



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES- NITEROI

Dinara Gomes Santiago Oliveira
212100052

Fernanda Paz Moreira
113100042

Lucas Costa Coelho
213400132

Pamella da Silva Barbosa
211000102

Valter Quitanilha Xavier Junior
212100032

DINARA's COFFEE BREAK

**PLNO DE NEGÓCIOS
BACHAREL EM ADMINISTRAÇÃO**

NITEROI

DEZEMBRO DE 2016

Dinara Gomes Santiago Oliveira
212100052
Fernanda Paz Moreira
13100042
Lucas CostaCoelho
213400132
Pamelha da Silva Barbosa
211000102
Valter Quintanilha Xavie Junior
212100032

DINARA's COFFEE BREAK

Área de habilitação:

PLANO DE NEGÓCIOS APRESENTADA À
BANCA EXAMINADORA DA UNIVERSIDADE
CANDIDO MENDES- NITEROI, COMO
EXIGENCIA PARCIAL PARA OBTENÇÃO DO
GRAU DE BACHAREL EM ADMINISTRAÇÃO

Niteroi
Ano 2016

DINARA's COFFEE BREAK

Aprovado em: ____ de _____ de ____.

BANCA EXAMINADORA

Elza Maria Calazans

Vladimir Leite Conçalves

José Raymundo Sobrinho

Marlice Castro de Mattos

SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA -----	5
1.1 Introdução-----	5
1.2 Missão -----	5
1.3 Visão -----	5
1.4 Valores -----	5
1.5 Localização -----	6
1.6 Apectos Jurídicos e Legais -----	7
2 SERVIÇOS -----	7
2.1 Nossa Logo -----	8
2.1.1 Nosso Cardápio -----	8
2.1.2 Coffee Break Vegetariano e Sustentável -----	9
2.1.3 Nosso Cardápio Vegetariano -----	10
2.2 Ciclo de Vida -----	10
2.2.1 Introdução -----	10
2.2.2 Crescimento -----	10
2.2.3 Maturidade -----	11
2.2.4 Declínio -----	11
2.3.1 Nossa Logo -----	11
2.3.2 Futuros Serviços -----	12
2.3.3 Inspiração dos Produtos -----	12
2.3.4 Perspectivas Futuras-----	12
3 PLANO DE NEGÓCIO -----	12
3.1 Marketing de Relacionamento -----	12
3.2 Marketing Digital -----	13
3.3 Fonte de Inspiração -----	14
3.4 Estrutura de Operação -----	14
3.5 Estrutura Organizacional -----	15
3.5.1 Equipe Gerencial -----	15
3.6 Planejamentos de Recursos Humanos-----	18
3.6.1 Processo de Recursos Humanos -----	18

3.6.2 Ferramentas	18
3.6.3 Plano de Gerenciamento de Pessoal	19
4 FUXOGRAMA	20
5 CRITÉRIOS NA SELEÇÃO DE FORNECEDORES	21
6 LAYOUT	21
7 ANÁLISE DE MERCADO	22
7.1 Pesquisa de Mercado e Gráficos	22
7.2 Público Alvo	27
7.3 Concorrentes	27
7.4 Comparação	28
7.5 Cliente e Segmentação de Mercado	29
7.6 Fornecedores	30
7.7 Análise Swot	30
7.8 Forças de Porter	31
7.8.1- Rivalidade entre Concorrentes	32
7.8.2 Poder de Barganha dos Fornecedores	32
7.8.3 Poder de Barganha dos Clientes	32
7.8.4 Ameaças dos Produtos Substitutos	32
7.8.5 Ameaças dos Novos Entrantes	32
7.9 Análise dos 4 P's	33
7.9.1 Produto	34
7.9.2 Preço	34
7.9.3 Praça	34
7.9.4 Promoção	34
8 DIFERENCIAL	35
9 FATORES CRITICOS DE SUCESSO	36
10 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	37
10.1 Riscos de Substitutos	38

10.2 Novos Entrantes	38
11 INDICADORES DE DESEMPENHO	38
12 RESUMO	41
ANEXO I	41
ANEXO II	44
Cenário Provável, Otimista, Pessimista dos anos I, II, III, IV, V	44
FLUXO DE CAIXA	48
Ano I	48
Ano II	50
Ano III	51
Ano IV	53
Ano V	55
VPL TIM E PAYBACK SIMPLES	56
Provável Otimista e Pessimista	57
PayBack Descontado	57
DRE E BALANÇO PATRIMONIAL	58
PONTO DE EQUILIBRIO	64
CONCLUSÕES PERSPECTIVAS	64

1. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

1.1 Introdução

O aroma do café, o mais rico da natureza, nos faz despertar e ficar de bom humor. O cheirinho causa efeitos misteriosos no nosso cérebro, como o cheirinho do amor, e é com esse amor que proporcionamos aos nossos clientes e seus convidados uma grande variedade de produtos e serviços de qualidade.

A Dinara's Coffee Break Ltda é uma empresa do ramo alimentício que presta serviços de Coffee Break direcionado ao público empresarial (jurídico em geral), com o intuito de levar um ambiente agradável e alegre aos momentos de reuniões, palestras ou confraternizações, de forma responsável com serviços personalizados e de qualidade, satisfazendo o cliente com um diferencial inovador.

Descrição do serviço:

- ❖ Café da manhã
- ❖ Brunch
- ❖ Coffee break delivery
- ❖ Kit lanche Box
- ❖ Serviços de Camarim
- ❖ Mini produções de eventos particulares

1.2 Missão

Oferecer com excelência serviços de Coffee Break, identificando a necessidade de cada cliente e transformar as ocasiões em momentos especiais, proporcionando experiências inesquecíveis.

1.3 Visão

Estar entre as principais empresas prestadoras de serviços Coffee Break e ser referência em serviços prestados. Agregar valor e competitividade, sendo reconhecida também pelo seu valor social tais como, apoio à projetos sociais e na utilização de materiais recicláveis, sendo uma empresa verde.

1.4 Valores

- ✓ Respeito
- ✓ Qualidade e dedicação
- ✓ Comprometimento
- ✓ Inovação
- ✓ Credibilidade
- ✓ E responsabilidade Sócio- ambiental

1.5 Localização

Niteroi é o 5º município mais populoso do Estado do Rio de Janeiro, com população estimada de 497.993 habitantes, segundo os dados do IBGE. Sua área territorial é de 133.919 km², além de contar com uma alta densidade demográfica, com cerca de 3.640,8 hab./ km².

O município se encontra também como um dos principais centros financeiros, comerciais e industriais do Rio de Janeiro, identificada hoje com o ranque das 100 melhores cidades brasileiras para negócios, além de ter o sétimo maior índice de Desenvolvimento Humano (IDHM) do país.

Foi escolhido Niterói por ser um município estrategicamente favorável por seu posicionamento geográfico, pois pertence, o mesmo, à região metropolitana do Rio de Janeiro, grande centro empreendedor e de mercado favorável ao negócio proposto pela empresa. Além do que apresenta o referido município um nível social condizente que também favorece aos negócios de coffee break, objeto social proposto.



Fonte: Google Maps

A empresa está localizada no endereço, Avenida Ernani do Amaral Peixoto, nº 71 - sala 707, 708 e 709 - Centro - Niterói – RJ, que será destinada ao uso dos sócios para

reuniões com empresas, quando houver necessidade, recebimento de documentos em geral, armazenamentos de mercadorias e relação com o cliente. Porém, sua principal característica é a comunicação digital.

1.6 Aspectos Jurídicos e Legais

A Dinara's Coffee Break Ltda, por ser uma empresa voltada não somente ao lazer e ao meio empresarial, ela se tornou legalmente estruturada, onde obedece à legislação trabalhista, código de defesa do consumidor, legislação da vigilância sanitária e todos os registros responsáveis para manter uma empresa ativa e legal.

Para o seu funcionamento legal, são necessários os seguintes documentos e registros:

- REGISTRO NA JUNTA COMERCIAL: \$ 351,00 (taxa única)
+ 21,00 (cadastro nacional de empresa)
- REGISTRO NA SECRETARIA DO MUNICIPIO DE NITEROI PARA EMISSÃO DE ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO= \$ 407,24
- REGISTRO NO INSS; (Sem custo)
- TAXA AUTORIZAÇÃO DA VIGILANCIA SANITÁRIA: \$ 407,41
- RECONHECIMENTO DE FIRMA DE FIRMA DE CADA SOCIO (PARA O CONTRATO SOCIAL) = \$ 7,21/ cada sócio (x2)
- TAXA DO CORPO DE BOMBEIRO= \$ 56,00

VALOR TOTAL DOS GASTOS= \$ 1256,87

A Coffee break's empreendimento é uma empresa prestadora de serviço do ramo alimentício, constituída de uma sociedade por quotas de sociedade limitada igualmente dividida entre dois sócios:

	Valor do capital	Quota
Dinara Gomes Santiago Oliveira	25.000,00	50%
Lucas Costa Coelho	25.000,00	50%
Total	50.000,00	100%

Por ser uma microempresa ou empresa de pequeno porte, terá como regime tributário Simples Nacional, ou seja, podendo faturar até 3.600.000,00 Anuais. O simples nacional abrange os seguintes impostos e contribuições

2 SERVIÇOS

2.1 Nossa logo



2.1.1 Nossos cardápios

A Dinara's Coffee Break oferece serviços de qualidade, contendo uma equipe altamente qualificada e bem treinada para receber e servir seus convidados com rapidez, agilidade e elegância.

Os menus são oferecidos de acordo com o perfil de cada cliente, com opções práticas, equilibradas e saborosas. Sendo elas do básico ao mais sofisticado e de forma que possa superar as expectativas do nosso público alvo.

Opções de café da manhã e coffee break

<i>Coffee Break Premium</i>	<i>Coffee Break morning</i>	<i>Coffee Break Impress</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Café expresso (máquina de café expresso) • Leite (tipo A) • Cups de iogurte grego, framboesa e cereais • Dois tipos de sucos • Água • Tábua de frios e queijos: • Queijos: gouda, prato, brie, meia cura e branco • Frios: presunto royale, peito de peru e salame pepperoni • Manteiga, cream cheese e geléia • Cesta com mini pães (francês, croissant, integral com 5 grãos) • Mini biscoito "chipa" especial • Mini sanduíches em pão de nozes com requeijão e queijo branco • Cupcakes de churros • Mini trança de nozes: massa folhada, creme de maçã e nozes • Pastel de nata • Seleção de frutas laminadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Café • Sachês de leite em pó • Dois tipos de sucos • Cups de iogurte grego, framboesa e cereais • Água • Tábua de frios e queijos • Frios: presunto royale, peito de peru e salame • Queijos: prato, mussarela, meia cura e branco • Cesta com mini pães (francês, croissant, integral) • Manteiga, cream cheese e geléia • Mini sanduíches em pão de mandioquinha com requeijão e queijo gouda • Mini quiche de queijo minas • Bolo de chocolate com especiarias • Cannoli com recheio de doce de leite • Seleção de frutas laminadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Café • Sachês de leite • Dois tipos de sucos • Água • Iogurte • Seleção de tapiocas: feitas na hora em chapa elétrica • Salgadas: queijo meia cura, mussarela, peito de peru, requeijão e manteiga • Doces: leite condensado com coco, goiabada e ganache de chocolate • Batata doce e cará cozidos • Mini sanduíches em pão de grãos com cream cheese e queijo branco • Seleção de frutas laminadas

<i>Coffee Break Sofisticado</i>	<i>Coffee Break Executivo</i>	<i>Coffee Break Simples</i>
<ul style="list-style-type: none"> •Café •Saches de leite em pó •Dois tipos de sucos •Cups de iogurte grego, framboesa e cereais •Água •Mini sanduíches em pão de granola com queijo branco e cream cheese •Mini sanduíches em pão roseta com presunto royale e queijo prato •Mini sanduíches em pão de cará com peito de peru e queijo mussarela •Mini quiche de queijo minas •Bauruzinho de presunto, queijo, tomate e orégano •Verrine de pão de mel com doce de leite •Pastel de nata •Cubos de frutas da época 	<ul style="list-style-type: none"> •Café •Saches de leite •Dois tipos de sucos •Iogurte •Água •Mini sanduíches em pão de batata doce com presunto e cream cheese •Mini sanduíches em pão de azeitona com requeijão e queijo branco •Mini sanduíches em pão de cenoura com peito de peru e queijo mussarela •Folhado caprese (queijo, tomate e manjerição) •Cup cakes de frutas vermelhas •Bombolone recheado com doce de leite maltado 	<ul style="list-style-type: none"> •Café •Saches de leite •Água •Dois tipos de suco •Mini sanduíches em pão roseta com presunto e queijo prato •Mini sanduíches em pão de grãos com queijo branco •Folhados de peito de peru com queijo branco •Bolo de laranja •Folhados Romeu e Julieta •*Temos outras opções de salgados, bolos e doces

2.1.2 Coffee Break Vegetariano e Sustentável

Nosso Coffee Break vegetariano e sustentável produziu e desenvolveu opções sustentáveis, nutritivo e saudável, de forma que nossos clientes e parceiros possam reduzir o desperdício de alimentos e de materiais utilizados nos nossos serviços.

➤ **Economicamente**

Essa economia nos permite doar R\$1,00 de cada “Café da Manhã Especial”, ajudando a combater a desnutrição Infantil.

➤ **Sustentabilidade**

A responsabilidade Ambiental é uma das nossas maiores preocupações, por isso, um dos nossos objetivos é a redução máxima da produção de lixo orgânico. Para isso, nos propomos a recolher todo material descartável utilizado para darmos um “Fim Verde”, encaminhando para os pontos do projeto coleta seletiva e assim serem encaminhado para reciclagem. Além disso, adotamos outras ações sustentáveis em nossas atividades cotidianas, como por exemplo, o uso consciente de água, utilização de materiais biodegradáveis e a preferência pela contratação de fornecedores que utilizam práticas sustentáveis em suas operações. Criamos e disponibilizamos aos nossos clientes o que chamamos de “cardápios

sustentáveis”, onde os alimentos são aproveitados quase que na sua totalidade, de modo que não seja desperdiçando ou jogado fora todos os produtos vendidos nos nossos serviços. O cliente cumprindo com esse comprometimento, se beneficiará dos nossos serviços futuros, acentuado por pontos, brindes ou até mesmo descontos nas próximas apresentações. Caso ele não cumpra com o seu papel sustentável, implicará numa taxa por alimentos desperdiçados.

