



**LINDOLFO PONTES BRASIL NETO**

**RENATO DE ASSIS CORREIA**

**PLANO DE NEGÓCIO**

**ROBERTO MOTOS – PEÇAS E SERVIÇOS**

**FORTALEZA**

**2014.1**

**LINDOLFO PONTES BRASIL NETO**  
**RENATO DE ASSIS CORREIA**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**ROBERTO MOTOS - PEÇAS E SERVIÇOS**

Plano de Negócio apresentado ao curso de Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel. Sob a orientação do Prof.M.e Felipe Emerson Teixeira Neri.

**FORTALEZA**  
**2014.1**

**LINDOLFO PONTES BRASIL NETO**

**RENATO DE ASSIS CORREIA**

**PLANO DE NEGÓCIO**

**ROBERTO MOTOS – PEÇAS E SERVIÇOS**

Este estudo monográfico foi apresentado como requisito parcial para obtenção da titulação de Bacharel Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores.

Aprovado dia \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof.M.e Felipe Emerson Teixeira Neri

---

Prof.M.e Andson de Freitas Viana

---

Prof.M.e Rodrigo Stefe

## SUMÁRIO

<b>1 SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	05
<b>1.1 Produtos e Serviços</b> .....	06
<b>1.2 Localização</b> .....	06
1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros .....	07
1.2.2 Disponibilidade de Utilidade de Meios e Acessos .....	07
<b>1.3 Estado das Instalações</b> .....	07
<b>1.4 Expansão</b> .....	08
<b>1.5 Equipe Dirigente</b> .....	08
<b>1.6 Descrição Legal</b> .....	09
<b>2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b> .....	10
<b>2.1 Missão e Visão</b> .....	11
<b>2.2 Análise Econômica</b> .....	11
<b>2.3 Análise SWOT</b> .....	12
<b>3 PLANO DE MARKETING</b> .....	13
<b>3.1 Serviços</b> .....	13
<b>3.2 Produtos</b> .....	13
<b>3.3 Fornecedores</b> .....	14
<b>3.4 Promoção</b> .....	14
<b>3.5 Clientes</b> .....	15
<b>4 PESQUISA DE MERCADO</b> .....	16
<b>5 PLANO DE OPERAÇÕES</b> .....	17
<b>6 PLANO FINANCEIRO</b> .....	18
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE</b> .....	19
<b>REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	20
<b>ANEXOS</b> .....	21

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa Roberto Motos iniciou suas atividades no ano de 1986, no setor de peças e serviços para motocicletas.

A ideia surgiu quando Francisco Carneiro Correia identificou uma possibilidade de abrir sua própria empresa. Naquela época o mercado das motocicletas já vinha crescendo constantemente e isso foi um dos motivos que o levou a abrir uma poupança, visando a abertura da sua empresa.

Após anos de trabalho economizando para conseguir o capital necessário para começar o seu negócio, o proprietário atingiu seu objetivo e realizou seu sonho. A empresa inicialmente foi instalada na Avenida Domingos Olímpio, onde se concentravam várias lojas de motos, após alguns anos a prefeitura solicitou a retirada das lojas daquele local e encaminhou as lojas para a Avenida Clarindo de Queiroz. Nesse período, o proprietário já havia conseguido um capital suficiente para adquirir seu próprio imóvel, e ele acabou desistindo de ir para a Avenida Clarindo de Queiroz e procurar um local com menos concorrência e que possibilitasse também sua moradia.

Apesar da empresa existir há quase trinta anos, ela encontra-se estagnada, portanto a empresa passará por uma reestruturação, com o objetivo de alavancar seu crescimento o controle da empresa será transferido para seu filho Renato de Assis Correia, que deverá assumir juntamente com seu sócio Lindolfo Pontes Brasil Neto.

Esse plano de negócio tem como objetivo a reestruturação da empresa Roberto Motos.

## 1.1 Produtos e Serviços

A empresa Roberto Motos presta serviços de manutenção e comercialização de peças para motocicletas. As marcas de motocicletas atendidas pela a empresa são: Dafra, Honda, Shineray, Suzuki e Yamaha com cilindradas de 50cc a 400cc.

## 1.2 Localização

A empresa está situada na Avenida Presidente Castelo Branco, Nº 2908, bairro Jacarecanga, CEP: 60.312-060 Fortaleza-CE – conforme Figura 1. É uma avenida com um grande fluxo de veículos e bastante conhecida.

Figura 1 – Mapa de Localização



Fonte: Google Maps

### 1.2.1 Proximidades de clientes e parceiros

O bairro Jacarecanga a cada mês vem se desenvolvendo comercialmente, principalmente agora com o fim do pagamento do pedágio. A empresa situa-se em uma região populosa cercada pelos bairros; Pirambú, Barra do Ceará, Carlito Pamplona e Jacarecanga, tendo como principais parceiros: Lava – Jato Leste Oeste, Posto de Combustível Petrobrás, Panificadora Presidente Castelo Branco, Depósito de Construção, Igreja Tocha Viva entre outros.

### 1.2.2 Disponibilidade de Utilidade e Meios de Acessos

Conforme citado acima, a empresa encontra-se em um lugar estratégico bastante atrativo, por estar localizada na Avenida Presidente Castelo Branco, que liga Fortaleza a Caucaia. Além de possuir disponibilidade de água, saneamento, energia elétrica, telefone e internet disponível.

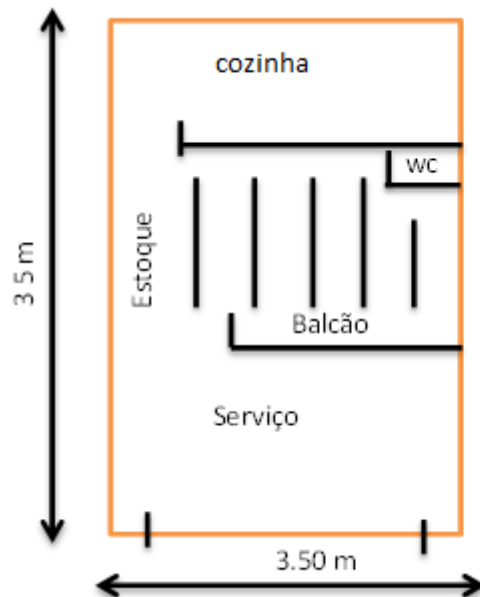
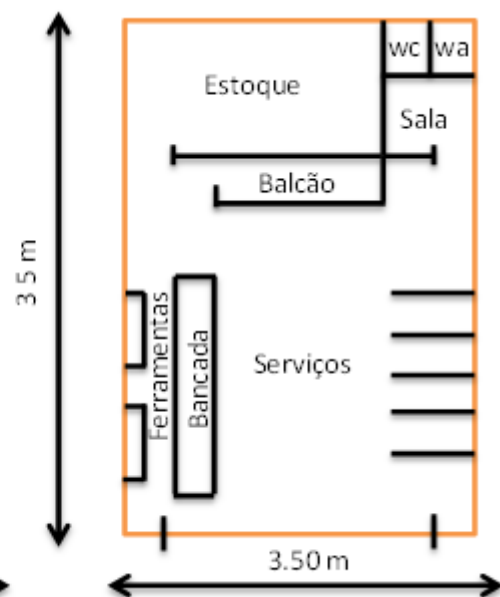
## 1.3 Estado das Instalações e Necessidade de Reformas

A empresa no momento deverá passar por uma reestruturação, necessitando urgente de uma reforma em seu *layout*, como por exemplo, a construção de novos banheiros conforme prevê a legislação trabalhista e as normas da vigilância sanitária, podendo também melhorar o espaço onde ficam os produtos, construir um piso emborrachado que se torne mais resistente para dar segurança na realização dos serviços e uma sala de espera para melhor acomodar seus clientes.

