionar o público em geral, fazer o arquivamento de documentos, manter atualizados os contatos da empresa, saber utilizar máquinas comuns em escritório, como por exemplo, impressoras, máquinas copiadoras, computadores e programas de planilhas em geral.

Salário: R\$ 1.271,00

### **Auxiliar de Serviços Gerais**

É responsável pela manutenção do local. Está sob as suas responsabilidades limpar e arrumar todo o local em seus mínimos detalhes, em geral o Auxiliar de Serviços Gerais irá trabalhar em prol da organização e higienização dos ambientes da instituição.

Salário: R\$ 1.192,00

### **Auxiliar de Logística**

Desenvolve atividades ligadas aos recursos materiais, financeiros e pessoais de uma empresa. Está sob as responsabilidades de um Auxiliar de logística separar, enviar e receber materiais levando em consideração prazos e modais, solicitar e controlar custos de operações de logística, correios e motoboys, agendar e coordenar o motorista da empresa, atuar com remanejamento de materiais, controlar o estoque de todos os clientes, participar no desenvolvimento de estudos e implantação de alternativas de logística, visando adequação de prazos e redução de custos, receber, conferir e controlar materiais e produtos, registrando entradas, saídas e saldos, vistoriando-os quanto à sua integridade física, elaborando relatórios, participar das atividades relativas à compra de produtos, materiais e bens patrimoniais, colaborar na organização da

armazenagem de mercadorias de modo a facilitar a movimentação, localização e utilização de espaços, observadas as normas de segurança do trabalho, controlar a movimentação de cargas transportadas, observando as normas de segurança no trabalho e os cuidados ambientais cabíveis, elaborar roteiros de entrega de materiais, otimizando os processos de movimentação e armazenagem de materiais e produtos.

Salário: R\$ 1.192,00

#### **Técnico de Informática**

Realiza a operação e manutenção de micros, suporte à informática, helpdesk, administração de redes e desenvolvimento de software e websites, configuração de Redes de computadores, organização de banco de dados.

Salário: R\$ 2.272,00

#### **5.8 Plano de Carreira Esperado**

Vamos utilizar a carreira por linha de especialização, onde o funcionário poderá ser promovido a níveis em sua função e assim ganhar um aumento no salário conforme a tabela abaixo. Os critérios que serão utilizados para essa promoção serão:

- Assiduidade – o funcionário não poderá ter acima de 2 faltas não justificadas,
- Pontualidade – o funcionário não poderá ter atrasos habituais,
- Tempo de serviço prestado – o funcionário precisa ter pelo menos um ano de serviço,
- Formações – cursos de extensões e especializações.

\* Pré-requisito estar cursando uma graduação.

\*\* Pré-requisito devidamente formado, em caso de futuras contratações.

| Cargo:                           | Salário:     |
|----------------------------------|--------------|
| Auxiliar Administrativo          | R\$ 1.271,00 |
| Auxiliar Administrativo I (5%)   | R\$ 1.334,55 |
| Auxiliar Administrativo II (6%)  | R\$ 1.414,62 |
| Auxiliar Administrativo III (7%) | R\$ 1.513,64 |
| Assistente Administrativo* (10%) | R\$ 1.665,00 |
| Líder Administrativo** (15%)     | R\$ 1.914,75 |

| Cargo:                               | Salário:     |
|--------------------------------------|--------------|
| Auxiliar de Serviços Gerais          | R\$ 1.192,00 |
| Auxiliar de Serviços Gerais I (5%)   | R\$ 1.251,60 |
| Auxiliar de Serviços Gerais II (6%)  | R\$ 1.326,70 |
| Auxiliar de Serviços Gerais III (7%) | R\$ 1.419,57 |

| Cargo:                         | Salário:     |
|--------------------------------|--------------|
| Auxiliar de Logística          | R\$ 1.192,00 |
| Auxiliar de Logística I (5%)   | R\$ 1.251,60 |
| Auxiliar de Logística II (6%)  | R\$ 1.326,70 |
| Auxiliar de Logística III (7%) | R\$ 1.419,57 |
| Assistente de Logística* (10%) | R\$ 1.561,53 |
| Líder de Logística ** (15%)    | R\$ 1.795,76 |

| Cargo:                          | Salário:     |
|---------------------------------|--------------|
| Técnico de Informática          | R\$ 2.272,00 |
| Técnico de Informática I (5%)   | R\$ 2.385,60 |
| Técnico de Informática II (6%)  | R\$ 2.528,74 |
| Técnico de Informática III (7%) | R\$ 2.705,75 |
| Analista de Informática* (10%)  | R\$ 2.976,32 |

## 6. ETAPA 6: PLANO FINANCEIRO

### 6.1 FLUXO DE CAIXA

#### 6.1.1 Cenário Pessimista:

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do FLUXO DE CAIXA.

## FLUXO DE CAIXA ANUAL - PESSIMISTA

Valores expressos em reais (R\$)

