



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**  
**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**UM PLANO DE NEGÓCIO NO RAMO DE CYBER CAFÉ NA CIDADE**  
**DE BAIÃO-PA PARA ANÁLISE DE SUA VIABILIDADE**

**Cyber – Lan Star Wors**

**HÉLIO DE CASTRO                      0301008001**  
**LUCIANA COSTA VALENTE        0301008801**

**Belém – Pará**

**HÉLIO ELERES**                      **0301008001**  
**LUCIANA COSTA VALENTE**      **0301008801**

**Cyber – Lan Star Wors**

**UM PLANO DE NEGÓCIO NO RAMO DE CYBER CAFÉ NA CIDADE  
DE BAIÃO-PA PARA ANÁLISE DE SUA VIABILIDADE**

**Trabalho referente à Disciplina  
Administração Financeira do curso de  
Ciências Contábeis da Universidade  
Federal do Pará do ano de 2006.**

**Professor Orientador: Héber Lavor Moreira**

**Belém – Pará**

INTRODUÇÃO .....	5
CAPÍTULO I.....	5
1.1. TEMA E PROBLEMA.....	5
1.1.2. OBJETIVOS.....	5
1.1.2.1. Geral .....	5
1.1.2.2. Específicos.....	5
1.1.3. JUSTIFICATIVA DO ESTUDO .....	5
1.1.4. METODOLOGIA.....	6
1.1.5. ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO .....	6
1.1.6. BIBLIOGRAFIA.....	6
CAPÍTULO II .....	6
2.1. PLANO DE NEGÓCIO .....	6
2.1.1. Definição.....	6
CAPÍTULO III .....	7
3.1. Cyber .....	7
3.2. Oportunidades.....	7
3.3. Alerta ao Empreendedor.....	7
3.4. Retorno do Investimento .....	7
3.5. Atividades desenvolvidas .....	8
3.5.1 Formas de Atuação .....	8
3.5.2. Código de Defesa do consumidor.....	8
3.5.3 Processo de Abertura da empresa.....	8
CAPÍTULO IV .....	8
4.1 – PROSPECTO ELUCIDATIVO .....	8
4.1.1 Sumário para decisões.....	8
4.1.2 Oportunidades Estratégicas.....	9
4.1.3 Potencialidade da Empresa.....	9
4.1.4 Estratégias de Negócio.....	9
4.1.5 Recursos Necessários.....	9
4.1.6 Benefícios Esperados.....	10
4.1.7 Necessidade do Capital de giro.....	10
4.1.8 Avaliação de desempenho e etapas fundamentais .....	10
4.2 – ANÁLISE DA EMPRESA.....	10
4.2.1. Dados históricos.....	10
4.2.2. Indicadores de desempenho financeiro.....	10
4.2.3. Produtos .....	10
4.2.4. Mercados.....	11
4.2.5. Clientes .....	11
4.2.6. Posição tecnológica .....	11
4.2.7. Integração da cadeia produtiva .....	12
4.2.8. Análise de custos .....	13
4.2.9. Recursos Operacionais.....	13
4.2.10. Pontos e fracos da empresa.....	13
4.2.11. Base de Competição .....	13
4.2.12. Fatores-chave para o sucesso.....	14
4.2.13. Posição competitiva.....	14
CAPÍTULO V .....	14
5.1. EMPREENDEDORES .....	14
5.1.1. Perfil Individual dos Sócios.....	14
5.1.2. Funcionários .....	15
CAPÍTULO VI.....	15
6.1. DADOS FINANCEIROS .....	15
6.1.1. Investimento Inicial .....	15
6.1.2. Balanço Patrimonial.....	16
6.2. ANÁLISE DOS CUSTOS.....	17
6.2.1. Quadro Estrutural de Custos.....	17
6.3. Folha dos Produtos Vendidos.....	18
6.4. Preço de Venda dos Produtos .....	19
6.5. Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio.....	20

6.6. Fluxo de Caixa.....	21
6.7. Demonstração do Resultado do Exercício.....	23
6.8. Valor Presente Líquido VPL .....	23
CAPÍTULO VII.....	24
7.1. CONCLUSÕES - ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	24
CAPÍTULO VIII .....	25
8.1. REFERÊNCIAS .....	25
ANEXOS.....	27
ANEXO I.....	27
ANEXO II .....	27
ANEXO II .....	28
ANEXO III .....	29
ANEXO IV.....	30
ANEXO V .....	30
ANEXO V .....	31
ANEXO VI.....	32
ANEXO VII.....	33
ANEXO VIII .....	34
ANEXO IX.....	34
ANEXO IX.....	35
ANEXO X.....	36
ANEXO XI.....	37
ANEXO XII.....	37
ANEXO XII.....	38

# **INTRODUÇÃO**

O plano de negócio tem se tornado uma ferramenta importantíssima no momento que estamos vivenciando onde a competitividade tem aumentado cada vez mais em todos os setores da economia mundial.