Necessita-se também de um sistema de informação, para que a empresa tenha o controle de todas as suas atividades administrativas e equipamentos tanto para a parte administrativa como para a oficina, o programa a ser utilizado será o Syspdv.

Os Produtos a serem adquiridos são: computador de mesa, televisor, ferramentas e maquinários. O valor necessário para fazer essa reforma será aproximadamente R\$ 30.000.00.

Segue abaixo a figura 2 que mostra o *layout* atual da empresa, e a figura 3 depois da sua reestruturação.

Figura 2. *Layout Atual*Figura 3. *Layout Planejado*

Fonte: Elaborado pelos autores.

#### 1.4 Expansão

Não há previsão de expansão para os próximos 5 anos.

#### 1.5 Equipe Dirigente

O empreendimento será constituído por Renato de Assis Correia, brasileiro, solteiro registrado sobre o RG 324XXXXXX Órgão Exp. XXX-XX e com CPF 267. XXX. XXX. -XX, residente e domiciliado no município de Fortaleza e estado do Ceará, no endereço Avenida Presidente Castelo Branco, Nº 2908, Bairro Jacarecanga, CEP 60.312-060 – Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO.

Do outro lado, Lindolfo Pontes Brasil Neto, brasileiro, solteiro, registrado sobre RG 200XXXXXX Órgão Exp. XXX-XX e com o CPF 179. XXX. XXX-XX, residente e domiciliado no município de Caucaia no estado do Ceará no endereço Avenida Contorno Norte Nº 841, Bairro Nova MetrÓpole, CEP 61.600-010 – Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO.

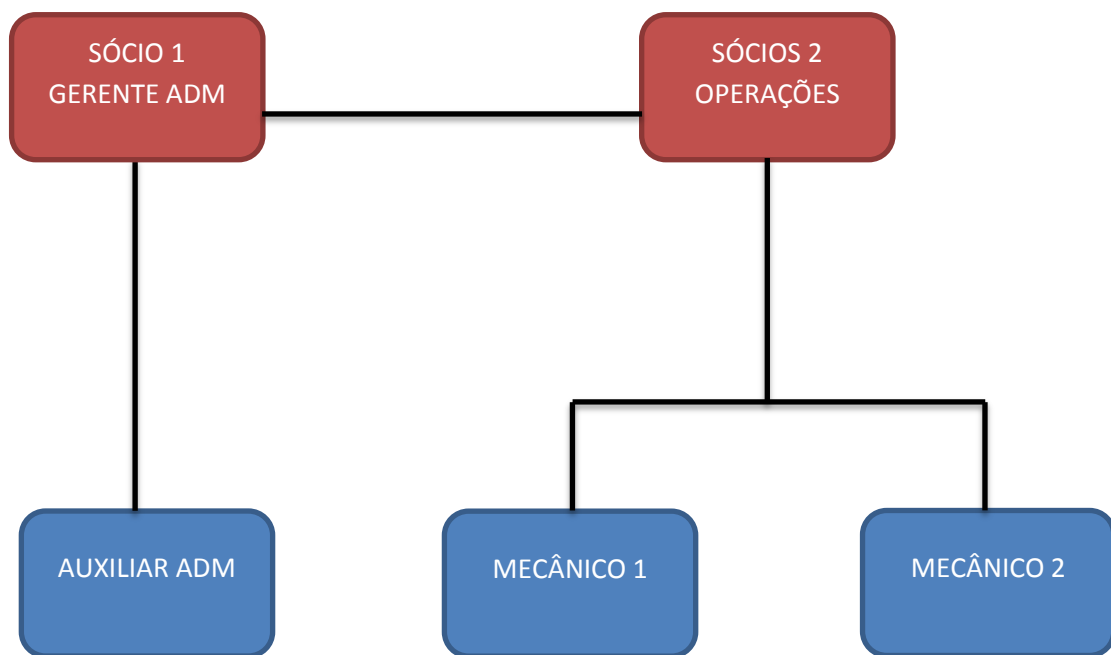


O sócio Renato de Assis Correia ficará responsável pelo gerenciamento administrativo e financeiro.

O sócio Lindolfo Pontes Brasil Neto ficará encarregado pelas operações de vendas, recebimento de mercadorias e acompanhamento dos clientes.

O empreendimento funcionará sob a supervisão dos sócios e contará com um auxiliar administrativo e dois mecânicos, conforme mostra a figura 4.

Figura 4 - Organograma



Fonte: Elaborado pelos Autores

## 1.6 Descrição Legal

A empresa a ser constituída, será uma Sociedade de responsabilidade Limitada, na qual será integralizado um Capital Social no valor de R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) distribuídos igualmente entre os sócios, ficando cada um com 50% do total das quotas.

Conforme lei Complementar Federal 123/2006 e suas alterações posteriores, Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) 95/2011 que regulamentam o enquadramento de empresas de pequeno porte e optando do simples nacional. A empresa prevê receita bruta anual de até R\$ 180.000,00.

## 2. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico é um conceito comum do âmbito da administração, que significa o ato de pensar e fazer planos de uma maneira estratégica.

De acordo com Chiavenato (1995, pág.250)

O planejamento estratégico é associado como uma situação de longo prazo. É um conjunto de tomada deliberada e sistemática de decisões envolvendo empreendimento que afetam toda a empresa por longos períodos de tempo, é um processo contínuo de tomada de decisões estratégicas. Não se preocupa em antecipar decisões a serem tomadas no futuro, mas sim em considerar as implicações futuras em decisões que devem ser tomadas no presente, salientando que o planejamento estratégico apresenta basicamente as seguintes características: é projetado em longo prazo, está voltado para as relações entre a empresa e o seu ambiente e está envolvendo a empresa como um todo.

O planejamento estratégico será uma ferramenta essencial para reestruturação da Roberto Motos, possibilitando as tomadas de decisões fundamentadas e coerentes para que se consiga alcançar seus objetivos, através de um trabalho implantado de acordo com as necessidades dos clientes, possibilitando assim, seu crescimento contínuo.

A empresa Roberto Motos vai utilizar uma ferramenta útil para o desenvolvimento estratégico da empresa, que possibilita identificar os principais grupos de produtos através da Matriz BCG.

De acordo com Bruce Henderson. (1970)

Bruce Henderson é mais conhecido pela matriz BCG, desenvolvida em 1970 para a Boston Consulting Group (eis o motivo da abreviação da matriz terem suas iniciais). Esta matriz é responsável por avaliar o portfólio de produtos de uma empresa através de seu ciclo de vida, possibilitando diversas ações de marketing e planejamento estratégico.