| FLUXO DE CAIXA                                      | ANO 1          | ANO 2          | ANO 3          | ANO 4          | ANO 5            |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                | -              | 9.961          | 64.322         | 203.429        | 457.981          |
| <b>Entradas</b>                                     | <b>492.081</b> | <b>661.333</b> | <b>808.066</b> | <b>984.273</b> | <b>1.202.998</b> |
| 1.1 - Receita de Serviços                           | 408.418        | 688.888        | 841.736        | 1.025.284      | 1.253.123        |
| 1.2 - (-) Inadimplência                             | - 16.337       | - 27.556       | - 33.669       | - 41.011       | - 50.125         |
| 1.3 - Receitas Financeiras                          | -              | -              | -              | -              | -                |
| 1.4 - Empréstimo                                    | 100.000        | -              | -              | -              | -                |
| 1.5 - Outras Receitas                               | -              | -              | -              | -              | -                |
| <b>Saídas</b>                                       | <b>482.120</b> | <b>606.971</b> | <b>668.959</b> | <b>729.721</b> | <b>736.179</b>   |
| <b>2.1 - Despesas Operacionais (Indireto)</b>       | <b>98.593</b>  | <b>98.954</b>  | <b>103.806</b> | <b>109.058</b> | <b>114.933</b>   |
| 2.1.1 - Internet                                    | 549            | 623            | 653            | 686            | 723              |
| 2.1.2 - Aluguel do Galpão                           | 33.000         | 37.478         | 39.257         | 41.242         | 43.461           |
| 2.1.3 - Aluguel de Servidor e Manutenção do Sistema | 16.769         | 17.520         | 18.355         | 19.288         | 20.331           |
| 2.1.4 - Seguro Patrimonial                          | 1.181          | 1.234          | 1.293          | 1.358          | 1.432            |
| 2.1.5 - Segurança                                   | 28.050         | 31.742         | 33.369         | 35.055         | 36.942           |
| 2.1.6 - Energia Elétrica                            | 6.800          | 7.750          | 8.148          | 8.559          | 9.020            |
| 2.1.7 - Publicidade e Propaganda                    | 12.245         | 2.607          | 2.731          | 2.870          | 3.025            |
| <b>2.2 - Despesas Operacionais (Direta)</b>         | <b>24.173</b>  | <b>43.370</b>  | <b>52.947</b>  | <b>63.751</b>  | <b>77.190</b>    |
| 2.2.1 - Motoboys                                    | 4.580          | 6.846          | 8.379          | 9.632          | 11.304           |
| 2.2.2 - Fornecimento de caixas box                  | 1.686          | 2.520          | 3.084          | 3.545          | 4.161            |
| 2.2.3 - Impressão de Etiqueta                       | 45             | 67             | 82             | 95             | 111              |
| 2.2.4 - Taxa de Recebimento (PayPal)                | 17.861         | 33.937         | 41.402         | 50.479         | 61.614           |
| <b>2.3 - Despesas Administrativas</b>               | <b>21.392</b>  | <b>24.015</b>  | <b>25.156</b>  | <b>26.428</b>  | <b>27.851</b>    |
| 2.3.1 - Honorário Contabil                          | 11.369         | 12.911         | 13.524         | 14.208         | 14.972           |
| 2.3.2 - Água  | 3.064          | 3.479          | 3.645          | 3.829          | 4.035            |
| 2.3.3 - Telefones                                   | 879            | 998            | 1.046          | 1.098          | 1.158            |
| 2.3.4 - Energia Elétrica                            | 2.801          | 3.199          | 3.351          | 3.520          | 3.710            |
| 2.3.5 - Material de Escritório                      | 1.725          | 1.802          | 1.888          | 1.984          | 2.091            |
| 2.3.6 - Material de Limpeza                         | 1.555          | 1.625          | 1.702          | 1.789          | 1.885            |
| <b>2.4 - Despesas com Pessoal</b>                   | <b>241.421</b> | <b>274.185</b> | <b>287.200</b> | <b>301.716</b> | <b>317.954</b>   |
| 2.4.1 - Salário Administrativo                      | 46.692         | 53.029         | 55.546         | 58.354         | 61.494           |
| 2.4.2 - Salário Produção                            | 61.922         | 70.325         | 73.663         | 77.387         | 81.551           |
| 2.4.3 - Pró-Labore                                  | 132.807        | 150.831        | 157.990        | 165.976        | 174.908          |
| <b>2.5 - Impostos - DAS</b>                         | <b>34.866</b>  | <b>99.129</b>  | <b>132.487</b> | <b>161.533</b> | <b>197.164</b>   |
| <b>2.6 - Despesas Financeiras</b>                   | <b>61.675</b>  | <b>67.319</b>  | <b>67.364</b>  | <b>67.235</b>  | <b>1.087</b>     |
| 2.6.1 - Despesas Bancárias                          | 825            | 937            | 981            | 1.031          | 1.087            |
| 2.6.2 - Amortização Empréstimo                      | 7.556          | 14.479         | 26.002         | 48.220         | -                |
| 2.6.3 - Juros Empréstimo                            | 53.294         | 51.903         | 40.380         | 17.984         | -                |
| <b>2.7 - Outras Despesas</b>                        | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>         |
| <b>Saldo Final</b>                                  | <b>9.961</b>   | <b>64.322</b>  | <b>203.429</b> | <b>457.981</b> | <b>924.800</b>   |

## 6.1.2 Cenário Provável:

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do FLUXO DE CAIXA.

# FLUXO DE CAIXA ANUAL - PROVÁVEL

Valores expressos em reais (R\$)

