



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I CAMPINA GRANDE
MBA EM GESTÃO EMPREENDEDORA E INOVAÇÃO**

LUCIANA PRISCILA BARROS CABRAL

PLANO DE NEGÓCIO: OFICINA MECÂNICA SALTOAUTO

**CAMPINA GRANDE - PB
2017**

LUCIANA PRISCILA BARROS CABRAL

PLANO DE NEGÓCIO: OFICINA MECÂNICA SALTOAUTO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao MBA em Gestão Empreendedora e Inovação da Universidade Estadual da Paraíba como parte das exigências para obtenção do título de Pós-graduação em Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo e Inovação

Orientador: Prof. Msc. Roberto Ranieri G. Rocha

**CAMPINA GRANDE - PB
2017**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

C117p Cabral, Luciana Priscila Barros.
Plano de Negócio [manuscrito] : Oficina Mecânica Saltoauto /
Luciana Priscila Barros Cabral. - 2017.
45 p. : il. color.

Digitado.

Monografia (MBA em Gestão Empreendedora e Inovação) -
Universidade Estadual da Paraíba, Pró-Reitoria de Pós-Graduação
e Pesquisa, 2017.

"Orientação: Prof. Me. Roberto Ranieri G. Rocha, Agência de
Inovação Tecnológica".

1. Automóveis. 2. Oficina mecânica. 3. Inovação. I. Título.

21. ed. CDD 629.28

LUCIANA PRISCILA BARROS CABRAL

PLANO DE NEGÓCIO: OFICINA MECÂNICA SALTOAUTO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao MBA em Gestão Empreendedora e Inovação da Universidade Estadual da Paraíba como parte das exigências para obtenção do título de Pós-graduação em Administração.

Aprovada em: 20 / 03 / 2017.

BANCA EXAMINADORA



Prof. Msc. Roberto Ranieri G. Rocha (Orientador)

Danielly Costa de França

Prof.^a Msc. Danielly Costa de França (Membro)



Prof. Msc. Alexandre Correia Xavier (Membro)

Ameus queridos. Que em um mundo cheio de incertezas e especulações, seu amor e carinho nunca necessitaram de nenhuma análise.

*“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu,
mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre
aquilo que todo mundo vê. ”*

(Arthur Schopenhauer)

SUMÁRIO

1. EXECUTIVE SUMMARY	6
1. RESUMO EXECUTIVO.....	7
2. O NEGÓCIO	8
2.1 Histórico e Motivação	8
2.2 Modelo de Negócio	9
3. PRODUTOS E SERVIÇOS	9
3.1 Características e Benefícios	11
3.2 Estágio de Desenvolvimento.....	11
4. O AMBIENTE DE NEGÓCIO	11
4.1 Análise do Setor	12
4.2 O Mercado Potencial.....	13
4.3 Análise da Concorrência	14
Concorrentes Diretos.....	14
Concorrentes Indiretos:	15
5. ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....	16
5.1 Posicionamento	16
5.2 Foco e Segmentação.....	16
5.3 Plano de Penetração no Mercado	17
5.4 Distribuição e Comercialização.....	18
6. ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO	18
6.1 Produção, Localização e Instalações.....	18
6.2 Descrição Legal e Estrutura Societária	18
6.3 Equipe.....	19
6.4 Terceirização e Equipe de Apoio Externo.....	20
6.5 Alianças e Parcerias	20
6.6 Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação	21
6.7 Gestão da Qualidade.....	21
7. PLANO DE IMPLANTAÇÃO	22
7.1 Análise de Riscos	22
7.2 Fatores Críticos de Sucesso.....	22
7.3 Cronograma.....	23
7.4 Alternativas Estratégicas	23
8. PLANO FINANCEIRO	24
8.1 Investimentos	25
8.2 Equipe.....	26
8.3 Despesas Administrativas	26
8.4 Produtos, Serviços e Insumos.....	27
8.4.1 Demonstrativo de Serviços Automotivos:.....	27
8.4.2 Demonstrativo de Serviços Estéticos:	32
8.5 Custos de Produção	33
8.6 Receitas	34
8.7 Impostos e Taxas.....	35
9. PROJEÇÕES FINANCEIRAS.....	36
9.1 Projeção dos Resultados.....	37
9.2 Projeção de Fluxo de Caixa.....	38
9.3 Análise de Investimento	39
9.3.1 Análise de Sensibilidade (Cenário A)	39
9.3.2 Análise de Sensibilidade (Cenário B)	41
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43

PLANO DE NEGÓCIO: OFICINA MECÂNICA SALTOAUTO

1. EXECUTIVE SUMMARY

The number of cars on the streets is constantly increasing. According to the National Association of Automobile Manufacturers (Anfavea), in May 2014 only 293,362 cars were sold. According to the National Union of the Component Industry for Motor Vehicles (Sindipeça), the average age of a fleet is approximately 8 years and 5 months. Although the sale of new cars contributes to the renewal of this fleet, it is still slow. Longer-term vehicles require more maintenance, which makes for great opportunities for workshops. About 57% of the vehicles that are currently in circulation are more than 5 years old, causing an increase in the demand for spare parts, and in turn, leverage the demand for automotive repair services. The consumer market for the services of a mechanic's workshop consists of private car owners and corporate clients, including insurers, transport cooperatives, companies or persons owning several cars or their own fleet of vehicles, such as government agencies, Energy, telephony, among others. According to DETRAN-PB (State Department of Traffic) data in 2014 approximately 715,126 people were qualified to drive in the state, of which 155,531 are women, in the age groups between 18 and 70 years of age and of different socioeconomic classes. It is estimated that in the City of Campina Grande, there are about 42,000 women drivers. At the same time, the beauty sector is one of the most suitable for new business and investments. In this segment Brazil occupies the third place in the world market, behind only China and the United States. In this context, the idea came from the SaltoAuto Car Service Workshop, an enterprise that seeks to align these two markets, offering automotive mechanical repair services, along with beauty and aesthetic services directed at the care of the female audience of different age groups. With the objective of conquering these market segments in the city of Campina Grande-PB. It is intended to focus on the target customer, with differentiated and innovative service, developed by qualified professionals, and with investment in technological resources for better execution of the services, emphasizing good service, comfort, agility and quality with affordable price to the client. Called SaltoAuto Car Service, the project is in the creation, analysis and design phase. It will operate in the form of E.P.P. (Small Business) that allows annual sales between R \$ 360,000.01 to R \$ 3,600,000.00. The business will be managed by its owner, and will have an administrative assistant to assist in administrative processes, and an accountant, responsible for the tax and tax side. An initial

investment of 70 thousand reais is foreseen, which will be made up of own resources. That is, no bank loans will be made, which would result in an increase in expenses, due to the high interest rate practiced in the market. It is estimated that the amount invested returns in the first year of the company's operations.

KEYWORDS: Cars. Repair shop. Beauty. Innovative.

1. RESUMO EXECUTIVO

A quantidade de automóveis nas ruas aumenta constantemente. De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), apenas no mês de maio de 2014 foram vendidos 293.362 automóveis. Segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeça), a idade média de uma frota é de aproximadamente 8 anos e 5 meses. Embora a venda de carros novos contribua para a renovação desta frota, a mesma ainda é lenta. Veículos com mais tempo de uso, exigem maior manutenção, o que se transforma em ótimas oportunidades para as oficinas. Cerca de 57% dos veículos que atualmente estão em circulação, possuem mais de 5 anos de idade, provocando aumento na demanda por peças de reposição, e por sua vez, alavanca a demanda de serviços de reparo automotivo. O mercado consumidor dos serviços de uma oficina mecânica é constituído por proprietários particulares de automóveis e clientes corporativos, incluindo-se seguradoras, cooperativas de transporte, empresas ou pessoas que possuem diversos carros ou frota própria de veículo, tais como órgãos públicos, empresas de energia, telefonia, entre outros. De acordo com dados do DETRAN-PB (Departamento Estadual de Trânsito), em 2014 cerca de 715.126 pessoas estavam habilitadas para dirigir no estado, das quais 155.531 são mulheres, nas faixas etárias entre 18 e 70 anos de idade e de diferentes classes socioeconômicas. Estima-se que na Cidade de Campina Grande, existam cerca de 42.000 mulheres motoristas. Simultaneamente, o setor de beleza é um dos mais indicados para novos negócios e investimentos. Nesse segmento o Brasil ocupa o terceiro lugar no mercado mundial, ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos. Neste contexto, surgiu a ideia da Oficina SaltoAuto Car Service, um empreendimento que busca alinhar esses dois mercados, oferecendo serviços de reparo mecânico automotivo, juntamente com serviços de beleza e estéticos direcionado ao atendimento do público feminino de diferentes faixas etárias. Com objetivo de conquistar estes segmentos de mercado na cidade de Campina Grande-PB. Pretende-se focar no cliente-alvo, com serviço diferenciado e inovador, desenvolvido por

profissionais qualificados, e com investimento em recursos tecnológicos para melhor execução dos serviços, enfatizando o bom atendimento, o conforto, a agilidade e a qualidade com preço acessível ao cliente. Denominado SaltoAuto Car Service, o empreendimento encontra-se na fase de criação, análise e delineamento. Funcionará sob a forma de E.P.P. (Empresa de Pequeno Porte) que permite faturamento anual entre R\$ 360.000,01 à R\$ 3.600.000,00. O negócio será administrado por sua proprietária e contará com um assistente administrativo para auxiliar nos processos administrativos, e um contador, responsável pela parte fiscal e tributária. Prevê-se um investimento inicial de 70 mil reais, que será composto por recursos próprios. Ou seja, não serão feitos empréstimos bancários, o que resultaria aumento das despesas, devido a elevada taxa de juros praticada no mercado. Estima-se que o valor investido retorne no primeiro ano de atuação da empresa.

