



AMANDA MARIA MOREIRA CAVALCANTE

FELIPE AZEVEDO BARRETO

PLANO DE NEGÓCIO

TRANSFER PRIME VIAGENS E TURISMO

FORTALEZA

2014

AMANDA MARIA MOREIRA CAVALCANTE

FELIPE AZEVEDO BARRETO

PLANO DE NEGÓCIO

TRANSFER PRIME VIAGENS E TURISMO

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. Ms. Glauber Francisco Silvino Nogueira da Cunha.

**FORTALEZA
2014**

AMANDA MARIA MOREIRA CAVALCANTE

FELIPE AZEVEDO BARRETO

PLANO DE NEGÓCIO

TRANSFER PRIME VIAGENS E TURISMO

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 01/07/2014

BANCA EXAMINADORA

Prof. Ms. Glauber Fco Silvino Nogueira da Cunha(orientador)

Prof. Ms. Andson de Freitas Viana

Prof. Ms. Rodrigo Stefe

SUMÁRIO

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

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócio tem o objetivo de estruturar e sistematizar às informações para a concretização de um projeto que consiste na abertura de uma empresa de transporte de passageiros no trajeto Fortaleza-Jericoacoara-Fortaleza, a partir da necessidade observada pelos empreendedores Felipe Azevedo Barreto e Amanda Maria Moreira Cavalcante.

Percebendo a demanda pelo serviço em carros 4x4 no trajeto citado acima, onde geralmente o público é diferenciado, com maior poder aquisitivo e que opta por um serviço de custo mais elevado, devido à exclusividade e maior rapidez, do que lotações em vans e micro-ônibus.

Com o significativo fluxo de pessoas e os megaeventos esportivos como a Copa do Mundo de 2014, o mercado de turismo brasileiro está aquecido para quem busca se inserir nos setores tradicionais, como agências de viagem, hotelaria, eventos, cruzeiros marítimos, transporte aéreo e terrestre. Isso também se deve as tendências do novo perfil de consumidor, que procura os destinos naturais mais bonitos e exóticos do país em busca de tranquilidade e lazer, a fim de fugir da rotina atual da vida urbana.

A empresa, objetivo deste plano de negócios, atuará no ramo de transporte de passageiros, oferecendo duas modalidades de transporte, o chamado Transfer compartilhado e o fechado, onde cada um poderá executar o percurso via asfalto ou via praia, conforme necessidade do cliente.

1.1 Produtos e Serviços

Transfer Compartilhado via asfalto – Neste serviço, o cliente opta pelo percurso via asfalto, pagando um valor unitário na lotação do carro, é mais barato, porém não exclusivo, pois estará dividindo a viagem com demais passageiros que aderirem ao mesmo serviço. No entanto, a lotação acaba por ser mais vantajosa para a empresa, ultrapassando o valor do Transfer fechado.

Transfer Compartilhado via praia – Neste serviço, o cliente opta pelo percurso via praia, pagando um valor unitário na lotação do carro. O custo é um pouco mais elevado em relação ao compartilhado via asfalto descrito acima.

Transfer Fechado via asfalto– Neste serviço, o cliente opta pelo percurso via asfalto pagando um valor fixo para o carro ser exclusivo. O cliente, portanto, poderá

levar quantas pessoas quiser, a depender da disponibilidade de bancos no veículo. Este custo é mais elevado, porém exclusivo.

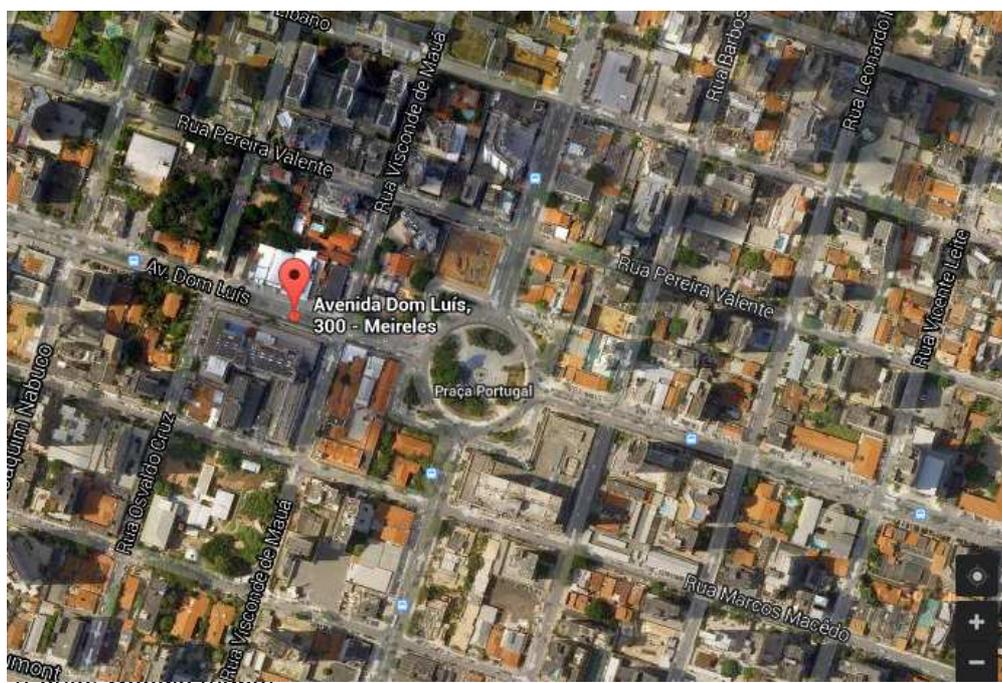
Transfer Fechado via praia – Neste serviço, o cliente opta pelo percurso via praia pagando um valor fixo para o carro ser exclusivo. O custo será mais elevado em relação ao Transfer fechado via praia ou via asfalto.

Os mesmos serviços valem para o trajeto de volta **JER-FOR**.

1.2 Localização

O escritório estará situado na Avenida Dom Luís, 300 - Meireles, Fortaleza-Ceará, CEP 60160-230 conforme Figura 1.

Figura 1 – Localização da Empresa.



1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros

A proximidade da beira-mar, cartão postal de Fortaleza/CE, onde se tem uma concentração maior de turistas e moradores de alto padrão, representa grande oportunidade para prospecção de clientes. Pousadas e agências de turismo próximos ao estabelecimento possibilitam o fechamento de parcerias, contribuindo para o crescimento da organização.

1.2.2 Disponibilidade de Utilidades e Meios de Acessos

O escritório da Transfer Prime Viagens e Turismo está localizado em um Shopping de fácil acesso, onde o fluxo de serviços e pessoas é intenso, além da infraestrutura disponibilizada pela região. A Avenida Dom Luís é uma das avenidas principais do bairro, conceituada por ter grandes centros comerciais e proximidade com outros bairros de alto padrão da cidade facilitando a locomoção dos clientes.

1.3 Estado das Instalações e Necessidade de reformas

O espaço está adequado à execução do serviço administrativo, porém é preciso mudar o layout da sala, colocando-se uma divisória que separe a recepção da parte interna conforme Figura 2. Além de uma nova pintura para a sala. Os custos são baixos para reforma, feito um orçamento de R\$ 3.000,00.

(Figura 2 – Layout das instalações do local)



Fonte: Elaborado pelos autores

1.4 Expansão

A Transfer Prime Viagens e Turismo pretende expandir no prazo de três anos, 60% da frota de veículos, pois o que se espera é que a demanda pelo serviço aumente conforme a empresa for se estabelecendo no mercado.