| FLUXO DE CAIXA                                     | ANO 1          | ANO 2          | ANO 3          | ANO 4            | ANO 5            |
|--|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                               | -              | <b>90.497</b>  | <b>238.484</b> | <b>581.513</b>   | <b>1.047.385</b> |
| <b>Entradas</b>                                    | <b>585.973</b> | <b>832.135</b> | <b>987.534</b> | <b>1.173.426</b> | <b>1.402.332</b> |
| 1.1- Receita de Serviços                           | 506.222        | 866.808        | 1.028.681      | 1.222.319        | 1.460.762        |
| 1.2- (-) Inadimplência                             | - 20.249 -     | 34.672 -       | 41.147 -       | 48.893 -         | 58.430           |
| 1.3- Receitas Financeiras                          | -              | -              | -              | -                | -                |
| 1.4- Empréstimo                                    | 100.000        | -              | -              | -                | -                |
| 1.5- Outras Receitas                               | -              | -              | -              | -                | -                |
| <b>Saídas</b>                                      | <b>495.476</b> | <b>684.149</b> | <b>644.504</b> | <b>707.554</b>   | <b>782.432</b>   |
| <b>2.1- Despesas Operacionais (Indireto)</b>       | <b>98.593</b>  | <b>98.954</b>  | <b>103.806</b> | <b>109.058</b>   | <b>114.933</b>   |
| 2.1.1 - Internet                                   | 549            | 623            | 653            | 686              | 723              |
| 2.1.2- Aluguel do Galpão                           | 33.000         | 37.478         | 39.257         | 41.242           | 43.461           |
| 2.1.3- Aluguel de Servidor e Manutenção do Sistema | 16.769         | 17.520         | 18.355         | 19.288           | 20.331           |
| 2.1.4- Seguro Patrimonial                          | 1.181          | 1.234          | 1.293          | 1.358            | 1.432            |
| 2.1.5- Segurança                                   | 28.050         | 31.742         | 33.369         | 35.055           | 36.942           |
| 2.1.6- Energia Elétrica                            | 6.800          | 7.750          | 8.148          | 8.559            | 9.020            |
| 2.1.7- Publicidade e Propaganda                    | 12.245         | 2.607          | 2.731          | 2.870            | 3.025            |
| <b>2.2- Despesas Operacionais (Direta)</b>         | <b>29.506</b>  | <b>54.929</b>  | <b>65.076</b>  | <b>76.387</b>    | <b>90.361</b>    |
| 2.2.1- Motoboys                                    | 5.412          | 8.802          | 10.423         | 11.681           | 13.360           |
| 2.2.2- Fornecimento de caixas box                  | 1.992          | 3.240          | 3.837          | 4.300            | 4.918            |
| 2.2.3- Impressão de Etiqueta                       | 53             | 86             | 102            | 115              | 131              |
| 2.2.4- Taxa de Recebimento (PayPal)                | 22.049         | 42.801         | 50.714         | 60.292           | 71.952           |
| <b>2.3- Despesas Administrativas</b>               | <b>21.392</b>  | <b>24.015</b>  | <b>25.156</b>  | <b>26.428</b>    | <b>27.851</b>    |
| 2.3.1- Honorário Contabil                          | 11.369         | 12.911         | 13.524         | 14.208           | 14.972           |
| 2.3.2- Água  | 3.064          | 3.479          | 3.645          | 3.829            | 4.035            |
| 2.3.3- Telefones                                   | 879            | 998            | 1.046          | 1.098            | 1.158            |
| 2.3.4- Energia Elétrica                            | 2.801          | 3.199          | 3.351          | 3.520            | 3.710            |
| 2.3.5- Material de Escritório                      | 1.725          | 1.802          | 1.888          | 1.984            | 2.091            |
| 2.3.6- Material de Limpeza                         | 1.555          | 1.625          | 1.702          | 1.789            | 1.885            |
| <b>2.4- Despesas com Pessoal</b>                   | <b>241.421</b> | <b>274.185</b> | <b>287.200</b> | <b>301.716</b>   | <b>317.954</b>   |
| 2.4.1- Salário Administrativo                      | 46.692         | 53.029         | 55.546         | 58.354           | 61.494           |
| 2.4.2- Salário Produção                            | 61.922         | 70.325         | 73.663         | 77.387           | 81.551           |
| 2.4.3- Pró-Labore                                  | 132.807        | 150.831        | 157.990        | 165.976          | 174.908          |
| <b>2.5- Impostos - DAS</b>                         | <b>42.889</b>  | <b>124.957</b> | <b>162.286</b> | <b>192.934</b>   | <b>230.246</b>   |
| <b>2.6- Despesas Financeiras</b>                   | <b>61.675</b>  | <b>107.109</b> | <b>981</b>     | <b>1.031</b>     | <b>1.087</b>     |
| 2.6.1- Despesas Bancárias                          | 825            | 937            | 981            | 1.031            | 1.087            |
| 2.6.2- Amortização Empréstimo                      | 7.556          | 92.444         | -              | -                | -                |
| 2.6.3- Juros Empréstimo                            | 53.294         | 13.728         | -              | -                | -                |
| <b>2.7- Outras Despesas</b>                        | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>         | <b>-</b>         |
| <b>Saldo Final</b>                                 | <b>90.497</b>  | <b>238.484</b> | <b>581.513</b> | <b>1.047.385</b> | <b>1.667.286</b> |

### 6.1.3 Cenário Otimista:

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do FLUXO DE CAIXA.

## FLUXO DE CAIXA ANUAL - OTIMISTA

Valores expressos em reais (R\$)