2.1.3 Nosso cardápio vegetariano e sustentável



Coffee Break Vegetariano e Sustentável

- *Café*
- *Saches de leite em pó*
- *Um tipo de suco*
- *Caldo de cana Kanai*
- *Mini sanduíches em pão de grãos com requeijão e queijo estepe*
- *Mini sanduíches em pão de batata doce com cream cheese e queijo mussarela*
- *Mini sanduíches em pão girassol (sem glúten) com pasta de tofú*
- *Folheados de ricota com azeitona*

Somos uma empresa inovadora e o nosso principal ingrediente é a qualidade de nossos produtos e serviços. Buscamos aquilo que é novo, somos ousados naquilo que fazemos, tratando cada cliente como único. Assim como nossos colaboradores, tornando a cada dia a empresa mais humana.

2.2 Ciclo de vida

O processo de Desenvolvimento do produto e serviço é um dos segmentos mais vitais para o negócio de uma empresa. A partir desse processo a empresa criará características para desenvolver produtos mais competitivos num curto prazo de tempo, com a finalidade de atender as constantes mudanças do mercado econômico.

2.2.1 Introdução: No lançamento da marca no mercado, a empresa optará por reunir, estrategicamente, tecnologias reunindo qualidade e a criatividade e focalizando em investir e ampliar os meios de comunicação de relacionamento, a fim de divulgar a empresa. Isso se dará por meio de serviços através de campanhas publicitárias, aplicativo, web site, redes sociais, email e banner.

2.2.2 Crescimento: Na fase de crescimento, que ocorre entre o segundo e quarto ano, visamos expandir o negócio por meio dos serviços oferecidos. Visto que, nesta fase, começará

a surgir concorrente direto e indireto de modo que nossa intenção é sempre buscar satisfação e vincular o cliente aos nossos serviços, afim de fideliza- los.

2.2.3 Maturidade: No período de maturidade, que ocorrera no terceiro ano, o negocio já está com a sua marca introduzida no seu mercado de atuação. Contudo, o mercado dá sinais de saturação nesse período e o crescimento de vendas do serviço tende a se estabiliza e a concorrência propende a buscar novos nichos para evoluir essa etapa de maturidade. Sendo assim, esse será o momento para segmentar o mercado e oferecer um serviço diferenciado, propícios ao sucesso e aceitação para o mercado do Coffee Break.

2.2.4 Declínio: O declínio e a quinta e ultima etápa do ciclo de vida da empresa, onde investiremos intensamente em pesquisas para buscar e identificar novas tendências, de modo que possamos inovar e suprir as necessidades dos novos clientes de acordo com o mercado em atuação.

2.3.1 Futuros Serviços

Os planos para o futuro estão relacionados ao aumento da mão de obra da empresa. Com a contratação de novos funcionários será possível fechar equipes fixas de apoio para atender a diversos eventos nos mesmos horários, sem afetar a qualidade do serviço/ atendimento ao cliente. Expandir nossos limites territoriais através das construções de filiais também está identificado como perspectiva futura, elevando para atender o publico em todas as cidades.

2.3.2 Inspiração do Produto

Nossa inspiração se dá após a frustrante necessidade de contratação dos serviços de coffee break. Diante desse ocorrido, foi feito uma pesquisa de mercado onde foi identificada a ausência do tipo de serviços na região, levando assim a abertura da empresa e um retorno imediato.

2.3.3 Pespectivas futuras

O investimento do Marketing Digital trará um alto nível de comunicação da empresa para com o seu publico alvo, o beneficiando da qualidade e praticidade, levado ao rápido conhecimento e contratação dos serviços. Isso levará ao aumento das pespectivas futuras da empresa.

3. PLANO DE MARKETING DO NEGÓCIO

Uma empresa para alcançar o sucesso precisa saber utilizar das ferramentas necessárias para se aproximar melhor do seu público alvo. Dessa forma, devido ao crescimento do avanço da tecnologia a Dinara's Foffee Break diversificou, estrategicamente, a comunicação com o seu público aos serviços oferecidos, através do aplicativo, fidelizando e beneficiando o cliente. O web site, com um espaço virtual no qual o cliente poderá entender de forma mais detalhada a nossa empresa e os tipos de serviços, o e-mail, onde poderá opinar nos nossos serviços e produtos podendo adapta- los ao seu gosto e o whatsapp, mostrando praticidade no meio comunicativo e na correria do dia- a dia. Diante disso, esperamos conquistar e satisfazer novos clientes.

3.1 Marketing de Relacionamento

O Marketing de relacionamento são todas as ações tomadas pela empresa como forma de criar e manter um relacionamento positivo com os seus clientes. Visa criar uma relação de fidelidade entre os clientes e a empresa. Pensando nisso e com o objetivo de transformar nossos clientes em verdadeiros fãs dos produtos e serviços, oferecemos serviços personalizados, nos quais os clientes consigam visualizar que enxergamos cada um como único, especial. E não são? O cliente é o nosso maior patrimônio!

Programa de Fidelidade: Nosso aplicativo Cliente Amigo proporciona ao cliente acumular pontos através de suas compras, gozando de um serviço gratuito após completar 5 serviços. O aplicativo permite ao cliente acompanhar quantos pontos possui e visualizar os pacotes que estão inclusos no programa.

Treinamento de pessoal e atendimento: Nossos colaboradores são treinados detalhadamente para prestar um serviço de excelência e praticidade. Antes de “ir à campo”, a equipe é submetida a um treinamento de etiqueta e boas maneiras, identificação, preparo do produto e prática, garantindo assim um ótimo serviço prestado.

Pós venda: Nossa equipe se preocupa com a satisfação dos nossos clientes e todos os serviços prestados serão acompanhados antes, durante e após. Contatamos um dia após, para sabermos como foi a experiência do nosso serviço, medindo a satisfação, ouvindo o cliente e tendo conhecimento de como tudo foi procedido. Este feedback nos proporciona mais transparência na avaliação dos nossos serviços, tendo grande relevância para a melhoria do mesmo.

Banco de dados: Temos um banco de dados atualizado na qual podemos identificar os clientes, possibilitando a execução de nossas campanhas. Isso nos dará agilidade e resposta aos pedidos de informação.

3.2 Marketing Digital

É um método de fazer Marketing usando recursos digitais disponíveis na Internet, como: web sites, banners, e-mails, rede social, entre outros. Esse meio está em constante evolução, criando vantagem de capacitar uma maior segmentação e comunicação, num custo benefício relativamente baixo em relação a comunicação tradicional



Aplicativo: Nosso aplicativo Cliente Amigo proporciona ao cliente acumular pontos através de suas compras, gozando de um serviço gratuito após completar 5 serviços. O aplicativo permite aos clientes acompanhar quantos pontos possui e visualizar os pacotes que estão inclusos no programa.

Web site: É um espaço virtual de uma organização ou pessoa. São conjuntos estruturados de conteúdos multimídia baseados em hipertexto e disponibilizados para os usuários de modo interativo. Estes conjuntos permitem um forte diálogo com o usuário. Pensando nisso, criamos nosso Web Site, onde proporcionará maior interação e divulgação da empresa, mantendo nossos serviços e informações sempre atualizados a fim de facilitar a vida do consumidor. Além disso, disponibilizamos um espaço onde o cliente poderá enviar mensagens diretas à nossa equipe.

Redes sociais: As redes sociais são um meio de estar conectado virtualmente à outras pessoas via internet. Não se dúvida mais do potencial das redes sociais como ponto efetivo de contato

entre as marcas e os consumidores, estando presente nas redes sociais e aproximando cada vez mais nossos clientes da nossa empresa.

E-mail: O e-mail (abreviatura de electronic mail) é o serviço mais antigo e popular da Internet, funcionando como um correio eletrônico é uma ferramenta que permite compor, enviar e receber mensagens, textos, figuras e outros arquivos de forma rápida e sem despesas, utilizando a Internet. Nosso e-mail estará disponível para qualquer assunto, sugestão, elogios, dúvidas, pedidos e também para reclamações. Por que não? Um feedback é essencial para sabermos como estamos sendo vistos por quem move nossa empresa ou seja, nossos clientes.

Banner: O Banner é uma ferramenta de fácil operacionalização para a geração de tráfego e divulgação de marca. Entretanto deve ser observado a relação custo-benefício, ou seja, o retorno em termos de visitas trazidas pelo banner e relação ao investimento feito para sua publicação. Identificamos algumas “tags” de busca e investimos em propaganda em sites relacionados ao nosso serviço, blogs de eventos, culinária, entre outros.

3.3 Fonte de Inspiração

Nossa inspiração partiu do momento em que um dos sócios, quando ainda trabalhava em uma empresa, necessitou contratar um serviço de Coffee Break para uma reunião. Observou então que a grande maioria dos serviços pesquisados não fornecia opção de total personalização do pedido e muitas das vezes tendo que optar por um serviço além do necessário para tal evento. Pensando nisso, surgiu a idéia de criarmos o Dinara’sCoffee Breake e termos o nosso próprio negócio, fornecendo serviços de qualidade, práticos e totalmente personalizáveis.

3.4 Estrutura de Operação

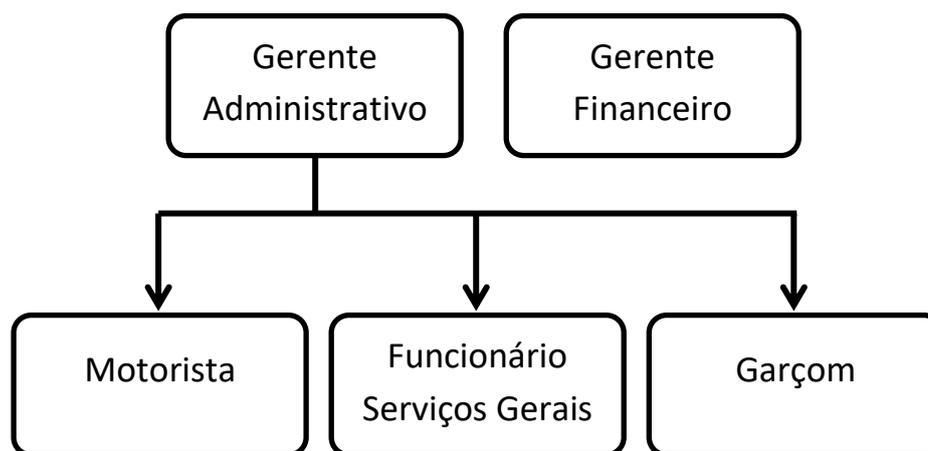
A Dinara’s Coffee Break será voltada para a economia empresarial, onde visa expandir, no ramo alimentício, sua forma de servir e oferecer o coffee break , tornando o ambiente agradável e propício para o seu meio. Pensando também na sustentabilidade e suas conseqüências, a empresa viraliza a forma sustentável de lidar com o meio ambiente. Haverá um escritório com estrutura para receber os clientes que queiram conhecer melhor, e de forma confortável, o nosso serviço. Essa estrutura terá uma área reservada para o armazenamento de mercadorias não perecíveis, materiais biodegradáveis, descartáveis e tudo aquilo que será utilizado para os serviços. Nosso escritório comportará os sócios, que terão

cargos administrativos, três funcionários, um do serviços gerais, uma garçonete e o motorista. A empresa será localizada num prédio onde teremos acesso para garagem, podendo circular facilmente o veículo no qual serão levados os produtos e mercadorias para os serviços contratados. Toda a estrutura terá segurança 24 horas oferecida pela estrutura do prédio, sem custo adicional para a empresa, com monitoramento por câmeras, garantido uma maior segurabilidade.

A empresa será composta por 2 sócios e 3 funcionários:

<u>Sócios</u>	<u>Funcionários</u>
✓ 1 Gerente Administrativo/ Financeiro	✓ 1 Garçom
✓ 1 Gerente de MKT	✓ Serviço gerais
	✓ 1 Motorista

3.5 Estrutura Organizacional (Orgonograma)



3.5.1 Equipe Gerencial

- DINARA GOMES SANTIAGO OLIVEIRA
30anos, casada.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Curso Técnico de Administração (SENAC RJ, Junho de 2004)

Graduação em Administração (Universidade Cândido Mendes, Dezembro de 2008)

CURSO DE EXTRAS:

Inglês Intensivo (Fisk, Julho de 2010)

Pacote Office

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- *CODEPE - Companhia de Desenvolvimento de Pesca*

Cargo: Auxiliar Administrativo (Fevereiro de 2004 à Maio 2008)

- *HW HOTEL*

Cargo: Assistente Administrativo (Outubro de 2008 à Janeiro de 2010)

- *HW HOTEL*

Cargo: Gerente Administrativa (Janeiro 2010 à Outubro de 2015)

- *DINARA's COFFEE BREAK LTDA*

Cargo: Gerente Administrativa e Sócia (desde março de 2016)

- **LUCAS COELHO COSTA**

28anos, solteiro.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Curso Técnico Contabilidade Financeira (SENAC RJ, Dezembro de 2006)

Graduação em Administração (Universidade Cândido Mendes, Dezembro de 2010)

CURSO DE EXTRAS:

Inglês Intensivo (Cultura Inglesa, Janeiro de 2010)

Pacote Office

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- *Escritório de Contabilidade Atual*

Cargo: Assistente de Contabilidade (Fevereiro de 2006 Janeiro 2010)

- *IBEMEC*

Cargo: Auxiliar Administrativo (Junho 2010 à Dezembro 2015)

- *DINARA's COFFEE BREAK LTDA*

Cargo: Gerente Financeiro e Sócio (desde Março de 2016)

- **FERNANDA PAZ MOREIRA**

25 anos, solteira.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ensino Médio Completo (Centro Educacional Olivia Lima em 2009)

Curso Profissionalizante de Atendimento ao Cliente (Senac em 2011)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

-BIBI LANCHES

Cargo: Garçonete (Março de 2012 à Dezembro de 2015)

- DINARA's COFFEE BREAK LTDA

Cargo: Garçonete (desde Março de 2016)

- **VALTER QUINTANILHA XAVIER JUNIOR**

35 anos, casado.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ensino Médio Completo (Escola Estadual Liceu Nilo Peçanha em 2000)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- VAN ESCOLAR

Cargo: Motorista (Setembro de 2006 à Dezembro de 2014)

- UBER

Cargo: Motorista (Janeiro de 2015 à Fevereiro de 2016)

- DINARA's COFFEE BREAK LTDA

Cargo: Motorista (Desde Março de 2016)

- **PÂMELLA DA SILVA BARBOSA**

28 anos, casada.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ensino Médio Completo (Colégio Estadual Baltazar Bernardino em 2007)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

-TIO SAM CAMBOINHAS

Cargo: Auxiliar de Serviços Gerais (Abril de 2012 à Dezembro de 2015)

- DINARA's COFFEE BREAK LTDA

Cargo: Serviços Gerais (desde Março de 2016)

3.6 Planejamento de Recursos Humanos

O planejamento de RH foi desenvolvido para auxiliar, instruir, capacitar e facilitar a vida do funcionário desde seu recrutamento, admissão, treinamento, compensação e desligamento. Estratégia que visa melhoria de vida profissional e particular de nossos colaboradores. Estabelecendo a missão, visão e valores da empresa e esclarecendo a função e o que se espera de cada colaborador.