PALAVRAS-CHAVE: Automóveis. Oficina. Beleza. Inovação.

2. O NEGÓCIO

A ideia da SaltoAuto Car Service surgiu da oportunidade identificada em um mercado crescente, e carente de mão-de-obra especializada. O consumidor está cada vez mais cauteloso, optando pela realização de manutenção preventiva, ao invés de esperar apenas por manutenções corretivas, isso, conseqüentemente eleva a demanda por serviços de reparação automotiva.

Juntamente, o setor de beleza e tratamentos estéticos femininos têm apresentado crescimento constante, além de agregar valor e contribuir para a atração do público potencial.

O empreendimento busca agregar o oferecimento de serviços tradicionais à inovação, através da modificação nos processos, e nas estratégias do negócio, tornando-o vantajoso, e distinto dos demais concorrente instalados na região de Campina Grande.

2.1 Histórico e Motivação

A revolução feminina modificou o público das oficinas, atualmente, é alto o índice de mulheres que são independentes e levam seus carros pessoalmente a esses locais. Este público tende a ser mais exigente e receoso do que o público masculino, tanto relacionando ao visual do estabelecimento, atendimento, conforto, limpeza, quanto à seriedade e confiabilidade do

reparador. A fim de suprir essa necessidade o negócio busca oferecer serviços de reparação mecânica onde elas se sintam mais seguras, com atendimento especial, confiável e exclusivo.

O negócio encontra-se na fase de criação, análise e delineamento. Motivado pelo aumento do setor e principalmente pela ausência do serviço direcionado ao público feminino na região. Além da identificação da proprietária com o setor automotivo e principalmente estético, herdado da experiência adquirida através de negócios familiares no mesmo ramo.

2.2 Modelo de Negócio

Com marca própria a oficina busca atingir um nicho de mercado inexplorado na cidade. As receitas da empresa serão obtidas através dos serviços estéticos, como tratamento capilares e corporais, serviços de prevenção/reparação automotiva, e da revenda varejista de peças de reposição. Inicialmente, a empresa tentará chegar até o cliente através de marketing indireto, utilizando as redes sociais como ferramenta auxiliar. Depois de completa análise de mercado e de concorrência, o marketing utilizado será o direto, através de demonstrações, bonificações e visitas a potenciais clientes. A fim de interagir com o cliente e criar relacionamento pautado na confiabilidade e excelência.

3. PRODUTOS E SERVIÇOS

O negócio propõe a prestação de serviços de reparação automotiva especializada e focada no atendimento do público feminino, como também, o oferecimento de serviços estéticos, sendo o primeiro a atividade principal. A empresa oferecerá ao cliente um ambiente agradável, atendimento de alto nível e em tempo hábil.

Os serviços de reparação automotivos são bastante variados, no entanto, o empreendimento proposto buscará oferecer inicialmente os seguintes serviços:

- **Manutenção Mecânica** – O avanço da tecnologia utilizada nos veículos, tem exigido cada vez mais conhecimento e especialização dos profissionais que atuam nesse segmento. Em nossa empresa, os profissionais que atuarão na manutenção mecânica serão treinados de acordo com as mais novas tecnologias automotivas lançadas no mercado.

De um modo geral, entre os serviços relacionados à manutenção mecânica, os serviços oferecidos serão os seguintes:

- Revisão e manutenção do motor
 - Direção
 - Manutenção do Sistema de Freio
 - Manutenção do Sistema de Suspensão
 - Manutenção no Sistema e higienização de Ar Condicionado
 - Cambagem
 - Rodízio de pneus
 - Revenda de peças para reposição
-
- Serviço busca e entrega: O veículo poderá ser retirado na casa do cliente, local de trabalho ou outro lugar especificado pelo mesmo, depois de executado o serviço, o veículo será entregue no lugar desejado pelo cliente.
 - Serviços de manutenção preventiva: O oferecimento de serviços de manutenção preventiva pode evitar que o veículo venha a ter um problema futuramente, tornando o serviço mais rápido e econômico para o cliente, quando comparado a manutenção corretiva.
 - Utilização de um aplicativo para estreitar o relacionamento cliente-empresa. Onde o cliente poderá sanar suas dúvidas, e acompanhar a situação do automóvel. Nele constarão informações referentes ao veículo e histórico de todos os serviços realizados, facilitando o diagnóstico de possíveis problemas, assim como programar futuras revisões, que serão avisadas ao cliente através do envio de notificações do próprio aplicativo, onde o cliente também poderá agendar suas manutenções de acordo com sua disponibilidade.
 - Serviços de beleza, como manicure e pedicure, design de sobrancelhas, estética facial, estética corporal, depilação e tratamento capilar. Estes serviços poderão ser utilizados durante a espera da finalização do reparo no veículo.

3.1 Características e Benefícios

As características de cada serviço variam de acordo com o nível de dificuldade requerida durante o processo de reparação. Alguns deles, como é o caso das revisões preventivas, possibilitam que o cliente identifique problemas que poderão vir a ocorrer futuramente. A prática da execução dessas revisões permite que o cliente se programe financeiramente para a realização do conserto previsto.

Outros serviços, com finalidade de correção, oferecem a possibilidade de o cliente resolver o problema do seu veículo com custos menores que os praticados nas concessionárias e franquias.

Já os serviços voltados para beleza e estética procuram promover o bem-estar mental e físico do cliente, propiciando relaxamento, valorizando a beleza feminina e conseqüentemente elevação da autoestima.

3.2 Estágio de Desenvolvimento

O negócio encontra-se na fase de concepção, sendo delineado de acordo com o mercado e os concorrentes diretos e indiretos que disputam o mesmo segmento. O início das atividades está previsto para o mês de janeiro de 2017, logo após a aquisição dos insumos e do maquinário.

O crescimento do setor de serviços de reparação automotiva, e do setor de procedimentos estéticos femininos, representa uma significativa oportunidade de mercado. Além disso, é remota a possibilidade desses serviços deixarem de existir, pois, todos os veículos em circulação nas ruas, em algum momento de sua vida útil precisarão de serviços mecânicos. Assim como, todas as mulheres também utilizarão algum serviço de beleza durante sua vida.

4. O AMBIENTE DE NEGÓCIO

É comum nos depararmos com grande fluxo de veículos nas ruas, nos últimos anos, houve um aumento significativo da frota em circulação devido a demanda aquecida pela compra do primeiro carro por clientes da classe C (ANFAVEA, 2014). Entretanto, alguns consumidores ainda preferem manter seus carros, ao invés de adquirir um veículo novo, esse processo pode interferir economicamente no setor automobilístico, desacelerando o processo

de compra e venda de automóveis (ANFAVEA, 2014). Ambas as práticas provocam um acentuado aumento na procura por serviços de reparação seja em curto, médio ou longo prazo.

Atualmente existem diversas oficinas em Campina Grande, muitas já consolidadas no mercado, mas, algumas possuem atendimento deficitário, outras, no entanto, não oferecem nenhum conforto ao cliente. Oficinas destinadas especificamente ao atendimento do público feminino não são encontradas na cidade.

4.1 Análise do Setor

É grande o número de consumidores que preferem trocar seus carros por modelos mais atuais, aumentando a quantidade de automóveis nas ruas a cada dia. Só no mês de maio de 2014 foram vendidos 293.362 automóveis, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Conjuntamente, o mercado de reparação e revenda de peças de reposição também se encontra em expansão. Segundo informações do Sindirepa Nacional (Associação das Entidades Oficiais da Reparação de Veículos do Brasil), o faturamento bruto das empresas do segmento cresceu mais de 42% entre 2009 e 2012. Neste mesmo período, o movimento das oficinas, no Brasil, cresceu cerca de 27%, de acordo com estudos da Central de Inteligência Automotiva - CINAU.128

Segundo dados do IBGE (2016), Campina Grande possui cerca de 407.754 habitantes, onde, 203.008 são mulheres. Sua população assalariada é composta por 103.732 pessoas com média salarial de 2,2 salários mínimos, e o PIB per capita da cidade é de aproximadamente R\$18.716,38 reais. Com isso, percebe-se que existe público com poder aquisitivo suficiente para utilização dos serviços da oficina. Além disso, houve significativo aumento da frota nos últimos anos, e esses veículos necessitarão de serviços de reparação em algum momento. De acordo com o DENATRAN (Departamento Nacional de Transito) em 2014 a cidade possuía cerca de 72.834 automóveis em circulação, já no ano de 2016, esse número aumentou para 76.750. Logo, a quantidade de veículos em circulação, torna a cidade bastante atrativa para a instalação do negócio proposto.