1.5 Equipe Dirigente

A empresa será constituída por dois sócios:

Profissional n.º 1: Felipe Azevedo Barreto sócio proprietário, brasileiro, solteiro, registrado sob RG XXXXXX¹ Órgão Exp. e com CPF XXX.XXX.XXX-XX². Residente e domiciliado no município de Fortaleza, estado do Ceará, Brasil. Graduando em Administração de empresas pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO, possui experiência em Administração de pequenas empresas na área comercial. Irá exercer a função de Gestor Comercial responsável pelas áreas de atendimento, operacional e distribuição da frota.

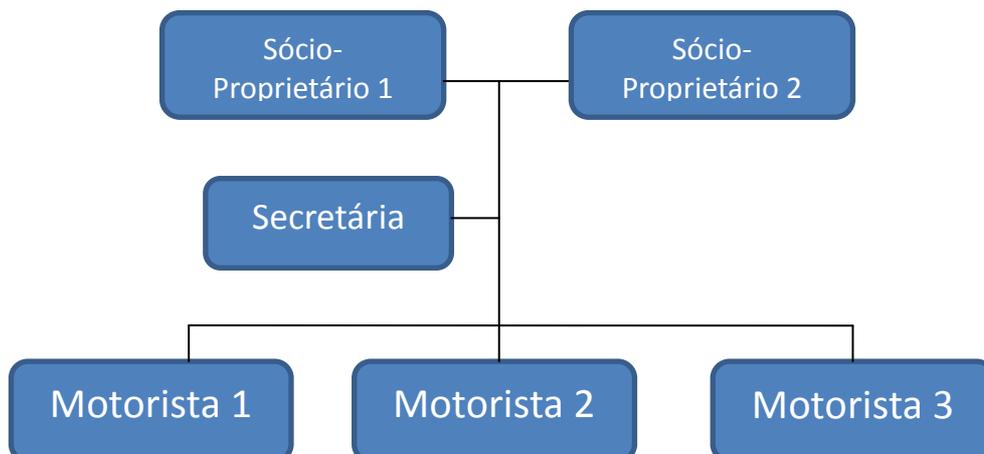
Profissional n.º 2: Amanda Maria Moreira Cavalcante, sócia proprietária, brasileira, solteira, registrado sob RG XXXXXX¹ Órgão Exp. e com CPF XXX.XXX.XXX-XX². Residente e domiciliada no município de Fortaleza, estado do Ceará, Brasil. Graduando em Administração de empresas pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO, possui experiência em Administração de pequenas empresas na área financeira e controle financeiro. Irá exercer a função de gestora financeira tendo como objetivo principal administrar a gestão financeira da entidade, realizando as tarefas de contas a pagar e receber, bem como promover as compras para a entidade, além de elaborar a documentação relativa à prestação de contas aos convênios.

A empresa terá em seu quadro de pessoal, uma secretária para auxiliar os sócios e executar serviços administrativos de rotina e três motoristas que irão conduzir os passageiros nos veículos até o destino. Ficando o quadro geral de pessoal distribuído conforme organograma abaixo (Figura 3).

¹ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

² Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

Figura 3 - Organograma



Fonte: Elaborado pelos autores.

1.5 Descrição Legal

Conforme Lei Complementar Federal 123/2006 e Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) 95/2011 que regulamentam o enquadramento de empresa de pequeno porte e optando pelo Simples Nacional. A empresa prevê receita bruta anual de até R\$ 500.000,00.

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A estratégica deve ser a mola de apoio da empresa, onde se poderá observar os erros e acertos, definindo estratégias para diminuir esses erros e aperfeiçoar os acertos.

Segundo Certo e Peter (2005, p.03) "Administração estratégica é definida como um processo contínuo e interativo que visa manter uma organização como um conjunto apropriadamente integrado ao seu ambiente".

Ainda segundo Certo e Peter:

"Administração estratégica deve ser continuada, deve-se ser iniciada fora da organização e desdobrar-se dentro dela, é claro que algumas atividades da administração estratégica recebem mais ou menos ênfase a serem adotadas em diferentes épocas, porém a direção da organização deve sempre abordar ou refletir algum aspecto da administração estratégica." (CERTO e PETER, 2005).

2.1 Missão e Visão

Segundo Chiavenato (2010, p.62) “a missão representa a razão da existência de uma organização. Significa a finalidade ou motivo pelo qual a organização foi criada e para que ela deva servir”.

A missão da Transfer Prime Viagens e Turismo é oferecer um serviço de excelência, rapidez e segurança no transporte de passageiros, com atendimento especializado, preservando o meio ambiente e tornando suas viagens mais confortáveis e prazerosas.

Ainda segundo Chiavenato (2010, p.65) “visão é a imagem que a organização tem a respeito de si mesma e do seu futuro”.

A empresa tem como visão fortalecer a marca no mercado, através da fidelização de seus clientes, aumentando sua frota, e proporcionando maiores destinos de viagem ao longo do litoral cearense.

2.2 ANÁLISE DE MERCADO

O ambiente econômico possui profunda correlação com a expansão da atividade turística, apesar da crise financeira mundial o clima é de otimismo para o país em 2014, medidas que vem sendo implantadas por instituições financeiras visam atender todos os segmentos explorados pelo micro e pequeno empreendedor, para que as MPEs possam aproveitar todas as oportunidades geradas pelos eventos esportivos.

O crescimento do turismo doméstico e a incorporação do hábito de viagem pelo brasileiro, decorrente da expansão dos níveis de renda das famílias, são elementos que têm contribuído para a ascensão do setor de turismo. Os megaeventos esportivos, como a Copa do Mundo da FIFA 2014, devem aumentar a visita de estrangeiros e a circulação de pessoas pelo país. Diante desse cenário, é indispensável ficar atento para o surgimento de oportunidades ligadas ao setor de locação de carros e lotação com motorista.

Durante a copa do mundo 2014 são esperados 600 mil turistas estrangeiros e 1,1 milhão de brasileiros viajando pelo país ao longo do torneio, sendo o evento responsável por 5,9 milhões de viagens segundo o Departamento de Estudos e Pesquisas do Ministério do Turismo (SEBRAE, 2013) .

A região Nordeste, que abriga quatro cidades-sede da Copa do Mundo, deve receber o maior fluxo de turismo doméstico do país até julho, período que inclui a realização do mundial de futebol. De acordo com uma pesquisa do Ministério do Turismo, 53,8% dos potenciais viajantes elegeram algum destino da região como roteiro de viagem (SEBRAE, 2013).

A pesquisa também aponta que Europeus lideram procura pelo Nordeste do Brasil, a região é a preferida de estrangeiros do continente que buscam sol e praia. Os viajantes de pelo menos seis países do continente ocupam lugares de destaque entre os estrangeiros que visitam destinos de sol e praia em cidades como Fortaleza, Natal, Recife, Porto Seguro e Salvador (SEBRAE, 2013).

Segundo pesquisa realizada pela Faculdade Getúlio Vargas durante a Copa do Mundo da FIFA 2010 realizada na África do Sul, metade dos indivíduos entrevistados que recorreram a agências para organização de suas viagens assim o fizeram em agentes não-oficiais. A mesma pesquisa revelou ainda que 83% dos entrevistados afirmaram que permaneceriam mais dias nas cidades-sede ou conheceriam outras localidades. (FGV, 2013)

Percebe-se, portanto, que muitos dos turistas, tanto nacionais quanto estrangeiros, definem seus roteiros de viagem em função do deslocamento das seleções ao longo da competição, em função de atrativos turísticos próximos às cidades-sede do evento e aproveitem ainda a estada no Brasil para conhecerem outros destinos potenciais do país.

2.3 ANÁLISE SWOT

Segundo Wright (2000) a Análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análise de ambiente de uma empresa, a sigla em inglês significa os pontos fortes e os pontos fracos em relação aos seus concorrentes bem como as oportunidades e ameaças no ambiente externo.