3.6.1 Processos de Recursos Humanos

- **Recrutamento:** Fase onde selecionamos e analisamos as qualidades, o perfil e a experiência dos nossos pretendentes através de currículos. Filtramos os candidatos que melhor se adequam a vaga e passam para a segunda fase onde os mesmos serão testados por um formulário desenvolvido para melhor conhecermos o seu perfil e chegar a um veredito final.
- **Admissão:** A oferta de emprego é feita, mas só será aprovada mediante a aprovação nos exames médicos, de acordo com a legislação.
- **Treinamento da Equipe:** É um processo de desenvolvimento e capacitação para os novos funcionários visando facilitar ou aprimorar seu conhecimento na nova função, pois focamos no crescimento do funcionário, melhorando suas habilidades e entrosamentos em equipe.
- **Avaliação de Desempenho:** Nesse processo acompanhamos e avaliamos cada um dos membros da equipe, identificando os pontos fracos e fortes, erros e acertos e desenvolvemos soluções eficazes em busca da melhoria e do desempenho.

Documentos Obrigatórios

- Cópia da carteira de trabalho dos funcionários contratados pela empresa.
- Cópias dos treinamentos oferecidos pela empresa.

3.6.2 Ferramentas

Organogramas e Posição Descrições: Organograma da equipe do projeto para a identificação hierárquica.

Opinião especializada: Ao desenvolver o plano de gestão de recursos humanos, opinião especializada é usada para:

- I. Listar os requisitos preliminares para as habilidades necessárias;
- II. Avaliar as funções necessárias. Base em descrições de papéis padronizados dentro da empresa;
- III. Determinar relações de subordinação necessárias com base na cultura organizacional;

3.6.3 Plano de Gerenciamento de Pessoal

Os requisitos de recursos humanos serão atendidos antes do início do funcionamento da empresa com o levantamento das atividades a serem realizadas por cada funcionário.

→ Mobilização do Pessoal

Os recursos humanos serão captados através de análise curricular e entrevistas.

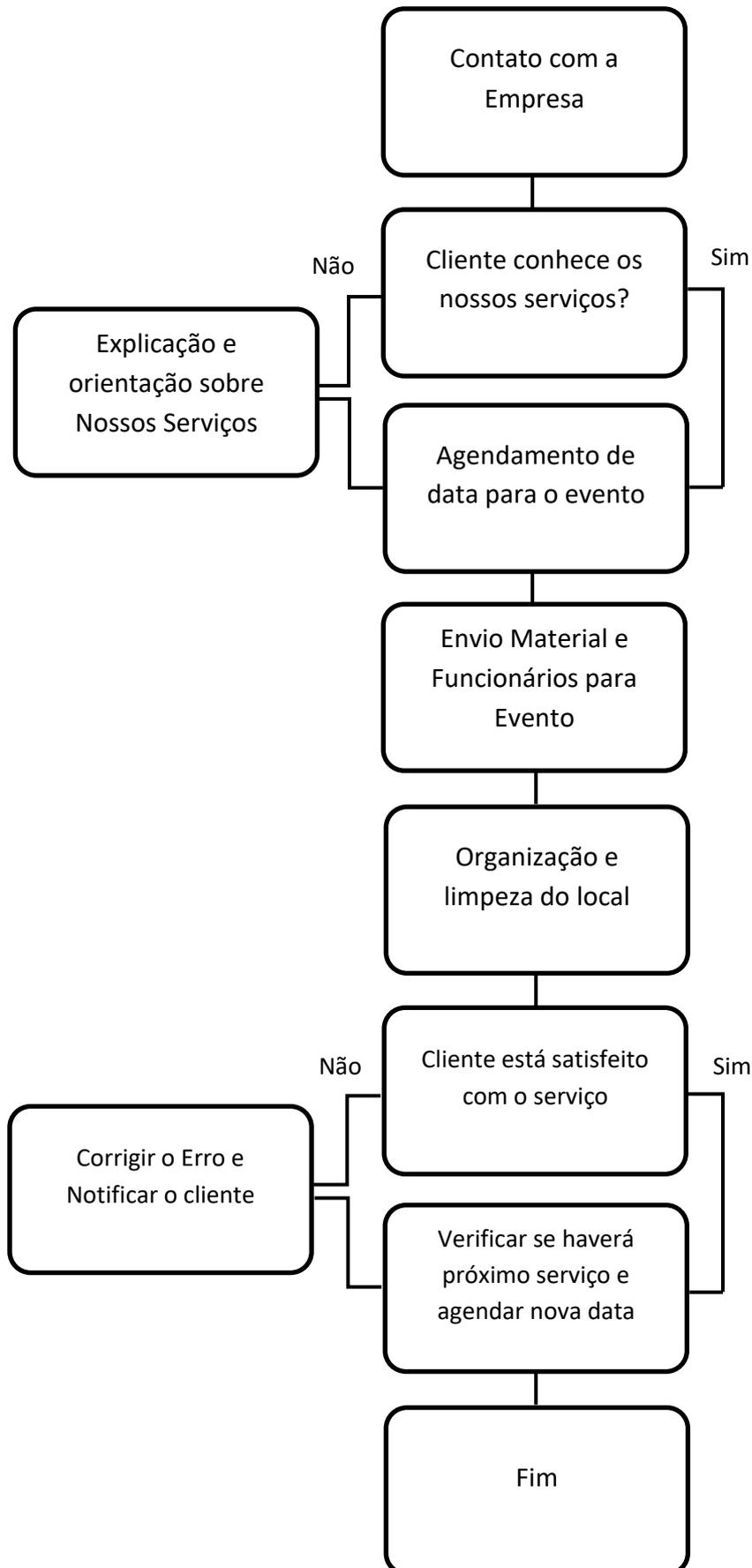
→ Calendários dos Recursos

Todo o processo de contratação de mão de obra deverá ser realizado antes do início do funcionamento da empresa.

→ Gestão de Reconhecimento e Recompensa

Todo o esforço e dedicação será recompensado, podendo ser em forma de brindes, folga ou adicional no contra cheque.

4- FLUXOGRAMA DO PROCESSO PRINCIPAL



5- CRITERIOS NA SELEÇÃO DE FORNECEDORES

No contexto competitivo, cultural e econômico no qual as empresas se encontram, faz-se necessário o desenvolvimento dos diferenciais para sobrevivência, de modo que acompanhe as constantes mudanças do mercado. Nesse cenário, os critérios de avaliação e seleção de fornecedores podem ser utilizados no contexto do gerenciamento da cadeia de suprimentos, onde a gestão efetiva desta cadeia consiste em vantagem competitiva para as organizações que a compõem. A concorrência acontece, pois, não mais entre empresas do mesmo ramo, mas sim, entre as cadeias de suprimentos e o seu correto gerenciamento. Para a seleção de fornecedores existem critérios que têm deixado de ser somente aqueles básicos, ou seja, o preço ao qual o fornecedor oferecia o produto, a qualidade do produto, que deveria atender à especificação mínima requerida pela empresa, e a velocidade de entrega do produto pelo fornecedor.

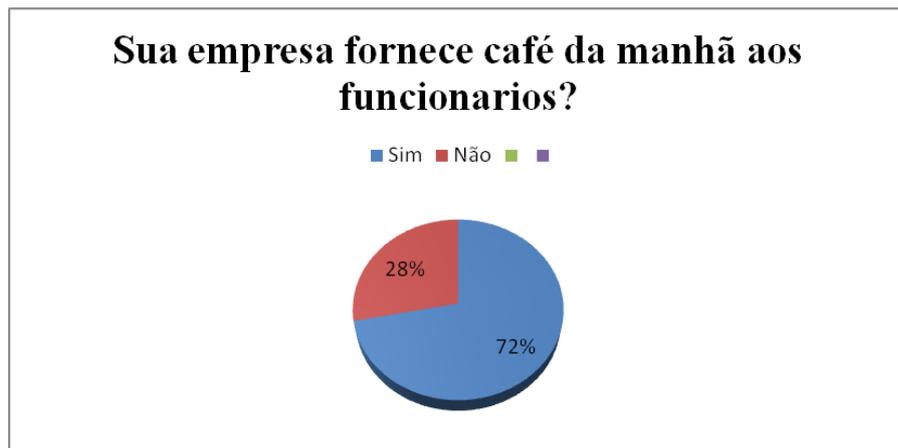
6- LAYOUT



7 ANÁLISE DE MERCADO

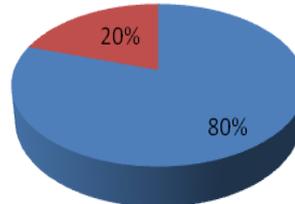
Foi realizada uma pesquisa de mercado para entender de forma mais precisa o perfil dos nossos clientes, analisando suas expectativas e entendendo sua visão diante dos serviços de coffee break oferecidos no mercado.

7.1 Análise de Mercado e Gráficos



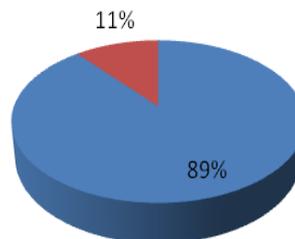
Sua empresa costuma promover coffee break para situações especiais ou necessárias? (palestras/ eventos/ visitas especiais/ festas)?

■ Sim ■ Não ■
 ■
 ■



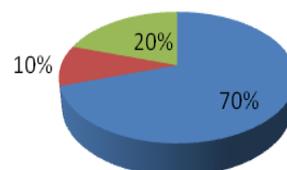
Sua empresa possui no mínimo um funcionário qualificado para organizar eventos de coffee break?

■ Sim ■ Não ■
 ■
 ■



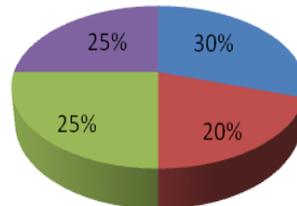
Se fosse possível solicitar o serviço de coffee break por um aplicativo no celular ou outros meios de comunicação, ajudaria na otimização do seu tempo?

■ Sim ■ Não ■ tanto faz ■
 ■
 ■



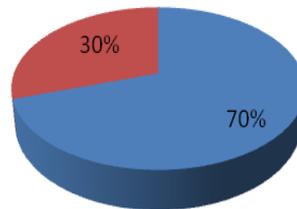
Qual meio de comunicação é mais eficaz para solicitar os serviços de coffee break para sua empresa?

■ Aplicativo ■ Site ■ Email ■ Telefone



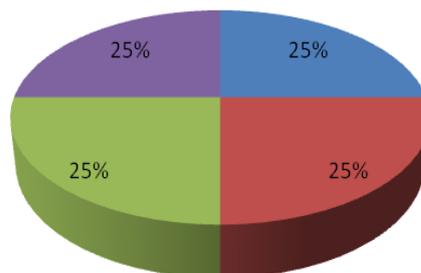
Em algum momento sua empresa necessitou contratar serviço de coffee break no final de semana? (sábado/ domingo)

■ Sim ■ Não ■

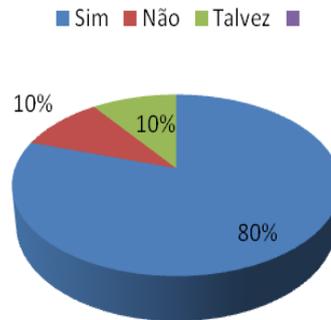


O que é essencial para uma empresa de coffee break

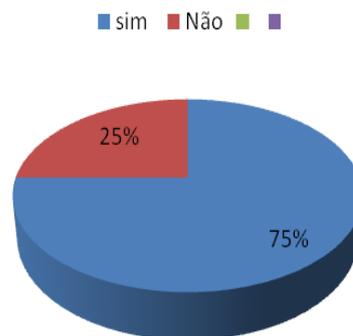
■ Higiene ■ Atendimento ■ Eficiencia ■ Comida



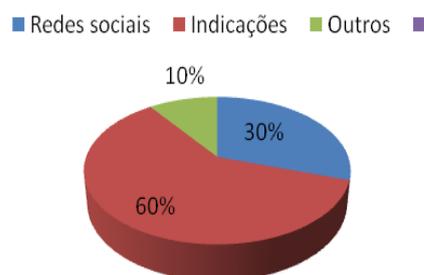
Você faria o seu próprio evento de coffee break na sua empresa ou contrataria uma empresa terceirizada e qualificada?



Sua empresa teve dificuldade para contratar serviço de coffee break na sua região?



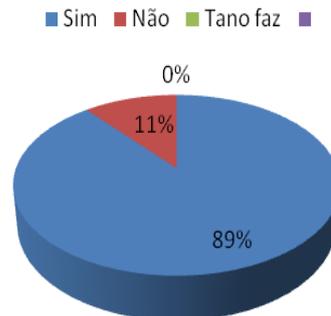
Por qual meio sua empresa soube dos nossos serviços de coffee break



Acha importante que a empresa que fornece os serviços de coffee break tenha uma coleta de lixo seletivo ?



Acha necessário alimentos light ou sem gluten no de coffee break?



Você como cliente, gostaria de fazer parte de um programa de fidelidade nos serviços de coffee break da empresa contratada?





7.2 Público Alvo

O Coffee Break é a melhor parte das reuniões, pensando nisso, direcionamos nossos serviços a pessoa jurídica (pequeno, médio e grande porte), mini eventos e congressos.