É importante que haja informações suficientes referentes a seu negócio, pois assim há uma facilidade maior de obter sucesso no seu empreendimento.

É importante que haja um estudo das relações internas e externas da empresa, pois assim a possibilidade de se chegar a uma qualidade dos serviços e conseguir resultados positivos tornam-se muito maiores.

Dessa forma esse trabalho vem justamente com o objetivo de orientar novos empreendedores no ramo de cyber café. Um ramo que está em crescimento nos dias atuais haja vista a necessidade dos usuários em manter-se atualizado através da rede virtual de computadores usando: A Internet.

## **CAPÍTULO I**

### **1.1. TEMA E PROBLEMA**

Um plano de negócio no ramo de cyber café na cidade de Baião-Pa para análise de sua viabilidade.

#### **1.1.2. OBJETIVOS**

##### ***1.1.2.1. Geral***

Mostrar ao empreendedor do ramo de Cyber Café a importância de se elaborar um planejamento estratégico, para se obter sucesso no empreendimento e detectar possíveis estratégias que possa ser utilizada para avançar no ramo com resultados satisfatórios.

##### ***1.1.2.2. Específicos***

Verificar se o empreendimento é viável através de um planejamento prévio;

Esclarecer possíveis dúvidas sobre o empreendimento e ajudar os interessados com questões objetivas nesse ramo de negócio.

Mostrar os principais tópicos do Plano de Negócios aqui mostrados e exemplificar de maneira prática se este tipo de empreendimento é viável ou não para a realidade em que vivemos.

#### **1.1.3. JUSTIFICATIVA DO ESTUDO**

É normal que quando estamos visando um empreendimento para atuarmos, que façamos a escolha do que nos interessa e do que é viável para a situação econômica e financeira que estamos vivendo.

O estudo foi realizado através de pesquisas sobre a área e sobre a atividade e perspectivas de sucesso obtido através de resultados prévios com objetivo de demonstrar as vantagens e desvantagens do empreendimento.

#### **1.1.4. METODOLOGIA**

Iremos utilizar pesquisas bibliográficas, e pesquisas de resultados obtidos em empresas de áreas vizinhas ou com a mesma estrutura que a cidade escolhida para o empreendimento.

#### **1.1.5. ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO**

Capa  
Folha de Rosto  
Índice  
Desenvolvimento  
Conclusão  
Bibliografia

#### **1.1.6. BIBLIOGRAFIA**

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando Idéia em Negócio. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

BEUREN, Ilse Maria. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade Teoria e Prática. In: LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona; BEUREN, Ilse Maria (org.). São Paulo: Atlas, 2006. p. 145-184.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.  
DAS NEVES, Silvério. Contabilidade de Custo. 7ª ed. São Paulo: Frase, 2003.  
R. HANSEN, Don. Gestão de Custos. 1ª ed. São Paulo: Pioneira, 2001.  
Site perito contador no seguinte endereço [www.peritocontador.com.br/artigos](http://www.peritocontador.com.br/artigos).

## **CAPÍTULO II**

### **2.1. PLANO DE NEGÓCIO**

#### ***2.1.1. Definição***

O plano de negócio é o próprio projeto da empresa, concluído através de um planejamento prévio do negocio da empresa. Ele se torna um recurso muito importante para o empreendedor, pois através do plano pode-se planejar o futuro da organização.

Esse Plano de Negócio deve ser seguido por todos os empreendedores que queiram obter sucesso no seu empreendimento de maneira racional e cuidadosa, pois dele depende o futuro da organização.

O plano de negocio mostra a atividade da empresa. E é necessário que se tenha um conhecimento da área de interesse do empreendedor, pois só assim ele irá ter seu negócio em suas próprias direções.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1. Cyber**

Um Plano de Negócio no ramo de cyber's café, ramo esse que vem crescendo nos últimos anos, vem mostrar de que forma os produtos serão oferecidos e ainda como se deve agir com os usuários, os clientes, o público-alvo que tem cada vez mais a necessidade de informações, despertada pelo interesse em novas tecnologias que estimulam a curiosidade e o livre acesso a grande rede que é a INTERNET.

### **3.2. Oportunidades**

Dizer que se tem duvida, hoje em dia se existem usuários interessados em ter acesso à Internet é mostrar-se alheio ao momento que estamos vivenciando. Momento esse que as novas tecnologias aplicadas na área de hardware e software estão tendo constantes inovações que nos permitem está em vários lugares pelo mundo virtual.

Precisa-se então encontrar uma forma de oferecer os serviços ofertados pelo empreendimento com um preço que possa cobrir os custos e torne o empreendimento lucrativo e que dentro de um determinado período de tempo se possa recuperar os investimentos iniciais necessários à implantação do negócio.