4.2 O Mercado Potencial

O mercado de reparação brasileiro apresenta elevado potencial de crescimento, o consumidor dos serviços de uma oficina mecânica, ou seja, o conjunto dos clientes é constituído por proprietários particulares de automóveis e clientes corporativos, incluindo-se seguradoras, cooperativas de transporte, empresas ou pessoas que possuem diversos carros ou frota própria de veículo, tais como órgãos públicos, empresas de energia, telefonia entre outros.

Apesar da venda de carros novos contribuir para a renovação da frota, 57% dos veículos em circulação tem mais de 5 anos de idade. A idade média da frota é de 8 anos e 5 meses, isso aumenta a procura por serviços de manutenção e reparo (ANFAVEA, 2014).

A frota só de automóveis, de acordo com a idade dos veículos, se divide da seguinte forma:

- Frota de automóveis licenciados com até um ano e meio de idade 1.821.944: Ainda estão no período de garantia de fábrica e fazem a manutenção principalmente nas concessionárias;
- Frota de automóveis com um ano e meio até 5 anos 2.478.412: Algumas marcas ainda estão em garantia, mas já começam a migrar para oficinas independentes.
- Frota de automóveis com mais de 5 anos 11.753.856: Fazem sua manutenção em oficinas independentes.

No Brasil, existem cerca de 97 mil oficinas, em sua maioria negócios de pequeno porte, que geram mais de 760 mil empregos diretos e indiretos.

Segundo a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF-IBGE), a frota total de veículos licenciados, no Brasil (incluindo ônibus, motocicletas, ciclomotores, equipamentos rodoviários, caminhões, equipamentos agrícolas, etc.) é de 73.356.224 unidades. Os gastos estimados com manutenção de veículos, por ano, no Brasil, são de R\$ 128 bilhões. (IBGE – POF – Pesquisa de Orçamento Familiar, 2012).

Na cidade de Campina Grande, localizada no estado da Paraíba, estima-se que existem aproximadamente 160 mil veículos em circulação, incluindo automóveis, motonetas, motocicletas, utilitários, camionetas, caminhões, e ônibus, e cerca de 250 oficinas mecânicas,

entretanto, muitas não realizam os mesmos serviços, e apenas duas funcionam como Auto Center (DETRAN-PB, 2016). Isto, sem dúvida, representa oportunidade para se investir em uma oficina.

O setor de beleza também não deixa a desejar, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), estima-se que o brasileiro utiliza 2% do seu orçamento com produtos de beleza e higiene, classificando o Brasil como o terceiro maior mercado global de beleza, ficando atrás apenas do Japão e dos EUA.

Este segmento tem crescido continuamente, de acordo com dados do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), no país existem cerca de 342 mil salões de beleza formalmente registrados.

Na região de Campina Grande, existe uma grande variedade de empresas que oferecem serviços estéticos, no entanto, muitas delas procuram focar em determinados serviços, outras, não dispõem de serviço qualificado.

A fim de se destacar nestes dois segmentos, a SaltoAuto buscará investir na conquista de novos clientes, inovando em serviços, oferecendo espaços físicos atrativos, qualidade no atendimento e profissionais capacitados.

Diante disso, é notável que, tanto o setor de reparação automobilística, quanto o de beleza, possuem mercado potencial elevado, e representam uma oportunidade bastante atrativa para o negócio.

4.3 Análise da Concorrência

Concorrentes Diretos

Dentre os concorrentes diretos destacam-se:

- Outras oficinas existentes na cidade como: Aníbal, TonyCar, Petrônio;
- Concessionárias que oferecem serviços mais baratos e planos de revisão para fidelizar o cliente, além da comercialização de veículos novos, entre elas Toyota, Honda, Fiat;
- Lojas de peças de reposição;
- Centros estéticos
- Salões de beleza.

Existem diversas oficinas na cidade, com marca consolidada no mercado, mas, algumas deixam o atendimento a desejar, outras, no entanto, não oferecem nenhum conforto aos clientes. Apesar da quantidade de oficinas existentes, nenhuma delas oferece serviço focado no atendimento de mulheres.

Algumas delas são:

Centro Automotivo Petronio Scapp

- Ponto Forte: Variedade em serviços;
- Ponto Fraco: Atendimento;

Tony Kar

- Ponto Forte: Atendimento qualificado;
- Ponto Fraco: Deficiência em peças de reposição;

Aníbal

- Ponto Forte: Oficina tradicional na cidade;
- Ponto Fraco: Ambiente desorganizado;

Jr Cabeleireiros

- Ponto Forte: Marca reconhecida;
- Ponto Fraco: Tempo de espera elevado;

Léa Honorato

- Ponto Forte: Ambiente agradável;
- Ponto Fraco: Custo elevado;

Concorrentes Indiretos:

Dentre os concorrentes indiretos destacam-se:

- Seguradoras.
- Feirões, que oferecem facilidade na compra de automóveis novos e seminovos.

- Cursos técnicos de mecânica.
- Lojas de cosméticos.
- Cursos voltados para área de estética e beleza.

5. ESTRATÉGIAS DE MARKETING

O negócio será caracterizado por oferecer serviços rápidos de manutenção preventiva, corretiva, e de conservação do veículo. Como complemento e diferencial serão oferecidos serviços estéticos e de cuidados pessoais para os clientes, os quais poderão ser utilizados durante o momento de espera, ou quando a cliente necessitar. Com isso, procurará atingir um nicho de mercado inexplorado na região, em um período de 2 anos de funcionamento.

5.1 Posicionamento

As mulheres são bastante exigentes e receosas quando necessitam de serviços mecânicos, pois, elas avaliam a seriedade, a confiabilidade, o visual do estabelecimento, o atendimento, a limpeza e a organização do ambiente. Este público tem aumentado a cada dia, e sua presença nesse ambiente é cada vez mais comum.

Percebe-se que a demanda existe, e a fim de suprir essa necessidade, o negócio pretende conquistar espaço no mercado através da focalização no cliente-alvo. Agregando valor ao negócio com serviços diferenciados e profissionais qualificados, como também, investindo em recursos tecnológicos para melhor execução dos serviços, ênfase no atendimento, no conforto, agilidade e qualidade com preços acessíveis ao cliente. Alinhando inovação a um serviço bastante comum. Nossa missão é oferecer serviços mecânicos e estéticos especializados e qualificados, com confiabilidade e pontualidade. Nossa visão é ser referência no setor de auto services e estética feminina, onde a empresa seja reconhecida pela qualidade e confiança na execução dos serviços.

5.2 Foco e Segmentação

De acordo com dados do DETRAN-PB, em Campina Grande, existem cerca de 140.000 condutores de veículos de diferentes faixas etárias entre 18 e 70 anos de idade, estima-se que 30% desse total seja constituído por mulheres. Com isso, a oficina visa atingir esse público-alvo, devido a inexistência de serviços de reparação mecânica automotiva focado

no público feminino nesta cidade, esse é o principal fator que pode influenciar na escolha dos nossos serviços por parte das clientes.

5.3 Plano de Penetração no Mercado

O negócio enfatizará seus pontos fortes, como o foco no público-alvo, preços acessíveis, e diversidade de serviços automotivos e de tratamento estético. Oferecendo uma oficina com visual adequado e atendimento qualificado.

Visando a penetração no mercado, serão realizadas campanhas de divulgação através do uso do marketing indireto, para que o cliente comece a conhecer nossa marca através de campanhas publicitárias e após isso, marketing direto, oferecendo cupons de demonstração, promoções e descontos envolvendo os serviços estéticos (manicure, depilação, sobrancelhas etc.) e os serviços automotivos. Essas campanhas serão divididas em três etapas:

Conhecimento: Realização de campanha com divulgação em outdoors, rádios e redes sociais duas semanas antes da inauguração, após isso, esta forma de divulgação poderá continuar durante o período de operação da oficina.

Demonstração e marketing boca-a-boca: Por se tratar de uma empresa entrante no mercado, inicialmente poderá gerar insegurança no cliente, com o propósito de atraí-los serão oferecidos brindes, demonstrações, bônus e cortesias, assim o cliente conhecerá nosso serviço e poderá ajudar a divulgá-lo através do marketing boca-a-boca.

Consolidação da marca: Realização de programas de fidelidade, oferecendo vantagens para os clientes, e utilização de aplicativo mobile para agendamento de manutenções que possibilita a disponibilização de informações sobre o veículo para o proprietário.

Muitas oficinas costumam ser reconhecidas em função da boa reputação do reparador, calcula-se que 80% dos proprietários de veículos fazem manutenção em oficinas de sua confiança. E isso começa a ocorrer, em média, a partir de um ano e meio de idade do veículo, conforme pesquisa do Grupo Inter Profissional Automotivo (GIPA), órgão internacional especializado em análise de mercado de pós-venda.