| FLUXO DE CAIXA                                      | ANO 1          | ANO 2          | ANO 3            | ANO 4            | ANO 5            |
|---|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Saldo Inicial</b>                                | -              | <b>175.768</b> | <b>430.482</b>   | <b>883.544</b>   | <b>1.465.510</b> |
| <b>Entradas</b>                                     | <b>686.610</b> | <b>968.772</b> | <b>1.131.109</b> | <b>1.324.749</b> | <b>1.565.071</b> |
| 1.1 - Receita de Serviços                           | 611.052        | 1.009.137      | 1.178.238        | 1.379.947        | 1.630.282        |
| 1.2 - (-) Inadimplência                             | - 24.442       | - 40.365       | - 47.130         | - 55.198         | - 65.211         |
| 1.3 - Receitas Financeiras                          | -              | -              | -                | -                | -                |
| 1.4 - Empréstimo                                    | 100.000        | -              | -                | -                | -                |
| 1.5 - Outras Receitas                               | -              | -              | -                | -                | -                |
| <b>Saídas</b>                                       | <b>510.843</b> | <b>714.057</b> | <b>678.046</b>   | <b>742.784</b>   | <b>820.150</b>   |
| <b>2.1 - Despesas Operacionais (Indireto)</b>       | <b>98.593</b>  | <b>98.954</b>  | <b>103.806</b>   | <b>109.058</b>   | <b>114.933</b>   |
| 2.1.1 - Internet                                    | 549            | 623            | 653              | 686              | 723              |
| 2.1.2 - Aluguel do Galpão                           | 33.000         | 37.478         | 39.257           | 41.242           | 43.461           |
| 2.1.3 - Aluguel de Servidor e Manutenção do Sistema | 16.769         | 17.520         | 18.355           | 19.288           | 20.331           |
| 2.1.4 - Seguro Patrimonial                          | 1.181          | 1.234          | 1.293            | 1.358            | 1.432            |
| 2.1.5 - Segurança                                   | 28.050         | 31.742         | 33.369           | 35.055           | 36.942           |
| 2.1.6 - Energia Elétrica                            | 6.800          | 7.750          | 8.148            | 8.559            | 9.020            |
| 2.1.7 - Publicidade e Propaganda                    | 12.245         | 2.607          | 2.731            | 2.870            | 3.025            |
| <b>2.2 - Despesas Operacionais (Direta)</b>         | <b>36.251</b>  | <b>64.177</b>  | <b>74.778</b>    | <b>86.496</b>    | <b>101.067</b>   |
| 2.2.1 - Motoboys                                    | 6.911          | 10.367         | 12.057           | 13.320           | 15.004           |
| 2.2.2 - Fornecimento de caixas box                  | 2.544          | 3.816          | 4.438            | 4.903            | 5.523            |
| 2.2.3 - Impressão de Etiqueta                       | 68             | 102            | 118              | 131              | 147              |
| 2.2.4 - Taxa de Recebimento (PayPal)                | 26.728         | 49.892         | 58.164           | 68.142           | 80.393           |
| <b>2.3 - Despesas Administrativas</b>               | <b>21.392</b>  | <b>24.015</b>  | <b>25.156</b>    | <b>26.428</b>    | <b>27.851</b>    |
| 2.3.1 - Honorário Contabil                          | 11.369         | 12.911         | 13.524           | 14.208           | 14.972           |
| 2.3.2 - Água  | 3.064          | 3.479          | 3.645            | 3.829            | 4.035            |
| 2.3.3 - Telefones                                   | 879            | 998            | 1.046            | 1.098            | 1.158            |
| 2.3.4 - Energia Elétrica                            | 2.801          | 3.199          | 3.351            | 3.520            | 3.710            |
| 2.3.5 - Material de Escritório                      | 1.725          | 1.802          | 1.888            | 1.984            | 2.091            |
| 2.3.6 - Material de Limpeza                         | 1.555          | 1.625          | 1.702            | 1.789            | 1.885            |
| <b>2.4 - Despesas com Pessoal</b>                   | <b>241.421</b> | <b>274.185</b> | <b>287.200</b>   | <b>301.716</b>   | <b>317.954</b>   |
| 2.4.1 - Salário Administrativo                      | 46.692         | 53.029         | 55.546           | 58.354           | 61.494           |
| 2.4.2 - Salário Produção                            | 61.922         | 70.325         | 73.663           | 77.387           | 81.551           |
| 2.4.3 - Pró-Labore                                  | 132.807        | 150.831        | 157.990          | 165.976          | 174.908          |
| <b>2.5 - Impostos - DAS</b>                         | <b>51.510</b>  | <b>145.618</b> | <b>186.125</b>   | <b>218.054</b>   | <b>257.257</b>   |
| <b>2.6 - Despesas Financeiras</b>                   | <b>61.675</b>  | <b>107.109</b> | <b>981</b>       | <b>1.031</b>     | <b>1.087</b>     |
| 2.6.1 - Despesas Bancárias                          | 825            | 937            | 981              | 1.031            | 1.087            |
| 2.6.2 - Amortização Empréstimo                      | 7.556          | 92.444         | -                | -                | -                |
| 2.6.3 - Juros Empréstimo                            | 53.294         | 13.728         | -                | -                | -                |
| <b>2.7 - Outras Despesas</b>                        | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>-</b>         | <b>-</b>         | <b>-</b>         |
| <b>Saldo Final</b>                                  | <b>175.768</b> | <b>430.482</b> | <b>883.544</b>   | <b>1.465.510</b> | <b>2.210.431</b> |

## 6.2 Descrição do Investimento Inicial

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do INVESTIMENTO INICIAL.

| CUSTOS INICIAIS DE ABERTURA       |  | QUANTIDADE | CAPITAL DEMANDADO | (%) DO CAPITAL |
|-----------------------------------|--|------------|-------------------|----------------|
| <b>1. Legalização</b>             |  |            | <b>2.064</b>      | <b>1,49%</b>   |
| 1.1                               | Assessoria Contábil                            |            | 1.200             |                |
| 1.2                               | Taxa de Registro do Contrato Social            |            | 404               |                |
| 1.3                               | Taxa de Alvará                                 |            | 316               |                |
| 1.4                               | Taxa Certificado dos Bombeiros                 |            | 144               |                |
| <b>2. Móveis e Utensílios</b>     |  |            | <b>33.601</b>     | <b>24,23%</b>  |
| 2.1                               | Cadeiras Secretaria                            | 10         | 1.590             |                |
| 2.2                               | Mesas  | 10         | 2.790             |                |
| 2.3                               | Armários                                       | 3          | 2.547             |                |
| 2.4                               | Ar condicionado                                | 3          | 5.700             |                |
| 2.5                               | Material de Escritório                         |            | 874               |                |
| 2.6                               | Microondas                                     | 1          | 400               |                |
| 2.7                               | Geladeira                                      | 1          | 1.200             |                |
| 2.8                               | Impressora                                     | 1          | 1.700             |                |
| 2.9                               | Computador                                     | 7          | 16.800            |                |
| <b>3. Máquinas e Equipamentos</b> |  |            | <b>27.720</b>     | <b>19,99%</b>  |
| 3.1                               | Empilhadeira                                   | 1          | 2.900             |                |
| 3.2                               | Estantes                                       | 10         | 18.000            |                |
| 3.3                               | Scanners de alta performance                   | 2          | 5.120             |                |
| 3.5                               | Fragmentadora de papel                         | 1          | 1.700             |                |
| <b>4. Software</b>                |  |            | <b>43.470</b>     | <b>31,35%</b>  |
| 4.1                               | Aquisição do software de GED                   |            | 43.470            |                |
| <b>5. Obras e Reformas</b>        |  |            | <b>18.000</b>     | <b>12,98%</b>  |
| 5.1                               | Material de alvenaria (cimento, tijolos, etc.) |            | 3.600             |                |
| 5.2                               | Material para acabamento (piso, tinta, etc.)   |            | 2.800             |                |
| 5.3                               | Vidros especiais anti-incêndio                 |            | 5.600             |                |
| 5.4                               | Mão de Obra                                    |            | 6.000             |                |
| <b>6. Locação</b>                 |  |            | <b>9.000</b>      | <b>6,49%</b>   |
| 6.1                               | Caução (3 meses) Aluguel do galpão             |            | 9.000             |                |
| <b>7. Divulgação e Propaganda</b> |  |            | <b>4.808</b>      | <b>3,47%</b>   |
| 7.1                               | Busdoor  |            | 3.250             |                |
| 7.2                               | Criação de Site                                |            | 1.200             |                |
| 7.3                               | Mídia de Elevadores                            |            | 90                |                |
| 7.4                               | Divulgação Facebook e Instagram                |            | 38                |                |
| 7.5                               | Arte + Panfletos                               |            | 230               |                |
| <b>TOTAL</b>                      |  |            | <b>138.663</b>    | <b>100%</b>    |