### **3.3. Alerta ao Empreendedor**

O empreendedor do ramo deve está atendo às necessidades cada vez mais crescentes dos usuários. Pois a oportunidade de negócio é criada quando se tem interesse do público alvo que se quer atingir. Mas é necessário que o empreendedor se recicle sempre e esteja por dentro das mudanças que venham ocorrer em curto, longo e curtíssimo prazo para que possa estar sempre à frente de sua concorrência, pois sabemos que existem empresas que fracassaram, ou por não ter um excelente Plano de Negócio, ou por não ter estrutura suficiente para coordenar as possíveis dificuldades encontradas pela frente como surgem em vários setores de nossa vida.

O importante sem dúvida é lucrar. Não apenas vender. De tal forma que os lucros gerados como resultados ultrapassem as expectativas do momento do planejamento prévio.

O empreendedor deve no momento da busca de informações iniciais desenvolver questões como:

Onde será implantado meu negocio?

É viável nessa região?

Qual o público que pretende atingir?

Qual diferencial irá oferecer?

Quem são seus concorrentes?

O que fazer para ganhar clientes?

Com quem poderá contar para o trabalho?

Como irá gerir a empresa?

O negócio escolhido, realmente combina com você? É o que você quer?

### **3.4. Retorno do Investimento**

O retorno do investimento é o que o empreendedor almeja no momento da montagem do seu Plano de Negócio. Será o retorno que irá mostrar ao mesmo se teve vantagem ou desvantagens no decorrer dos dias, meses ou anos. Será a demonstração se o Plano foi realmente viável.

### **3.5. Atividades desenvolvidas**

#### ***3.5.1 Formas de Atuação***

Se você pretende fundar uma empresa saiba que você pode fazer isso sozinho, o qual será designado como EMPRESÁRIO. Ou se você preferir dividir seu negócio com duas ou mais pessoas serão designados ou registrados como SOCIEDADE EMPRESÁRIA na Junta comercial do Estado.

#### ***3.5.2. Código de Defesa do consumidor***

O Código de Defesa do Consumidor é o que rege a relação de consumidor e fornecedor com o intuito de manter a ordem e eliminar as práticas abusivas consideradas ilegais muitas vezes impostas pelo fornecedor.

Vale lembrar que o Código de Defesa do Consumidor rege apenas a relação onde houver consumos.

Assim o empreendedor deve sempre conhecer as normas impostas presentes nesse código onde são demonstrados quais seus deveres e direitos diante do mercado onde está inserido.

#### ***3.5.3 Processo de Abertura da empresa***

O processo de abertura dar-se-á a partir do momento que o local onde irá ser estabelecida a empresa já esteja formalmente definido. Esse processo dar-se dos seguintes passos:

- Constituição de sociedade empresária;
- Registro de empresário;
- Contratação de empregados;
- Definição da forma de tributação.

## **CAPÍTULO IV**

### **4.1 – PROSPECTO ELUCIDATIVO**

#### ***4.1.1 Sumário para decisões.***

Tendo em vista a oportunidade de começar um bom negócio, percebemos que o ramo de Cybers Cafés e Lan House estão tendo excelente aceitação no mercado. Tendo em vista estes indícios e baseado a partir de um estudo de uma região interiorana que mostrara a necessidade de implantação de um investimento capaz de satisfazer as necessidades daquela região, foi o ponto decisivo para a escolha do local de implantação do empreendimento.

A facilidade que o mercado oferece para aquisição de computadores e Internet é enorme, mas, ainda existem lugares com difíceis acessos a estes recursos devido à falta de comunicação e dificuldades de ingresso a tecnologias e ou, como na maioria dos casos, de poder aquisitivo.

Em toda região analisada percebeu-se apenas um pequeno local que funcionara com serviços de Internet, no entanto sua capacidade era de apenas dois micros para este



acesso, e embora os serviços não satisfizessem aquela população local era visível a fila que se formava para ter acessos a estes serviços.

Tentando mesclar esta necessidade com a oportunidade de negócios surge então a idéia da implantação de um investimento que viesse suplantar aquele que monopolizava aquela região com serviços caros e de má qualidade.

Baseado em um estudo de planos de negócios vem à possibilidade da implantação de um novo investimento capaz de superar a concorrência oferecendo serviços com preços bem acessíveis de ótima qualidade satisfazendo um desejo da realização pessoal ao cumprimento de um papel social, dando uma razão nobre à existência de obter sucesso na vida e, finalmente, da satisfação de prover ao povo levando lazer e informação a quem está desinformado, conferindo-nos uma nova responsabilidade social.