5.4 Distribuição e Comercialização

O serviço será oferecido através de loja física, que será localizada em área estratégica, com facilidade de acesso, pois, em função dos desafios da mobilidade urbana. A maioria das pessoas buscam serviços próximos as suas residências ou locais de trabalho.

6. ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO

A oficina será administrada pelo seu proprietário, que possui formação em Administração e Empreendedorismo, com vasta experiência no segmento, adquirida através da participação em diversas atividades da área financeira, comercial e de marketing.

O processo de tomada de decisão, será pautado de acordo com alguns indicadores de desempenho, como por exemplo, indicadores de lucratividade, qualidade e rentabilidade. Com o intuito de avaliar o desempenho dos processos e dos atores nele envolvido.

6.1 Produção, Localização e Instalações

Os serviços serão executados por uma equipe qualificada, de acordo com as características do serviço requerido e em local estratégico. A dificuldade de acesso ao centro da cidade, e o alto valor dos aluguéis praticados na região, fez com que se optasse por instalar a oficina próximo ao centro, onde também estão localizadas outras oficinas e concessionárias, na Rua XVI, Nº 26 no bairro do Catolé na cidade de Campina Grande, no estado da Paraíba.

As instalações da oficina contarão com um amplo galpão com aproximadamente 200 m², que além da área da oficina, oferecerá uma sala de espera, um escritório, onde serão executadas as atividades administrativas da empresa, uma sala para serviços de depilação, e um espaço para serviços de cabeleireiro, sobrancelhas e manicure.

6.2 Descrição Legal e Estrutura Societária

A empresa terá como Razão Social a nomenclatura SaltoAuto Serviços Automotivos e Estéticos – EPP, e nome fantasia SaltoAuto Car Service.

A SaltoAuto será constituída sob a forma de Empresa de Pequeno Porte (EPP), a qual permite um faturamento anual no limite de R\$3,6 milhões, seguindo a legislação da Lei Complementar nº 139/2011. Enquadrada no Simples Nacional, que é um regime

compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. E abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP), onde o recolhimento dos tributos é realizado mediante documento único de arrecadação – DAS.

6.3 Equipe

A empresa inicialmente terá apenas um proprietário que será responsável pela gerência da oficina, e contará com uma equipe própria formada por 3 mecânicos gerais, um eletricista automotivo, um assistente administrativo, uma cabeleireira, uma esteticista, e uma manicure.

Competências e Habilidades da equipe:

- **Gerente:** Possui formação e especialização em Administração, experiência em pequenos negócios do ramo estético e conhecimento de mercado.
- **Mecânico Geral:** Profissionais qualificados e especializados, com formação técnica na área, e ampla experiência no ramo automotivo.
- **Eletricista automotivo:** Profissional qualificado com formação técnica na área e experiência.
- **Assistente administrativo:** Possui formação superior incompleta em Gestão Comercial, e experiência com serviços burocráticos.
- **Cabeleireira e Manicure:** Formação em cursos profissionalizantes e experiência no ramo.
- **Esteticista:** Formação técnica, e experiência no ramo.

6.4 Terceirização e Equipe de Apoio Externo

A terceirização elimina gastos com pessoal e com encargos sociais e sindicais, além de que, benefícios, uniformes, equipamentos tecnológicos e equipamentos de segurança necessários à realização do trabalho, são de responsabilidade da empresa contratada.

A fim de assegurar a qualidade dos serviços necessários à empresa, com profissionais qualificados e visando a significativa redução de custos operacionais, serão contratos sob a forma de terceirização:

- **Agência de marketing:** Será responsável pela construção da identidade visual, divulgação, e impulsionamento das redes sociais da oficina.
- **Higienização e limpeza:** Manter a ordem e a limpeza do ambiente, para que o mesmo seja agradável para a clientela.
- **Segurança:** Responsável pelo monitoramento e manutenção dos equipamentos eletrônicos (câmeras, alarme e sensores).
- **Contador:** Assessoria financeira, econômica e patrimonial. Responsável pelo controle dos impostos fiscais, trabalhistas, e análise do faturamento.

6.5 Alianças e Parcerias

A formação de alianças e parcerias pode contribuir na redução dos custos de marketing, na captação de novos fornecedores, na capitalização da empresa, e na construção de relacionamentos empresa-cliente.

A priori, poderão ser feitas parcerias com alguns fornecedores de peças de reposição como pneus, bateria, lanterna, além de lubrificantes e demais insumos necessários para a execução dos serviços propostos. Como também, parcerias com seguradoras que costumam direcionar os veículos dos seus segurados para reparação.

6.6 Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

O negócio procura agregar a inovação a um serviço antigo existente na região, direcionando o foco para um público-alvo indiferente para os concorrentes. A oficina buscará alinhar seus objetivos empresariais ao desenvolvimento de novos profissionais, mediante parcerias com escolas técnicas e instituições de ensino profissionalizante, como é o caso do SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), assim como, participação em projetos de pesquisa desenvolvidos pela universidade, e projetos de desenvolvimento promovidos pelo SEBRAE, sem contar na preocupação com a proteção do meio ambiente, no que diz respeito ao descarte de resíduos.

As inovações no processo de execução dos serviços automotivos podem gerar credibilidade, valorizar a marca e atrair um maior número de clientes para a oficina. Com isso, a empresa investirá em P&D através do desenvolvimento dos clientes internos, investindo em conhecimento e treinamento.

6.7 Gestão da Qualidade

Implementar soluções para qualidade em serviços automotivos é um grande desafio. Entretanto, a qualidade é um fator essencial para o crescimento da organização. Logo, a empresa buscará constantemente desenvolver as melhores práticas de gestão para a qualidade da prestação dos serviços, investindo em um ambiente organizado, recursos humanos estruturado, sistematização de ferramentas e documentos, além da estimulação do uso das normas técnicas brasileiras.

A empresa procurará definir e manter um padrão de qualidade, através do uso da ferramenta 5'S de origem japonesa que preza pela organização, limpeza, equipamentos, materiais, métodos, disciplina e padronização, tendo como objetivo facilitar a análise e orientar no processo de tomada de decisões para que melhorias sejam constantemente aplicadas. O uso da ferramenta poderá proporcionar segurança no desenvolvimento das atividades, melhoria no ambiente de trabalho, diminuição de desperdícios e falhas.

No que diz respeito ao cliente, a qualidade dos serviços da oficina e do centro estético será avaliada de acordo com a percepção dos mesmos através do processo de pós-venda.

7. PLANO DE IMPLANTAÇÃO

Atualmente as oficinas mecânicas possuem serviços específicos, com alta tecnologia e mecânicos especializados, pois o aumento da concorrência e o avanço tecnológico dos automóveis exigem a profissionalização do setor.

A SaltoAuto possui diversos concorrentes diretos e indiretos que estão instalados na mesma região, entretanto, nenhum deles oferece serviço especializado e direcionado ao público feminino.

7.1 Análise de Riscos

A grande quantidade de automóveis existente na cidade faz com que o mercado potencial seja bastante atrativo, pois, estes veículos necessitarão de manutenção em algum momento, seja ela preventiva ou corretiva, isso representa um ponto forte para o negócio.

No entanto, o fato da empresa ser iniciante e não ter marca conhecida dificulta a disputa do mercado onde já existem diversos concorrentes consolidados no mesmo segmento, isso representa o maior ponto fraco do empreendimento, além dos custos com infraestrutura e maquinário.

Nossa principal ameaça, é a constante e rápida evolução da tecnologia empregada nos veículos, a quantidade de componentes eletrônicos, principalmente nos carros importados, exigem conhecimentos específicos de acordo com as fábricas, isso resulta em aumento nos custos com treinamento da mão-de-obra e equipamentos. Além das franquias especializadas, com grandes estruturas de atendimento em redes e concessionárias que oferecem serviços mais baratos e alguns planos de revisão para fidelizar o cliente, além da comercialização de veículos novos.

A inexistência do serviço direcionado ao público feminino, e a utilização de programas de fidelidade enfatizando a confiança, representa uma grande oportunidade para o negócio.

7.2 Fatores Críticos de Sucesso

O sucesso da oficina se daria principalmente pela qualidade e confiabilidade dos serviços prestados. Com vistas a viabilidade do negócio, é indispensável a contratação de equipe qualificada, expertise na execução dos serviços, marketing qualificado, formação de

parcerias benéficas e a capacidade de inovação dos serviços, para que seja possível conquistar o cliente e fidelizá-lo.

7.3 Cronograma

As atividades serão executadas de acordo com o seguinte cronograma:

Atividade	2016			2017											
	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Pesquisa de Mercado															
Elaboração do plano															
Escolha do local															
Registro Legal															
Manutenção da infraestrutura															
Contato com Fornecedores															
Aquisição de ferramentas e equipamentos															
Marketing Indireto															
Compra de estoque/insumos															
Inauguração															
Ações Promocionais															

7.4 Alternativas Estratégicas

O mercado está em constante mudança, principalmente no que diz respeito ao cenário econômico. A facilidade de financiamento, redução da taxa de juros e aumento do poder de compra do consumidor, pode reduzir a quantidade de clientes potenciais que preferem adquirir veículos novos ao invés de recorrer constantemente aos serviços de reparação, especialmente, quando estes veículos já possuem mais de 5 anos de uso.