QUADRO 1:

AMBIENTE INTERNO	FORÇAS	FRAQUEZAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Carros 4x4 confortáveis e completos; • Equipe especializada; • Pontualidade e rapidez. • Atendimento 24H. • A localidade é fortemente procurada pelos turistas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Necessidade de um sistema de informação compatível com o serviço; • Pouco capital de giro; • Adequação da frota a demanda.
AMBIENTE EXTERNO	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Megaeventos esportivos no país; • Crescimento do turismo doméstico; • Políticas de incentivo as pequenas e médias empresas no setor de turismo; • Parcerias com pousadas e agências de turismo; 	<ul style="list-style-type: none"> • Privatização do Parque Nacional de Jericoacoara; • Aumento da tributação dos órgãos ambientais e fiscalizadores; • Construção de um aeroporto próximo à Jericoacoara; • Aumento no transporte clandestino e empreendedores informais.

Fonte: Elaborado pelos autores

A Tranfer Prime tem em seus pontos fortes uma frota de carros confortáveis e completos. Por serem 4x4, têm maior resistência e estabilidade em diferentes terrenos, como as dunas em Jericoacoara e a viagem pela praia, diminuindo os riscos de atolamento. A equipe é especializada, com motoristas bilíngues para melhor comunicação com o passageiro.

Nas fraquezas é preciso implementar um sistema de agendamento integrado com o financeiro, de forma sistematizar as informações. Como a empresa trabalha com períodos sazonais também é um desafio adequar à frota a demanda, para que não falem veículos na alta estação, nem veículos ociosos em épocas de baixa estação.

Nas oportunidades temos o crescimento do turismo doméstico, onde cada vez mais, pessoas viajam pelo país a procura das praias mais bonitas, e a localidade de Jericoacoara por si só já é atração marcada para os turistas brasileiros e estrangeiros. Com os megaeventos da Copa do Mundo 2014, essa procura tende a

aumentar, visto a quantidade de turistas que veem assistir aos jogos e aproveitar para conhecer os pontos turísticos mais famosos do Estado do Ceará.

Nas ameaças a privatização do Parque Nacional pode limitar o serviço, pois para se chegar à localidade de Jericoacoara, deve-se passar por dentro do parque nacional. Sendo este privado tem impacto direto no valor do serviço, que deve aumentar devido à cobrança de taxas para entrada. O aumento dos serviços clandestinos pode prejudicar o serviço, pois o custo deste tipo de atividade é baixo, quando não se submete a devidas conformidades da legislação vigente.

A construção de um aeroporto é algo longínquo, devido à grande estrutura demandada para essa construção, porém é algo para se avaliar, pois com a possível construção, voos seriam diretos para Jericoacoara, não mais passando por Fortaleza, prejudicando a procura desse serviço para o trajeto ofertado.

Com a análise Swot feita, pode-se observar como está o ambiente em volta da empresa no seu momento atual, as oportunidades são grandes, como a procura pelo serviço devido à localidade de Jericoacoara que por si só já é atrativa, quanto pelos eventos esportivos de 2014, porém é preciso ter cautela com as ameaças e os pontos fracos que poderão prejudicar o negócio, devendo-se realizar ações preventivas que minimizem os possíveis impactos da ameaça a empresa.

3 PLANO DE MARKETING

Segundo Bernardi (2011), o plano de marketing é um dos pontos mais importantes, pois dele derivam todas as projeções futuras, demonstrando os dados e subsídios necessários à sustentação do modelo de negócio e as informações que irão compor o plano de negócios em suas partes específicas.

3.1 Produtos

A empresa oferece serviços como:

- Transfer compartilhado – Via asfalto
- Transfer compartilhado – Via praia
- Transfer Fechado – Via asfalto
- Transfer Fechado – Via praia

3.2 Fornecedores

- O BORRACHÃO- R Barão do Rio Branco, 2136 - José Bonifácio – Fortaleza – CE
(85) 3252-4488
- XTIRE –Av Heraclito Graça, 1588 - Aldeota – Centro - Fortaleza – CE
(85) 3034-6945
- F SOM E ACESSÓRIOS - Av Bezerra de Menezes, 1653 - São Gerardo – Fortaleza-CE
(85) 3283-8457
- RB AUTO CENTER - R Silva Paulet, 2475 - Aldeota - Fortaleza – CE
(85) 3023-0240
- CEARÁ AUTOS - Av Heráclito Graça, 550 - Centro - Fortaleza – CE
(85) 3535-0500
- POSTO IPIRANGA – Av. Mister Hull, 4754 – Fortaleza – CE
- SEGURADORA BRADESCO S/A –Av. Desembargador Moreira, 2900 – Fortaleza-CE
- NEULAND – Av. Washington Soares, 1550 – Luciano Cavalcante – Fortaleza-CE.

3.3 Distribuição

O serviço de transporte poderá ser solicitado diretamente pelo cliente através do site da empresa, através do telefone, contato direto com o atendimento ou indiretamente por meio de pousadas e agência de viagens.

3.4 Promoção

A Transfer Prime Viagens e Turismo se utiliza da prospecção de parcerias com pousadas e agências de turismo, onde as duas partes se beneficiam. Também por meio de site e contatos diretamente com clientes, que geralmente pretendem voltar à Jericoacoara.

A nossa marca conta com um conceito de relação entre empresa e cliente - atendimento personalizado, compromisso com a qualidade dos produtos e serviços oferecidos em suas viagens. A logomarca é simples e discreta conforme Figura 4,

porém transmite uma mensagem do que o cliente realmente espera: Uma estrada pela frente rumo ao sol das praias e cidade litorânea.

Figura 4 - Logomarca



Fonte: Elaborado pelos autores

3.5 Clientes

Nosso público alvo são pessoas que necessitam de um serviço diferenciado, geralmente de maior poder aquisitivo que opta por um serviço de custo mais elevado, devido à exclusividade e maior rapidez, do que lotações em vans e micro-ônibus.

4 PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado proporciona aos empreendedores que já estão em atividade e os que pretendem começar, uma análise de como está seu segmento, identificando pontos positivos e negativos do mercado atual, além disso, proporcionando cenários futuros. Segundo Maximiliano:

Benchmarking é a técnica por meio da qual compara seu desempenho com de outra. Por meio do benchmarking procura-se imitar outras organizações, concorrentes ou não, do mesmo ramo de negócio ou de outro, que façam algo de maneira particularmente bem feita. (MAXIMILIANO, 2007)

A pesquisa de Benchmarking foi aplicada na Empresa BM Tur Viagens e Turismo, situada em Fortaleza/CE, empresa que atua no mesmo segmento e possui características similares a da empresa que se pretende abrir. Nesta pesquisa foram analisados a quantidade de serviços prestados ao longo do semestre, os custos com manutenção dos veículos e o investimento inicial necessário para abertura de uma empresa deste segmento.

5 PLANO DE OPERAÇÕES

A empresa funcionará 24h através do site, sendo que o setor comercial ficará à disposição para agendamento e repasse para motoristas em horário integral. Já o escritório da Transfer Prime funcionará de segunda a sábado em horário comercial.

Os clientes poderão agendar seu traslado diretamente pelo atendimento através do site, ou telefone. Ou indiretamente através de pousadas e agências de viagem, onde as intermediações serão feitas por estas.

No dia, horário e local agendado, o motorista fará a recepção do cliente levando-o até o destino, Jericoacoara, ou trazendo-o de volta para Fortaleza. O trecho leva em média 4 horas, e são percorridos em média 300 km. A empresa conta uma frota de três carros 4x4 completos.

Inicialmente o Sócio Proprietário Felipe Azevedo ficará responsável pelos agendamentos, e marcações com motoristas, verificando a disponibilidade de frota e intermediação entre pousadas e agências de viagem.

Para a implantação deste projeto será necessário um investimento inicial de R\$80.000(oitenta mil reais) de capital próprio e financiamento de R\$275.000(duzentos e setenta e cinco mil reais) para compra de três veículos, totalizando R\$ 355.000(trezentos e cinquenta e cinco mil reais), e prevê retorno em 2(dois)anos.