A oportunidade da implantação deste empreendimento – **Cyber Lan Star Wors** - busca soluções de aplicação de um negócio de curto e médio prazo, identificando possíveis causas que venham ocasionar problemas que exijam soluções de gestão empresarial onde serão aplicadas soluções específicas para cada necessidade.

#### ***4.1.2 Oportunidades Estratégicas.***

**Cyber – Lan Star Wors:** a abertura deste empreendimento foi motivada a partir de um estudo focado em uma região interiorana que apontou a necessidade da implantação de um empreendimento com as características do qual estamos realizando devido à falta de compatibilidade de recursos como os que estamos planejando implantar.

#### ***4.1.3 Potencialidade da Empresa.***

A **Cyber Lan Star Wors** é um empreendimento com estrutura composta por 15 computadores e Internet banda larga que oferecerá outros serviços à comunidade como digitação e fax, os quais serão capazes de superar a concorrência que funciona apenas com dois computadores e Internet discada que não consegue satisfazer a necessidade do usuários daquela região.

#### ***4.1.4 Estratégias de Negócio.***

O empreendimento será noticiado à sociedade local mediante forte campanha publicitária que será composta por distribuição de panfletos, anúncios em rádio local e implantação de promoção de inauguração tal como campeonato de jogos em rede com premiações aos vencedores e desconto aos internautas com maiores horas de uso de Internet atingindo toda e qualquer pessoa independente de sua faixa etária de idade satisfazendo a todos com serviços de excelentes preços e ótima qualidade.

#### ***4.1.5 Recursos Necessários.***

Os recursos utilizados neste empreendimento são compostos por uma estrutura de 15 COMPUTADORES, central de ar, impressora multifuncional que realizará serviços de fax, impressão e Scanners e móveis e utensílios atrelados ao seu uso cujo custo

estimaram um total de R\$ 29.600,00 (VINTE E NOVE MIL E SEISSENTOS REAIS) para um capital próprio de R\$ 37.000,00 (TRINTA E SETE MIL REAIS) que estimamos retorno a curto prazo deste investimento.

#### ***4.1.6 Benefícios Esperados.***

Cyber – Lan **Star Wars** através da implantação de seus serviços busca a um prazo de curta duração levar aos seus usuários informações que venham viabilizar maiores entendimentos a respeito da tecnologia, integrando a população local com o resto do mundo trazendo cada vez maior clientela para ter acesso a estas informações aumentando a capacidade de gerar recursos para ampliação do investimento.

#### ***4.1.7 Necessidade do Capital de giro***

A empresa demonstra um capital de giro suficiente para uso imediato de acordo com as necessidades futuras, pois possui em seu ativo um saldo relevante para se dizer que a mesma está em boas condições de entrar em operação.

#### ***4.1.8 Avaliação de desempenho e etapas fundamentais***

Devido ao momento histórico no qual estamos vivendo em relação à ótima aceitação do ramo da tecnologia a empresa atuante na área de acesso à Internet vem demonstrando um ótimo resultado visto no fluxo de caixa projetado. O importante então, é cada vez mais satisfazer o cliente como objetivo principal. Pois dessa forma teremos um resultado sempre positivo independente de fatores externos, como a concorrência.

### **4.2 – ANÁLISE DA EMPRESA**

#### ***4.2.1. Dados históricos***

A empresa vem atuando no ramo de informática há um ano e vem apresentando excelentes resultados que podem ser vistos no arquivo anexo a esse trabalho feito com demonstrativos para análise. A empresa teve excelente aceitação pelo público alvo haja vista que a mesma é única na região com acesso à população de baixa renda pelos serviços oferecidos e a qualidade e preço dos produtos. Os gastos com investimentos pré-operacionais foram o suficiente para em um ano a empresa conseguiu recuperar os gastos nas atividades iniciais da empresa.

#### ***4.2.2. Indicadores de desempenho financeiro***

Ao fazermos uma análise do desempenho da empresa podemos verificar que a mesma vem tendo excelentes resultados, como já citado. Porém podemos concluir que o importante é o controle eficaz da atividade da empresa, pois isso é um fator imperativo para impedir que estas se tornem ineficazes. Exercer esse controle é a única forma de verificar que a estratégia elaborada é implementada corretamente e de perceber quais os aspectos a melhorar.

#### ***4.2.3. Produtos***

Os produtos oferecidos pela empresa Cyber – Lan **Star Wors** são os seguintes:

Internet Banda Larga, Jogos em Rede, Scaneamento, Fax, Digitação e Impressão. Os produtos escolhidos foram definidos de acordo com a análise de necessidade dos usuários que foi resultado de pesquisas feitas interna e externamente. Foi importante atentar para a preferência e a necessidade do público de baixa renda haja vista que é este o público alvo da empresa.