A principal estratégia alternativa do negócio proposto é focar na manutenção preventiva, que devem ser realizadas periodicamente, independente do tempo de uso do veículo. Como também, enfatizar os serviços estéticos, que apresentam constante crescimento, e mercado potencial bastante elevado.

Outra estratégia seria a formação de parcerias com seguradoras, concessionárias, frotistas e demais oficinas que não ofereçam os mesmos serviços disponibilizados por nosso empreendimento, a fim de expandir o negócio. Pois, atualmente isso é pouco praticado no mercado, mas, acredita-se que será uma tendência nos próximos anos.

8. PLANO FINANCEIRO

Inicialmente, será feito um investimento de 70 mil reais, advindo de capital próprio, que será utilizado na aquisição de equipamentos e insumos necessários para a execução dos serviços. Desse total, a quantia de R\$10.000,00 reais será utilizada como capital de giro.

Os valores dos serviços e dos custos foram definidos com base em pesquisa de mercado, e estudos da concorrência. Os salários dos colaboradores foram definidos de acordo com os valores praticados no mercado. Esses valores podem sofrer alterações devido a inconstância da economia no momento. Entretanto, por ser um mercado em expansão, acredita-se que a rotatividade seja aumentada de acordo com o tempo de instalação da empresa no mercado.

Por estar enquadrada no SIMPLES NACIONAL, os encargos referentes as atividades de serviço automobilísticos e estéticos terão uma alíquota de 4% e 6% respectivamente, sob o faturamento. Já a alíquota referente aos encargos trabalhistas será de 8%.

Estima-se que o empreendimento gere um lucro líquido de aproximadamente R\$14.000,00 reais por mês, totalizando cerca de R\$168.000,00 no primeiro ano, com todas as despesas cobertas. Com isso, calcula-se que o valor do investimento retorne no primeiro ano de atividade, tornando o negócio bastante atrativo.

8.1 Investimentos

A GASTOS NA IMPLANTAÇÃO - Investimento Inicial					68.710,00
A.1 Investimentos Fixos					58.710,00
#	Desembolso	Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
1	02/12/2016	Reforma	01	2.000,00	2.000,00
2	02/12/2016	Rampa de Alinhamento	01	12.000,00	12.000,00
3	02/12/2016	Compressor de Ar	01	5.000,00	5.000,00
4	03/12/2016	Parafusadeira Pneumatica	01	1.000,00	1.000,00
5	03/12/2016	Balanceadora	01	5.000,00	5.000,00
6	03/12/2016	Aspirador	01	300,00	300,00
7	03/12/2016	Higienizador	01	800,00	800,00
8	04/12/2016	Ferramentas	50	20,00	1.000,00
9	10/12/2016	Leitor de Injeção Elettronica	01	2.000,00	2.000,00
10	10/12/2016	Macaco Jacaré	01	1.000,00	1.000,00
11	15/12/2016	Ar condicionado	01	900,00	900,00
12	15/12/2016	Moveis e Utensilios	15	350,00	5.250,00
13	15/12/2016	Computador	02	1.200,00	2.400,00
14	15/12/2016	Impressora	01	500,00	500,00
15	16/12/2016	Impressora Fiscal	01	500,00	500,00
16	16/12/2016	Telefone	01	100,00	100,00
17	16/12/2016	Elevador Automotivo	02	7.000,00	14.000,00
18	16/12/2016	TV	01	900,00	900,00
19	19/12/2016	Maquina de Alinhamento	01	3.000,00	3.000,00
20	20/12/2016	Secador de Cabelo	02	350,00	700,00
21	20/12/2016	Estufa	01	360,00	360,00
A.2 Formação do Capital de Giro (reserva financeira)					10.000,00

B AMPLIAÇÕES - Investimentos Futuros e Melhorias					15.000,00
B.1 Investimentos Fixos					15.000,00
#	Desembolso	Descrição	Qtd.	Valor Unitário	Total
1	05/01/2018	Ampliação de salas	02	6.000,00	12.000,00
2	05/06/2018	Reforma no setor de elevadores	01	3.000,00	3.000,00

C FONTES DE RECURSOS					70.000,00
C.1 Recursos Próprios					70.000,00
Capital investido pelos sócios					70.000,00
Caixa da Empresa (patrimônio líquido)					-
C.2 Empréstimos					-
Nome		Data		Valor	
Empréstimo 4		01/01/2017		-	
C.3 Outras receitas					-
C.4 Doações					-

Troca de Óleo

	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	mai-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL
1 Receita Bruta de Vendas	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	84.000,00	84.000,00	84.000,00	100.800,00	100.800,00	453.600,00
Quantidade Vendida	70 und	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840	840	840	840	840	4.200
Preço produto	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	120,00	120,00	
2 (-) Impostos sobre faturamento	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(280,00)	(3.360,00)	(3.360,00)	(3.360,00)	(4.032,00)	(4.032,00)	(18.144,00)
Alíquota	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
3 (-) Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 (=) Receita Líquida de Vendas	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	6.720,00	80.640,00	80.640,00	80.640,00	96.768,00	96.768,00	435.456,00
5 (-) Custos de Produção / Entrega	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(126.000,00)
5.1 Insumos	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(2.100,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(25.200,00)	(126.000,00)
Indefinido	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(63.000,00)
Filho	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(1.050,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(12.600,00)	(63.000,00)
5.2 Compras (produto comercializado)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3 Fretes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.4 Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6 (+) Crédito de Impostos sobre compras / insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7 (=) Margem de Contribuição	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	4.620,00	55.440,00	55.440,00	55.440,00	71.568,00	71.568,00	309.456,00
	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	66,00%	71,00%	71,00%	68,22%
1 Receita Bruta de Vendas	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	10.800,00	10.800,00	50.400,00
Quantidade Vendida	10 und	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	120	120	120	120	600
Preço produto	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	90,00	90,00	
2 (-) Impostos sobre faturamento	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(32,00)	(384,00)	(384,00)	(384,00)	(432,00)	(432,00)	(2.016,00)
Alíquota	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
3 (-) Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 (=) Receita Líquida de Vendas	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	768,00	9.216,00	9.216,00	9.216,00	10.368,00	10.368,00	48.384,00
5 (-) Custos de Produção / Entrega	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(27.000,00)
5.1 Insumos	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(450,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(27.000,00)
Filho de Ar-condicionado	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(150,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(9.000,00)
Higienizador de Ar-condicionado	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(18.000,00)
5.2 Compras (produto comercializado)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3 Fretes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.4 Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6 (+) Crédito de Impostos sobre compras/ insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7 (=) Margem de Contribuição	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00	3.816,00	3.816,00	3.816,00	4.968,00	4.968,00	21.384,00
	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	39,75%	46,00%	46,00%	42,43%

Higienização de Ar condicionado

8.4.2 Demonstrativo de Serviços Estéticos:

Sobrancelhas

	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	mai-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL
1 Receita Bruta de Vendas	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	10.800,00	10.800,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00	59.400,00
Quantidade Vendida	30 und	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	360	360	360	360	1.800
Preço médio	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	35,00	35,00	35,00	1.800
2 (-) Impostos sobre faturamento	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(54,00)	(648,00)	(648,00)	(756,00)	(756,00)	(756,00)	(3.564,00)
Alíquota	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	-6,00%
3 (-) Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 (=) Receita Líquida de Vendas	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	846,00	10.152,00	10.152,00	11.844,00	11.844,00	11.844,00	55.836,00
5 (-) Custos de Produção / Entrega	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(2.160,00)
5.1 Insumos	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(36,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(432,00)	(2.160,00)
Aluguelo	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(6,00)	(72,00)	(72,00)	(72,00)	(72,00)	(72,00)	(360,00)
Prévia	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(30,00)	(360,00)	(360,00)	(360,00)	(360,00)	(360,00)	(1.800,00)
5.2 Compras (produto comercializado)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3 Fretes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.4 Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6 (+) Crédito de Impostos sobre compras / Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7 (=) Margem de Contribuição	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	9.720,00	9.720,00	11.412,00	11.412,00	11.412,00	53.676,00
	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,57%	90,57%	90,57%	90,36%