6 PLANO FINANCEIRO

Para atingir o objetivo, foi tratado um planejamento financeiro pelo período de um ano, de modo a apresentar o comportamento da empresa ao longo do período, projetando os investimentos, receitas, custos e rentabilidade, a fim de antecipar possíveis imprevistos e se resguardar no restante dos meses.

QUADRO 1(ANEXOS) – Mostra as premissas de receitas, com os serviços ofertados e seus respectivos preços de venda.

Conforme o planejamento financeiro feito na Transfer Prime, podemos constatar conforme QUADRO 2(ANEXOS), uma sazonalidade ao no primeiro semestre nos meses de março, abril e maio, já no segundo semestre a baixa estação varia pouco, demonstrando alto fluxo em relação ao faturamento devido as férias juntamente com os mega eventos esportivos que acontecerão nos país, aliado

as férias Europeias, o que gera uma constatare receita positiva ao longo do segundo semestre, as quantidades são referentes às viagens de 3 carros, já no QUADRO 3, temos as quantidades estimadas por viagem, que são de 300km, a fim de se calcular os custos gerados pelos veículos.

No QUADRO 4(ANEXOS) – Pode-se observar que o serviço de Transfer Fechado - Via asfalto é o que mais gera receita em relação aos demais produtos, seguido do Transfer fechado via praia, demonstrando o quanto essa modalidade é procurada pelos clientes.

QUADRO 5(ANEXOS) – Apresenta os custos com matéria prima dos veículos, juntamente com o QUADRO 6, onde se tem um custo em média de R\$ 7.715 por mês.

QUADRO 7(ANEXOS) – Apresenta o orçamento da mão-de-obra direta dos serviços;

QUADRO 8(ANEXOS) - Observou-se o orçamento dos Custos Indiretos do serviço, gerando mensalmente um custo de R\$ 881,17.

QUADRO 9(ANEXOS) – No orçamento de despesas operacionais calcula-se a as despesas de natureza fixa e variável, descritas em um período de 12 meses, tendo custo aproximado de R\$ 12.862,00.

QUADRO 10(ANEXOS) – Demonstra os investimentos.

QUADRO 11(ANEXOS) – É apresentado o financiamento dos veículos modelo Hilux da marca Toyota Newland.

QUADRO 12(ANEXOS) – Mostra o resultado consolidado, apontando para um resultado operacional positivo, com algumas variações diretamente ligadas a sazonalidade do serviço.

QUADRO 13 – Indicadores.

O planejamento financeiro permite aos empresários uma visualização das informações necessárias à geração de um negócio de forma sintetizada, mostrando quanto se deve investir o tempo de retorno e a prever com antecedência gastos futuros. Além de mostrar se o negócio é viável ou não.

CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE

Este plano de negócios contém informações necessárias de forma a auxiliar aos empresários sobre as oportunidades e desafios que irão enfrentar na abertura de uma empresa no ramo de transporte de passageiros, também é um dos objetivos conhecer como funciona uma empresa desse porte e quais os principais custos e insumos necessários ao funcionamento do negócio. Para isso houve uma pesquisa de *benchmarking* a fim de fundamentar este estudo, de modo a colocar em prática o que se definiu no plano de negócio.

Após a análise dos resultados podemos concluir que a Transfer Prime é uma empresa viável, pois atende a uma necessidade de mercado específica, observando a tendência de oportunidades geradas principalmente do grande fluxo de turistas vindos para os eventos megaesportivos no Nordeste, aliado à grande procura pela localidade de Jericoacoara. A empresa apresenta pontos fortes que é o atendimento 24H, carros 4x4 confortáveis, maior rapidez nas viagens e reduzidos custos de operação. Em seu cenário econômico, a empresa apresentou resultados positivos ao longo do ano, com fatores que contribuem diretamente para a viabilidade do negócio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de Plano de Negócio – fundamentos, processos e estruturação**. 01. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CERTO Samuel C; PETER;J.Paulo; MARCONDES, Reynaldo Cavalheiro; CESAR, Ana Maria Roux. **Administração estratégica: Planejamento e implementação da estratégia**. 02 ed. São Paulo: Person Education do Brasil, 2005, p.04.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. 03 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acessado em: 15 de fevereiro de 2014 as 13h40mim.

MAXIMILIANO, Antônio Cesar Amaru. **Introdução à administração**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2007, p.145.

WRIGHT, Peter I; KROLL, Mark J;PARNELL, John. **Administração Estratégica: conceitos**. 01. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ANEXOS

QUADRO 1 Premissas de Receita

Serviços	Preço
Transfer Compartilhado - Via asfalto	R\$ 480,00
Transfer Compartilhado - Via praia	R\$ 800,00
Transfer Fechado - Via Asfalto	R\$ 450,00
Transfer Fechado - Via praia	R\$ 750,00

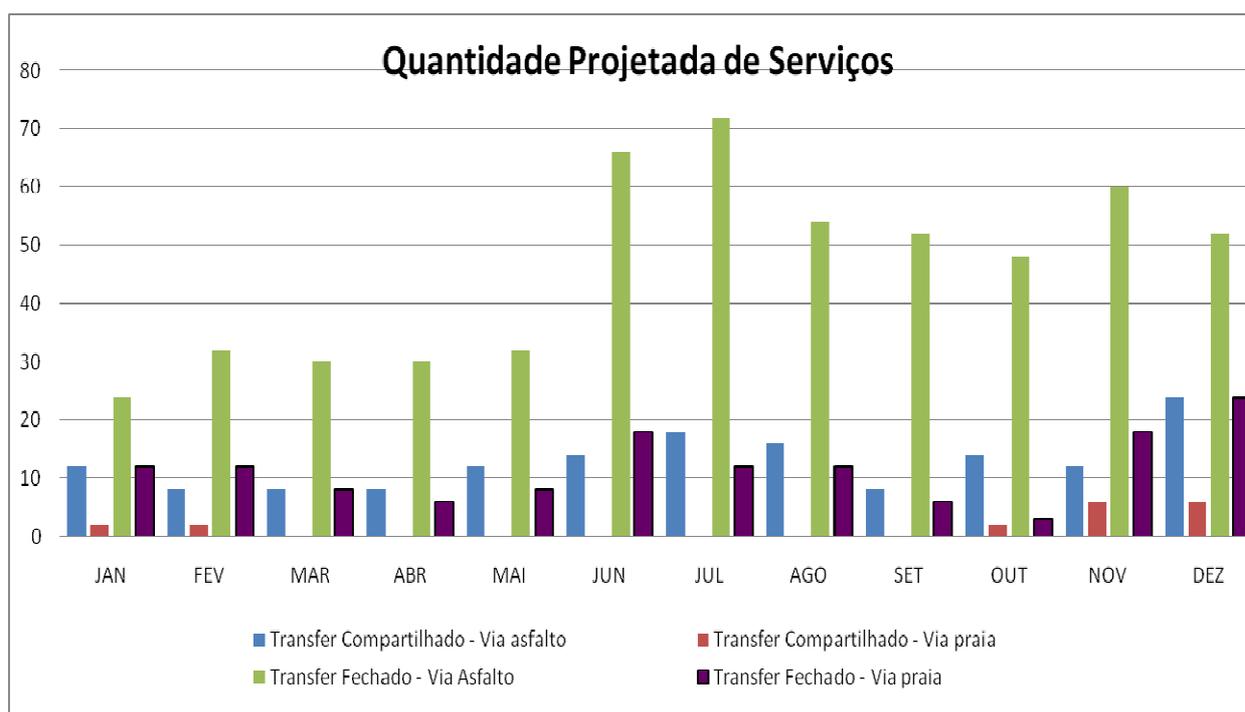
QUADRO 2 Quantidades Mensais Estimadas

Serviços	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
Transfer Compartilhado - Via asfalto	12	8	8	8	12	14	18	16	8	14	12	24	154	13
Transfer Compartilhado - Via praia	2	2	0	0	0	0	0	0	0	2	6	6	18	2
Transfer Fechado - Via Asfalto	24	32	30	30	32	66	72	54	52	48	60	52	552	46
Transfer Fechado - Via praia	12	12	8	6	8	18	12	12	6	3	18	24	139	12