#### ***4.2.4. Mercados***

O mercado de Jogos e acesso à Internet em banda larga é um mercado em crescimento nos últimos anos. Pesquisas indicam que o número de empresas atuantes na área cresceu muito nas últimas análises, pois o número de usuários da grande rede virtual cresceu em números elevados. Isso garante às empresas do ramo a expectativa de retorno a curto prazo dos investimentos realizados na implantação da empresa. Além disso, o importante sempre que uma empresa prevê que o mercado em que atua tem ainda fortes probabilidades de crescimento futuro, optar pela diversificação dos produtos existentes e pela expansão para novos mercados com novos produtos.

#### ***4.2.5. Clientes***

Os clientes que a empresa visa a atingir são de várias faixas etárias visto que hoje o acesso está facilitado devido à concorrência. Destacando-se o acesso de jogos em rede, na maioria, entre o público infantil. E o acesso à Internet direta, ao público adolescente e adulto. Os clientes são a chave do negócio. Atendê-los de uma forma satisfatória garantirá à empresa bons resultados e possibilidade de crescimento muito maior do que a concorrência.

A empresa deve sempre honrar sua marca. Pois o posicionamento de uma marca é a junção entre a sua identidade e a sua diferenciação. É a forma como se distingue da concorrência - pela qualidade, pelo preço, etc. É muito importante que este posicionamento se mantenha coerente, uma vez que representa a imagem que a empresa deseja que o consumidor tenha da sua marca, de seu serviço.

#### ***4.2.6. Posição tecnológica***

A velocidade com que atualmente ocorre a competição tecnológica desafia os dirigentes das organizações a adotarem novas posturas estratégicas e a conceberem novas formas de desenvolver tecnologias e de criar oportunidades de mercado para seus produtos. Da mesma forma, os pesquisadores da área de informática procuram por alternativas teóricas e por novos modelos, para tentar explicar as ações estratégicas e as práticas de inovação adotadas pelos tomadores de decisão nesse ambiente turbulento.

Normalmente, quando se analisa um investimento, a tecnologia que será usada já está desenvolvida.

É importante que antes de definir o tipo de investimento seja investigado os seguintes tópicos:

- Tamanho e longevidade do mercado
- Principais concorrentes
- Custo de produção e preço que o mercado está disposto a pagar
- Localização do mercado
- Estratégia de colocação do produto no mercado
- Competência para desenvolver o produto.

Esses fatores são de extrema importância para se manter em um ramo de atividades escolhidas pelos administradores de empresas, podendo dessa forma está preparado para futuras surpresas no ramo de atividades escolhidas.

#### ***4.2.7. Integração da cadeia produtiva***

A Integração da Cadeia Produtiva da empresa tem o objetivo principal de trocar informações entre os profissionais da área, para otimizar os processos e facilitar o andamento dos serviços oferecidos. É importante que se discuta os assuntos pertinentes ao dia a dia da informática diagnosticando a situação atual em que se encontra o setor para que seja formatado um plano de ação priorizando os problemas detectados pelos profissionais especializados que participam, e as principais dificuldades para o desenvolvimento de sua atividade e suas experiências na solução dos problemas.

Esta sistemática possibilita o crescimento do setor, pois os envolvidos passam a perceber a qualidade intrínseca do serviço, passando a um relacionamento mais responsável e participativo no processo como um todo possibilitando uma concorrência saudável e justa como uma maneira de alcançar os objetivos traçados pela cadeia produtiva.

O objetivo da integração é atingir a qualificação da cadeia produtiva. Para atingir esse objetivo é importante realizar as seguintes atividades:

- a propagação de novas formas de gestão de recursos humanos para a qualificação dos funcionários, promovendo melhorias de condições de trabalho, segurança e pensamento ecológico, fortalecendo uma sociedade sustentável para o futuro.
- conhecer melhor o cliente potencial e suas necessidades, levando ao conhecimento do mesmo, as referências de qualidade do setor.
- promover a valorização do trabalho com qualidade em equipe, com o público comprador e proporcionando a troca de informações, e melhora da comunicação entre toda a cadeia produtiva da informática.

É importante então que haja uma interação entre os profissionais da área, pois dessa forma será possível trazer resultados econômicos e financeiros através de uma atividade leal e ao mesmo tempo competitiva.

#### **4.2.8. Análise de custos**

O primeiro elemento de estratégia de negócios foi a extrema preocupação com custos. O custo é uma variável central. O objetivo é que a empresa consiga desempenhar a maioria das suas atividades com um custo menor do que a concorrência, enquanto oferece um produto semelhante. Realizando um controle rígido, a partir da administração, do custo e das despesas gerais e a minimização do custo é possível que a empresa opere sempre com folga financeira. É importante que dentro desse quadro de custos seja evidenciado a relação Custo-Volume-Lucro – ponto de equilíbrio. A Margem de contribuição também é importante para a análise dos resultados além das medidas de retorno como: Retorno sobre Ativo Operacional Líquido, Retorno sobre Vendas, Retorno sobre Ativo Operacional Total, entre outros.