| INVESTIMENTO INICIAL                      |  |                |
|---|--|----------------|
| <b>Despesas Pré-Operacionais</b>          |  | <b>33.872</b>  |
| Legalização                               |  | 2.064          |
| Obras e Reformas                          |  | 18.000         |
| Locação                                   |  | 9.000          |
| Divulgação e Propaganda                   |  | 4.808          |
| <b>Imobilizado</b>                        |  | <b>61.321</b>  |
| Máquinas e Equipamentos                   |  | 27.720         |
| Móveis e Utensílios                       |  | 33.601         |
| <b>Intangível</b>                         |  | <b>43.470</b>  |
| Software                                  |  | 43.470         |
| <b>Previsão Necessidade de Empréstimo</b> |  | <b>100.000</b> |
| <b>TOTAL DO INVESTIMENTO</b>              |  | <b>238.663</b> |

| FORMA DE INVESTIMENTO |         |     |
|-----------------------|---------|-----|
| CAPITAL PRÓPRIO       | 138.663 | 58% |
| CAPITAL DE TERCEIROS  | 100.000 | 42% |



| SÓCIO                    | APORTE (R\$)          | PARTICIPAÇÃO (%) |
|--------------------------|-----------------------|------------------|
| ANDRÉ BRITO PALMAS       | R\$ 27.732,50         | 20%              |
| DIOGO SALES ABREU        | R\$ 27.732,50         | 20%              |
| NATÁLIA C. DA S. ALMEIDA | R\$ 27.732,50         | 20%              |
| NICOLAS MENTOR R. CURTY  | R\$ 27.732,50         | 20%              |
| PRISCYLA L. DE SÁ FLORES | R\$ 27.732,50         | 20%              |
| <b>TOTAL:</b>            | <b>R\$ 138.662,50</b> | <b>100%</b>      |

### 6.3 Análise de Viabilidade

#### CENÁRIO PESSIMISTA

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do ÍNDICE DE VIABILIDADE.

| ANO | FLUXO DE CAIXA | PAYBACK SIMPLES | FLUXO DESCONTADO | SALDO DO PAYBACK DESCONTADO |
|-----|----------------|-----------------|------------------|-----------------------------|
| 0 - | 238.662,52     | - 238.662,52    | -R\$ 238.662,52  | -R\$ 238.662,52             |
| 1   | 9.960,59       | - 228.701,93    | R\$ 7.250,92     | -R\$ 231.411,60             |
| 2   | 54.361,62      | - 174.340,31    | R\$ 28.807,70    | -R\$ 202.603,90             |
| 3   | 149.067,62     | - 25.272,69     | R\$ 57.505,27    | -R\$ 145.098,63             |
| 4   | 308.913,36     | 283.640,67      | R\$ 86.749,92    | -R\$ 58.348,71              |
| 5   | 615.886,60     | 899.527,26      | R\$ 125.904,50   | R\$ 67.555,79               |

|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| TAXA DE ATRATIVIDADE: | 37%                         |
| VPL:                  | 67.555,79                   |
| TIR:                  | 46%                         |
| PAYBACK:              | 3,08181      3,29720      9 |
| PAYBACK DESCONTADO:   | 4,46      9,36      11      |

## CENÁRIO PROVÁVEL

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do ÍNDICE DE VIABILIDADE.

| ANO | FLUXO DE CAIXA | PAYBACK SIMPLES | FLUXO DESCONTADO | SALDO DO PAYBACK DESCONTADO |
|-----|----------------|-----------------|------------------|-----------------------------|
| 0 - | 238.662,52     | - 238.662,52    | -R\$ 238.662,52  | -R\$ 238.662,52             |
| 1   | 90.496,92      | - 148.165,60    | R\$ 65.878,23    | -R\$ 172.784,29             |
| 2   | 147.986,68     | - 178,91        | R\$ 78.422,17    | -R\$ 94.362,12              |
| 3   | 433.526,60     | 433.347,69      | R\$ 167.239,96   | R\$ 72.877,84               |
| 4   | 613.858,78     | 1.047.206,47    | R\$ 172.385,56   | R\$ 245.263,39              |
| 5   | 1.053.427,00   | 2.100.633,47    | R\$ 215.350,04   | R\$ 460.613,43              |

|                       |            |          |    |
|-----------------------|------------|----------|----|
| TAXA DE ATRATIVIDADE: | 37%        |          |    |
| VPL:                  | 460.613,43 |          |    |
| TIR:                  | 91%        |          |    |
| PAYBACK:              | 2,00041    | 0,004920 | 0  |
| PAYBACK DESCONTADO:   | 2,56       | 6,72     | 22 |