Nossa empresa é localizada no centro de Niterói, portanto nosso público alvo são empresas nas cidades da redondeza e zona metropolitana, Contudo, nossa visão para, seguindo nosso público alvo, é alcançar empresas em todo âmbito do estado do Rio de Janeiro, com qualidade e estrutura adequada.

7.3 Concorrentes

A partir de pesquisas online, identificamos duas empresas no ramo do Coffee Break, que seriam a Classe & Requite e Eventos, localizada no estado de Minas Gerais e a Gourmet Coffee Break Ltda, localizada no estado de São Paulo.

- Empresa Classe & Requite Eventos.

Empresa localizada em Minas Gerais, voltada para a prestação de serviços para eventos corporativos, coffee-break, brunch, festas infantis, de aniversários, bodas, festas de casamento, temáticas, formaturas e confraternizações. Além disso, é oferecido ao cliente toda a parte de locação de materiais, serviço de buffet e profissionais especializados.

Ponto Forte: Possui 10 anos de experiência no mercado, voltada tanto para os serviços de coffee break, quanto para o serviço de grande porte, como casamento, formatura e

aniversários. Focando seu diferencial na variedade de cardápios de cozinha internacional, como comida francesa, japonesa, italiana, mexicana e até árabe.

Ponto fraco: Um dos seus pontos fracos é não ter um site oficial, de modo que possa oferecer e divulgar mais e melhor os serviços oferecidos. Dessa forma, não oferece uma visão acessível e atrativa, dificultando o fácil acesso de pesquisa do consumidor aos seus serviços.

- **Gourmet Coffee Break**

Empresa localizada em São Paulo que presta o serviço de coffee-breaks para empresas e está no mercado há 10 anos, oferecendo almoços, coquetéis, brunches e jantares e incluindo, em seus serviços, o transporte, montagem, louças e talheres além de garçons e copeiras.

A grande missão dessa empresa é oferecer, não somente uma refeição saborosa, mas também balanceada, proporcionando saúde e qualidade de vida. Para isso, são selecionados os melhores ingredientes para prepará-la e uma preocupação constante na elaboração dos cardápios.

Ponto forte: O grande diferencial do Gourmet é o cardápio oferecendo a opção coffee break vegetariano e sustentável nas suas refeições saborosas, onde, em parceria com o Projeto Satisfeito, além de saudável e nutritivo, o Coffee Break vegetariano é produzido de forma sustentável, reduzindo o desperdício de alimentos. Com o fator de responsabilidade sócio ambiental e saudável estarem em alta, isso também se torna um grande ponto positivo na visão do consumidor diante da empresa.

Ponto Fraco: O fato de não ter uma estratégia de marketing digital e marketing de relacionamento desenvolvido. Sua Estratégia de divulgação dos serviços é limitada somente ao site. Dessa forma, isso poderá mostrar grandes obstáculos da empresa diante do seu contato e relacionamento com o seu consumidor.

7.4 Comparação

Fazendo um comparativo entre as empresas Classe & Requite Eventos, Gourmet Coffee Break e a Diara's Coffee Break LTDA é possível analisar o que falta em cada empresa

e quais idéias podem ser tiradas de cada uma para que todas possuam um serviço de qualidade e a preferência do público.

Um dos pontos positivos da Empresa Dinara's Coffee Break LTDA que serve como exemplo para as outras duas empresas do ramo é a grande preocupação em fidelizar seus clientes, trabalhando com o marketing digital e utilizando o próprio aplicativo que traz diversas vantagens, como serviços gratuitos após um certo número de compras entre outras promoções, que acabam fidelizando o consumidor.

Outro diferencial e ponto positivo seria o fácil acesso aos nossos serviços oferecidos e o seu marketing de relacionamento. Dessa forma, a nossa empresa de Coffee Break mantém uma acessível comunicação do consumidor ao serviço oferecido, cativando de forma prática esse diálogo de empreendimento.

7.5 Cliente e Segmentação de Mercado

ASPECTOS	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
→ DEMOGRÁFICO	<ul style="list-style-type: none"> ✚ DISTRIBUIÇÃO DO SERVIÇO PELA REGIÃO E CIDADES VIZINHAS, ATRAVEZ DO MKT DIGITAL E MKT DE RELACIONAMENTO 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ INSEGURANÇA POR SER UMA EMPRESA NOVA NO MERCADO E NO RAMO DE COFFEE BREAK
→ ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none"> ✚ GRANDE % DE LUCRO NOS PRODUTOS VENDIDOS NO SERVIÇO 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ CONCORRENCIA
→ TECNOLOGIA	<ul style="list-style-type: none"> ✚ FACIL ACESSO 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ ALTO INVESTIMENTO

→ CULTURAIS	 ADAPTAÇÃO A CULTURA E AMBIENTE	 DIFERENÇAS CULTURAIS DE ACORDO COM A REGIÃO OU TIPOS DE EMPRESAS QUE IRÁ ADQUIRIR OS SERVIÇOS
-------------	--	---

Análise demográfica

7.6 Fornecedores

Baseando- se também nos estudos de mercado percebemos que é essencial, para que não haja falhas na distribuição dos produtos, a diversidade de fornecedores. O estudo de parceria também se torna importante a partir da origem dele até o consumo final, onde identificamos como primordial para haja produtos de qualidade. Dessa forma, a Dinara's Coffee Break não enxerga nossos parceiros como unicamente fornecedores, mas como empresas que tem a visão e a preocupação da origem do seu material até o seu consumo e as raízes que isso poderá trazer.

7.7 Análise Swot

Análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análise do ambiente de gestão e o seu planejamento estratégico ligado a empresa.

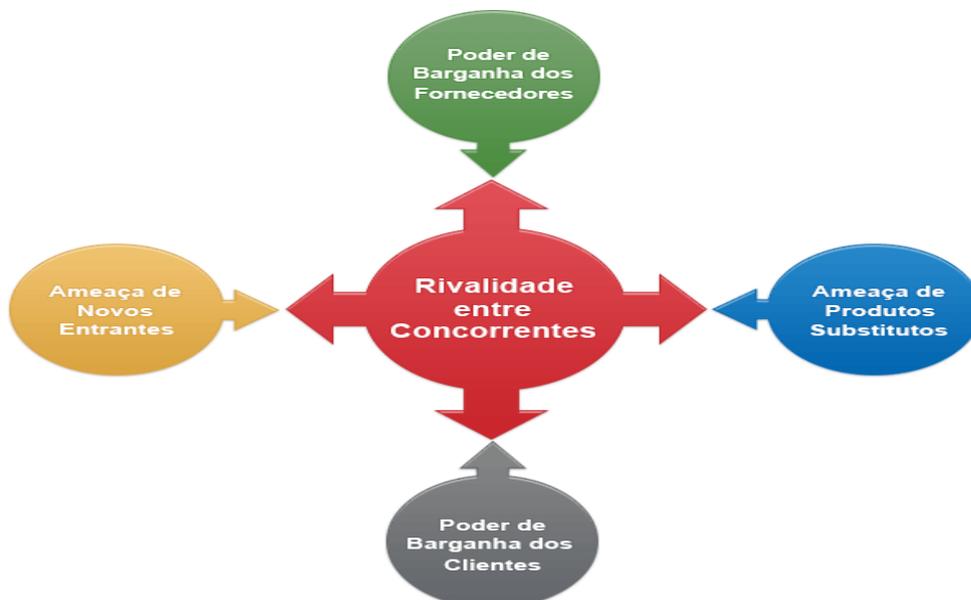
Essa análise é dividida em ambiente interno, onde se caracteriza suas forças e fraquezas e o ambiente externo, ligado as ameaças e oportunidades

AMBIENTE EXTERNO	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Utilização de produtos de qualidade ✓ .Renovação ✓ .Eficiência no serviço ofertado 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Publico limitado ✓ .Pouco conhecimento do público em relação a marca ✓ .Fixação no mercado
Oportunidades	Ameaças

<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Disponibilidade de crescimento e expansão para outras regiões. ✓ .Poucas opções de empresas do ramo de Coffee Break. ✓ .Crescimento da Conscientização da Responsabilidade sócio ambiental. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Crescimento da concorrência ✓ .Crise Econômica ✓ .Incerteza devido a variação de valores dos produtos que serão utilizados diariamente ✓ .Curto prazo de validade. (perecível)
--	---

AMBIENTE INTERNO	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Qualidade no serviço ✓ .Variedade e opções no relacionamento empresa x consumidor ✓ . Formas de pagamento. ✓ .Fácil acesso do consumidor ao serviço 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Pouca experiência no ramo de coffee break ✓ .Empresa nova no mercado
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Parcerias com outras empresas para adquirir produtos ou oferecimento do serviço 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ .Desistência dos nossos serviços por parte das empresas contratantes. ✓ .Clientes inadimplentes

7.8 A 5 Forças de Porter



7.8.1 Rivalidade entre os Concorrentes

Conforme analisamos a competitividade nesse segmento vem crescendo de acordo com a necessidade de mercado de coffee break. Dessa forma, quando a concorrência é muito grande percebe-se a necessidade de reduzir os preços para atrair e reter os clientes, que não é caso desde ramo alimentício.

7.8.2 Poder de Barganha dos Fornecedores

Temos como fornecedores os postos de combustível, mecânicos para realizar a manutenção periódica do carro de entrega, os supermercados, ceasa e hortifrutis, lojas de utensílios de eventos, fornecedores, água, luz, internet e todos que nos disponibilizam os equipamentos necessários para o nosso funcionamento. Possuímos uma diversidade de opções com mão de obra especializada e de qualificada.

7.8.3 Poder de Barganha dos Clientes

Devido ao crescimento nessa área, estabelecemos uma variedade de produtos específicos baseado ao gosto e necessidade do cliente, possuindo um poder altíssimo de diferencial. É principalmente através do comportamento dos clientes que os preços podem sofrer variações, além da necessidade de criação de novas estratégias para captá-los. Baseando nisso e nos princípios das 5 forças de Porter, buscamos inovar e explorar estratégias de promoção, criando combos personalizados para conquistar e fidelizar clientes, tendo em vista que possuem a liberdade de montar de kits ao seu gosto.

7.8.4 Ameaças dos Produtos Substitutos

Nesse mercado que estamos caracterizados, pode ser influenciado por novas tendências de alimentação e empresas do mesmo ramo. Os clientes empresariais podem a qualquer momento migrar seu consumo de produtos e serviços. Para evitar este tipo de acontecimento, nós priorizamos a integração com os clientes proporcionando-lhes a máxima satisfação no atendimento, na praticidade e inovação em excelência. Contudo, devido aos problemas que vem ocorrendo no meio econômico, isso poderá se tornar uma grande ameaça em meio ao ramo dessa atividade, ocasionando uma menor procura do nosso consumidor.

7.8.5 Ameaças dos Novos Entrantes

Para o caso da Dinaras Coffee Break LTDA, temos como ameaças as Políticas Governamentais, sendo necessária autorização e Regulamentação da Prefeitura e investimento elevado na arquitetura e equipamentos. Além das empresas do mesmo ramo dificultando a nossa inserção, temos também em vista que não somos ainda uma empresa conhecida no mercado.

7.9 Análise dos 4 P's

A análise do composto de marketing foi fundamentada por pesquisas minuciosas de mercado, como de localidade, preferências do público, carências do segmento, análise dos concorrentes e melhores maneiras para conquistar e fidelizar os clientes, como poderá ser visto a seguir:



7.9.1 Produto

Baseando-se na pesquisa de mercado, o cliente espera que o serviço seja inovador, de qualidade e eficaz. Porém, atualmente, o cliente busca não apenas o bom serviço, mas também boas experiências, momentos inesquecíveis e de lazer.

Visualizando isso, montamos nossa linha de produtos e serviços pensando na satisfação real do contratante. O valor intangível ganha notoriedade diante da necessidade de um diferencial. Contamos com uma grande diversidade de produtos, cuidadosamente escolhidos e preparados para proporcionar mais que uma refeição, uma experiência única. Nossos cardápios foram criados para suprir com excelência todas as necessidades das empresas ou eventos, sejam eles de pequeno, médio ou grande porte.

7.9.2 Preço

Para obter com êxito a penetração de mercado, foi feita uma pesquisa minuciosa para chegarmos a valores compatíveis aos nossos consumidores, de modo que podemos ter preços diferenciados e assim, lucrar com essa estratégia de mercado.

O consumidor procurará um preço justo, que não deve ser nem muito elevado, de modo que o cliente pense que não vale à pena adquiri-lo, nem tão baixo que o leve a pensar que há algo de errado com a qualidade do produto/ serviço.

7.9.3 Praça

A empresa prestará serviços através da internet, telefones, aplicativo e no site oficial. Foco no atendimento digital que possibilita maior facilidade e praticidade na hora de solicitar os serviços da Coffee Break. Com o intuito de buscar a satisfação e vinculação do cliente, investimos na infra estrutura tecnológica de alta qualidade e praticidade, atendimento que contará com um profissional conectado ao site para atender os clientes no menor tempo possível, dentro da opção de atendimento escolhida.

Além disso, a empresa constará no endereço, Avenida Ernani do Amaral Peixoto, nº 71 -sala 709 - Centro -Niterói – RJ, onde será destinada ao uso interno dos sócios para reuniões com empresas clientes, quando houver necessidade, degustação, recebimento de documentos em geral e armazenamentos de mercadorias.

O aplicativo foi desenvolvido para ser o maior vínculo com o cliente, onde constará o cardápio, kits prontos e diversas promoções aos usuários assíduos. Os clientes poderão dar nota e deixar seu feedback com relação aos serviços contratados.

7.9.4 Promoção

Acreditamos que a utilização da promoção proporcionará amplas vendas, atraindo mais clientes e conseqüentemente maiores indicações, gerando mais lucro, melhor visibilidade e agregando valor da marca junto ao cliente. Essa comunicação de mercado, cliente e empresa, possibilitará um melhor acesso à informação e interação do nosso produto e serviço ao público alvo.

Além do nosso Web Site, atualmente possuímos cadastros em sites no ramo alimentício, onde consta uma breve informação da nossa empresa Coffee Break, seus produtos, serviços e localização. Uma outra sugestão de fácil acesso ao público,

acompanhando o meio digital, é o aplicativo, disponível para celulares com o sistema android e IOS, onde o cliente poderá baixá-lo e terá acesso as nossas informações e serviços. Nesse primeiro acesso, o usuário receberá um código promocional podendo ativá-lo em sua compra, garantindo-lhe 20% de desconto. Esse meio de comunicação, disponibilizará também acesso a relatos e depoimentos de clientes que já utilizaram o nosso serviço para maior credibilidade de um futuro cliente.