QUADRO 3 Quantidades Mensais Estimadas a cada 300 Km/Viagem

Serviços	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
Transfer Compartilhado - Via asfalto	3.600	2.400	2.400	2.400	3.600	4.200	5.400	4.800	2.400	4.200	3.600	7.200	46.200	3.850
Transfer Compartilhado - Via praia	600	600	0	0	0	0	0	0	0	600	1.800	1.800	5.400	450
Transfer Fechado - Via Asfalto	7.200	9.600	9.000	9.000	9.600	19.800	21.600	16.200	15.600	14.400	18.000	15.600	165.600	13.800
Transfer Fechado - Via praia	3.600	3.600	2.400	1.800	2.400	5.400	3.600	3.600	1.800	900	5.400	7.200	41.700	3.475

258.900 21.575

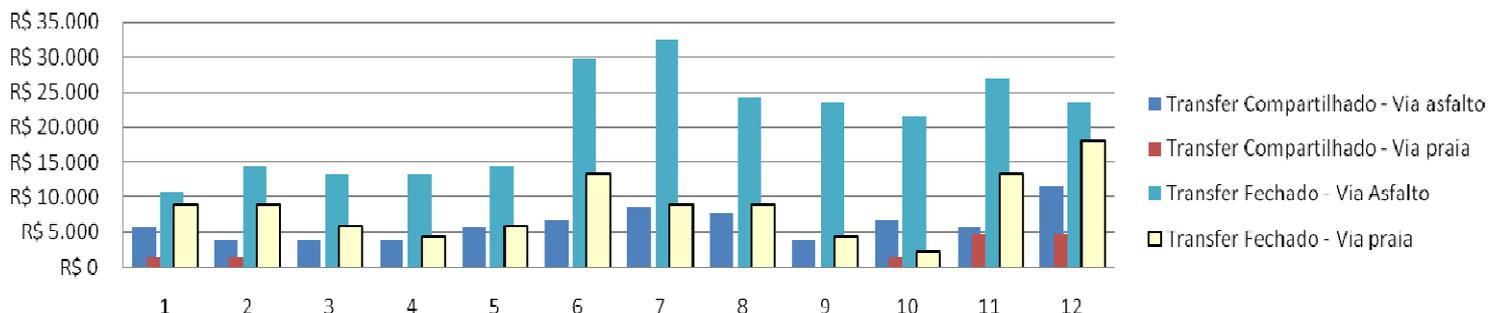


QUADRO 4 Orçamento de Receitas

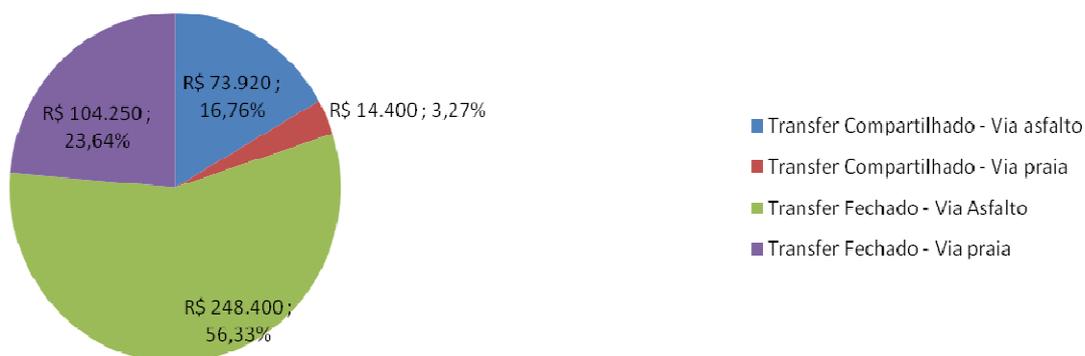
Receitas Mensais Estimadas

Serviços	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JAN	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
Transfer Compartilhado - Via asfalto	R\$ 5.760	R\$ 3.840	R\$ 3.840	R\$ 3.840	R\$ 5.760	R\$ 6.720	R\$ 8.640	R\$ 7.680	R\$ 3.840	R\$ 6.720	R\$ 5.760	R\$ 11.520	R\$ 73.920	R\$ 6.160
Transfer Compartilhado - Via praia	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 0	R\$ 1.600	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 14.400	R\$ 1.200						
Transfer Fechado - Via Asfalto	R\$ 10.800	R\$ 14.400	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 14.400	R\$ 29.700	R\$ 32.400	R\$ 24.300	R\$ 23.400	R\$ 21.600	R\$ 27.000	R\$ 23.400	R\$ 248.400	R\$ 20.700
Transfer Fechado - Via praia	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 6.000	R\$ 4.500	R\$ 6.000	R\$ 13.500	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 4.500	R\$ 2.250	R\$ 13.500	R\$ 18.000	R\$ 104.250	R\$ 8.688
Total	R\$ 27.160	R\$ 28.840	R\$ 23.340	R\$ 21.840	R\$ 26.160	R\$ 49.920	R\$ 50.040	R\$ 40.980	R\$ 31.740	R\$ 32.170	R\$ 51.060	R\$ 57.720	R\$ 440.970	R\$ 36.748
AH%		6,19%	19,07%	6,43%	19,78%	90,83%	0,24%	-18,11%	-22,55%	1,35%	58,72%	13,04%		

Receita por Tipo de Serviço



Participação de Cada Serviço na Receita



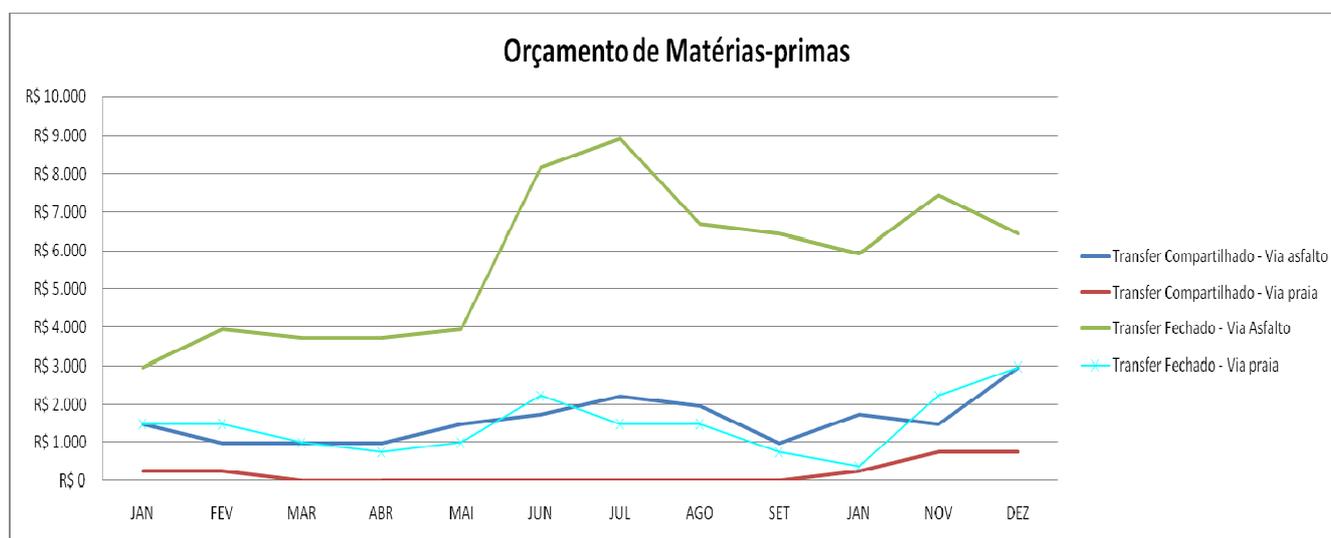
QUADRO 5 Componentes dos Procedimentos (matérias-primas)