## CENÁRIO OTIMISTA

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Planilha de previsão do ÍNDICE DE VIABILIDADE.

| ANO | FLUXO DE CAIXA | PAYBACK SIMPLES | FLUXO DESCONTADO | SALDO DO PAYBACK DESCONTADO |
|-----|----------------|-----------------|------------------|-----------------------------|
| 0 - | 238.662,52     | - 238.662,52    | -R\$ 238.662,52  | -R\$ 238.662,52             |
| 1   | 175.767,58     | - 62.894,94     | R\$ 127.951,94   | -R\$ 110.710,58             |
| 2   | 254.714,53     | 191.819,59      | R\$ 134.980,16   | R\$ 24.269,57               |
| 3   | 628.829,68     | 820.649,27      | R\$ 242.581,31   | R\$ 266.850,88              |
| 4   | 836.679,85     | 1.657.329,12    | R\$ 234.958,80   | R\$ 501.809,68              |
| 5   | 1.373.751,10   | 3.031.080,22    | R\$ 280.833,27   | R\$ 782.642,96              |

|                       |            |          |    |
|-----------------------|------------|----------|----|
| TAXA DE ATRATIVIDADE: | 37%        |          |    |
| VPL:                  | 782.642,96 |          |    |
| TIR:                  | 126%       |          |    |
| PAYBACK:              | 1,24692    | 2,963040 | 29 |
| PAYBACK DESCONTADO:   | 1,90       | 10,80    | 24 |

## 6.4 Custo de Capital (wacc)

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| <b>Capital Investido</b>           | <b>238.663</b> |
| Representação Capital Próprio      | 0,58           |
| Representação Capital de Terceiros | 0,42           |
| Custo Capital próprio              | 0,065          |
| Custo Capital de Terceiros         | 0,80           |
| <b>WACC</b>                        | <b>0,37</b>    |

## 6.5. BALANÇO PATRIMONIAL E DRE

### BALANÇO PATRIMONIAL ANO 1

ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.

Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2018.

(Valores expressos em reais).

| <b>ATIVO</b>          |                | <b>PASSIVO</b>                              |                |
|-----------------------|----------------|---|----------------|
| <b>Circulante</b>     |                | <b>Circulante</b>                           |                |
| Disponível            | 90.497         | Fornecedores                                | 19.781         |
| Contas a receber      | 79.785         | Contas a Pagar                              | -              |
|                       |                | Obrigações Sociais a Pagar                  | 21.947         |
|                       |                | Tributos a Pagar                            | 8.808          |
|                       |                | Empréstimo e Financiamentos                 | -              |
|                       | <b>170.282</b> |   | <b>50.536</b>  |
| <b>Não circulante</b> |                | <b>Não Circulante</b>                       |                |
| Investimentos         | 24.872         | Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo | 92.444         |
| <u>Imobilizado</u>    |                |   | <b>92.444</b>  |
| Custo                 | 61.321         | <b>Patrimônio Líquido</b>                   |                |
| Depreciações (-)      | (6.045)        | Capital social                              | 138.663        |
| Intangível            | 34.776         | Lucros ou Prejuízos acumulados              | 3.563          |
|                       | <b>114.924</b> |   | <b>142.225</b> |
|                       | <b>285.206</b> |   | <b>285.206</b> |

**BALANÇO PATRIMONIAL ANO 2**

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.  
Balanco Patrimonial em 31 de dezembro de 2019.**

(Valores expressos em reais).

| <b>ATIVO</b>          |                | <b>PASSIVO</b>                              |                |
|-----------------------|----------------|---|----------------|
| <b>Circulante</b>     |                | <b>Circulante</b>                           |                |
| Disponível            | 238.484        | Fornecedores                                | 15.428         |
| Contas a receber      | 114.444        | Contas a Pagar                              | -              |
|                       |                | Obrigações Sociais a Pagar                  | 22.931         |
|                       |                | Tributos a Pagar                            | 12.165         |
|                       |                | Emprestimo e Financiamentos                 | -              |
|                       | <b>352.928</b> |   | <b>50.523</b>  |
| <b>Não circulante</b> |                | <b>Não Circulante</b>                       |                |
| Investimentos         | 24.872         | Emprestimos e Financiamentos de Longo Prazo | 0              |
| Imobilizado           |                |   | <b>0</b>       |
| Custo                 | 61.321         |   |                |
| Depreciações (-)      | (12.089)       | <b>Patrimonio Líquido</b>                   |                |
| Intangível            | 26.082         | Capital social                              | 138.663        |
|                       |                | Lucros ou Prejuizos acumulados              | 263.927        |
|                       | <b>100.185</b> |   | <b>402.590</b> |
|                       | <b>453.113</b> |   | <b>453.113</b> |

**BALANÇO PATRIMONIAL ANO 3**

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.  
Balanco Patrimonial em 31 de dezembro de 2020.**

(Valores expressos em reais).

| <b>ATIVO</b>          |                | <b>PASSIVO</b>                              |                |
|-----------------------|----------------|---|----------------|
| <b>Circulante</b>     |                | <b>Circulante</b>                           |                |
| Disponível            | 581.513        | Fornecedores                                | 16.796         |
| Contas a receber      | 160.357        | Contas a Pagar                              | -              |
|                       |                | Obrigações Sociais a Pagar                  | 24.024         |
|                       |                | Tributos a Pagar                            | 14.468         |
|                       |                | Emprestimo e Financiamentos                 | -              |
|                       | <b>741.870</b> |   | <b>55.288</b>  |
| <b>Não circulante</b> |                | <b>Não Circulante</b>                       |                |
| Investimentos         | 24.872         | Emprestimos e Financiamentos de Longo Prazo | 0              |
| Imobilizado           |                |   | <b>0</b>       |
| Custo                 | 61.321         |   |                |
| Depreciações (-)      | (18.134)       | <b>Patrimonio Líquido</b>                   |                |
| Intangível            | 17.388         | Capital social                              | 138.663        |
|                       |                | Lucros ou Prejuizos acumulados              | 633.366        |
|                       | <b>85.446</b>  |   | <b>772.028</b> |
|                       | <b>827.316</b> |   | <b>827.316</b> |