Figura 5. Matriz BCG



Fonte: Bruce Henderson. (1970).

- Produto Estrela: A empresa identifica como produto estrela os óleos lubrificantes, pois exige grandes investimentos e são referências no mercado.
- Produto Vaca Leiteira: As classes dos produtos identificados como vaca leiteira são pneus, kit tração, cabos e lâmpadas, pois os lucros e a geração de caixa são altos.
- Produto em Questionamento: As peças do motor, devido seu alto investimento, por demandar uma mão-de-obra qualificada, que custa caro e difícil de encontrar é considerado um produto em questionamento.
- Produto Abacaxi: Os acessórios são considerados produtos abacaxi, pois é um produto de difícil saída ficando por muito tempo no estoque.

## 2.1 Missão Visão

A empresa não havia definido missão e visão. No decorrer da elaboração do plano de negócio os sócios decidiram criar a missão e visão da empresa para que os funcionários tenham objetivos a seguir, possibilitando perspectivas de crescimento na região.

Segundo Furlan (1997 apud Cecconello; Ajental, 2012, p. 151):

A missão de uma organização é uma declaração única que representa sua identidade, estabelecendo seu propósito mais amplo. É a razão de ser da organização e procura determinar seu negócio, por que ela existe, ou ainda em que tipo de atividade deverá concentrar-se seu futuro.

A missão da empresa é comercializar peças e acessórios para motocicletas, com rentabilidade, ética e profissionalismo, fornecendo soluções para a manutenção das mesmas.

De acordo com Chiavenato e Sapiro (2009, p.87) “Visão de negócio ou visão organizacional ou, ainda, visão de futuro e o sonho acalentado pela organização”. É a imagem com a qual ela se vê no futuro.

A visão da empresa é: ser conhecida em sua região, como uma empresa de referência na manutenção e venda de peças para motocicletas, até o final de 2019.

## 2.2 Análise Econômica

O mercado de motocicletas vem se desenvolvendo cada vez mais, devido à facilidade dos financiamentos, que são oferecidos aos consumidores prazos e baixas taxas de juros. Outro fator também é a locomoção, que possibilita a chegada mais rápida ao seu destino, e ainda com pequenos gastos com combustível, pois as motocicletas hoje possuem um sistema de injeção eletrônica, proporcionando economia e mais desempenho.

Segundo pesquisa realizada pelo Denatran (Departamento Nacional de Trânsito) (2011), a frota de veículos automotores no Brasil cresceu 119% em dez anos, conseqüentemente, a procura por serviços especializados como mecânica, funilaria, lavagem também aumentou, possibilitando à micro e pequenos empresários uma visão de futuro para o investimento.

## 2.3 Análises SWOT

Considerando a análise *SWOT* que tem como objetivo identificar pontos fortes e fracos do ambiente interno da organização, além de oportunidades e ameaças do ambiente externo.

De acordo com Kotler & Kellen (2006, p.52), “modelo *SWOT* é um tipo de análise imensamente útil para definir qual será a estratégia adotada pela empresa para atingir suas metas. Depois de ter realizado uma análise *SWOT*, a empresa pode estabelecer metas específicas para o período de planejamento”.

Figura 6. Análise *SWOT*.

	<b>Ajuda</b>	<b>Atrapalha</b>
<b>Interna</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fidelidade dos clientes através do atendimento prestado e no prazo determinado</li> <li>Investimento na capacitação do empregado em curso de mecânica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Falta de investimento em tecnologia;</li> <li>Dificuldade na contratação de mecânico</li> </ul>
<b>Externa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A localização privilegiada;</li> <li>Crescimento do mercado de motocicletas;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negócio fácil de copiar;</li> <li>Mercado informal;</li> </ul>

Fonte: Elaborado pelos autores.

### 3. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é de suma importância para toda empresa, pois é necessário para sua sobrevivência, sendo que através das ações táticas podem-se identificar as necessidades de seus clientes e com isso obter vantagens competitivas em relação aos seus concorrentes.

Será realizada uma análise no mercado de atuação da empresa Roberto Motos com o objetivo de focar nas oportunidades que o mercado lhe apresenta, identificar público-alvo e entregar um produto ou serviço com qualidade e no prazo determinado para o consumidor final, com o intuito de aplicar de maneira eficaz e eficiente seus recursos através da integração entre os colaboradores.

Na visão de Cobra (1992, p.88), “o plano de *marketing* indica as oportunidades mais promissoras no negócio, mostra como penetrar com sucesso, obter e manter as posições desejadas nos mercados identificados”.

#### 3.1 Serviços

A empresa Roberto Motos atua com serviços de troca de óleo, peças, instalações elétricas e revisões em geral, buscando atender a necessidade dos clientes, através de mão-de-obra qualificada e funcionários comprometidos para melhor atendê-los.

#### 3.2 Produtos

Os produtos utilizados para a manutenção das motocicletas são de boa qualidade, para garantir a satisfação dos seus clientes. Os principais são:

Acessórios	Cabos	Lanternagem	Lubrificantes	Kit tração	Motor	Rodagem
Capacete	Acelerador	Pisca	Óleo Motor	Coroa	Pistão	Pneu
Carenagem	Embreagem	Farol	Óleo Bengala	Corrente	Biela	Aro
Alarme	Freio	Stop	Óleo Freio	Pião	Rolamento	Cubo

### 3.3 Fornecedor

Seguem abaixo os principais fornecedores de produtos a serem comercializados:

✓ Primo Moto Peças.

End. Rua 24 Maio, 1222 – Centro – Fortaleza – Fone: (85) 3254-7253.

✓ J.P. importações e Exportações.

End. Rua Cearim, 1005 – Fortaleza – Ceará. Fone: (85) 3241-4343.

✓ Gagliardi Distribuidora de lubrificantes.

End. Rua Antenor Frota Wanderley, 480 – Benfica – Fortaleza – Ceará.

Fone: (85) 3281-7599

✓ VEIPEÇAS Comércio de Motos e peças.

End. Avenida Deputado Paulino Rocha, 1700 – Castelão – Fortaleza – Ceará.

Fone: (85) 3305-1950.

### 3.4 Promoção

A promoção é realizada com o intuito de fidelizar o cliente, sendo feito através de panfletagens, com anúncios dos produtos e serviços que são prestados com qualidade e no tempo determinado, esses fatores geram a satisfação dos clientes, proporcionado assim à indicação da empresa entre os próprios clientes.

São realizadas também divulgações através de redes sociais e carro de som. Outra forma de cativar o cliente é a distribuição de brindes personalizados com a marca da empresa: chaveiro, caneta, calendário e adesivos.

Figura 6. Logomarca



Fonte: Elaborado pelos autores.

### **3.5 Cliente**

O perfil dos clientes que frequentam a empresa Roberto Motos, são empresas como supermercados que contratam serviços para que seja feita a manutenção de suas motocicletas, moto taxistas e pessoas com idade entre 18 e 60 anos, ambos os sexos e classe social baixa e média, porém o serviço será prestado sem distinção de classes.