Transfer FOR-JER/JER-FOR

Item	Quantidade	Unidade	Preço de Custo	Preço Total por KM	Troca a cada
Lubrificante motor	1	LT	R\$ 25,00	0,0025	10000 km
Lubrificante engrenagens	1	UND	R\$ 20,00	0,0020	10000 km
Óleo hidráulico	1	UND	R\$ 35,00	0,0035	10000 km
Pneus	4	UND	R\$ 1.600,00	0,0320	50000 km
combustível por viagem	31,57	LT	R\$ 78,94	0,2631	300 km
lavagem	1	UND	R\$ 30,00	0,0500	600 km
manutenção	1	UND	R\$ 600,00	0,0600	10000 km
Total				R\$ 0,41	

QUADRO 6 Orçamento de Matérias-primas

Serviços	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JAN	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA	AV%
Transfer Compartilhado - Via asfalto	R\$ 1.487	R\$ 991	R\$ 991	R\$ 991	R\$ 1.487	R\$ 1.735	R\$ 2.231	R\$ 1.983	R\$ 991	R\$ 1.735	R\$ 1.487	R\$ 2.974	R\$ 19.085	R\$ 1.590	21,27%
Transfer Compartilhado - Via praia	R\$ 248	R\$ 248	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 248	R\$ 744	R\$ 744	R\$ 2.231	R\$ 186	2,49%				
Transfer Fechado - Via Asfalto	R\$ 2.974	R\$ 3.966	R\$ 3.718	R\$ 3.718	R\$ 3.966	R\$ 8.179	R\$ 8.923	R\$ 6.692	R\$ 6.444	R\$ 5.949	R\$ 7.436	R\$ 6.444	R\$ 68.409	R\$ 5.701	76,24%
Transfer Fechado - Via praia	R\$ 1.487	R\$ 1.487	R\$ 991	R\$ 744	R\$ 991	R\$ 2.231	R\$ 1.487	R\$ 1.487	R\$ 744	R\$ 372	R\$ 2.231	R\$ 2.974	R\$ 17.226	R\$ 1.436	19,20%
Total	R\$ 4.709	R\$ 5.205	R\$ 4.709	R\$ 4.709	R\$ 5.453	R\$ 9.914	R\$ 11.154	R\$ 8.675	R\$ 7.436	R\$ 7.932	R\$ 9.667	R\$ 10.162	R\$ 89.725	R\$ 7.477	100,00%
AH%		10,53%	9,52%	0,00%	15,79%	81,82%	12,50%	22,22%	14,29%	6,67%	21,88%	5,13%			



**QUADRO 7 - Orçamento de Mão-de-obra
Direta dos Procedimentos**

Parâmetros

Horas/mês	160
Encargos sociais	8%

Salários

Pessoal	Salário mensal	Encargos Sociais	Remuneração Total	Remuneração/hora
Socio-Proprietário 1	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 1.944,00	R\$ 12,15
Socio-Proprietário 2	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 1.944,00	R\$ 12,15
Secretária	R\$ 800,00	R\$ 64,00	R\$ 864,00	R\$ 5,40
Motorista 01	R\$ 1.600,00	R\$ 128,00	R\$ 1.728,00	R\$ 10,80
Motorista 02	R\$ 1.600,00	R\$ 128,00	R\$ 1.728,00	R\$ 10,80
Motorista 03	R\$ 1.600,00	R\$ 128,00	R\$ 1.728,00	R\$ 10,80

Mão-de-obra Direta por Serviço (hora)

Serviços	Socio-Proprietário 1	Socio-Proprietário 2	Motorista 01	Motorista 02	Motorista 03	MOD Total
Transfer Compartilhado - Via asfalto	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	R\$ 32,40
Transfer Compartilhado - Via praia	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	R\$ 32,40
Transfer Fechado - Via Asfalto	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	R\$ 32,40
Transfer Fechado - Via praia	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	R\$ 32,40

Orçamento de MOD

Serviços	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JAN	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA	AV%
Transfer Compartilhado - Via asfalto	R\$ 389	R\$ 259	R\$ 259	R\$ 259	R\$ 389	R\$ 454	R\$ 583	R\$ 518	R\$ 259	R\$ 454	R\$ 389	R\$ 778	R\$ 4.990	R\$ 416	17,84%
Transfer Compartilhado - Via praia	R\$ 65	R\$ 65	R\$ 0	R\$ 65	R\$ 194	R\$ 194	R\$ 583	R\$ 49	2,09%						
Transfer Fechado - Via Asfalto	R\$ 778	R\$ 1.037	R\$ 972	R\$ 972	R\$ 1.037	R\$ 2.138	R\$ 2.333	R\$ 1.750	R\$ 1.685	R\$ 1.555	R\$ 1.944	R\$ 1.685	R\$ 17.885	R\$ 1.490	63,96%
Transfer Fechado - Via praia	R\$ 389	R\$ 389	R\$ 259	R\$ 194	R\$ 259	R\$ 583	R\$ 389	R\$ 389	R\$ 194	R\$ 97	R\$ 583	R\$ 778	R\$ 4.504	R\$ 375	16,11%
Total	R\$ 1.620	R\$ 1.750	R\$ 1.490	R\$ 1.426	R\$ 1.685	R\$ 3.175	R\$ 3.305	R\$ 2.657	R\$ 2.138	R\$ 2.171	R\$ 3.110	R\$ 3.434	R\$ 27.961	R\$ 2.330	100,00%
AH%		8,00%	-14,81%	-4,35%	18,18%	88,46%	4,08%	19,61%	19,51%	1,52%	43,28%	10,42%			

QUADRO 8 - Orçamento dos Custos Indiretos de Produção

Premissas

Itens	Valores mensais estimados
Manutenção de equipamentos	R\$ 800,00
IPVA	R\$ 6.600,00
LICENCIAMENTO	R\$ 420,00
Total	R\$ 7.820,00

Orçamento de CIPs

Meses	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JAN	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
	R\$ 2.870,00	R\$ 2.450,00	R\$ 2.450,00	R\$ 2.450,00	R\$ 800,00	R\$ 16.620,00	R\$ 1.385,00							
CIPs														

QUADRO 9 - Orçamento de Despesas Operacionais

Despesas Operacionais de Natureza Fixa

Contas	Valores mensais estimados
Contabilidade - terceirizada	R\$ 300,00
Encargos sociais	R\$ 736,00
Energia elétrica	R\$ 250,00
Folha de pagamento	R\$ 9.200,00
Internet	R\$ 100,00
Manutenções diversas	R\$ 150,00
Telefonia	R\$ 191,00
Total	R\$ 10.927,00

Despesas Operacionais de Natureza Variável

Itens	Porcentuais	Base de Cálculo	Ocorrência
ISS	5,00%	RB	M+1
PIS	0,65%	RB	M+1
COFINS	3,00%	RB	M+1
IRPJ	0,00%	RB*	Trimestral
CSLL	0,00%	RB*	Trimestral