**BALANÇO PATRIMONIAL ANO 4**

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**

**Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2021.**

(Valores expressos em reais).

| <b>ATIVO</b>          |                  | <b>PASSIVO</b>                              |                  |
|-----------------------|------------------|---|------------------|
| <b>Circulante</b>     |                  | <b>Circulante</b>                           |                  |
| Disponível            | 1.047.385        | Fornecedores                                | 18.375           |
| Contas a receber      | 214.686          | Contas a Pagar                              | -                |
|                       |                  | Obrigações Sociais a Pagar                  | 25.245           |
|                       |                  | Tributos a Pagar                            | 17.106           |
|                       |                  | Emprestimo e Financiamentos                 | -                |
|                       | <b>1.262.072</b> |   | <b>60.725</b>    |
| <b>Não circulante</b> |                  | <b>Não Circulante</b>                       |                  |
| Investimentos         | 24.872           | Emprestimos e Financiamentos de Longo Prazo | 0                |
| Imobilizado           |                  |   | <b>0</b>         |
| Custo                 | 61.321           |   |                  |
| Depreciações (-)      | (24.179)         | <b>Patrimonio Líquido</b>                   |                  |
| Intangível            | 8.694            | Capital social                              | 138.663          |
|                       |                  | Lucros ou Prejuízos acumulados              | 1.133.392        |
|                       | <b>70.708</b>    |   | <b>1.272.054</b> |
|                       | <b>1.332.779</b> |   | <b>1.332.779</b> |

**BALANÇO PATRIMONIAL ANO 5**

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**

**Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2022.**

(Valores expressos em reais).

| <b>ATIVO</b>          |                  | <b>PASSIVO</b>                              |                  |
|-----------------------|------------------|---|------------------|
| <b>Circulante</b>     |                  | <b>Circulante</b>                           |                  |
| Disponível            | 1.667.286        | Fornecedores                                | 20.178           |
| Contas a receber      | 279.760          | Contas a Pagar                              | -                |
|                       |                  | Obrigações Sociais a Pagar                  | 26.610           |
|                       |                  | Tributos a Pagar                            | 20.581           |
|                       |                  | Emprestimo e Financiamentos                 | -                |
|                       | <b>1.947.046</b> |   | <b>67.369</b>    |
| <b>Não circulante</b> |                  | <b>Não Circulante</b>                       |                  |
| Investimentos         | 24.872           | Emprestimos e Financiamentos de Longo Prazo | 0                |
| Imobilizado           |                  |   | <b>0</b>         |
| Custo                 | 61.321           |   |                  |
| Depreciações (-)      | (30.224)         | <b>Patrimonio Líquido</b>                   |                  |
| Intangível            | -                | Capital social                              | 138.663          |
|                       |                  | Lucros ou Prejuízos acumulados              | 1.796.984        |
|                       | <b>55.969</b>    |   | <b>1.935.646</b> |
|                       | <b>2.003.015</b> |   | <b>2.003.015</b> |

DRE ANO 1

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**  
**Demonstração do Resultado do Exercício em 31 de dezembro de 2018.**

**(Valores em reais)**

---

**Receita Operacional Bruta**

|  |          |
|--|----------|
| Receita bruta de prestação de serviços             | 506.222  |
| (-) Impostos incidentes sobre receitas de serviços | (42.889) |

**Receita Operacional Líquida** **463.333**

**Custos dos Serviços Vendidos** **(333.497)**

**Lucro Bruto** **129.836**

**Despesas (Receitas) Operacionais**

|                          |          |
|--------------------------|----------|
| Administrativas e gerais | (50.105) |
| Despesas financeiras     | (76.168) |
| Receitas financeiras     | -        |

**Lucro (Prejuízo) Operacional** **3.563**

**Resultados Não Operacionais** **-**

**Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício** **3.563**

DRE ANO 2

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**  
**Demonstração do Resultado do Exercício em 31 de dezembro de 2019.**

**(Valores em reais)**

---

**Receita Operacional Bruta**

|  |           |
|--|-----------|
| Receita bruta de prestação de serviços             | 866.808   |
| (-) Impostos incidentes sobre receitas de serviços | (124.957) |

**Receita Operacional Líquida** **741.851**

**Custos dos Serviços Vendidos** **(380.803)**

**Lucro Bruto** **361.048**

**Despesas (Receitas) Operacionais**

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| Administrativas e gerais | (43.218)  |
| Despesas financeiras     | (57.466)  |
| Receitas financeiras     | -         |
|                          | (100.683) |

**Lucro (Prejuízo) Operacional** **260.365**

**Resultados Não Operacionais** **-**

**Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício** **260.365**

DRE ANO 3

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**  
**Demonstração do Resultado do Exercício em 31 de dezembro de 2020.**

**(Valores em reais)**

---

**Receita Operacional Bruta**

Receita bruta de prestação de serviços 1.028.681  
(-) Impostos incidentes sobre receitas de serviços (162.286)

**Receita Operacional Líquida** **866.396**

**Custos dos Serviços Vendidos** **(400.691)**

**Lucro Bruto** **465.705**

**Despesas (Receitas) Operacionais**

Administrativas e gerais (44.571)  
Despesas financeiras (51.696)  
Receitas financeiras -

**Lucro (Prejuízo) Operacional** **369.438**

**Resultados Não Operacionais** -

**Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício** **369.438**



DRE ANO 4

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**  
**Demonstração do Resultado do Exercício em 31 de dezembro de 2021.**