Manicure

	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	mai-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL
1 Receita Bruta de Vendas	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	25.200,00	25.200,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	151.200,00
Quantidade Vendida	70 und	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840	840	840	840	840	4.200
Preço médio	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	40,00	40,00	40,00	151.200,00
2 (-) Impostos sobre faturamento	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(126,00)	(1.512,00)	(1.512,00)	(2.016,00)	(2.016,00)	(2.016,00)	(9.072,00)
Alíquota	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	-6,00%
3 (-) Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 (=) Receita Líquida de Vendas	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	1.974,00	23.688,00	23.688,00	31.584,00	31.584,00	31.584,00	142.128,00
5 (-) Custos de Produção / Entrega	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(42.000,00)
5.1 Insumos	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(700,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(42.000,00)
Aceite, esmalte, gel, alagado	10,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(8.400,00)	(42.000,00)
5.2 Compras (produto comercializado)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3 Fretes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.4 Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6 (+) Crédito de Impostos sobre compras / Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7 (=) Margem de Contribuição	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	1.274,00	15.288,00	15.288,00	23.184,00	23.184,00	23.184,00	100.128,00
	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	60,67%	69,00%	69,00%	69,00%	66,22%

8.7 Impostos e Taxas

	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	mai-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL
A Impostos sobre Faturamento	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	14.232,00	14.616,00	15.252,00	16.644,00	16.644,00	77.388,00
A.1 Revisão	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.440,00	1.440,00	1.680,00	1.680,00	7.440,00
A.2 Balançamento	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00	576,00	576,00	720,00	720,00	3.024,00
A.3 Alinhamento	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00	1.152,00	1.152,00	1.344,00	1.344,00	6.144,00
A.4 Troca de Óleo	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	4.032,00	4.032,00	18.144,00
A.5 Higienização de Ar-condicionado	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	384,00	384,00	384,00	432,00	432,00	2.016,00
A.6 Camuflagem	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	288,00	288,00	384,00	384,00	1.632,00
A.7 Rodizio de Peças	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	72,00	72,00	96,00	96,00	96,00	432,00
A.8 Mão de obra hora	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	432,00	5.184,00	5.184,00	5.184,00	5.184,00	5.184,00	25.920,00
A.9 Sobrancelhas	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	648,00	648,00	756,00	756,00	756,00	3.564,00
A.10 Manicure/Pedicure	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	1.512,00	1.512,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	9.072,00
B Créditos Tributários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.1 Impostos sobre Compras / Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.2 Impostos sobre Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.3 Impostos sobre Despesas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C Crédito tributário de períodos anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL - IMPOSTOS A PAGAR	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	1.186,00	14.232,00	14.616,00	15.252,00	16.644,00	16.644,00	77.388,00

OBS: Caso o valor total dos impostos a pagar esteja negativo, significa que neste período a empresa teve mais créditos do que débitos de impostos.

9. PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Estima-se que sejam gastos com aquisição de móveis, equipamentos e ferramentas necessários para o início das atividades R\$58.710,00 reais. As despesas somam aproximadamente R\$ 4.000,00 mil reais por mês. Cerca de R\$ 13.000,00 mil reais serão gastos com funcionários, encargos trabalhistas e com serviços terceirizados. A receita mensal totalizou R\$28.150,00 reais, esta quantia é suficiente para cobrir os impostos, despesas fixas, variáveis e com funcionários.

9.1 Projeção dos Resultados

	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	mai-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL
1 Receita Bruta de Vendas	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	337.800,00	347.400,00	358.200,00	368.200,00	393.000,00	393.000,00	1.829.400,00
(+) Impostos sobre faturamento	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(14.232,00)	(14.616,00)	(15.252,00)	(16.644,00)	(16.644,00)	(16.644,00)	(77.388,00)
(-) Comissões e taxas sobre vendas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 (=) Receita Líquida de Vendas	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	26.964,00	323.568,00	332.784,00	342.948,00	376.556,00	376.356,00	376.356,00	1.752.012,00
3 (+) Custos de Produção/Entrega	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)
Compras/Insumos	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)
Fretes & Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 (=) Lucro Bruto (Margem de Contribuição)	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	23.618,00	283.416,00	292.632,00	302.796,00	336.204,00	336.204,00	336.204,00	1.551.252,00
5 (+) Despesas Operacionais	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(16.149,76)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(968.985,60)
Despesas Administrativas	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(245.100,00)
Equipe Própria (com encargos)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(11.084,76)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(665.085,60)
Terceros	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)
6 (=) Resultado Operacional (EBITDA/LAJADA)	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	7.468,24	89.618,88	98.834,88	108.998,88	142.406,88	142.406,88	142.406,88	582.266,40
7 (+/-) Receitas/Despesas não Operacionais	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	11.365,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	681.900,00
(-) Depreciação	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(635,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(38.100,00)
(+) Outras receitas não operacionais	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00
(-) Taxas/Juros de Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8 (=) Resultado Tributável	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	18.833,24	225.998,88	235.214,88	245.378,88	278.786,88	278.786,88	278.786,88	1.264.166,40
(-) Imposto sobre Lucro	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(21.469,89)	(22.345,41)	(23.310,99)	(26.684,75)	(26.684,75)	(26.684,75)	(120.095,81)
9 (=) Lucro Líquido	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	17.044,08	204.528,99	212.869,47	222.067,89	252.102,13	252.102,13	252.102,13	1.144.070,59
(-) Dividendos (distribuídos/provisionados)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(3.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(180.000,00)
10 (=) Resultado do Exercício	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	14.044,08	168.528,99	176.869,47	186.067,89	216.102,13	216.102,13	216.102,13	964.070,59
Margem de Contribuição	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	83,9%	84,2%	84,5%	84,5%	85,5%	85,5%	84,8%
Ponto de Equilíbrio Financeiro*	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	20.005,55	240.066,56	239.113,66	238.271,35	235.443,15	235.443,15	235.443,15	1.187.661,58

* Aproximado. Valor exato depende da distribuição das vendas entre os produtos e serviços e da variação dos custos de produção e despesas administrativas em relação ao volume de vendas.

9.2 Projeção de Fluxo de Caixa

	dez-2016	jan-2017	fev-2017	mar-2017	abr-2017	maio-2017	jun-2017	jul-2017	ago-2017	set-2017	out-2017	nov-2017	dez-2017	TOTAL Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL	%
A ENTRADAS	70.000,00	26.050,00	33.100,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	40.150,00	400,00	512.550,00	502.200,00	537.000,00	537.000,00	2.619.400,00	100,0%
A.1 Receita de Vendas / Serviços	-	14.050,00	21.100,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	28.150,00	316.650,00	368.550,00	388.200,00	393.000,00	393.000,00	1.829.400,00	69,8%
A.2 Emprestimos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
A.3 Outras Receitas	-	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00	27,2%
A.4 Capital Próprio Investido na Empresa	70.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70.000,00	2,8%
B SAÍDAS	(55.710,00)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(25.470,92)	(305.651,01)	(321.910,53)	(308.512,11)	(313.077,57)	(313.077,57)	(1.617.939,41)	100,0%
B.1 Investimentos Fixos	(55.710,00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(15.000,00)	(15.000,00)	-	-	(70.710,00)	4,4%	
Implantação - Investimento Inicial	(55.710,00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(15.000,00)	(15.000,00)	-	-	(70.710,00)	4,4%	
Ampliação & Melhorias - Investimentos Fixos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.2 Despesa Administrativa	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(4.085,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(245.100,00)	15,1%	
Aluguel, Condomínio e IPTU	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(2.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(120.000,00)	7,4%	
Marketing e Publicidade	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(200,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(12.000,00)	0,7%	
Treinamentos e Viagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Manutenção & Conservação	(50,00)	(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)	(600,00)	(600,00)	(600,00)	(3.000,00)	0,2%	
Seguros	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(35,00)	(420,00)	(420,00)	(420,00)	(420,00)	(2.100,00)	0,1%	
Água, Luz e Telefone	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(1.500,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(90.000,00)	5,6%	
Outras Despesas	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(300,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(18.000,00)	1,1%	
B.3 Remuneração da Equipe	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(12.064,76)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(723.885,60)	44,7%	
Equipe Própria	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(8.811,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(528.660,00)	32,7%	
Terceros - Prestadores de Serviços	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(980,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)	3,6%	
Energias - Prestadores de Serviços	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(2.273,76)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(136.425,60)	8,4%	
B.4 Custos Diretos	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	12,4%	
Despesas de Produção/ Entrega	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(3.346,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	12,4%	
Comissões e taxas sobre vendas de produtos/serviços	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.5 Despesas Tributárias	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(2.975,16)	(35.701,89)	(36.961,41)	(38.562,99)	(43.128,75)	(197.483,81)	12,2%	
Impostos a Pagar	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(1.186,00)	(14.232,00)	(14.616,00)	(15.252,00)	(16.644,00)	(77.388,00)	4,8%	
Provisão para imposto de renda	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(1.789,16)	(21.469,89)	(22.345,41)	(23.310,99)	(26.484,75)	(120.095,81)	7,4%	
B.6 Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Transf. de empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Amortização de empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.7 Dividendos (Distribuição de lucros)	(3.000,00)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(36.000,00)	(36.000,00)	-	-	(72.000,00)	4,4%	
C FLUXO DO PERÍODO (A - B)	14.290,00	579,08	7.629,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	14.679,08	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	1.001.460,59	111,1%
SALDO ACUMULADO =	14.290,00	14.869,08	22.498,16	37.177,25	51.856,33	66.535,41	81.214,49	95.893,58	110.572,66	125.251,74	139.930,82	154.609,90	169.288,99	169.288,99	359.928,45	553.616,34	777.538,47	1.001.460,59	1.001.460,59	100,0%