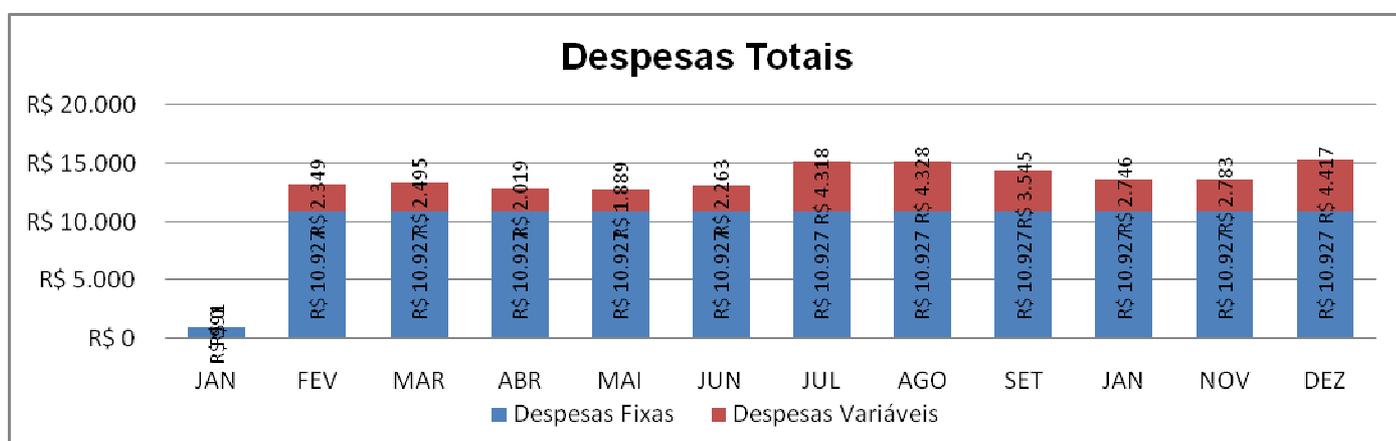
*

Orçamento de Despesas Operacionais

Meses	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
Despesas Fixas	R\$ 991	R\$ 10.927	R\$ 121.188	R\$ 10.099										
Contabilidade - terceirizada	R\$ 300,00	R\$ 300	R\$ 3.600	R\$ 300										
Encargos sociais	R\$ 0,00	R\$ 736	R\$ 8.096	R\$ 675										
Energia elétrica	R\$ 250,00	R\$ 250	R\$ 3.000	R\$ 250										
Folha de pagamento	R\$ 0,00	R\$ 9.200	R\$ 101.200	R\$ 8.433										
Internet	R\$ 100,00	R\$ 100	R\$ 1.200	R\$ 100										
Manutenções diversas	R\$ 150,00	R\$ 150	R\$ 1.800	R\$ 150										
Telefonia	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$

	191,00	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	2.292	191
Despesas Variáveis	R\$ 0	R\$ 2.349	R\$ 2.495	R\$ 2.019	R\$ 1.889	R\$ 2.263	R\$ 4.318	R\$ 4.328	R\$ 3.545	R\$ 2.746	R\$ 2.783	R\$ 4.417	R\$ 33.151	R\$ 2.763	
ISS		R\$ 1.358	R\$ 1.442	R\$ 1.167	R\$ 1.092	R\$ 1.308	R\$ 2.496	R\$ 2.502	R\$ 2.049	R\$ 1.587	R\$ 1.609	R\$ 2.553	R\$ 19.163	R\$ 1.742	
PIS		R\$ 177	R\$ 187	R\$ 152	R\$ 142	R\$ 170	R\$ 324	R\$ 325	R\$ 266	R\$ 206	R\$ 209	R\$ 332	R\$ 2.491	R\$ 226	
COFINS		R\$ 815	R\$ 865	R\$ 700	R\$ 655	R\$ 785	R\$ 1.498	R\$ 1.501	R\$ 1.229	R\$ 952	R\$ 965	R\$ 1.532	R\$ 11.498	R\$ 1.045	
IRPJ				R\$ 0	R\$ 0										
CSLL				R\$ 0	R\$ 0										
Total	R\$ 991	R\$ 13.276	R\$ 13.422	R\$ 12.946	R\$ 12.816	R\$ 13.190	R\$ 15.245	R\$ 15.255	R\$ 14.472	R\$ 13.673	R\$ 13.710	R\$ 15.344	R\$ 154.339	R\$ 12.862	

* Os impostos (despesas variáveis) terão saldos a serem recolhidos no exercício orçamentário posterior



QUADRO 10 Orçamento de Investimento

Item	Valor	Forma de pagamento	Mês de aquisição
Layout sala	R\$ 3.000,00	à vista	JAN
mesas e cadeiras	R\$ 1.000,00	à vista	JAN
Materiais de escritório	R\$ 1.000,00	à vista	JAN
Impressora e 3 micros	R\$ 3.000,00	à vista	JAN
seguro	R\$ 12.000,00	à vista	JAN
Total	R\$ 20.000,00		

Orçamento de Investimento

Meses	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JAN	NOV	DEZ	TOTAL
seguro	R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	R\$ 12.000,00										
Layout sala	R\$ 3.000,00	R\$ 0,00	R\$ 3.000,00										
mesas e cadeiras	R\$ 1.000,00	R\$ 0,00	R\$ 1.000,00										
Materiais de escritório	R\$ 1.000,00	R\$ 0,00	R\$ 1.000,00										
Impressora e 3 micros	R\$ 3.000,00	R\$ 0,00	R\$ 3.000,00										
Total	R\$ 20.000,00	R\$ 0,00	R\$ 20.000,00										

QUADRO 11 - Orçamento de financiamento

Linha de financiamento

	R\$
Principal	275.000,00
Taxa (mês)	1,20%
Período (mês)	80

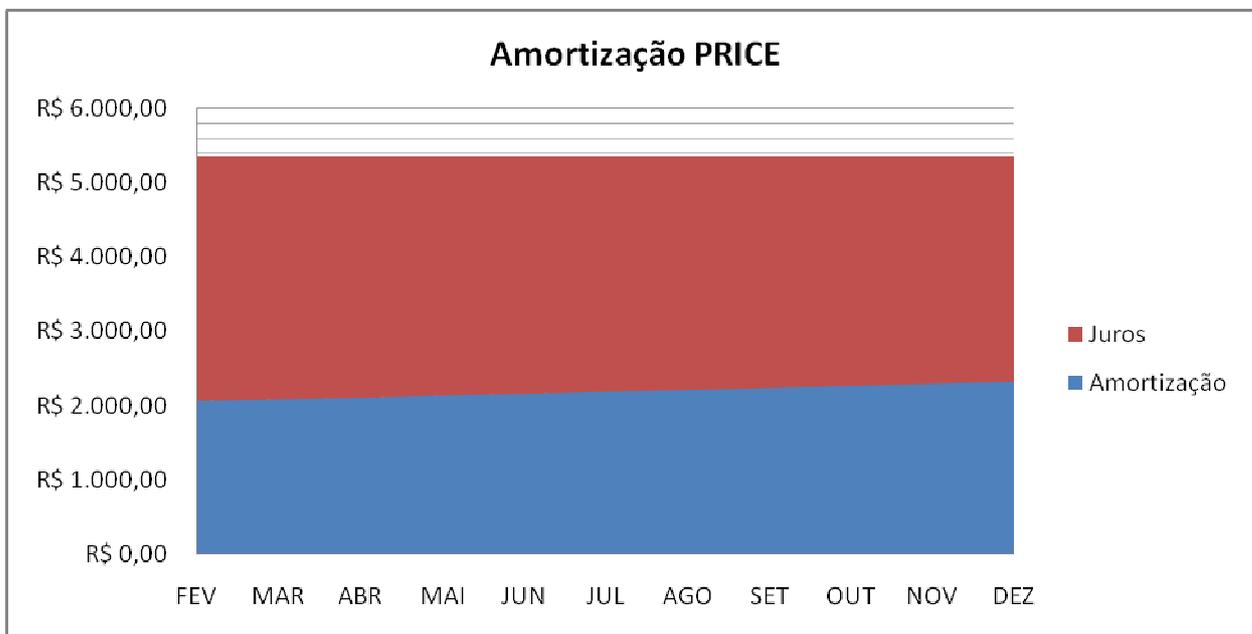
Meses	Saldo inicial	Prestação	Juros	Amortização	Saldo final
JAN	R\$ 275.000,00	R\$ 5.366,61	R\$ 3.300,00	R\$ 2.066,61	R\$ 272.933,39
FEV	R\$ 272.933,39	R\$ 5.366,61	R\$ 3.275,20	R\$ 2.091,41	R\$ 270.841,97
MAR	R\$ 270.841,97	R\$ 5.366,61	R\$ 3.250,10	R\$ 2.116,51	R\$ 268.725,46
ABR	R\$ 268.725,46	R\$ 5.366,61	R\$ 3.224,71	R\$ 2.141,91	R\$ 266.583,55
MAI	R\$ 266.583,55	R\$ 5.366,61	R\$ 3.199,00	R\$ 2.167,61	R\$ 264.415,94
JUN	R\$ 264.415,94	R\$ 5.366,61	R\$ 3.172,99	R\$ 2.193,62	R\$ 262.222,32
JUL	R\$ 262.222,32	R\$ 5.366,61	R\$ 3.146,67	R\$ 2.219,95	R\$ 260.002,37
AGO	R\$ 260.002,37	R\$ 5.366,61	R\$ 3.120,03	R\$ 2.246,59	R\$ 257.755,79
SET	R\$ 257.755,79	R\$ 5.366,61	R\$ 3.093,07	R\$ 2.273,54	R\$ 255.482,24
OUT	R\$ 255.482,24	R\$ 5.366,61	R\$ 3.065,79	R\$ 2.300,83	R\$ 253.181,42
NOV	R\$ 253.181,42	R\$ 5.366,61	R\$ 3.038,18	R\$ 2.328,44	R\$ 250.852,98
DEZ	R\$ 250.852,98	R\$ 5.366,61	R\$ 3.010,24	R\$ 2.356,38	R\$ 248.496,60