#### 4. PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado foi realizada através da ferramenta *Benchmarking* que permite uma análise de outras empresas ou até mesmo a própria empresa. A análise dessa pesquisa foi feita dentro da própria empresa Roberto Motos, onde a empresa identificou seus pontos positivos e negativos, fazendo assim a coleta dos dados e aplicar por meio de sua reestruturação as melhores técnicas identificadas, para que seu desempenho seja contínuo.

Segundo Watson (1994), *benchmarking* é um processo operacional de aprendizado e adaptações coletivas, que resultam no desenvolvimento de uma organização aperfeiçoada, desta forma melhorando os procedimentos empresariais e aumentando a competitividade.



## 5. PLANO DE OPERAÇÕES

A empresa funcionará de segunda-feira a sexta-feira das 06:00 às 19:00, aos sábados, funcionará das 06:00 às 14:00.

O horário de funcionamento da empresa Roberto Motos tem o objetivo de atender seus clientes a partir das 06:00, pois muitos deles estão indo para o trabalho e geralmente necessitam de um atendimento nesse horário, outro horário também importante é o do final da tarde onde muitos estão voltando para casa e com a loja aberta nesse horário o cliente acaba dando uma parada para realizar algum serviço.

O sócio Renato de Assis Correia que é responsável pelo gerenciamento administrativo e financeiro, estará na empresa de segunda-feira a quarta-feira e os dias que estiver ausente estará disponível para realizar eventuais pagamentos e se necessário realizar visitas aos fornecedores.

O sócio Lindolfo Pontes Brasil Neto que é responsável pelas operações de vendas, recebimento de mercadorias e acompanhamento dos clientes, estará na empresa de quarta-feira a sábado, e nos dias que estiver ausente estará à disposição para fazer visitas aos clientes.

O empreendimento funcionará sob a supervisão dos sócios e contará com um auxiliar administrativo e dois mecânicos, para melhor atender as necessidades dos clientes.

Para que a empresa não necessite fazer pagamentos de hora extra aos seus funcionários, haverá um rodizio entre os horários dos mecânicos, um chegará às 06:00 e sairá às 15:00 e o outro entrará às 10:00 e sairá às 19:00.

## 6. PLANO FINANCEIRO

Nesse plano financeiro serão apresentados numericamente os dados coletados na empresa onde foi realizada a pesquisa *Benchmarking*, com a finalidade de identificar oportunidades de melhoria. A pesquisa foi realizada dentro da própria empresa com o objetivo de reestruturar a empresa e alavancar seu crescimento.

A seguir será explicado os quadros financeiros que estão em anexo:

O quadro 01 apresenta as receitas estimadas mensais para o ano de 2015, de seus respectivos produtos e serviços, o quadro 02 demonstra a quantidade de serviços prestados no decorrer do ano, o quadro 03 possibilita identificar a quantidade de insumos que são utilizados na elaboração de cada serviço prestado, o quadro 04 mostra o valor gasto de matéria prima durante o mês em cada serviço prestado, o quadro 05 demonstra os custos que a empresa tem com mão-de-obra direta decorrente dos salários e serviços prestados, o quadro 06 explica o percentual de faturamento de cada classe de produtos e suas margens de lucros, o quadro 07 observasse os custos fixos indiretos de produção, o quadro 08 apresenta o valor de impostos pagos em tributação e simples federal, o quadro 09 é referente ao investimento que foi identificado pelos sócios para fazer a reestruturação da empresa, e o quadro 10 que mostra o fluxo de caixa durante o ano.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A elaboração de um plano de negócio é de suma importância para a organização, e para o aprimoramento das atividades de uma empresa, pois pode ser realizada para abertura, planejamento, reestruturação ou mesmo uma entrada de novos produtos e um novo posicionamento diante do mercado.

Neste caso em específico, tratamos de uma reestruturação e de uma análise onde se avalia as mudanças necessárias para que a empresa consiga atingir seus objetivos.

Logo esta análise permitiu visualizar o que estava além da forma comum de ver as coisas dentro da empresa, possibilitando identificar as oportunidades de melhorias, avanços e até mesmo os ajustes necessários para o fornecimento de produtos e serviços melhores.

Portanto o plano foi uma orientação proveniente de uma análise e estudo, que através da sua reestruturação, resultou em ações que por sua vez irão gerar importantes e favoráveis mudanças para empresa, alavancando seu crescimento como um todo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

COBRA, Marcos. **Administração de marketing**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1992.

FACULDADE METROPOLITANA DA GRANDE FORTALEZA. **Manual de Normas Para Elaboração de Trabalho Acadêmico: revisado e atualizado**. Fortaleza:2014

FURLAN, José Davi. **Modelagem de Negócio**. São Paulo: Makron Books, 1997.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. São Paulo: Ed. 12ª Pearson Prentia Hall, 2006.

MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à Administração**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2007

WATSON, Gregory. **Benchmarking estratégico**. 1994. Makron Books do Brasil – São Paulo.

<http://www.portal-gestao.com/item/6654-bruce-henderson-o-criador-da-matriz-bcg.html>.

## ANEXOS

## Quadro 1

## Receitas Mensais Estimadas

FATURAMENTO	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA
TOTAL	R\$ 13.943	R\$ 14.430	R\$ 15.405	R\$ 13.845	R\$ 15.015	R\$ 13.748	R\$ 15.210	R\$ 14.235	R\$ 14.235	R\$ 14.528	R\$ 11.550	R\$ 15.113	R\$ 171.255	R\$ 14.271

PRODUTOS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA
LUBRIFICANTES	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.903
PEÇAS MARCA HONDA	R\$ 3.718	R\$ 3.848	R\$ 4.108	R\$ 3.692	R\$ 4.004	R\$ 3.666	R\$ 4.056	R\$ 3.796	R\$ 3.796	R\$ 3.874	R\$ 3.080	R\$ 4.030	R\$ 45.668	R\$ 3.806
PEÇAS MARCA YAMAHA	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.903
PEÇAS MARCA DAFRA	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.903
PEÇAS MARCA SUZUKI	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 951
PEÇAS MARCA SHINERAY	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 951
TOTAL	R\$ 11.154	R\$ 11.544	R\$ 12.324	R\$ 11.076	R\$ 12.012	R\$ 10.998	R\$ 12.168	R\$ 11.388	R\$ 11.388	R\$ 11.622	R\$ 9.240	R\$ 12.090	R\$ 137.004	R\$ 11.417