9.3 Análise de Investimento

Pay Back - Tempo de Retorno do Investimento		8 meses		
Atratividade (Valor Presente)				
Taxa mínima requerida de retorno (taxa de atratividade):		10,00% ao ano		
Investimento Inicial*:		(65.710,00)		
Valor Presente (Valor Atual do Fluxo de Caixa):		805.961,87		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO =		740.251,87		
TIR - Taxa Interna de Retorno		241,6% ao ano		
Projeções de Longo Prazo**	5 anos	10 anos	15 anos	20 anos
VPL (Valor Presente Líquido) =	740.251,87	1.267.315,37	1.594.580,33	1.797.786,13
TIR (Taxa Interna de Retorno) =	242%	242%	242%	242%
Pay back - Retorno do Investimento = 8 meses				

* Para o cálculo do VPL, Investimento Inicial = investimentos realizados antes da data de início das operações + capital de giro

** Para fazer uma análise usando os anos 6 a 20, foram usados os mesmos dados informados para o ano 5

9.3.1 Análise de Sensibilidade (Cenário A)

PREMISSAS - Variações em relação aos valores informados no projeto

Faturamento	x	1,30
Investimento inicial	x	1,00
% de comissões sobre as vendas	x	1,03
Alíquota de impostos sobre faturamento	x	0,95
Alíquota de impostos sobre lucro	x	0,95
Equipe (salários e encargos)	x	1,00
Despesas Administrativas	x	0,95
Preço médio de insumos	x	1,00
Preço médio de fretes & embalagens	x	1,00
Despesas com juros e amortizações	x	0,90

Análise de Investimento

Pay Back - Retorno do Investimento		1 ano(s)		
Atratividade				
Taxa de atratividade:		10,00% ao ano		
Investimento Inicial:		(65.710,00)		
Valor Presente:		1.160.858,71		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL) =		1.095.148,71		
TIR - Taxa Interna de Retorno:		352,7%		
Projeções de Longo Prazo	5 anos	10 anos	15 anos	20 anos
VPL	1.095.148,71	1.867.932,90	2.347.771,07	2.645.712,83
TIR	353%	353%	353%	353%
Pay Back - Retorno do Investimento = 1 ano(s)				

	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL	
1 Receita Bruta de Vendas	439.140,00	451.620,00	465.660,00	510.900,00	510.900,00	2.378.220,00	
(-) Impostos sobre faturamento	(17.576,52)	(18.050,76)	(18.836,22)	(20.555,34)	(20.555,34)	(95.574,18)	
(-) Comissões e taxas sobre vendas	-	-	-	-	-	-	
2 (=) Receita Líquida de Vendas	421.563,48	433.569,24	446.823,78	490.344,66	490.344,66	2.282.645,82	
3 (-) Custos de Produção/Entrega	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	
Compras/Insumos	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	
Fretes & Embalagens	-	-	-	-	-	-	
4 (=) Lucro Bruto (Margem de Contribuição)	381.411,48	393.417,24	406.671,78	450.192,66	450.192,66	2.081.885,82	
5 (-) Despesas Operacionais	(191.346,12)	(191.346,12)	(191.346,12)	(191.346,12)	(191.346,12)	(956.730,60)	
Despesas Administrativas	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(232.845,00)	
Equipe Própria (com encargos)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(665.085,60)	
Terceiros	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)	
6 (=) Resultado Operacional (EBITDA/LAJIDA)	190.065,36	202.071,12	215.325,66	258.846,54	258.846,54	1.125.155,22	
7 (+/-) Receitas/Despesas não Operacionais	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	681.900,00	
(-) Depreciação	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(38.100,00)	
(+) Outras receitas não operacionais	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00	
(-) Taxas/Juros de Financiamentos	-	-	-	-	-	-	
8 (=) Resultado Tributável	326.445,36	338.451,12	351.705,66	395.226,54	395.226,54	1.807.055,22	
(-) Imposto sobre Lucro	(29.461,69)	(30.545,21)	(31.741,44)	(35.669,20)	(35.669,20)	(163.086,73)	
9 (=) Lucro Líquido	296.983,67	307.905,91	319.964,22	359.557,34	359.557,34	1.643.968,49	
(-) Dividendos (distribuídos/provisionados)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(180.000,00)	
10 (=) Resultado do Exercício	260.983,67	271.905,91	283.964,22	323.557,34	323.557,34	1.463.968,49	
Margem de Contribuição	86,9%	87,1%	87,3%	88,1%	88,1%	87,5%	
Ponto de Equilíbrio Financeiro*	229.080,63	228.401,48	227.826,39	225.796,20	225.796,20	1.136.434,10	

* Aproximado. Valor exato depende da distribuição das vendas entre os produtos e serviços e da variação dos custos de produção e despesas administrativas em relação ao volume de vendas

	dez-2016	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL	%
A ENTRADAS	70.000,00	555.645,00	623.115,00	609.660,00	654.900,00	654.900,00	3.168.220,00	100,0%
A.1 Receita de Vendas / Serviços	-	411.645,00	479.115,00	465.660,00	510.900,00	510.900,00	2.378.220,00	75,1%
A.2 Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
A.3 Outras Receitas	-	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00	22,7%
A.4 Capital Próprio Investido na Empresa	70.000,00	-	-	-	-	-	70.000,00	2,9%
B SAÍDAS	(55.710,00)	(326.581,93)	(334.939,89)	(321.690,93)	(326.583,81)	(326.583,81)	(1.692.090,39)	100,0%
B.1 Investimentos Fixos	(55.710,00)	-	(15.000,00)	-	-	-	(70.710,00)	0,0%
Implantação - Investimento Inicial	(55.710,00)	-	-	-	-	-	(55.710,00)	0,0%
Ampliações & Melhorias - Investimentos Futuros	-	-	(15.000,00)	-	-	-	(15.000,00)	0,0%
B.2 Despesas Administrativas	-	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(46.569,00)	(232.845,00)	0,0%
Aluguéis, Condomínios e IPTU	-	(22.800,00)	(22.800,00)	(22.800,00)	(22.800,00)	(22.800,00)	(114.000,00)	0,0%
Marketing e Publicidade	-	(2.280,00)	(2.280,00)	(2.280,00)	(2.280,00)	(2.280,00)	(11.400,00)	0,0%
Treinamentos e Viagens	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Manutenção & Conservação	-	(570,00)	(570,00)	(570,00)	(570,00)	(570,00)	(2.850,00)	0,0%
Seguros	-	(399,00)	(399,00)	(399,00)	(399,00)	(399,00)	(1.995,00)	0,0%
Água, Luz e Telefone	-	(17.100,00)	(17.100,00)	(17.100,00)	(17.100,00)	(17.100,00)	(85.500,00)	0,0%
Outras Despesas	-	(3.420,00)	(3.420,00)	(3.420,00)	(3.420,00)	(3.420,00)	(17.100,00)	0,0%
B.3 Remuneração da Equipe	-	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(723.885,60)	0,0%
Equipe Própria	-	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(528.660,00)	0,0%
Terceiros - Prestadores de Serviços	-	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)	0,0%
Encargos Sociais, Alimentação e Transporte	-	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(136.425,60)	0,0%
B.4 Custos diretos	-	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(260.988,00)	0,0%
Despesas de Produção / Entrega	-	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(52.197,60)	(260.988,00)	0,0%
Comissões e taxas sobre vendas de produtos/serviços	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.5 Despesas Tributárias	-	(47.038,21)	(40.396,17)	(42.147,21)	(47.040,09)	(47.040,09)	(223.661,79)	0,0%
Impostos a Pagar	-	(17.576,52)	(18.050,76)	(18.836,22)	(20.555,34)	(20.555,34)	(95.574,18)	0,0%
Provisão para Imposto de Renda	-	(29.461,69)	(22.345,41)	(23.310,99)	(26.484,75)	(26.484,75)	(128.087,61)	0,0%
B.6 Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Taxas/Juros de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Amortização de empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.7 Dividendos (Distribuição de lucros)	-	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(180.000,00)	0,0%
C FLUXO DO PERÍODO (A - B)	14.290,00	229.063,07	288.175,11	287.969,07	328.316,19	328.316,19	1.476.129,61	46,6%
SALDO ACUMULADO =	14.290,00	243.353,07	531.528,17	819.497,24	1.147.813,43	1.476.129,61	1.476.129,61	

9.3.2 Análise de Sensibilidade (Cenário B)

PREMISSAS - Variações em relação aos valores informados no projeto

Faturamento	x	1,00
Investimento inicial	x	1,00
% de comissões sobre as vendas	x	1,00
Alíquotota de impostos sobre faturamento	x	1,00
Alíquota de impostos sobre lucro	x	1,00
Equipe (salários e encargos)	x	1,00
Despesas Administrativas	x	1,00
Preço médio de insumos	x	1,00
Preço médio de fretes & embalagens	x	1,00
Despesas com juros e amortizações	x	1,00