#### **4.2.9. Recursos Operacionais**

Informações que permitem entender como são aplicados os recursos operacionais são elementos de fundamental importância para a eficácia da gestão da empresa. É importante que seja medida em valores percentuais a participação de cada um dos recursos consumidos para se ter uma visão do que tem mais giro dentro da empresa e influencia no resultado.

#### **4.2.10. Pontos e fracos da empresa**

Entre as ameaças podemos citar: um possível aumento da concorrência.

Entre os pontos fracos podemos citar: Possíveis problemas internos de gestão, processo decisório complexo e muitas vezes distorcido, ausência de critérios para alocação de investimentos, dificuldade no levantamento de capital.

Entre os pontos fortes: jogos e rede, acesso à Internet, clientes especiais, promoções. Alto crescimento no número de usuários.

#### **4.2.11. Base de Competição**

A base competitiva é fundamentada em duas grandes bases: a informação e a velocidade de seu uso. Estes dois componentes são chave para o entendimento da base competitiva, pela simples razão de que a base competitiva faz uso de tipos e fontes diversas de informações em uma velocidade muito grande para monitorar desenvolvimentos de produtos, processos, serviços e posições de mercado. Na realidade, a velocidade é o grande desafio, porque mais que o desenvolvimento tecnológico, o marco fundamental do século XX é a velocidade com que as mudanças acontecem, e a base competitiva tem a função de monitorar estas mudanças para que as empresas mantenham seu posicionamento e se tornem cada vez mais competitivas no mercado global.

É importante que se monitore todo o ambiente externo, quanto o interno. Ao monitorar o ambiente externo no que diz respeito à concorrência, analisa-se o poder de barganha dos concorrentes, fornecedores, o poder de negociação dos clientes, ameaças de novos entrantes e de novos produtos e serviços substitutos. Reconhece também fatores macro-ambientais, tais como políticos, econômicos, sociais que

influenciam diretamente a atuação da empresa e todo segmento industrial e de serviços. Quanto ao ambiente interno, acompanha o desenvolvimento das competências essenciais, disponibilização dos recursos financeiros e humanos e ajustes de suas estratégias diante das exigências do ambiente externo. É importante esse acompanhamento de forma contínua, pois dessa forma será possível fazer os processos de revisão das estratégias de negócio, de inovação tecnológica e ainda oferecer suporte à tomada de decisão em nível estratégico, tático e operacional.

#### ***4.2.12. Fatores-chave para o sucesso***

- Focalização em negócios estratégicos
  - Aumento de eficiências e otimização de margens nas cadeias produtivas que atuam
  - Otimização do processo de tomada de decisões
  - Otimização das estruturas administrativas
  - Fortalecimento da capacidade em lidar com o mercado.
- Profissionalização em marketing
- Otimização da estrutura de capital. Reduções de passivos.`

#### ***4.2.13. Posição competitiva***

E certo que o mercado está cada vez mais competitivo e que por isso manter uma posição competitiva fica vez mais difícil. O que a empresa precisa é desenvolver sempre estratégias apropriadas à sua base de recursos isso em conjunto com o estabelecimento de criações e renovações contínuas dessas estratégias trará uma rota mais segura para a lucratividade da empresa.

É importante que a empresa mantenha a avaliação de sua posição competitiva baseada em dois fatores: as avaliações centradas nos concorrentes e as centradas nos clientes. As avaliações de vantagens centradas nos concorrentes são baseadas em comparações diretas, feitas pela gerência, com alguns concorrentes-alvos. A empresa estará, dessa forma em busca de vantagem com ênfase de “vencer os concorrentes”. Os clientes são considerados como os “prêmios” ganhos na vitória sobre os concorrentes. Mas para manter esse resultado é importante que a empresa se diferencie sem esquecer que também deve ser líder nos custos baixos, pois dessa forma os resultados seriam vistos em valores financeiros que serão o retorno esperado. Em resumo podemos dizer que é importante que a empresa estabeleça suas estratégias com vistas no seu alvo: os clientes. Conseqüentemente, a empresa atinge a diferenciação por satisfazer melhor as necessidades de seu alvo particular, ou custos mais baixos na obtenção desse alvo, ou ambos.

## **CAPÍTULO V**

### **5.1. EMPREENDEDORES**

#### ***5.1.1. Perfil Individual dos Sócios***

Dados referentes aos sócios:

- 1- HÉLIO ELERES DE CASTRO (50% Capital Social) - Brasileiro, solteiro, portadora do RG 6326653 e CPF 651.123.123-56

residente e domiciliado no município de Belém/PA, Av. Benardo Sayão, s/n Bairro Guamá – Bacharel em ciências Contábeis pela Universidade Federal do Pará (UFPA). É contador atuante.