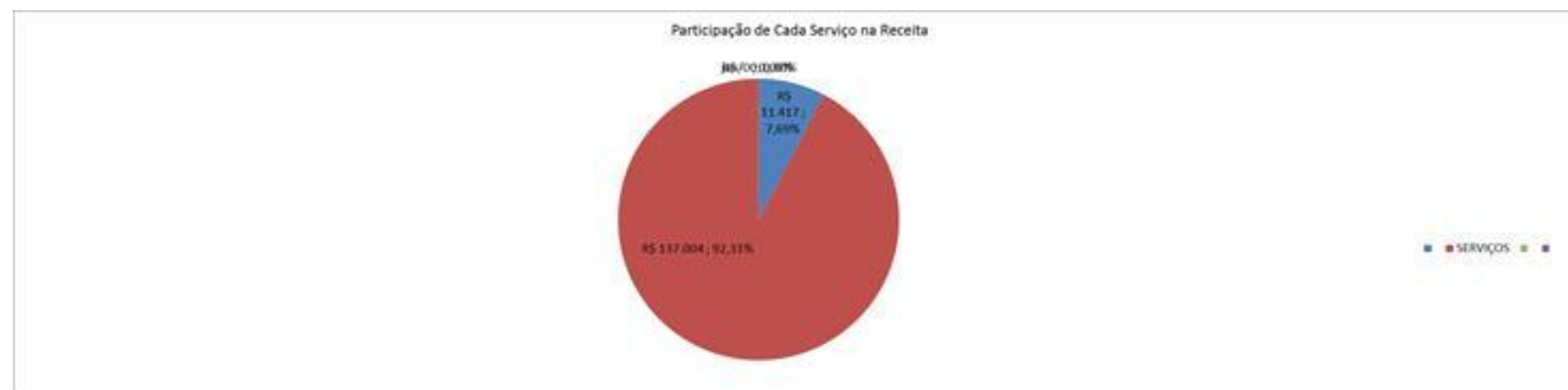
SERVIÇOS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA
REVISÃO GERAL	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 951
SERVIÇO DE MOTOR	R\$ 883	R\$ 914	R\$ 976	R\$ 877	R\$ 951	R\$ 871	R\$ 963	R\$ 902	R\$ 902	R\$ 920	R\$ 732	R\$ 957	R\$ 10.846	R\$ 904
INJEÇÃO ELETRÔNICA	R\$ 697	R\$ 722	R\$ 770	R\$ 692	R\$ 751	R\$ 687	R\$ 761	R\$ 712	R\$ 712	R\$ 726	R\$ 578	R\$ 756	R\$ 8.563	R\$ 714
BORRACHARIA	R\$ 279	R\$ 289	R\$ 308	R\$ 277	R\$ 300	R\$ 275	R\$ 304	R\$ 285	R\$ 285	R\$ 291	R\$ 231	R\$ 302	R\$ 3.425	R\$ 285
TOTAL	R\$ 2.789	R\$ 2.886	R\$ 3.081	R\$ 2.769	R\$ 3.003	R\$ 2.750	R\$ 3.042	R\$ 2.847	R\$ 2.847	R\$ 2.906	R\$ 2.310	R\$ 3.023	R\$ 34.251	R\$ 2.854

Fonte: Elaborado pelos autores.

## Quadro 2

### Serviços Mensais Estimados

SERVIÇOS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA
REVISÃO GERAL	15	16	17	15	17	15	17	16	16	16	13	17	190	16
SERVIÇO DE MOTOR	9	9	10	9	10	9	10	9	9	9	7	10	108	9
INJEÇÃO ELETRÔNICA	17	18	19	17	19	17	19	18	18	18	14	19	214	18
BORRACHARIA	40	41	44	40	43	39	43	41	41	42	33	43	489	41



Fonte: Elaborado pelos autores.



## Quadro 3

## Insumos para os Serviços (matérias-primas)

<b>REVISÃO GERAL</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Unidade</b>	<b>Preço de Custo</b>	<b>Preço Total</b>
Graxa	0,1	Kg	R\$ 7,00	R\$ 0,70
Desemgripante	0,5	Litro	R\$ 3,60	R\$ 1,80
Estopa	1	UND	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Gasolina	0,5	Litro	R\$ 2,80	R\$ 1,40
<b>Total</b>				<b>R\$ 4,90</b>

<b>SERVIÇO DE MOTOR</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Unidade</b>	<b>Preço de Custo</b>	<b>Preço Total</b>
Silicone	0,25	Bisnaga	R\$ 5,00	R\$ 1,25
Gasolina	0,5	Litro	R\$ 2,80	R\$ 1,40
Estopa	0,5	Unidade	R\$ 1,00	R\$ 0,50
Pasta esmerilhar	0,05	Bisnaga	R\$ 20,00	R\$ 1,00
Retífica	1	Serviço	R\$ 30,00	R\$ 30,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 34,15</b>

<b>INJEÇÃO ELETRÔNICA</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Unidade</b>	<b>Preço de Custo</b>	<b>Preço Total</b>
K80	0,1	Litro	R\$ 9,00	R\$ 0,90
Estopa	0,5	Unidade	R\$ 1,00	R\$ 0,50
<b>Total</b>				<b>R\$ 1,40</b>

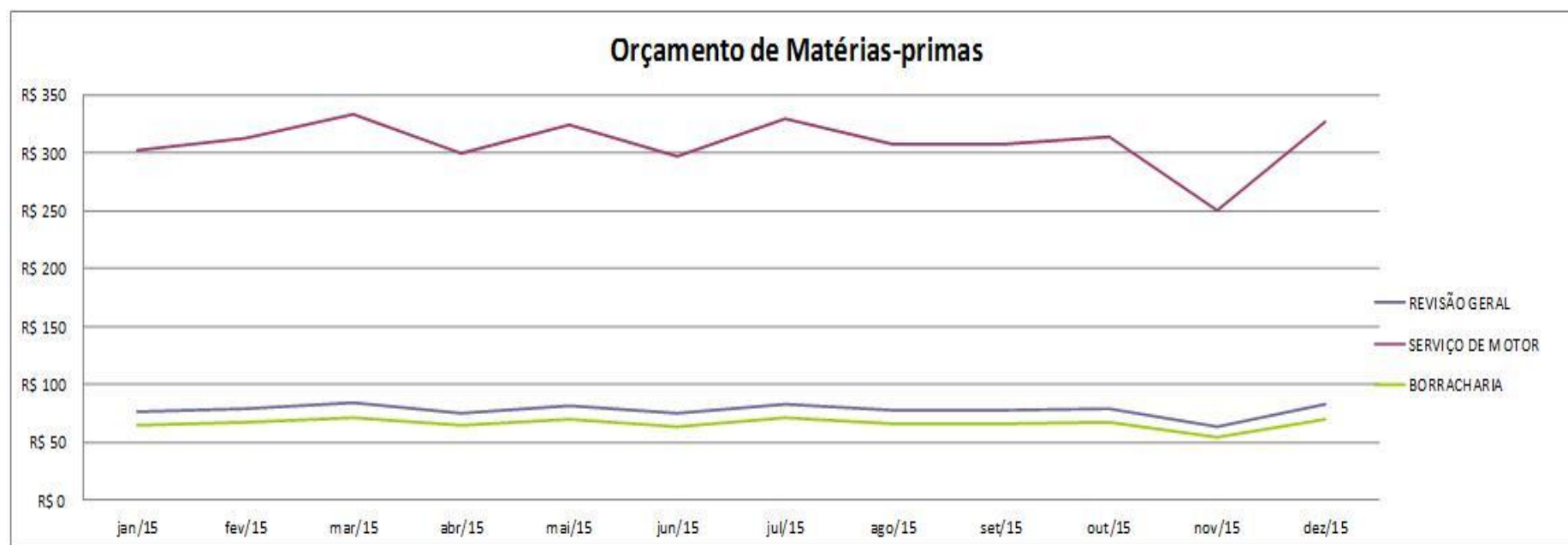
<b>BORRACHARIA</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Unidade</b>	<b>Preço de Custo</b>	<b>Preço Total</b>
Cola	0,067	Bisnaga	R\$ 1,20	R\$ 0,08
Remendo	0,01	Caixa	R\$ 14,00	R\$ 0,14
<b>Total</b>				<b>R\$ 1,62</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