**(Valores em reais)**

---

**Receita Operacional Bruta**

|  |           |
|--|-----------|
| Receita bruta de prestação de serviços             | 1.222.319 |
| (-) Impostos incidentes sobre receitas de serviços | (192.934) |

**Receita Operacional Líquida** **1.029.385**

**Custos dos Serviços Vendidos** **(421.956)**

**Lucro Bruto** **607.430**

**Despesas (Receitas) Operacionais**

|                          |          |
|--------------------------|----------|
| Administrativas e gerais | (46.081) |
| Despesas financeiras     | (61.323) |
| Receitas financeiras     | -        |

**Lucro (Prejuízo) Operacional** **500.026**

**Resultados Não Operacionais** **-**

**Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício** **500.026**

DRE ANO 5

**ARQUIDANNP SERV. DE GESTÃO DE ARQUIVOS, DOC. E TECNOLOGIA LTDA.**  
**Demonstração do Resultado do Exercício em 31 de dezembro de 2022.**

**(Valores em reais)**

---

**Receita Operacional Bruta**

|  |           |
|--|-----------|
| Receita bruta de prestação de serviços             | 1.460.762 |
| (-) Impostos incidentes sobre receitas de serviços | (230.246) |

**Receita Operacional Líquida** **1.230.516**

**Custos dos Serviços Vendidos** **(446.116)**

**Lucro Bruto** **784.400**

**Despesas (Receitas) Operacionais**

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| Administrativas e gerais | (47.770)  |
| Despesas financeiras     | (73.038)  |
| Receitas financeiras     | -         |
|                          | (120.808) |

**Lucro (Prejuízo) Operacional** **663.592**

**Resultados Não Operacionais** **-**

**Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício** **663.592**

## 6.6 Índices Financeiros

| Índices de Liquidez |       |       |       |       |       |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                     | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 | Ano 5 |
| Liquidez Corrente   | 3,37  | 6,99  | 13,42 | 20,78 | 28,90 |
| Liquidez Seca       | 3,37  | 6,99  | 13,42 | 20,78 | 28,90 |
| Liquidez Imediata   | 1,79  | 4,72  | 10,52 | 17,25 | 24,75 |
| Liquidez Geral      | 1,19  | 6,99  | 13,42 | 20,78 | 28,90 |

| Índice Financeiro                        |       |         |         |           |           |
|--|-------|---------|---------|-----------|-----------|
| Margem líquida (ML)                      | 0,008 | 0,35    | 0,43    | 0,49      | 0,54      |
| Retorno Sobre os Ativos (ROA)            | 1,25  | 57,46   | 44,66   | 37,52     | 33,13     |
| Retorno sobre os Investimentos (ROI)     | 3.562 | 263.926 | 633.365 | 1.133.391 | 1.796.983 |
| Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) | 0,03  | 0,66    | 1,57    | 2,82      | 4,46      |

| Índices de Endividamento |      |      |       |       |       |
|--------------------------|------|------|-------|-------|-------|
| Liquidez Geral           | 1,19 | 6,99 | 13,42 | 20,78 | 28,90 |
| Solvência Geral          | 1,99 | 8,97 | 14,96 | 21,95 | 29,73 |
| Endividamento Total      | 0,50 | 0,11 | 0,07  | 0,05  | 0,03  |

| Índices de Rentabilidade |      |      |      |      |      |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| Giro do Ativo            | 1,62 | 1,64 | 1,05 | 0,77 | 0,61 |
| Rentabilidade do Ativo   | 1,2% | 57%  | 45%  | 38%  | 33%  |

**REFERÊNCIAS:**

<http://www.portaltributario.com.br/guia/guardadocumentos.html>

<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/mercado-de-mais-de-r-15-bilhao-gestao-eletronica-de-documentos-atrai-89-das-empresas-globais/>

<https://www.treasy.com.br/blog/encargos-trabalhistas/>

[http://docs.wixstatic.com/ugd/f17a4b\\_fa2edb1d68214d1ab89dd914686519fa.pdf](http://docs.wixstatic.com/ugd/f17a4b_fa2edb1d68214d1ab89dd914686519fa.pdf)

<https://www.ti.rio/admin/arquivo/arquivos/CCT-2017-2019-registro.pdf>

<http://datasebrae.com.br/inadimplencia/>

[https://docs.google.com/forms/d/1OCR06LEw\\_M\\_4pG\\_3bKjptv4Y41bQW9Hq0ypQB76iKTw/edit](https://docs.google.com/forms/d/1OCR06LEw_M_4pG_3bKjptv4Y41bQW9Hq0ypQB76iKTw/edit)  
dit (Formulário de Pesquisa de Mercado)

<https://docs.google.com/forms/d/1wqyWYznqfP8eYy0VS5hmnjPculYZEggtLL6YwsGk1Ag/edit#responses>  
esponses (Formulário de Pesquisa de Preço)

<https://www.novacomunicacao.tv.br/>

[https://www.tratativa.com.br/?tuc=s01m00c00&msclkid=48ee97ca42fb1d10e61acb24fba9fdc8&utm\\_source=bing&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=PSQ\\_B\\_Tratativa\\_Geral%20%5BBR%5D&utm\\_term=Tratativa&utm\\_content=Tratativa\\_Geral](https://www.tratativa.com.br/?tuc=s01m00c00&msclkid=48ee97ca42fb1d10e61acb24fba9fdc8&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=PSQ_B_Tratativa_Geral%20%5BBR%5D&utm_term=Tratativa&utm_content=Tratativa_Geral)

<https://c2ti.com.br/w/Site/Index.aspx>

[www.midiaurbanaexterior.com](http://www.midiaurbanaexterior.com)

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

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

<https://midianoalvo.com.br/>

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

[https://www.apontador.com.br/local/rj/niteroi/papelaria\\_e\\_escritorio/C41831104C181N1813/grafica\\_universo\\_digital.html](https://www.apontador.com.br/local/rj/niteroi/papelaria_e_escritorio/C41831104C181N1813/grafica_universo_digital.html)

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