2- LUCIANA COSTA VALENTE (50% Capital Social) – Brasileira, casada, portadora do RG 4245133 e CPF 681.275.612-15 residente na Avenida Almirante Barroso, Conj Império Amazônico Bloco 15 entrada B, Bairro Souza – Graduada em Bacharel em ciências Contábeis pela Universidade Federal do Pará (UFPA). Contadora atuante e Funcionária Pública da União.

O Capital social é no valor de R\$ 37.000,00.

### **5.1.2. Funcionários**

A empresa vai contar com apenas dois funcionários. Sendo que os sócios também acompanharão de perto o desenvolvimento do negócio e tão logo seja possível o negócio será ampliado e contará com novos contratados.

## **CAPITULO VI**

### **6.1. DADOS FINANCEIROS**

#### **6.1.1. Investimento Inicial**

O investimento inicial foi feito através de pesquisas do que se precisa quando se monta um empreendimento na área de cyber café levando em consideração os serviços oferecidos.

Os investimentos iniciais estão abaixo:

#### **LISTA DE NECESSIDADES**

<b>Itens</b>	<b>Descrição</b>	<b>Unid.</b>	<b>Quant.</b>	<b>Vunit.</b>	<b>VI Total</b>
1	ANTENA DE RECEPÇÃO	Unid.	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
2	COMPUTADOR SERVIDOR	Unid.	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
3	COMPUTADORES PENTIUN 4	Unid.	14	R\$ 1.200,00	R\$ 16.800,00
5	IMPRESSORA MULTI FUNCIONAL	Unid.	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
6	WEB-CANS	Unid.	15	R\$ 60,00	R\$ 900,00
7	CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	Unid.	1	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
8	BALCÃO C/ 7 LUGARES P/ COMPUTADOR	Unid.	2	R\$ 520,00	R\$ 1.040,00
9	CADEIRAS	Unid.	15	R\$ 70,00	R\$ 1.050,00
10	NOBREAK	Unid.	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
11	ESTABILIZADORES	Unid.	14	R\$ 65,00	R\$ 910,00
12	HUB	Unid.	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
13	FONES C/ MICROFONES	Unid.	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
14	BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	Unid.	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
	<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 29.600,00</b>

### 6.1.2. Balanço Patrimonial

O balanço Patrimonial foi desenvolvido com os recursos proveniente do capital que os próprios sócios incorporaram ao capital social. Ele demonstra a situação atual da empresa.

<b>BALANÇO DE ABERTURA</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	R\$ 5.400,00	<b>CIRCULANTE</b>	
CAIXA	R\$ 5.400,00		
<b>PERMANENTE</b>	R\$ 31.600,00		
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>R\$ 28.140,00</b>		
ANTENA DE RECEPÇÃO	R\$ 1.000,00		
COMPUTADOR SERVIDOR	R\$ 2.200,00		
COMPUTADORES	R\$ 16.800,00		
IMPRESSORA MULTI FUNCIONAL	R\$ 1.300,00		
WEB-CANS	R\$ 900,00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	R\$ 37.000,00
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	R\$ 2.800,00	CAPITAL SUBSCRITO	R\$ 37.000,00
BALCÃO C/ 14 LUGARES	R\$ 1.040,00	HELIO	R\$ 18.500,00
CADEIRAS	R\$ 1.050,00	LUCIANA	R\$ 18.500,00
HUB	R\$ 300,00		
FONES C/ MICROFONES	R\$ 450,00		
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	R\$ 300,00		
<b>DIFERIDO</b>	R\$ 3.460,00		
<b>GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 3.460,00</b>		
ALUGUEL	R\$ 400,00		
CONSTITUIÇÃO	R\$ 400,00		
INSTALAÇÃO	R\$ 700,00		
HONORÁRIOS CONTADOR	R\$ 500,00		
REFORMA NO PONTO	R\$ 1.460,00		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>



## 6.2. ANÁLISE DOS CUSTOS

### 6.2.1. Quadro Estrutural de Custos

É importante que se faça uma análise dos custos e despesas que a empresa vem obtendo para desenvolver sua atividade.

Os custos fixos são custos que ocorrerão todos os meses.

Os variáveis são os custos que dependerão do consumo pelo próprio cliente.

E as despesas são aquelas que serão consumidas para desenvolvimento das atividades diárias da empresa.