## Quadro 4

### Orçamento de Matérias-primas

Serviços	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA	AV%
REVISÃO GERAL	R\$ 76	R\$ 79	R\$ 84	R\$ 75	R\$ 82	R\$ 75	R\$ 83	R\$ 78	R\$ 78	R\$ 79	R\$ 63	R\$ 82	R\$ 933	R\$ 78	16,28%
SERVIÇO DE MOTOR	R\$ 302	R\$ 312	R\$ 333	R\$ 299	R\$ 325	R\$ 297	R\$ 329	R\$ 308	R\$ 308	R\$ 314	R\$ 250	R\$ 327	R\$ 3.704	R\$ 309	64,65%
INJEÇÃO ELETRÔNICA	R\$ 24	R\$ 25	R\$ 27	R\$ 24	R\$ 26	R\$ 24	R\$ 27	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 20	R\$ 26	R\$ 300	R\$ 25	5,23%
BORRACHARIA	R\$ 65	R\$ 67	R\$ 71	R\$ 64	R\$ 70	R\$ 64	R\$ 70	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 67	R\$ 53	R\$ 70	R\$ 793	R\$ 66	13,84%
<b>Total</b>	<b>R\$ 466</b>	<b>R\$ 483</b>	<b>R\$ 515</b>	<b>R\$ 463</b>	<b>R\$ 502</b>	<b>R\$ 460</b>	<b>R\$ 509</b>	<b>R\$ 476</b>	<b>R\$ 476</b>	<b>R\$ 486</b>	<b>R\$ 386</b>	<b>R\$ 506</b>	<b>R\$ 5.729</b>	<b>R\$ 477</b>	<b>100,00%</b>
AH%		3,50%	6,76%	-10,13%	8,45%	-8,44%	10,64%	-6,41%	0,00%	2,05%	-20,50%	30,84%			



Fonte: Elaborado pelos autores.



## Quadro 5

### Orçamento de Mão-de-obra Direta dos Procedimentos

#### Parâmetros

Horas/mês	220
Encargos sociais	40%

#### Salários

Pessoal	Salário mensal	Encargos Sociais	Remuneração Total	Remuneração/hora
Mecânico	R\$ 1.500,00	R\$ 600,00	R\$ 2.100,00	R\$ 9,55
Borracheiro	R\$ 724,00	R\$ 289,60	R\$ 1.013,60	R\$ 4,61

#### Mão-de-obra Direta por Serviço (hora)

Serviços	Mecânico	Borracheiro	MOD Total
REVISÃO GERAL	4,00		R\$ 38,18
SERVIÇO DE MOTOR	4,00		R\$ 38,18
INJEÇÃO ELETRÔNICA	3,00		R\$ 28,64
BORRACHARIA		0,50	R\$ 2,30

#### Orçamento de MOD

Serviços	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA	AV%
REVISÃO GERAL	R\$ 592	R\$ 612	R\$ 654	R\$ 587	R\$ 637	R\$ 583	R\$ 645	R\$ 604	R\$ 604	R\$ 616	R\$ 490	R\$ 641	R\$ 7.265	R\$ 605	38,93%
SERVIÇO DE MOTOR	R\$ 337	R\$ 349	R\$ 373	R\$ 335	R\$ 363	R\$ 332	R\$ 368	R\$ 344	R\$ 344	R\$ 351	R\$ 279	R\$ 365	R\$ 4.141	R\$ 345	22,19%
INJEÇÃO ELETRÔNICA	R\$ 499	R\$ 517	R\$ 551	R\$ 496	R\$ 537	R\$ 492	R\$ 544	R\$ 510	R\$ 510	R\$ 520	R\$ 413	R\$ 541	R\$ 6.130	R\$ 511	32,84%
BORRACHARIA	R\$ 92	R\$ 95	R\$ 101	R\$ 91	R\$ 99	R\$ 90	R\$ 100	R\$ 94	R\$ 94	R\$ 96	R\$ 76	R\$ 99	R\$ 1.127	R\$ 94	6,04%
Total	R\$ 1.520	R\$ 1.573	R\$ 1.679	R\$ 1.509	R\$ 1.636	R\$ 1.498	R\$ 1.658	R\$ 1.551	R\$ 1.551	R\$ 1.583	R\$ 1.259	R\$ 1.647	R\$ 18.664	R\$ 1.555	100,00%
AH%		3,50%	6,76%	-10,13%	8,45%	-8,44%	10,64%	-6,41%	0,00%	2,05%	-20,50%	30,84%			

GPS	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 695,04	R\$ 57,92
FGTS	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 57,92	R\$ 695,04	R\$ 57,92

Fonte: Elaborado pelos autores.

## Quadro 6

### CMV

#### Regras de Compras

Linha	Percentual do Faturamento
LUBRIFICANTES	70,00%
PEÇAS MARCA HONDA	70,00%
PEÇAS MARCA YAMAHA	70,00%
PEÇAS MARCA DAFRA	70,00%
PEÇAS MARCA SUZUKI	70,00%
PEÇAS MARCA SHINERAY	70,00%

#### Projeção de Compras

Linha	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
LUBRIFICANTES	R\$ 1.301	R\$ 1.347	R\$ 1.438	R\$ 1.292	R\$ 1.401	R\$ 1.283	R\$ 1.420	R\$ 1.329	R\$ 1.329	R\$ 1.356	R\$ 1.078	R\$ 1.411	R\$ 15.984	R\$ 1.338
PEÇAS MARCA HONDA	R\$ 2.603	R\$ 2.694	R\$ 2.876	R\$ 2.584	R\$ 2.803	R\$ 2.566	R\$ 2.839	R\$ 2.657	R\$ 2.657	R\$ 2.712	R\$ 2.156	R\$ 2.821	R\$ 31.968	R\$ 2.675
PEÇAS MARCA YAMAHA	R\$ 1.301	R\$ 1.347	R\$ 1.438	R\$ 1.292	R\$ 1.401	R\$ 1.283	R\$ 1.420	R\$ 1.329	R\$ 1.329	R\$ 1.356	R\$ 1.078	R\$ 1.411	R\$ 15.984	R\$ 1.338
PEÇAS MARCA DAFRA	R\$ 1.301	R\$ 1.347	R\$ 1.438	R\$ 1.292	R\$ 1.401	R\$ 1.283	R\$ 1.420	R\$ 1.329	R\$ 1.329	R\$ 1.356	R\$ 1.078	R\$ 1.411	R\$ 15.984	R\$ 1.338
PEÇAS MARCA SUZUKI	R\$ 651	R\$ 673	R\$ 719	R\$ 646	R\$ 701	R\$ 642	R\$ 710	R\$ 664	R\$ 664	R\$ 678	R\$ 539	R\$ 705	R\$ 7.992	R\$ 669
PEÇAS MARCA SHINERAY	R\$ 651	R\$ 673	R\$ 719	R\$ 646	R\$ 701	R\$ 642	R\$ 710	R\$ 664	R\$ 664	R\$ 678	R\$ 539	R\$ 705	R\$ 7.992	R\$ 669
<b>Total</b>	<b>R\$ 7.808</b>	<b>R\$ 8.081</b>	<b>R\$ 8.627</b>	<b>R\$ 7.753</b>	<b>R\$ 8.408</b>	<b>R\$ 7.699</b>	<b>R\$ 8.518</b>	<b>R\$ 7.972</b>	<b>R\$ 7.972</b>	<b>R\$ 8.135</b>	<b>R\$ 6.468</b>	<b>R\$ 8.463</b>	<b>R\$ 95.903</b>	<b>R\$ 8.026</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