8- Diferencial

A Dinara'sCoffee Break se destaca pelo conceito criativo e original no segmento de eventos corporativos com Kit Lanche, Coffee Break e serviço de café da manhã para empresas.

Reunindo qualidade, criatividade e pontualidade, a Dinara'sCoffee Break prioriza a satisfação do cliente, disponibilizando alternativas práticas, seguras e acessíveis que se refletem na diversidade de opções de Kits Lanches, no fornecimento e serviço de coffee break e na entrega e montagem de café da manhã para empresas, com opções saborosas, equilibradas e nutritivas, com flexibilidade para personalização de cada serviço.

Personalizamos nosso atendimento, gerando mais praticidade, com produtos e serviços sob medida para cada demanda ou evento na sua empresa, todos os nossos serviços são totalmente personalizáveis, podendo se adaptar a qualquer necessidade do cliente. Em hipótese alguma o cliente será obrigado a contratar um serviço além da sua necessidade, os nossos serviços serão totalmente sob medida. Quem nunca se deparou com situações nas quais fora obrigado a contratar um serviço maior do que o desejado por falta de opção? Na Dinara's Coffee Break essa opção não existe!



9 FATORES CRITICOS DE SUCESSO

Fatores críticos de sucesso são pontos-chave que, quando bem executados, definem e garantem o desenvolvimento e o crescimento de uma empresa e seu negócio, atingindo seus objetivos. Em contrapartida, quando estes mesmos fatores são negligenciados ou ignorados, contribuem e muito para o fracasso da organização. Estes são:

- Higiene
- Pontualidade
- Postura
- Qualidade dos produtos
- Organização

Higiene

A higiene é um dos fatores mais importantes quando o assunto é serviços de alimentação. As boas práticas de higiene devem ser obedecidas, sendo prioridade.

Utilizamos todos os materiais necessários na manipulação dos alimentos para garantir a qualidade e higiene dos nossos produtos, em todos os estágios da produção do serviço, desta forma, oferecemos lanches seguros.

Pontualidade

Ser pontual é um fator crítico de sucesso, pois nossos serviços são agendados e com horário determinado. Para que não ocorram problemas desta natureza, temos uma equipe qualificada e bem informada, motorista disponível e pontual. Nossa equipe com antecedência nos locais para, além de garantir a qualidade e pontualidade, entender e analisar o ambiente.

Postura

Nossos colaboradores são submetidos e treinamentos específicos de Postura e Etiqueta, suas vestimentas são uniformes padronizados, garantindo um atendimento de qualidade e com muita classe.

Qualidade dos produtos

Destaca-se a sensação de comer um alimento saboroso, isto marca de alguma forma na memória do cliente, pensando nisto, oferecemos produtos de primeira linha, são alimentos de altíssima qualidade podendo até ser personalizados a gosto do cliente. Nossos funcionários são capacitados para selecionar e comprar alimentos saudáveis, seguros e de grande qualidade.

Organização

A organização é um fator importantíssimo, uma equipe desorganizada passa desconfiança para o cliente, ele acaba não se sentindo confortável, e o que buscamos não é apenas fornecer nossos serviços coffee break, acreditamos que fornecemos experiências, lembranças, harmonia. Nossa equipe é totalmente interagida e organizada para assim garantir todos os demais fatores. A organização é um ponto chave para nosso negócio.

10 ANÁLISE DA CONCORRENCIA

Baseando na análise de mercado, percebemos que os serviços de Coffee Break vêm criando forças e conseqüentemente grandes concorrentes. Diante desse estudo,

percebemos que a grande parte dessa concorrência não viabiliza a sustentabilidade como essencial no meio empresarial. A responsabilidade sócio ambiental dentro das empresas é um ponto pouco explorado na economia brasileira, mas que, por conscientização, vem evoluindo e se tornando um grande ponto para as entidades e também para o marketing de mercado. Dessa forma, visualizamos que a concorrência tem pouco conhecimento e incentivo, explorado de forma insignificante o meio responsável e sustentável.

10.1. Riscos de Substitutos

A grande ameaça do nosso negócio está relacionado dentro da própria empresa. Se o serviço mostrar falhas onde afete a credibilidade e a oportunidade de se manter no mercado, consequentemente isso levará o consumidor a buscar outros serviços, Ou seja, a concorrência. Diante também da análise da visão do nosso publico, o custo benefício não se caracteriza como nosso ponto principal para atrair o usuário, podendo, dessa forma, alertar a concorrência para atrair o consumidor para seus serviços. Priorizamos a qualidade do serviço, o que dirige a elevarmos o valor do serviço e que por resultado, poderá não agradar o consumidor e o levar a não contratar os nossos serviços.

10.2. Novos Entrantes

No nosso estado são poucas empresas que ofereçam serviços de coffee break, porém é grande a possibilidade de novos entrantes devido às crescentes oportunidades dessa área no mercado e ao retorno financeiro num curto prazo. Possibilitando a grande demanda deste tipo de serviço.

11- INDICADORES DE DESEMPENHO

O sucesso de um negócio depende de saber se a sua saúde da empresa está bom ou ruim a tempo de poder tomar decisões para corrigir eventuais problemas. Os indicadores são instrumentos de gestão essenciais nas atividades de monitoramento e avaliação das organizações, assim como seus projetos, programas e políticas, pois permitem acompanhar o alcance das metas, identificar avanços, melhorias de qualidade, correção de problemas, necessidades de mudança etc.

Taxa de sucesso em vendas

Esse indicador nos auxilia a entender qual é o índice de vitórias em cada negociação realizada pela empresa. Ela pode ser medida estabelecendo a relação entre a quantidade de

vendas que foram efetivamente fechadas e a quantidade total de oportunidades que foram abertas em determinado período.

$X - Y = N$ (*Período de um mês*)

Onde : X= Negociação realizada

Y= Vendas efetivamente fechada

N= Porcentagem de sucesso de vendas

Estabelecemos uma quantidade mínima de 50% das oportunidades.

Estratégias

Nosso objetivo empresarial é o crescimento da marca buscando um contínuo crescimento no mercado competitivo, com o objetivo de obter os melhores resultados, para que se torne a melhor rede de serviços de coffee break da região. Para uma resposta positiva, iremos utilizar a quantidade de clientes que adquirirá dos nossos serviços no primeiro mês, fazendo uma avaliação mensal para indicar o sucesso da empresa.

Calculo do índice

$$\frac{\text{Nº de atendimento no mês atual}}{\text{Nº de atendimento no mês anterior}}$$

Exemplo:

No segundo mês alcançamos o total de 25 atendimentos e no mês anterior um total de 22 atendimentos.

$$\text{Calculo: } \frac{25}{22} = 1,13 \times 100 = 130$$

Novos clientes

Esse indicador nos permite visualizar quantos novos clientes foram atendidos em um determinado período. Através do nosso banco de dados, (Sistema da informação de Marketing) podemos fazer uma busca detalhada e identificar quais são novos clientes e quais já são nossos clientes.

$X - Y = N$

Onde X= Total de clientes Y= Clientes antigos N= Novos Clientes

Clientes Satisfeitos

Buscamos transformar nossos compradores de serviços em clientes. Enquanto o comprador é o elemento que apenas buscou a satisfação de uma necessidade imediata ao adquirir nosso serviço, o cliente é assíduo, possui uma visão clara dos benefícios e vantagens,

é capaz de repetir a compra e recomendar aos conhecidos. Pensando nisso, através dos nossos canais de comunicação, buscamos ouvir os clientes e saber seu grau de satisfação em relação ao serviço prestado em uma escala de 1 a 5. onde:

1-Ruim

2-Regular

3-Bom

4- Muito bom

5- Ótimo – Indicaria

Disponibilizamos também em nossos canais, um espaço onde nosso cliente poderá dar sugestões e relatos sobre a experiência vivida. Uma forma de nos aproximar-mos e ao mesmo tempo identificar possíveis falhas para aprimorá-las, como também nossos acertos.

12. RESUMO

Atuamos com serviço de Coffee Break para empresas no Rio de Janeiro, com o intuito de expandir os negócios de forma nacional. O Coffee Break proporciona um conjunto de opções e a estrutura ideal para os eventos da sua empresa. Nossa estrutura permite um atendimento de qualidade ímpar, encontrando uma equipe altamente qualificada e bem treinada para receber e servir seus convidados com rapidez e elegância. Os menus são preparados com opções práticas, equilibradas e saborosas, podendo contar com um cardápio personalizado de acordo com suas necessidades.

Somos uma empresa jovem que nasceu para inovar esse meio de comunicação interpessoal do cliente x serviço. Baseada no fundamento de unir de forma responsável o dever com o prazer, ousamos em nossos serviços respeitando cada cliente de forma única, com qualidade e satisfação, mostrando a importância de compartilhar momentos agradáveis e prazerosos

ANEXO I- DOCUMENTAÇÃO

CONTRATUAL DA SOCIEDADE SIMPLES DINARA'S COFFE BREAK LTDA

Pelo presente instrumento e na melhor forma de direito, DINARA GOMES SANTIAGO OLIVEIRA, brasileira, solteira, administradora, residente e domiciliado na Travessa Clotilde de Oliveira Rodrigues, nº 45, apto. 203, Fonseca, Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro,

CEP: 24120-170, portador da Carteira de Identidade nº 80671177-6, expedida pelo Instituto Detran- RJ, inscrito CPF/MF sob o nº 211.421.777-72; e LUCAS COSTA COELHO, brasileiro, solteiro Travessa Ari Pinto Lima, nº 88, Fonseca, Cidade de Niterói, Estado do Rio de Janeiro, CEP: 24120-180, portador da Carteira de Identidade nº 005055, expedida pelo Detran-RJ, e no CPF/MF sob o nº 133.859.985-88, únicos sócios da sociedade simples limitada denominada DINARA'S COFFEE BREAK LTDA, empresa com sede à Avenida Amaral Peixoto nº 71 – sala 707 e 709 – Niterói-RJ – RJ – CEP: 28.990-000, resolvem entre si construir uma sociedade simples limitada na forma da lei 10.406/2002, de acordo com as cláusulas e condições a seguir:

Cláusula Primeira – Da Denominação Social e Sede

A sociedade girará sob a denominação DINARA'S COFFEE BREAK LTDA, empresa com sede à Avenida Amaral Peixoto nº 71 – sala 707 e 709 – Niterói-RJ – RJ – CEP: 28.990-000, podendo por deliberação de seus sócios abrir filiais e dependências em qualquer parte do território nacional.

Cláusula Segunda – Do Capital Social

O Capital Social da sociedade é de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) divididos em 25.000 (vinte e cinco mil) quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (hum real) cada uma, totalmente subscritas e integralizadas neste ato, e assim distribuídas entre os sócios.

Sócio	% de Part.	Nº de Quotas	Valor
Dinara Gomes Santiago Oliveira	50,00	25.000	R\$ 25.000,00
<u>Lucas Costa Coelho</u>	<u>50,00</u>	<u>25.000</u>	<u>R\$ 25.000,00</u>
TOTAIS	100,00	50.000	R\$ 50.000,00

Cláusula Terceira – Do Prazo de Duração e Exercício Social

A sociedade terá sua duração por prazo indeterminado, e seu exercício social será encerrado em 31 de dezembro de cada ano, quando será determinado o levantamento do balanço geral. Os lucros e/ou perdas apurados no período serão distribuídos ou suportados pelos sócios, na proporção das quotas de cada um no capital social da sociedade.

Cláusula Quarta – Da Responsabilidade dos Sócios

A responsabilidade dos sócios está restrita ao valor das quotas de cada um, não respondendo subsidiariamente pelas obrigações sociais.

Cláusula Quinta – Do Objeto Social

A sociedade terá como objetivo social:

- a) Serviços de entrega de Mercadorias para Coffee Break
- b) Serviços de eventos para Coffee Break
- c) Entrega de Kits para Coffe Break

Cláusula Sexta – Da Administração e Uso do Nome Comercial

A administração da sociedade será feita por todos os sócios , que terão a designação de administrador, ficando autorizado a uso da sociedade, dispensando-o de caução e investido dos mais amplos e gerais poderes, para assinar pela sociedade isoladamente, somente em

negócios e contratos exclusivos de interesse da sociedade, sendo portanto vedado expressamente seu uso em negócios estranhos aos fins sociais, quer em proveito próprio, ou de terceiros, sob pena de nulidade, cabendo ao mesmo a representação da sociedade judicial ou extrajudicialmente, bem como perante as instituições bancárias, financeiras, fornecedores, clientes em geral, autarquias e demais repartições públicas, Federais, Estaduais e Municipais, enfim todas as relações a terceiros.

Cláusula sétima – Da Destinação dos Lucros

Os lucros apurados em balanço, a ser realizado após o término do exercício social, poderão ser repartidos entre os sócios na forma da cláusula terceira, ou serem utilizados para constituição de reservas técnicas ou aumento do capital social da sociedade.

Cláusula Oitava – Da Dissolução da Sociedade

Não obstante contratada por tempo indeterminado, a sociedade não entrará em dissolução e, conseqüentemente, em liquidação, pela retirada, morte, falência, ausência, ou incapacidade de quaisquer dos sócios. Ocorrendo um desses eventos, os haveres do sócio que se retirar da sociedade, falecerem, ou for declarado falido, ausente, interdito ou incapaz, serão apurados em balanço especial e pagos ao sócio retirante no prazo máximo de 60 (sessenta) dias do evento, seus herdeiros ou representantes legais, conforme decisão judicial;

Parágrafo Único: O disposto no caput não prevalecerá na hipótese de morte do sócio, se seus herdeiros quiserem substituí-lo na sociedade, como quotistas.

Cláusula Nona – Da Transferência de Quotas

O sócio que desejar transferir suas cotas, total ou parcialmente, deverá oferecê-las preferencialmente aos outros sócios por escrito, para que no prazo de 30 (trinta) dias, decidam e comuniquem o desejo de aquisição. Decorridos os 30 (trinta) dias sem que os sócios tenham feito o uso do direito de preferência, poderá o sócio vendedor vendê-las a terceiros.