Orçamento da Linha de Financiamento

Meses	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Amortização		R\$ 2.066,61	R\$ 2.091,41	R\$ 2.116,51	R\$ 2.141,91	R\$ 2.167,61	R\$ 2.193,62	R\$ 2.219,95	R\$ 2.246,59	R\$ 2.273,54	R\$ 2.300,83	R\$ 2.328,44	R\$ 24.147,02
Juros		R\$ 3.300,00	R\$ 3.275,20	R\$ 3.250,10	R\$ 3.224,70	R\$ 3.199,00	R\$ 3.172,99	R\$ 3.146,67	R\$ 3.120,03	R\$ 3.093,07	R\$ 3.065,79	R\$ 3.038,18	R\$ 34.885,73
Total		R\$ 5.366,61	R\$ 59.032,75										

Fluxo de Financiamento Completo

Meses	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Entradas	R\$ 275.000,00	R\$ 0,00	R\$ 275.000,00										
Saídas carros		R\$ 5.366,61	R\$ 59.032,75										



QUADRO 12 - Orçamento Consolidado

Saldo inicial	R\$ 80.000
----------------------	------------

Contas	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	JA N	NOV	DEZ	TOTA L	MÉDI A
Saldo inicial	R\$ 80.000	R\$ 359.330	R\$ 365.562	R\$ 365.304	R\$ 364.087	#####	R\$ 394.080	R\$ 416.890	##### #	R\$ 438.163	R\$ 448.712	R\$ 477.679		
Receitas operacionais	R\$ 34.520	R\$ 34.280	R\$ 27.180	R\$ 25.680	R\$ 31.920	R\$ 56.640	R\$ 58.680	R\$ 48.660	R\$ 35.580	R\$ 40.490	R\$ 61.620	R\$ 74.040	R\$ 529.290	R\$ 44.108
Transfer Compartilhado - Via asfalto	R\$ 5.760	R\$ 3.840	R\$ 3.840	R\$ 3.840	R\$ 5.760	R\$ 6.720	R\$ 8.640	R\$ 7.680	R\$ 3.840	R\$ 6.720	R\$ 5.760	R\$ 11.520	R\$ 73.920	R\$ 6.160
Transfer Compartilhado - Via praia	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.600	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 14.400	R\$ 1.200
Transfer Fechado - Via Asfalto	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0				
Transfer Fechado - Via praia	R\$ 27.160	R\$ 28.840	R\$ 23.340	R\$ 21.840	R\$ 26.160	R\$ 49.920	R\$ 50.400	R\$ 40.980	R\$ 31.740	R\$ 32.170	R\$ 51.060	R\$ 57.720	R\$ 440.970	R\$ 36.748
Custos produtivos	R\$ 9.199	R\$ 9.405	R\$ 8.650	R\$ 8.585	R\$ 7.938	R\$ 13.890	R\$ 15.259	R\$ 12.132	R\$ 10.374	R\$ 10.902	R\$ 13.577	R\$ 14.397	R\$ 134.307	R\$ 11.192
Matérias-primas	R\$ 4.709	R\$ 5.205	R\$ 4.709	R\$ 4.709	R\$ 5.453	R\$ 9.914	R\$ 11.154	R\$ 8.675	R\$ 7.436	R\$ 7.932	R\$ 9.667	R\$ 10.162	R\$ 89.725	R\$ 7.477
MOD	R\$ 1.620	R\$ 1.750	R\$ 1.490	R\$ 1.426	R\$ 1.685	R\$ 3.175	R\$ 3.305	R\$ 2.657	R\$ 2.138	R\$ 2.171	R\$ 3.110	R\$ 3.434	R\$ 27.961	R\$ 2.330
CIP	R\$ 2.870	R\$ 2.450	R\$ 2.450	R\$ 2.450	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 16.620	R\$ 1.385
Despesas operacionais	R\$ 991	R\$ 13.276	R\$ 13.422	R\$ 12.946	R\$ 12.816	R\$ 13.190	R\$ 15.245	R\$ 15.255	R\$ 14.472	R\$ 13.673	R\$ 13.710	R\$ 15.344	R\$ 154.339	R\$ 12.862
Despesas fixas	R\$ 991	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 10.927	R\$ 121.188	R\$ 10.099
Despesas variáveis	R\$ 0	R\$ 2.349	R\$ 2.495	R\$ 2.019	R\$ 1.889	R\$ 2.263	R\$ 4.318	R\$ 4.328	R\$ 3.545	R\$ 2.746	R\$ 2.783	R\$ 4.417	R\$ 33.151	R\$ 2.763
Investimentos	R\$ 20.000	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 20.000	R\$ 1.667
Financiamento - entrada	R\$ 275.000	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 275.000	R\$ 22.917
Financiamento - saída		R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 5.367	R\$ 59.033	R\$ 5.367
Saldo final	R\$ 359.330	R\$ 365.562	R\$ 365.304	R\$ 364.087	R\$ 369.886	#####	R\$ 416.890	R\$ 432.796	R\$ 438.163	R\$ 448.712	R\$ 477.679	R\$ 516.612		

Resultado operacional	R\$ 24.330	R\$ 11.599	R\$ 5.109	R\$ 4.149	R\$ 11.166	R\$ 29.561	R\$ 28.176	R\$ 21.273	R\$ 10.734	R\$ 15.915	R\$ 34.333	R\$ 44.300	R\$ 240.644	R\$ 16.667
Resultado total	R\$ 279.330	R\$ 6.232	(R\$ 258)	(R\$ 1.217)	R\$ 5.800	R\$ 24.194	R\$ 22.810	R\$ 15.906	R\$ 5.367	R\$ 10.549	R\$ 28.967	R\$ 38.933	R\$ 436.612	R\$ 22.917