Análise de Investimento

Pay Back - Retorno do Investimento 1 ano(s)

Atratividade

Taxa de atratividade: 10,00% ao ano

Investimento Inicial: (65.710,00)

Valor Presente: 805.961,87

VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL) = 740.251,87

TIR - Taxa Interna de Retorno: 241,6%

Projeções de Longo Prazo

	5 anos	10 anos	15 anos	20 anos
VPL	740.251,87	1.267.315,37	1.594.580,33	1.797.786,13
TIR	242%	242%	242%	242%

Pay Back - Retorno do Investimento = 1 ano(s)

	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL	
1 Receita Bruta de Vendas	337.800,00	347.400,00	358.200,00	393.000,00	393.000,00	1.829.400,00	
(-) Impostos sobre faturamento	(14.232,00)	(14.616,00)	(15.252,00)	(16.644,00)	(16.644,00)	(77.388,00)	
(-) Comissões e taxas sobre vendas	-	-	-	-	-	-	
2 (=) Receita Líquida de Vendas	323.568,00	332.784,00	342.948,00	376.356,00	376.356,00	1.752.012,00	
3 (-) Custos de Produção/Entrega	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	
Compras/Insumos	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	
Fretes & Embalagens	-	-	-	-	-	-	
4 (=) Lucro Bruto (Margem de Contribuição)	283.416,00	292.632,00	302.796,00	336.204,00	336.204,00	1.551.252,00	
5 (-) Despesas Operacionais	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(193.797,12)	(968.985,60)	
Despesas Administrativas	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(245.100,00)	
Equipe Própria (com encargos)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(133.017,12)	(665.085,60)	
Terceiros	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)	
6 (=) Resultado Operacional (EBITDA/LAJIDA)	89.618,88	98.834,88	108.998,88	142.406,88	142.406,88	582.266,40	
7 (+/-) Receitas/Despesas não Operacionais	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	136.380,00	681.900,00	
(-) Depreciação	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(7.620,00)	(38.100,00)	
(+) Outras receitas não operacionais	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00	
(-) Taxas/Juros de Financiamentos	-	-	-	-	-	-	
8 (=) Resultado Tributável	225.998,88	235.214,88	245.378,88	278.786,88	278.786,88	1.264.166,40	
(-) Imposto sobre Lucro	(21.469,89)	(22.345,41)	(23.310,99)	(26.484,75)	(26.484,75)	(120.095,81)	
9 (=) Lucro Líquido	204.528,99	212.869,47	222.067,89	252.302,13	252.302,13	1.144.070,59	
(-) Dividendos (distribuídos/provisionados)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(180.000,00)	
10 (=) Resultado do Exercício	168.528,99	176.869,47	186.067,89	216.302,13	216.302,13	964.070,59	
Margem de Contribuição	83,9%	84,2%	84,5%	85,5%	85,5%	84,8%	
Ponto de Equilíbrio Financeiro*	240.066,56	239.113,66	238.271,35	235.443,15	235.443,15	1.187.661,58	

* Aproximado. Valor exato depende da distribuição das vendas entre os produtos e serviços e da variação dos custos de produção e despesas administrativas em relação ao volume de vendas

	dez-2016	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	TOTAL	%
A ENTRADAS	70.000,00	460.650,00	512.550,00	502.200,00	537.000,00	537.000,00	2.619.400,00	100,0%
A.1 Receita de Vendas / Serviços	-	316.650,00	368.550,00	358.200,00	393.000,00	393.000,00	1.829.400,00	69,8%
A.2 Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
A.3 Outras Receitas	-	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	144.000,00	720.000,00	27,5%
A.4 Capital Próprio Investido na Empresa	70.000,00	-	-	-	-	-	70.000,00	3,8%
B SAÍDAS	(55.710,00)	(305.651,01)	(321.910,53)	(308.512,11)	(313.077,87)	(313.077,87)	(1.617.939,41)	100,0%
B.1 Investimentos Fixos	(55.710,00)	-	(15.000,00)	-	-	-	(70.710,00)	0,0%
Implantação - Investimento Inicial	(55.710,00)	-	-	-	-	-	(55.710,00)	0,0%
Ampliações & Melhorias - Investimentos Futuros	-	-	(15.000,00)	-	-	-	(15.000,00)	0,0%
B.2 Despesas Administrativas	-	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(49.020,00)	(245.100,00)	0,0%
Aluguéis, Condomínios e IPTU	-	(24.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(24.000,00)	(120.000,00)	0,0%
Marketing e Publicidade	-	(2.400,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(2.400,00)	(12.000,00)	0,0%
Treinamentos e Viagens	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Manutenção & Conservação	-	(600,00)	(600,00)	(600,00)	(600,00)	(600,00)	(3.000,00)	0,0%
Seguros	-	(420,00)	(420,00)	(420,00)	(420,00)	(420,00)	(2.100,00)	0,0%
Água, Luz e Telefone	-	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)	(90.000,00)	0,0%
Outras Despesas	-	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(3.600,00)	(18.000,00)	0,0%
B.3 Remuneração da Equipe	-	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(144.777,12)	(723.885,60)	0,0%
Equipe Própria	-	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(105.732,00)	(528.660,00)	0,0%
Terceiros - Prestadores de Serviços	-	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(11.760,00)	(58.800,00)	0,0%
Encargos Sociais, Alimentação e Transporte	-	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(27.285,12)	(136.425,60)	0,0%
B.4 Custos diretos	-	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	0,0%
Despesas de Produção / Entrega	-	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(40.152,00)	(200.760,00)	0,0%
Comissões e taxas sobre vendas de produtos/serviços	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.5 Despesas Tributárias	-	(35.701,89)	(36.961,41)	(38.562,99)	(43.128,75)	(43.128,75)	(197.483,81)	0,0%
Impostos a Pagar	-	(14.232,00)	(14.616,00)	(15.252,00)	(16.644,00)	(16.644,00)	(77.388,00)	0,0%
Provisão para Imposto de Renda	-	(21.469,89)	(22.345,41)	(23.310,99)	(26.484,75)	(26.484,75)	(120.095,81)	0,0%
B.6 Despesas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Taxas/Juros de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Amortização de empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
B.7 Dividendos (Distribuição de lucros)	-	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(36.000,00)	(180.000,00)	0,0%
C FLUXO DO PERÍODO (A - B)	14.290,00	154.998,99	190.639,47	193.687,89	223.922,13	223.922,13	1.001.460,59	38,2%
SALDO ACUMULADO =	14.290,00	169.288,99	359.928,45	553.616,34	777.538,47	1.001.460,59	1.001.460,59	

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. Disponível em: <https://abihpec.org.br/>. Acesso em 15 de Janeiro de 2017.

ANFAVEA - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. Disponível em: <http://www.anfavea.com.br/>. Acesso em 10 de Dezembro de 2016.

CARTILHA SEBRAE-SP - Reparação de veículos: um negócio promissor. Disponível em: <http://portaldareparacao.com.br/wp-content/uploads/2015/08/Cartilha-Oficina-Mec%C3%A2nica-Sebrae-Sindirepa.pdf>. Acesso em 20 de Dezembro de 2016.

CINAU – Central de Inteligência Automotiva. Disponível em: <http://www.oficinabrasil.com.br/noticia/mercado-cinau>. Acesso em 12 de Dezembro de 2016

DETRAN-PB – Departamento Estadual de Trânsito. Disponível em: <http://www.detran.pb.gov.br/>. Acesso em 10 de Janeiro de 2017.

DENATRAN – Departamento Nacional de Transito. Disponível em: <http://www.denatran.gov.br/index.php/estatistica>. Acesso em 03 de Fevereiro de 2017.

GIPA - Grupo Inter Profissional Automotivo. Disponível em: <http://publicacoes.findthecompany.com.br/1/146867095/Grupo-Interprofissional-de-Produtos-e-Servicos-Automotiv-em-Sao-Caetano-Do-Sul-SP>. Acesso em 20 de Dezembro de 2016.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia Estatística. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/v3/cidades/municipio/2504009/pesquisa>. Acesso em 01 de Março de 2017.

POF – IBGE – Pesquisa do Orçamento Familiar - Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=25. Acesso em 12 de Dezembro de 2016.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em 20 de Dezembro de 2016.

SEBRAE-SP. Como montar uma oficina mecânica. São Paulo: Sebrae-SP, 1996. 40 p. (Guia prático como montar)

SINDIPEÇA - Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores. Disponível em: <http://www.sindipecas.org.br/home/>. Acesso em 10 de Fevereiro de 2017.

SINDIREPA NACIONAL – Associação das Entidades Oficiais da Reparação de Veículos do Brasil. Disponível em: <http://www.sindirepanacional.org.br/index1.php?id=98&tipo=P>. Acesso em 10 de Novembro de 2016.

SIMPLES NACIONAL: Regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Disponível em: <https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>. Acesso em 05 de Março de 2017.