Cláusula Décima – Da Declaração de Desimpedimento

Os sócios declaram não estarem incurso em nenhum crime que os impeçam de exercer qualquer atividade mercantil.

Cláusula Décima Primeira – Do Fórum

Fica eleito o fórum da Comarca de Florianópolis para dirimir quaisquer dúvidas oriundas do presente contrato, com expressa renúncia de qualquer outro por mais privilegiado que seja.

E, por estarem os sócios justos e contratados, assinam o presente instrumento em 3 (três) vias de igual teor e forma, na presença de duas testemunhas, para que tenham os devidos efeitos legais.

Niterói, 28 de Março de 2016.

Dinara Gomes Santiago Oliveira

Lucas Costa Coelho

Testemunhas:

NOME:

RG:

CPF:

NOME:

RG:

CPF:

ANEXO II
PROVAVEL

	PRODUTOS	VENDA/ MÊS	TOTAL RECEITA PROVÁVEL
		COFFE BREAK	
		\$\$ DE VENDA	
COFFE BREAK SIMPLES	CAFÉ	R\$ 5,00	600,00
	SUCOS	R\$ 6,00	720,00
	BISCOITO DOCES	R\$ 8,00	960,00
	BISCOITOS SALGADOS	R\$ 3,80	456,00
	TORRADAS	R\$ 4,00	480,00
	PASTAS	R\$ 4,00	480,00
	PÃES	R\$ 2,00	240,00
TOTAL		R\$ 32,80	3.936,00
COFFE BREAK I	MINI SANDUICHES	R\$ 13,00	3.900,00
	QUICHES	R\$ 7,20	2.160,00
	PAO DE QUEIJO	R\$ 8,00	2.400,00
	TORRADAS	R\$ 4,80	1.440,00
	PASTAS	R\$ 4,00	1.200,00
	BISCOITOS VARIADOS	R\$ 5,20	1.560,00

	BOLOS VARIADOS	R\$	10,40	3.120,00
	SALADA DE FRUTA	R\$	10,00	3.000,00
	FRIOS	R\$	6,00	1.800,00
	SALGADO DE FORNO	R\$	4,00	1.200,00
	SUCOS	R\$	6,00	1.800,00
	CAFÉ	R\$	4,00	1.200,00
	REFRIGERENTE	R\$	12,00	3.600,00
	LEITE	R\$	3,00	900,00
TOTAL		R	73,00	29.280,00
C B VEGETARIANO I	CAFÉ	R\$	4,00	288,00
	SACHES DE LEITE EM PÓ	R\$	7,00	504,00
	SUCOS	R\$	5,00	360,00
	CALDO DE CANA	R\$	12,00	864,00
	MINI PAES	R\$	3,00	216,00
	GELIA DE CASCA DE MAÇA	R\$	9,00	648,00
	PATÊ DE TOFU C/ AZEDINHAS	R\$	10,00	720,00
	PATÊ DE AZEITONAS	R\$	8,00	576,00
	BOLO DE AVEIA C/CASCA DE ABACAXI	R\$	13,00	936,00
FRUTAS LAMINADAS DA ESTAÇÃO	R\$	22,00	1.584,00	
TOTAL		R\$	93,00	6.696,00
C B VEGETARIANO II	CAFÉ	R\$	4,00	320,00
	SACHES DE ELITE EM PÓ	R\$	7,00	560,00
	SUCOS	R\$	5,00	400,00
	CALDO DE CANA	R\$	12,00	960,00
	MINI SANDUICHES EM PAO EM GRAO	R\$	12,00	960,00
	MINI SAND. EM PAO DE BATATA DOCE	R\$	12,00	960,00
	MINI SANDUICHE EM PAO DE GIRASOL	R\$	66,00	5.280,00
	FOLHEADO EM RICOTA C/AZEITONA	R\$	12,00	960,00
	BOLO DE FLOCOS DE MILHO	R\$	12,80	1.024,00
	FRUTAS LAMINADAS DA ESTAÇÃO	R\$	22,00	1.760,00
TOTAL		R\$	164,80	13.184,00
				53.096,00

OTIMISTA

PRODUTOS	VENDA / MÊS	TOTAL RECEITA OTMISTA
	COFFE BREAK	
	\$\$ DE VENDA	

COFFEE BREAK SIMPLES	CAFÉ	R\$ 5,00	1.000,00
	SUCOS	R\$ 10,00	2.000,00
	BISCOITO DOCES	R\$ 4,00	800,00
	BISCOITOS SALGADOS	R\$ 2,40	480,00
	TORRADAS	R\$ 4,00	800,00
	PASTAS	R\$ 4,00	800,00
	PÃES	R\$ 2,00	400,00
TOTAL		R\$ 31,40	6.280,00
COFFEE BREAK I	MINI SANDUICHES	R\$ 3,20	1.280,00
	QUICHES	R\$ 7,20	2.880,00
	PAO DE QUELJO	R\$ 12,00	4.800,00
	TORRADAS	R\$ 4,80	1.920,00
	PASTAS	R\$ 4,00	1.600,00
	BISCOITOS VARIADOS	R\$ 5,20	2.080,00
	BOLOS VARIADOS	R\$ 10,40	4.160,00
	SALADA DE FRUTA	R\$ 10,00	4.000,00
	FRIOS	R\$ 8,00	3.200,00
	SALGADO DE FORNO	R\$ 3,20	1.280,00
	REFRIGERENTE	R\$ 5,00	2.000,00
TOTAL		R\$ 89,80	35.920,00
COFFEE BREAK VEGETARIANO I	CAFÉ	R\$ 5,00	500,00
	SACHES DE LEITE EM PÓ	R\$ 3,40	340,00
	SUCOS	R\$ 10,00	1.000,00
	CALDO DE CANA	R\$ 6,00	600,00
	MINI PAES	R\$ 3,00	300,00
	GELIA DE CASCA DE MAÇA	R\$ 4,60	460,00
	PATÊ DE TOFU C/ AZEDINHAS	R\$ 5,00	500,00
	PATÊ DE AZEITONAS	R\$ 4,00	400,00
	BOLO DE AVEIA C/CASCA DE ABACAXI	R\$ 12,00	1.200,00
FRUTAS LAMINADAS DA ESTAÇÃO	R\$ 22,00	2.200,00	
TOTAL		R\$ 75,00	7.500,00
COFFEE BREAK VEGETARIANO II	CAFÉ	R\$ 5,00	600,00
	SACHES DE ELITE EM PÓ	R\$ 7,00	840,00
	SUCOS	R\$ 8,00	960,00
	CALDO DE CANA	R\$ 12,00	1.440,00
	MINI SANDUICHES EM PAO EM GRAO	R\$ 12,00	1.440,00
	MINI SANDUICHES EM PAO DE BATATA DOCE	R\$ 12,00	1.440,00
	MINI SANDUICHE EM PAO DE GIRASOL	R\$ 12,00	1.440,00
	FOLHEADO EM RICOTA C/AZEITONA	R\$ 12,00	1.440,00
	BOLO DE FLOCOS DE MILHO	R\$ 12,00	1.440,00
	FRUTAS LAMINADAS DA ESTAÇÃO	R\$ 22,00	2.640,00
TOTAL		R\$ 114,00	12,00
			49.712,00

PESSIMISTA

	PRODUTOS	VENDA/ MÊS	TOTAL RECEITA PESSIMISTA
		COFFE BREAK	
		\$\$ DE VENDA	
COFFEE BREAK SIMPLES	CAFÉ	R\$ 5,00	575,00
	SUCOS	R\$ 10,00	1.150,00
	BISCOITO DOCES	R\$ 4,00	460,00
	BISCOITOS SALGADOS	R\$ 2,00	230,00
	TORRADAS	R\$ 4,00	460,00
	PASTAS	R\$ 4,00	460,00
	PÃES	R\$ 4,00	460,00
	TOTAL	R\$ 33,00	3.795,00
COFFEE BREAK I	MINI SANDUICHES	R\$ 12,00	2.796,00
	QUICHES	R\$ 9,00	2.097,00
	PAO DE QUEIJO	R\$ 12,00	2.796,00
	TORRADAS	R\$ 8,00	1.864,00
	PASTAS	R\$ 4,00	932,00
	BISCOITOS VARIADOS	R\$ 5,00	1.165,00
	BOLOS VARIADOS	R\$ 10,00	2.330,00
	SALADA DE FRUTA	R\$ 10,00	2.330,00
	FRIOS	R\$ 6,00	1.398,00
	SALGADO DE FORNO	R\$ 3,00	699,00
	SUCOS	R\$ 2,00	466,00
	CAFÉ	R\$ 10,00	2.330,00
	REFRIGERENTE	R\$ 6,00	1.398,00
	LEITE	R\$ 2,00	466,00
	TOTAL	R\$ 99,00	23.067,00
COFFEE BREAK VEGERATIANO I	CAFÉ	R\$ 4,00	260,00
	SACHES DE LEITE EM PÓ	R\$ 6,00	390,00
	SUCOS	R\$ 10,00	650,00
	CALDO DE CANA	R\$ 12,00	780,00
	MINI PAES	R\$ 6,00	390,00
	GELIA DE CASCA DE MAÇA	R\$ 8,00	520,00
	PATÊ DE TOFU C/ AZEDINHAS	R\$ 12,00	780,00
	PATÊ DE AZEITONAS	R\$ 8,00	520,00
	BOLO DE AVEIA C/CASCA DE ABACAXI	R\$ 6,80	442,00
	FRUTAS LAMINADAS DA ESTAÇÃO	R\$ 22,00	1.430,00
TOTAL	R\$ 94,80	6.162,00	
K V E	CAFÉ	R\$ 4,00	352,00

Pessimista

Fluxo de caixa: Ano 2016

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	12.742,33	39.980,68	67.355,54	94.867,96	122.518,63	150.308,24	178.237,50	206.307,10	234.517,75	262.870,16	291.365,04	0,00
2 Recebimentos Previstos	92.704,08	42.767,79	42.904,30	43.041,86	43.180,11	43.319,05	43.458,70	43.599,04	43.740,09	43.881,85	44.024,32	44.167,51	570.788,70
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	42.704,08	512.448,96
2.3 Aplicação Poupança	0,00	63,71	200,22	337,78	476,03	614,97	754,62	894,96	1.036,01	1.177,77	1.320,24	1.463,43	8.339,74
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	92.704,08	55.510,12	82.884,98	110.397,40	138.048,07	165.837,68	193.766,94	221.836,54	250.047,19	278.399,60	306.894,48	335.532,55	620.788,70
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	12.742,33	39.980,68	67.355,54	94.867,96	122.518,63	150.308,24	178.237,50	206.307,10	234.517,75	262.870,16	291.365,04	320.003,11	340.003,11
5 Nível de caixa desejável													

Provavel

Fluxo de caixa: Ano 2016

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	23.134,25	60.816,48	98.687,70	136.749,22	175.002,00	213.447,01	252.085,19	290.917,54	329.945,01	369.168,60	408.589,29	
													0,00
2 Recebimentos Previstos	103.096,00	53.211,67	53.400,66	53.590,96	53.782,22	53.974,44	54.167,63	54.361,78	54.556,92	54.753,03	54.950,13	55.148,22	698.993,66
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	53.096,00	637.152,00
2.3 Aplicação Poupança	0,00	115,67	304,66	494,96	686,22	878,44	1.071,63	1.265,78	1.460,92	1.657,03	1.854,13	2.052,22	11.841,66
2.4 Capital de terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	103.096,00	76.345,92	114.217,14	152.278,66	190.531,44	228.976,45	267.614,63	306.446,98	345.474,45	384.698,04	424.118,73	463.737,51	748.993,66
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	23.134,25	60.816,48	98.687,70	136.749,22	175.002,00	213.447,01	252.085,19	290.917,54	329.945,01	369.168,60	408.589,29	448.208,07	468.208,07
5 Nível de caixa desejável													

▪ Ano II

Otimista

Fluxo de caixa: Ano 2017

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	34.298,05	83.199,90	132.347,12	181.741,30	231.383,68	281.275,52	331.418,07	381.812,58	432.460,32	483.362,57	534.520,60	
													0,00
2 Recebimentos Previstos	114.259,80	64.431,29	64.676,66	64.923,62	65.171,83	65.421,28	65.671,98	65.923,95	66.177,18	66.431,69	66.687,47	66.944,54	836.721,29
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	64.259,80	771.117,60
2.3 Aplicação Poupança	0,00	171,49	416,86	663,82	912,03	1.161,48	1.412,18	1.664,15	1.917,38	2.171,89	2.427,67	2.684,74	15.603,69
2.4 Capital de terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	114.259,80	98.729,34	147.876,56	197.270,74	246.913,12	296.804,96	346.947,51	397.342,02	447.989,76	498.892,01	550.050,04	601.465,14	886.721,29
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	34.298,05	83.199,90	132.347,12	181.741,30	231.383,68	281.275,52	331.418,07	381.812,58	432.460,32	483.362,57	534.520,60	585.935,70	605.935,70
5 Nível de caixa desejável													

Pessimista

Fluxo de caixa: Ano 2017		54.292,70												651512,4
POSIÇÃO:														
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL	
1 Saldo inicial	0,00	13.604,45	41.709,23	69.954,88	98.342,46	126.872,68	155.546,27	184.363,95	213.326,43	242.434,46	271.688,74	301.090,04		
													0,00	
2 Recebimentos Previstos	93.566,20	43.634,22	43.775,09	43.917,02	44.059,67	44.203,03	44.347,12	44.491,92	44.637,46	44.783,73	44.930,73	45.078,47	581.424,66	
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00	
2.2 Vendas a vista	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	43.566,20	522.794,40	
2.3 Aplicação Poupança	0,00	68,02	208,89	350,82	493,47	636,83	780,92	925,72	1.071,26	1.217,53	1.364,53	1.512,27	8.630,26	
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00	
3 Total de Entradas (1+2)	93.566,20	57.238,67	85.484,32	113.871,90	142.402,12	171.075,71	199.893,39	228.855,87	257.963,90	287.218,18	316.619,48	346.168,51	631.424,66	
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59	
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80	
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24	
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36	
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35	
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00	
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20	
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36	
3.9 Despesas Juros														
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00	
4 Saldo de caixa	13.604,45	41.709,23	69.954,88	98.342,46	126.872,68	155.546,27	184.363,95	213.326,43	242.434,46	271.688,74	301.090,04	330.639,07	350.639,07	
5 Nível de caixa desejável														