## Quadro 7

### Orçamento dos Custos Indiretos de Produção

DESPESA/CUSTOS	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	MÉDIA
Contador	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 3.000,00	R\$ 250,00
Internet+Telefone (GVT)	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 1.080,00	R\$ 90,00
Luz	R\$ 48,00	R\$ 52,00	R\$ 58,00	R\$ 46,00	R\$ 60,00	R\$ 48,00	R\$ 54,00	R\$ 52,00	R\$ 49,00	R\$ 53,00	R\$ 49,00	R\$ 59,00	R\$ 628,00	R\$ 52,33
Água	R\$ 95,00	R\$ 96,00	R\$ 100,00	R\$ 96,00	R\$ 94,00	R\$ 93,00	R\$ 102,00	R\$ 94,00	R\$ 97,00	R\$ 96,00	R\$ 105,00	R\$ 96,00	R\$ 1.164,00	R\$ 97,00
Material de Limpeza	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 480,00	R\$ 40,00
Alimentação	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00	R\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 923,00</b>	<b>R\$ 928,00</b>	<b>R\$ 938,00</b>	<b>R\$ 922,00</b>	<b>R\$ 934,00</b>	<b>R\$ 921,00</b>	<b>R\$ 936,00</b>	<b>R\$ 926,00</b>	<b>R\$ 926,00</b>	<b>R\$ 929,00</b>	<b>R\$ 934,00</b>	<b>R\$ 935,00</b>	<b>R\$ 11.152,00</b>	<b>R\$ 929,33</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

**Quadro 8**

Tributação															
Simplex Federal	<b>Aliquota</b>														
	8%														
<b>DESPE SAS/CUSTO</b>	<b>jan/15</b>	<b>fev/15</b>	<b>mar/15</b>	<b>abr/15</b>	<b>mai/15</b>	<b>jun/15</b>	<b>jul/15</b>	<b>ago/15</b>	<b>set/15</b>	<b>out/15</b>	<b>nov/15</b>	<b>dez/15</b>	<b>TOTAL</b>	<b>MÉDIA</b>	
Imposto DAS	R\$ 836,55	R\$ 865,80	R\$ 924,30	R\$ 830,70	R\$ 900,90	R\$ 824,85	R\$ 912,60	R\$ 854,10	R\$ 854,10	R\$ 871,65	R\$ 693,00	R\$ 906,75	R\$ 10.275,30	R\$ 859,95	

Fonte: Elaborado pelos autores.



Quadro 9

## Orçamento de Investimento

Item	Valor
Computador	R\$ 2.000,00
Televisor	R\$ 1.500,00
Ferramentas	R\$ 1.500,00
Máquinas	R\$ 10.000,00
Reformas	R\$ 15.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 30.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores.