Provavel

Fluxo de caixa: Ano 2017		54.292,70												651512,4
POSIÇÃO:														
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL	
1 Saldo inicial	0,00	19.455,45	53.440,49	87.595,94	121.923,01	156.422,59	191.095,52	225.942,68	260.964,95	296.163,21	331.538,34	367.091,23		
													0,00	
2 Recebimentos Previstos	99.417,20	49.514,48	49.684,89	49.856,52	50.029,01	50.202,37	50.376,60	50.551,71	50.727,70	50.904,57	51.082,33	51.260,98	653.608,36	
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00	
2.2 Vendas a vista	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	49.417,20	593.006,40	
2.3 Aplicação Poupança	0,00	97,28	267,69	439,32	611,81	785,17	959,40	1.134,51	1.310,50	1.487,37	1.665,13	1.843,78	10.601,96	
2.4 Capital de terceiros	50.000,00												50.000,00	
3 Total de Entradas (1+2)	99.417,20	68.969,93	103.125,38	137.452,45	171.952,03	206.624,96	241.472,12	276.494,39	311.692,65	347.067,78	382.620,67	418.352,21	703.608,36	
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59	
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80	
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24	
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36	
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35	
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00	
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20	
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36	
3.9 Despesas Juros														
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00	
4 Saldo de caixa	19.455,45	53.440,49	87.595,94	121.923,01	156.422,59	191.095,52	225.942,68	260.964,95	296.163,21	331.538,34	367.091,23	402.822,77	422.822,77	
5 Nível de caixa desejável														

▪ Ano III

Otimista

Fluxo de caixa: Ano 2018

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	35.821,95	86.255,32	136.941,75	187.882,88	239.079,99	290.534,36	342.247,30	394.220,09	446.454,04	498.950,47	551.710,69	0,00
2 Recebimentos Previstos	115.783,70	65.962,81	66.215,87	66.470,57	66.726,55	66.983,81	67.242,37	67.502,23	67.763,39	68.025,87	68.289,66	68.554,78	855.521,62
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	65.783,70	789.404,40
2.3 Aplicação Poupança	0,00	179,11	432,17	686,87	942,85	1.200,11	1.458,67	1.718,53	1.979,69	2.242,17	2.505,96	2.771,08	16.117,22
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	115.783,70	101.784,76	152.471,19	203.412,32	254.609,43	306.063,80	357.776,74	409.749,53	461.983,48	514.479,91	567.240,13	620.265,47	905.521,62
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	35.821,95	86.255,32	136.941,75	187.882,88	239.079,99	290.534,36	342.247,30	394.220,09	446.454,04	498.950,47	551.710,69	604.736,03	624.736,03
5 Nível de caixa desejável													

Pessimista

Fluxo de caixa: Ano 2018

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	12.863,25	40.223,13	67.720,12	95.355,29	123.129,33	151.042,92	179.096,79	207.291,63	235.628,14	264.107,05	292.729,06	0,00
2 Recebimentos Previstos	92.825,00	42.889,32	43.026,44	43.164,61	43.303,47	43.443,04	43.583,30	43.724,28	43.865,95	44.008,35	44.151,45	44.295,28	572.280,48
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	42.825,00	513.900,00
2.3 Aplicação Poupança	0,00	64,32	201,44	339,61	478,47	618,04	758,30	899,28	1.040,95	1.183,35	1.326,45	1.470,28	8.380,48
2.4 Capital de terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	92.825,00	55.752,57	83.249,56	110.884,73	138.658,77	166.572,36	194.626,23	222.821,07	251.157,58	279.636,49	308.258,50	337.024,33	622.280,48
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	12.863,25	40.223,13	67.720,12	95.355,29	123.129,33	151.042,92	179.096,79	207.291,63	235.628,14	264.107,05	292.729,06	321.494,89	341.494,89
5 Nível de caixa desejável													

Provavel

Fluxo de caixa: Ano 2018		54.292,70 651512,4											
POSIÇÃO:													
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	12.597,55	39.690,40	66.919,02	94.284,47	121.787,43	149.428,60	177.208,66	205.128,31	233.188,26	261.389,21	289.731,87	0,00
2 Recebimentos Previstos	92.559,30	42.622,29	42.758,07	42.894,89	43.032,40	43.170,60	43.309,50	43.449,09	43.589,39	43.730,39	43.872,10	44.014,52	569.002,55
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	42.559,30	510.711,60
2.3 Aplicação Poupança	0,00	62,99	198,77	335,59	473,10	611,30	750,20	889,79	1.030,09	1.171,09	1.312,80	1.455,22	8.290,95
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	92.559,30	55.219,84	82.448,46	109.813,91	137.316,87	164.958,04	192.738,10	220.657,75	248.717,70	276.918,65	305.261,31	333.746,40	619.002,55
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	12.597,55	39.690,40	66.919,02	94.284,47	121.787,43	149.428,60	177.208,66	205.128,31	233.188,26	261.389,21	289.731,87	318.216,96	338.216,96
5 Nível de caixa desejável													

▪ Ano IV

Otimista

Fluxo de caixa: Ano 2019		54.292,70 651512,4											
POSIÇÃO:													
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	37.345,85	89.310,74	141.536,39	194.024,47	246.776,30	299.793,21	353.076,53	406.627,60	460.447,76	514.538,37	568.900,78	0,00
2 Recebimentos Previstos	117.307,60	67.494,33	67.755,09	68.017,52	68.281,27	68.546,35	68.812,76	69.080,51	69.349,60	69.620,05	69.891,85	70.165,03	874.321,96
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	67.307,60	807.691,20
2.3 Aplicação Poupança	0,00	186,73	447,49	709,92	973,67	1.238,75	1.505,16	1.772,91	2.042,00	2.312,45	2.584,25	2.857,43	16.630,76
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	117.307,60	104.840,18	157.065,83	209.553,91	262.305,74	315.322,65	368.605,97	422.157,04	475.977,20	530.067,81	584.430,22	639.065,81	924.321,96
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	37.345,85	89.310,74	141.536,39	194.024,47	246.776,30	299.793,21	353.076,53	406.627,60	460.447,76	514.538,37	568.900,78	623.536,37	643.536,37
5 Nível de caixa desejável													

Pessimista

Fluxo de caixa: Ano 2019

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	13.272,25	41.043,17	68.953,28	97.003,63	125.194,94	153.527,91	182.003,25	210.621,68	239.383,92	268.290,69	297.342,71	0,00
2 Recebimentos Previstos	93.234,00	43.300,36	43.439,55	43.579,79	43.720,75	43.862,41	44.004,78	44.147,87	44.291,68	44.436,21	44.581,46	44.727,45	577.326,31
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	43.234,00	518.808,00
2.3 Aplicação Poupança	0,00	66,36	205,55	345,79	486,75	628,41	770,78	913,87	1.057,68	1.202,21	1.347,46	1.493,45	8.518,31
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	93.234,00	56.572,61	84.482,72	112.533,07	140.724,38	169.057,35	197.532,69	226.151,12	254.913,36	283.820,13	312.872,15	342.070,16	627.326,31
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	13.272,25	41.043,17	68.953,28	97.003,63	125.194,94	153.527,91	182.003,25	210.621,68	239.383,92	268.290,69	297.342,71	326.540,72	346.540,72
5 Nível de caixa desejável													

Provavel

Fluxo de caixa: Ano 2019

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	22.378,45	59.301,10	96.408,93	133.703,22	171.184,91	208.854,95	246.714,28	284.763,86	323.004,63	361.437,56	400.063,62	0,00
2 Recebimentos Previstos	102.340,20	52.452,09	52.637,26	52.823,73	53.011,13	53.199,48	53.388,77	53.579,01	53.770,21	53.962,37	54.155,50	54.349,59	689.669,37
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	52.340,20	628.082,40
2.3 Aplicação Poupança	0,00	111,89	297,06	483,53	670,93	859,28	1.048,57	1.238,81	1.430,01	1.622,17	1.815,30	2.009,39	11.586,97
2.4 Capital de terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	102.340,20	74.830,54	111.938,37	149.232,66	186.714,35	224.384,39	262.243,72	300.293,30	338.534,07	376.967,00	415.593,06	454.413,22	739.669,37
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	22.378,45	59.301,10	96.408,93	133.703,22	171.184,91	208.854,95	246.714,28	284.763,86	323.004,63	361.437,56	400.063,62	438.883,78	458.883,78
5 Nível de caixa desejável													

▪ Ano V

Otimista

Fluxo de caixa: Ano 2020

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	40.931,59	96.500,15	152.347,57	208.475,63	264.885,73	321.579,29	378.557,73	435.822,49	493.375,01	551.216,73	609.349,10	
													0,00
2 Recebimentos Previstos	120.893,34	71.098,00	71.376,86	71.657,50	71.939,54	72.223,00	72.507,88	72.794,20	73.081,96	73.371,16	73.661,81	73.953,93	918.559,18
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	70.893,34	850.720,08
2.3 Aplicação Poupança	0,00	204,66	483,52	764,16	1.046,20	1.329,66	1.614,54	1.900,86	2.188,62	2.477,82	2.768,47	3.060,59	17.839,10
2.4 Capital de terceiro	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	120.893,34	112.029,59	167.877,01	224.005,07	280.415,17	337.108,73	394.087,17	451.351,93	508.904,45	566.746,17	624.878,54	683.303,03	968.559,18
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	250.785,59										
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Emprestimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	40.931,59	96.500,15	152.347,57	208.475,63	264.885,73	321.579,29	378.557,73	435.822,49	493.375,01	551.216,73	609.349,10	667.773,59	687.773,59
5 Nível de caixa desejável													

Pessimista

Fluxo de caixa: Ano 2020

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
1 Saldo inicial	0,00	13.304,33	41.107,49	69.050,00	97.132,92	125.356,96	153.722,82	182.231,22	210.882,87	239.678,50	268.618,83	297.704,58	
													0,00
2 Recebimentos Previstos	93.266,08	43.332,60	43.471,95	43.612,36	43.753,48	43.895,30	44.037,84	44.181,09	44.325,07	44.469,77	44.615,19	44.761,35	577.722,08
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	43.266,08	519.192,96
2.3 Aplicação Poupança	0,00	66,52	205,87	346,28	487,40	629,22	771,76	915,01	1.058,99	1.203,69	1.349,11	1.495,27	8.529,12
2.4 Capital de Terceiros	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	93.266,08	56.636,93	84.579,44	112.662,36	140.886,40	169.252,26	197.760,66	226.412,31	255.207,94	284.148,27	313.234,02	342.465,93	577.722,08
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Emprestimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	13.304,33	41.107,49	69.050,00	97.132,92	125.356,96	153.722,82	182.231,22	210.882,87	239.678,50	268.618,83	297.704,58	326.936,49	346.936,49
5 Nível de caixa desejável													

Provável

Fluxo de caixa: Ano 2020

54.292,70

651512,4

POSIÇÃO:

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
	0,00	15.699,85	45.910,51	76.272,61	106.787,29	137.455,30	168.277,41	199.254,41	230.387,06	261.676,16	293.122,49	324.726,83	0,00
2 Recebimentos Previstos	95.661,60	45.740,10	45.891,55	46.044,11	46.197,45	46.351,56	46.506,44	46.662,10	46.818,54	46.975,77	47.133,78	47.292,60	607.275,58
2.1 Integralização de Capital	50.000,00												50.000,00
2.2 Vendas a vista	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	45.661,60	547.939,20
2.3 Aplicação Poupança	0,00	78,50	229,95	382,51	535,85	689,96	844,84	1.000,50	1.156,94	1.314,17	1.472,18	1.631,00	9.336,38
2.4 Capital de Terceiro	50.000,00												50.000,00
3 Total de Entradas (1+2)	95.661,60	61.439,95	91.802,05	122.316,73	152.984,74	183.806,85	214.783,85	245.916,50	277.205,60	308.651,93	340.256,27	372.019,43	657.275,58
3 Previsão de Pagamentos	79.961,75	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	15.529,44	250.785,59
3.1 Compra de Equipamentos	59.084,80												59.084,80
3.2 Despesas administrativas		5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	5.515,84	60.674,24
3.3 Despesas operacionais	525,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	6.289,61	69.711,36
3.4 Despesas financeiras	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
3.5 Despesas pré-operacionais	17.830,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.830,35
3.6 Impostos		1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	1.203,00	13.233,00
3.7 Custos Diretos e Indiretos	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	2.996,60	35.959,20
3.8 Depreciação (-)	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	525,61	6.307,36
3.9 Despesas Juros													
4.0 Empréstimo parcelas	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	4.583,33	50.000,00
4 Saldo de caixa	15.699,85	45.910,51	76.272,61	106.787,29	137.455,30	168.277,41	199.254,41	230.387,06	261.676,16	293.122,49	324.726,83	356.489,99	376.489,99
5 Nível de caixa desejável													

VPL , TIR**SIMPLES**

PROVÁVEL	
ANO	ENTRADAS
0	R\$ 100.000,00
1	R\$ 637.152,00
2	R\$ 593.060,40
3	R\$ 510.711,60
4	R\$ 618.082,40
5	R\$ 547.934,20

VPL	R\$ 1.750.264,78
TIR	629.64

PESSIMISTA	
ANO	ENTRADAS
0	R\$ 100.000,00
1	R\$ 512.448,96
2	R\$ 522.794,40
3	R\$ 513.900,00
4	R\$ 518.808,00
5	R\$ 514.142,96

VPL	R\$ 1.510.370,77
TIR	513.55

OTIMISTA	
ANO	ENTRADAS
0	R\$ 100.000,00
1	R\$ 760.560,00
2	R\$ 771.117,60
3	R\$ 784.404,40
4	R\$ 807.691,20
5	R\$ 850.720,08

VPL	R\$ 2.330.783,94
TIR	761.91

PAY BACK

PROVAVEL	
ANO 1	ANO 2
100.000/637152 = 0,16	100.000/593006,40=0,17
ANO 3	ANO 4
100.000/510711,60= 0,20	100.000/628082,40= 0,16
ANO 5	
100.000/547939,20= 0,18	
CENÁRIO PESSIMISTA	
ANO 1	ANO 2
100.000/512448,96= 0,20	100.000/522794,40= 0,19
ANO 3	ANO 4
100.000/513900,00= 0,19	100.000/518808,00= 0,19
ANO 5	
100.000/519192,96= 0,19	
CENÁRIO OTIMISTA	
ANO 1	ANO 2
100.000/760560,00= 0,3	100.000/971117,60= 0,13
ANO 3	ANO 4
100.000/789404,40= 0,13	100.000/807691,20= 0,17
ANO 5	
1000.00/850720,08= 0,12	

PAY BACK DESCONTADO

FLUXO PROVÁVEL PAY BACK SIMPLES						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	R\$ 100.000,00	R\$ 637.152,00	R\$ 593.060,40	R\$ 510.711,60	R\$ 618.082,40	R\$ 547.934,20
PAY BACK DESCONTADO A VALOR PRESENTE						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	100.000,00	575.046,43	483.080,38	375.453,74	410.097,70	328.117,66
						VPL -R\$ 2.071.795,91
						TIR 558.654
FLUXO PROVÁVEL PESSIMISTA						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	R\$ 100.000,00	R\$ 512.448,96	R\$ 522.294,40	R\$ 513.900,00	R\$ 518.808,00	R\$ 514.142,96
PAY BACK DESCONTADO A VALOR PRESENTE						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	100.000,00	462.499,06	425.437,57	377.797,72	344.229,13	307.882,56
						VPL -R\$ 1.817.846,04
						TIR 453.96
FLUXO OTIMISTA						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	R\$ 100.000,00	R\$ 760.560,00	R\$ 771.117,60	R\$ 784.404,40	R\$ 807.691,20	R\$ 850.720,08
PAY BACK DESCONTADO A VALOR PRESENTE						
ANO	0	1	2	3	4	5
FLUXO DE CAIXA	100.000,00	686.425,99	628.117,79	576.661,21	535.903,15	509.433,94
						VPL -R\$ 2.836.542,08
						TIR 677.96

O *payback* descontado é o período de tempo no qual a empresa leva para recuperar o investimento, avaliando o custo inicial trazido a valor presente. Contudo, a empresa obteve um retorno de investimento em menos de um ano, não sendo permitido calcular o *bayback* descontado. Dessa forma, trouxemos o fluxo à valor presente calculando a TIR e VPL, sem calcular o *payback* descontado.

ANEXO III

ANO I

DRE

1 Receita Bruta	637.152,00	
2 (-) Deduções Sobre Vendas	14.436,00	
3 Receita Líquida (1-2)	622.716,00	
4 Custo dos Serviços Prestados	35.959,20	
5 Lucro bruto (3-4)	586.756,80	
6 Despesas Operacionais	160.095,79	
6.1 Administrativas	66.190,08	
6.2 Financeiras	600,00	
6.3 Operacionais	75.475,36	
6.4 Pré-operacionais	17.830,35	
7 Resultado operacional (5-6)	426.661,01	
8 (+/-) Outras Despesas/Receitas	11.841,66	
9 Saldo Final	438.502,67	
Lucro Do Exercício	438.502,67	
(-) Destinação do Lucro		
Remuneração dos Sócios	219.251,33	50%
Reserva Legal	21.925,13	5%
Reserva para Contingência	65.775,40	15%
Reserva de Lucros Para Expansão	131.550,80	30%
		100%

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercício 2016

ATIVO

Circulante	471.204,67
Disponível	468.208,07
Caixa e Equivalentes de Caixa	9.364,16
Banco Conta Movimento	234.104,04
Aplicação com Liquidez Imediata	224.739,87
Estoque	2.996,60
Estoque de Matéria-Prima	2.996,60
Não Circulante	64.005,44
Imobilizado	70.312,80
Maquinas e Equipamentos	57.690,00
Edificações e Benfeitorias	1.200,00
Móveis e Utensílios	7.652,80
Computadores e Periféricos	3.770,00
(-)Depreciação Acumulada	6.307,36
Maquinas e Equipamentos	4.912,44
Móveis e Utensílios	241,16
Computadores e Periféricos	843,76
Edificações e Benfeitorias	310,00

Total do Ativo**535.210,11****PASSIVO**

Circulante	245.958,77
Salários a Pagar	5.555,64
Encargos Sociais a Pagar	1.060,44
Simples a Pagar	1.203,00
Contas a pagar	15.891,76
Fornecedores	2.996,60
Lucro a distribuir	219.251,33
Capital de Terceiros	
Não Circulante	-
Patrimonio Líquido	289.251,33
Capital Social	70.000,00
Reserva Legal	21.925,13
Reserva para Contingência	65.775,40
Reserva de Lucros Para Expansão	131.550,80

Total do Passivo**535.210,11**

Diferença

R\$ 0,00

ANO II**DRE**

1 Receita Bruta	593.006,40
2 (-) Deduções Sobre Vendas	14.436,00
3 Receita Líquida (1-2)	578.570,40
4 Custo dos Serviços Prestados	35.959,20
5 Lucro bruto (3-4)	542.611,20
6 Despesas Operacionais	160.095,79
6.1 Administrativas	66.190,08
6.2 Financeiras	600,00
6.3 Operacionais	75.475,36
6.4 Pré-operacionais	17.830,35
7 Resultado operacional (5-6)	382.515,41
8 (+/-) Outras Despesas/Receitas	10.601,96
9 Saldo Final	393.117,37

Lucro Do Exercício	393.117,37	
(-) Destinação do Lucro		
Remuneração dos Sócios	196.558,68	50%
Reserva Legal	19.655,87	5%
Reserva para Contingência	58.967,61	15%
Reserva de Lucros Para Expansão	117.935,21	30%
		100%

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercício 2017

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	425.819,37	Circulante	223.266,12
Disponível	422.822,77	Salários a Pagar	5.555,64
Caixa e Equivalentes de Caixa	8.456,46	Encargos Sociais a Pagar	1.060,44
Banco Conta Movimento	211.411,39	Simples a Pagar	1.203,00
Aplicação com Liquidez Imediata	202.954,93	Contas a pagar	15.891,76
Estoque	2.996,60	Fornecedores	2.996,60
Estoque de Matéria-Prima	2.996,60	Lucro a distribuir	196.558,68
		Capital de Terceiros	
		Não Circulante	-
Não Circulante	64.005,44		
Imobilizado	70.312,80		
Maquinas e Equipamentos	57.690,00	Patrimonio Líquido	266.558,68
Edificações e Benfeitorias	1.200,00	Capital Social	70.000,00
Móveis e Utensílios	7.652,80	Reserva Legal	19.655,87
Computadores e Periféricos	3.770,00	Reserva para Contingência	58.967,61
(-)Depreciação Acumulada	6.307,36	Reserva de Lucros Para Expansão	117.935,21
Maquinas e Equipamentos	4.912,44		
Móveis e Utensílios	241,16		
Computadores e Periféricos	843,76		
Edificações e Benfeitorias	310,00		
Total do Ativo	489.824,81	Total do Passivo	489.824,81

Diferença

R\$ 0,00

ANO II

DRE

1 Receita Bruta	510.711,60
2 (-) Deduções Sobre Vendas	14.436,00
3 Receita Líquida (1-2)	496.275,60
4 Custo dos Serviços Prestados	35.959,20
5 Lucro bruto (3-4)	460.316,40
6 Despesas Operacionais	160.095,79
6.1 Administrativas	66.190,08
6.2 Financeiras	600,00
6.3 Operacionais	75.475,36
6.4 Pré-operacionais	17.830,35
7 Resultado operacional (5-6)	300.220,61
8 (+/-) Outras Despesas/Receitas	8.290,95
9 Saldo Final	308.511,56

Lucro Do Exercício	308.511,56	
(-) Destinação do Lucro		
Remuneração dos Sócios	154.255,78	50%
Reserva Legal	15.425,58	5%
Reserva para Contingência	46.276,73	15%
Reserva de Lucros Para Expansão	92.553,47	30%
		100%

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercício 2018

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	341.213,56	Circulante	180.963,22
Disponível	338.216,96	Salários a Pagar	5.555,64
Caixa e Equivalentes de Caixa	6.764,34	Encargos Sociais a Pagar	1.060,44
Banco Conta Movimento	169.108,48	Simplex a Pagar	1.203,00
Aplicação com Liquidez Imediata	162.344,14	Contas a pagar	15.891,76
Estoque	2.996,60	Fornecedores	2.996,60
Estoque de Matéria-Prima	2.996,60	Lucro a distribuir	154.255,78
		Capital de Terceiros	-
		Não Circulante	-
Não Circulante	64.005,44		
Imobilizado	70.312,80		
Maquinas e Equipamentos	57.690,00	Patrimonio Líquido	224.255,78
Edificações e Benfeitorias	1.200,00	Capital Social	70.000,00
Móveis e Utensílios	7.652,80	Reserva Legal	15.425,58
Computadores e Periféricos	3.770,00	Reserva para Contingência	46.276,73
(-)Depreciação Acumulada	6.307,36	Reserva de Lucros Para Expansão	92.553,47
Maquinas e Equipamentos	4.912,44		
Móveis e Utensílios	241,16		
Computadores e Periféricos	843,76		
Edificações e Benfeitorias	310,00		
Total do Ativo	405.219,00	Total do Passivo	405.219,00

Diferença

R\$ 0,00

ANO IV

DRE

1 Receita Bruta	628.082,40
2 (-) Deduções Sobre Vendas	14.436,00
3 Receita Líquida (1-2)	613.646,40
4 Custo dos Serviços Prestados	35.959,20
5 Lucro bruto (3-4)	577.687,20
6 Despesas Operacionais	160.095,79
6.1 Administrativas	66.190,08
6.2 Financeiras	600,00
6.3 Operacionais	75.475,36
6.4 Pré-operacionais	17.830,35
7 Resultado operacional (5-6)	417.591,41
8 (+/-) Outras Despesas/Receitas	11.586,97
9 Saldo Final	429.178,38

Lucro Do Exercício	429.178,38	
(-) Destinação do Lucro		
Remuneração dos Sócios	214.589,19	50%
Reserva Legal	21.458,92	5%
Reserva para Contingência	64.376,76	15%
Reserva de Lucros Para Expansão	128.753,51	30%
		100%

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercício 2019

ATIVO

Circulante	461.880,38
Disponível	458.883,78
Caixa e Equivalentes de Caixa	9.177,68
Banco Conta Movimento	229.441,89
Aplicação com Liquidez Imediata	220.264,21
Estoque	2.996,60
Estoque de Matéria-Prima	2.996,60
Não Circulante	64.005,44
Imobilizado	70.312,80
Maquinas e Equipamentos	57.690,00
Edificações e Benfeitorias	1.200,00
Móveis e Utensílios	7.652,80
Computadores e Periféricos	3.770,00
(-)Depreciação Acumulada	6.307,36
Maquinas e Equipamentos	4.912,44
Móveis e Utensílios	241,16
Computadores e Periféricos	843,76
Edificações e Benfeitorias	310,00

PASSIVO

Circulante	241.296,63
Salários a Pagar	5.555,64
Encargos Sociais a Pagar	1.060,44
Simplex a Pagar	1.203,00
Contas a pagar	15.891,76
Fornecedores	2.996,60
Lucro a distribuir	214.589,19
Capital de Terceiros	
Não Circulante	-
Patrimonio Líquido	284.589,19
Capital Social	70.000,00
Reserva Legal	21.458,92
Reserva para Contingência	64.376,76
Reserva de Lucros Para Expansão	128.753,51

Total do Ativo	525.885,82	Total do Passivo	525.885,82
-----------------------	-------------------	-------------------------	-------------------

Diferença

R\$ 0,00

ANO V

DRE

1 Receita Bruta	547.939,20
2 (-) Deduções Sobre Vendas	14.436,00
3 Receita Líquida (1-2)	533.503,20
4 Custo dos Serviços Prestados	35.959,20
5 Lucro bruto (3-4)	497.544,00
6 Despesas Operacionais	160.095,79
6.1 Administrativas	66.190,08
6.2 Financeiras	600,00
6.3 Operacionais	75.475,36
6.4 Pré-operacionais	17.830,35
7 Resultado operacional (5-6)	337.448,21
8 (+/-) Outras Despesas/Receitas	9.336,38
9 Saldo Final	346.784,59

Lucro Do Exercício	346.784,59	
(-) Destinação do Lucro		
Remuneração dos Sócios	173.392,29	50%
Reserva Legal	17.339,23	5%
Reserva para Contingência	52.017,69	15%
Reserva de Lucros Para Expansão	104.035,38	30%
		100%

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercício 2020

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	379.486,59	Circulante	200.099,73
Disponível	376.489,99	Salários a Pagar	5.555,64
Caixa e Equivalentes de Caixa	7.529,80	Encargos Sociais a Pagar	1.060,44
Banco Conta Movimento	188.245,00	Simplex a Pagar	1.203,00
Aplicação com Liquidez Imediata	180.715,20	Contas a pagar	15.891,76
Estoque	2.996,60	Fornecedores	2.996,60
Estoque de Matéria-Prima	2.996,60	Lucro a distribuir	173.392,29
		Capital de Terceiros	
		Não Circulante	-
Não Circulante	64.005,44		
Imobilizado	70.312,80		
Maquinas e Equipamentos	57.690,00		
Edificações e Benfeitorias	1.200,00		
Móveis e Utensílios	7.652,80		
Computadores e Periféricos	3.770,00	Patrimonio Líquido	243.392,29
(-)Depreciação Acumulada	6.307,36	Capital Social	70.000,00
Maquinas e Equipamentos	4.912,44	Reserva Legal	17.339,23
Móveis e Utensílios	241,16	Reserva para Contingência	52.017,69
Computadores e Periféricos	843,76	Reserva de Lucros Para Expansão	104.035,38
Edificações e Benfeitorias	310,00		
Total do Ativo	443.492,03	Total do Passivo	443.492,03

Diferença

R\$ 0,00

PONTO DE EQUILIBRIO

Apesar dos nossos serviços de oferecidos serem moderadamente diferenciado, o nosso ponto de equilíbrio é identificado de forma distinta. Baseando- se na quantidade anual de cliente com o grau de utilização, chegando ao ponto de equilíbrio de 50% de utilização, levado assim a seguridade da empresa.

CONCLUSÕES E PERSPECTIVAS

A conclusão apresenta uma síntese dos principais resultados alcançados no trabalho, demonstrando seus méritos e as contribuições para a compreensão do objeto de pesquisa.

Nesta seção também devem ser apresentadas as perspectivas com base nos resultados alcançados.