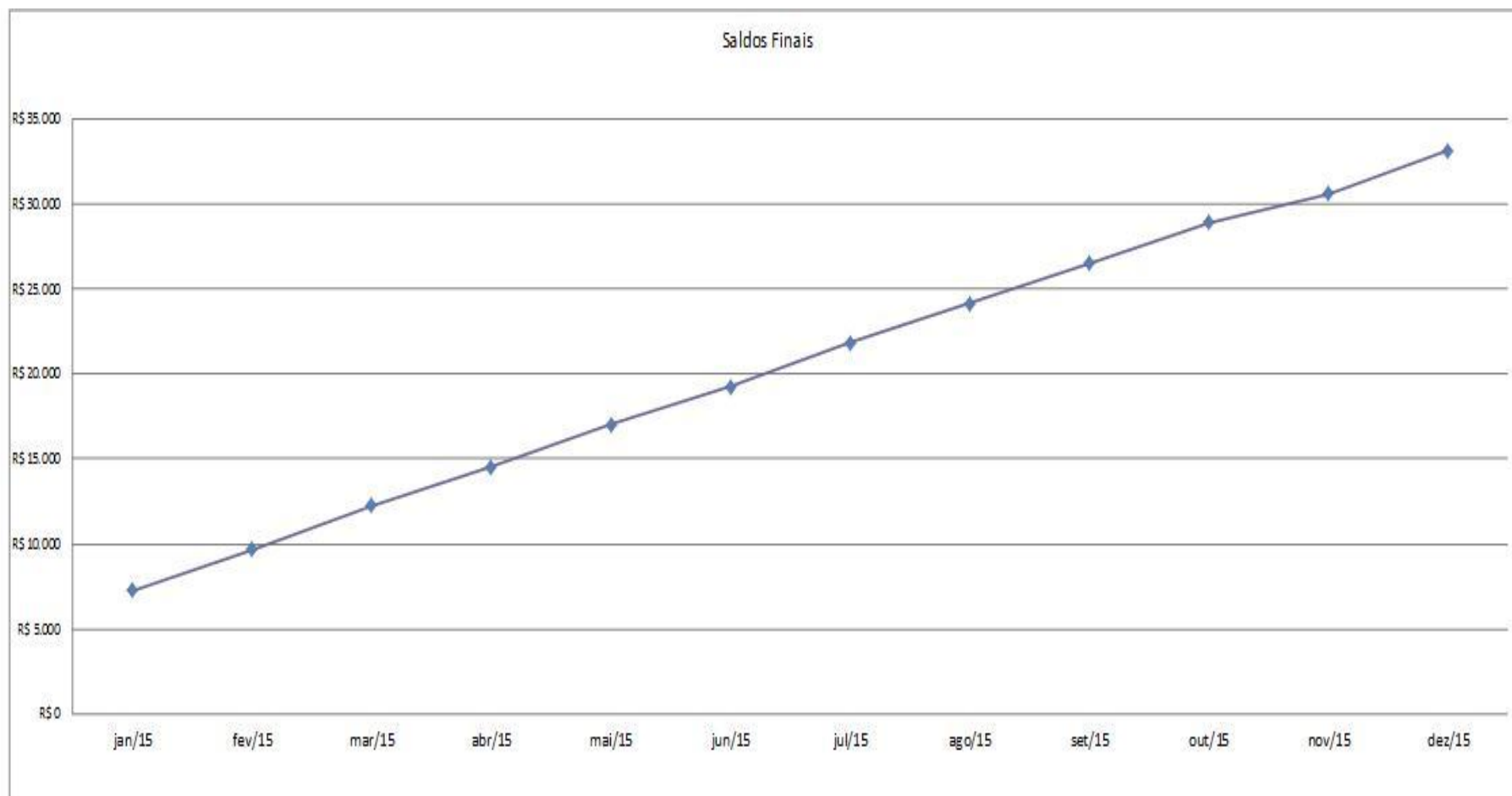
## Quadro 10

### Orçamento Consolidado

Saldo inicial	R\$ 35.000
---------------	------------

Contas	jan/15	fev/15	mar/15	abr/15	mai/15	jun/15	jul/15	ago/15	set/15	out/15	nov/15	dez/15	TOTAL	Média
<b>Saldo inicial</b>	<b>R\$ 35.000</b>	<b>R\$ 7.273</b>	<b>R\$ 9.658</b>	<b>R\$ 12.263</b>	<b>R\$ 14.515</b>	<b>R\$ 17.032</b>	<b>R\$ 19.261</b>	<b>R\$ 21.822</b>	<b>R\$ 24.162</b>	<b>R\$ 26.502</b>	<b>R\$ 28.908</b>	<b>R\$ 30.602</b>		
Receitas operacionais	R\$ 13.943	R\$ 14.430	R\$ 15.405	R\$ 13.845	R\$ 15.015	R\$ 13.748	R\$ 15.210	R\$ 14.235	R\$ 14.235	R\$ 14.528	R\$ 11.550	R\$ 15.113	R\$ 171.255	R\$ 14.333
PRODUTOS	R\$ 11.154	R\$ 11.544	R\$ 12.324	R\$ 11.076	R\$ 12.012	R\$ 10.998	R\$ 12.168	R\$ 11.388	R\$ 11.388	R\$ 11.622	R\$ 9.240	R\$ 12.090	R\$ 137.004	R\$ 11.466
LUBRIFICANTES	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.911
PEÇAS MARCA HONDA	R\$ 3.718	R\$ 3.848	R\$ 4.108	R\$ 3.692	R\$ 4.004	R\$ 3.666	R\$ 4.056	R\$ 3.796	R\$ 3.796	R\$ 3.874	R\$ 3.080	R\$ 4.030	R\$ 45.668	R\$ 3.822
PEÇAS MARCA YAMAHA	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.911
PEÇAS MARCA DAFRA	R\$ 1.859	R\$ 1.924	R\$ 2.054	R\$ 1.846	R\$ 2.002	R\$ 1.833	R\$ 2.028	R\$ 1.898	R\$ 1.898	R\$ 1.937	R\$ 1.540	R\$ 2.015	R\$ 22.834	R\$ 1.911
PEÇAS MARCA SUZUKI	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 956
PEÇAS MARCA SHINERAY	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 956
SERVIÇOS	R\$ 2.789	R\$ 2.886	R\$ 3.081	R\$ 2.769	R\$ 3.003	R\$ 2.750	R\$ 3.042	R\$ 2.847	R\$ 2.847	R\$ 2.906	R\$ 2.310	R\$ 3.023	R\$ 34.251	R\$ 2.867
REVISÃO GERAL	R\$ 930	R\$ 962	R\$ 1.027	R\$ 923	R\$ 1.001	R\$ 917	R\$ 1.014	R\$ 949	R\$ 949	R\$ 969	R\$ 770	R\$ 1.008	R\$ 11.417	R\$ 956
SERVIÇO DE MOTOR	R\$ 883	R\$ 914	R\$ 976	R\$ 877	R\$ 951	R\$ 871	R\$ 963	R\$ 902	R\$ 902	R\$ 920	R\$ 732	R\$ 957	R\$ 10.846	R\$ 908
INJEÇÃO ELETRÔNICA	R\$ 697	R\$ 722	R\$ 770	R\$ 692	R\$ 751	R\$ 687	R\$ 761	R\$ 712	R\$ 712	R\$ 726	R\$ 578	R\$ 756	R\$ 8.563	R\$ 717
BORRACHARIA	R\$ 279	R\$ 289	R\$ 308	R\$ 277	R\$ 300	R\$ 275	R\$ 304	R\$ 285	R\$ 285	R\$ 291	R\$ 231	R\$ 302	R\$ 3.425	R\$ 287
Custos produtivos	R\$ 10.717	R\$ 11.064	R\$ 11.759	R\$ 10.647	R\$ 11.481	R\$ 10.578	R\$ 11.620	R\$ 10.925	R\$ 10.925	R\$ 11.134	R\$ 9.047	R\$ 11.551	R\$ 131.448	R\$ 10.995
Matérias-primas	R\$ 466	R\$ 483	R\$ 515	R\$ 463	R\$ 502	R\$ 460	R\$ 509	R\$ 476	R\$ 476	R\$ 486	R\$ 386	R\$ 506	R\$ 5.729	R\$ 479
MOD	R\$ 1.520	R\$ 1.573	R\$ 1.679	R\$ 1.509	R\$ 1.636	R\$ 1.498	R\$ 1.658	R\$ 1.551	R\$ 1.551	R\$ 1.583	R\$ 1.259	R\$ 1.647	R\$ 18.664	R\$ 1.562
CMV	R\$ 7.808	R\$ 8.081	R\$ 8.627	R\$ 7.753	R\$ 8.408	R\$ 7.699	R\$ 8.518	R\$ 7.972	R\$ 7.972	R\$ 8.135	R\$ 6.468	R\$ 8.463	R\$ 95.903	R\$ 8.026
CIP	R\$ 923	R\$ 928	R\$ 938	R\$ 922	R\$ 934	R\$ 921	R\$ 936	R\$ 926	R\$ 926	R\$ 929	R\$ 934	R\$ 935	R\$ 11.152	R\$ 929
Tributos	R\$ 952	R\$ 982	R\$ 1.040	R\$ 947	R\$ 1.017	R\$ 941	R\$ 1.028	R\$ 970	R\$ 970	R\$ 987	R\$ 809	R\$ 1.023	R\$ 11.665	R\$ 976
GPS	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 695	R\$ 58
FGTS	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 58	R\$ 695	R\$ 58
Imposto DAS	R\$ 837	R\$ 866	R\$ 924	R\$ 831	R\$ 901	R\$ 825	R\$ 913	R\$ 854	R\$ 854	R\$ 872	R\$ 693	R\$ 907	R\$ 10.275	R\$ 860
Investimentos	R\$ 30.000												R\$ 30.000	R\$ 30.000
<b>Saldo final</b>	<b>R\$ 7.273</b>	<b>R\$ 9.658</b>	<b>R\$ 12.263</b>	<b>R\$ 14.515</b>	<b>R\$ 17.032</b>	<b>R\$ 19.261</b>	<b>R\$ 21.822</b>	<b>R\$ 24.162</b>	<b>R\$ 26.502</b>	<b>R\$ 28.908</b>	<b>R\$ 30.602</b>	<b>R\$ 33.142</b>		

Fonte: Elaborado pelos autores.



Fonte: Elaborado pelos autores.