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO DO SERVIÇO MATERIAL NECESSÁRIO PARA FUNCIONAMENTO DO CIBER PRODUÇÃO INICIAL MÊS				RATEIO	
				EM RELAÇÃO DESP / CUST	EM RELAÇÃO RECEITA
	QUANT	VLR UNIT.	VALOR R\$	%	%
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>			<b>R\$ 269,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>3,41%</b>
MANUTENÇÃO EM MICROS	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	74,35%	2,53%
PAPEL A4 - RESMAS	0,5	R\$ 13,00	R\$ 6,50	2,42%	0,08%
CARTUCHO PRETO	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00	11,15%	0,38%
CARTUCHO COLORIDO	0,5	R\$ 65,00	R\$ 32,50	12,08%	0,41%
<b>CUSTOS FIXOS</b>			<b>R\$ 2.010,00</b>	<b>114,93%</b>	<b>25,46%</b>
PROVEDOR	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00	2,49%	0,63%
ALUGUEL	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	19,90%	5,07%
SALÁRIOS E ENCARGOS	2	R\$ 480,00	R\$ 960,00	47,76%	12,16%
ENERGIA	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	29,85%	7,60%
<b>DESPESAS FIXAS</b>		<b>R\$ 220,00</b>	<b>R\$ 977,75</b>	<b>45,27%</b>	<b>12,39%</b>
<b>DEPRECIACÃO ACUMULADA</b>	<b>1</b>	<b>457,75</b>	<b>R\$ 457,75</b>	<b>22,77%</b>	<b>5,80%</b>
ANTENA DE RECEPÇÃO	1	R\$ 16,67	R\$ 16,67	0,83%	0,21%
COMPUTADOR PROVEDOR	1	R\$ 36,67	R\$ 36,67	1,82%	0,46%
COMPUTADORES	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00	13,93%	3,55%
IMPRESSORAS	1	R\$ 21,67	R\$ 21,67	1,08%	0,27%
WEB-CANS	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00	0,75%	0,19%
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	1	R\$ 46,67	R\$ 46,67	2,32%	0,59%
BALCÃO C/ 14 LUGARES P/ COMPUTADOR	1	R\$ 17,33	R\$ 17,33	0,86%	0,22%
CADEIRAS	1	R\$ 8,75	R\$ 8,75	0,44%	0,11%
HUB	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00	0,25%	0,06%
FONES C/ MICROFONES	1	R\$ 7,50	R\$ 7,50	0,37%	0,10%
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	1	R\$ 2,50	R\$ 2,50	0,12%	0,03%
HONORÁRIOS CONTADOR	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00	14,93%	3,80%
MATERIAL DE LIMPEZA	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00	6%	0,76%
MATERIALDE EXPEDIENTE	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00	4%	0,51%
ÁGUA	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00	5%	0,63%
TELEFONE	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00	7%	0,89%
<b>CUSTOS FIXOS</b>			<b>R\$ 2.010,00</b>		<b>25,46%</b>
<b>DESPESAS FIXAS</b>			<b>R\$ 977,75</b>		<b>12,39%</b>
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>			<b>R\$ 269,00</b>		<b>3,41%</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>			<b>R\$ 3.256,75</b>		<b>41,26%</b>

### 6.3. Folha dos Produtos Vendidos

A Folha dos Produtos Vendidos abaixo representada retrata cada item dos custos e das despesas do Cyber. Ter uma visão de cada custos que serão gastos é importante, pois dessa forma a empresa poderá compor melhor seu preço de venda.

QUANTIDADE MÉDIA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO MENSAL INICIAL :						
TIPOS DE SERVIÇOS	INTERNET B. LARGA		JOGOS EM REDE		FAX	
QUANTIDADES DE SERVIÇOS	2520	UNITARIO	2520	UNITARIO	120	UNITARIO
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	R\$ 129,12	R\$ 0,05	R\$ 129,12	R\$ 0,05	R\$ 2,69	R\$ 0,02
MANUTENÇÃO EM MICROS	R\$ 96,00	R\$ 0,04	R\$ 96,00	R\$ 0,04	R\$ 2,00	R\$ 0,017
PAPEL A4 - RESMAS	R\$ 3,12	R\$ 0,00	R\$ 3,12	R\$ 0,00	R\$ 0,07	R\$ 0,00
CARTUCHO PRETO	R\$ 14,40	R\$ 0,01	R\$ 14,40	R\$ 0,01	R\$ 0,30	R\$ 0,00
CARTUCHO COLORIDO	R\$ 15,60	R\$ 0,01	R\$ 15,60	R\$ 0,01	R\$ 0,33	R\$ 0,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	R\$ 964,80	R\$ 0,38	R\$ 1.108,80	R\$ 0,44	R\$ 23,10	0,19
PROVEDOR	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00
ALUGUEL	R\$ 192,00	R\$ 0,08	R\$ 192,00	R\$ 0,08	R\$ 4,00	R\$ 0,03
SALÁRIO	R\$ 460,80	R\$ 0,18	R\$ 460,80	R\$ 0,18	R\$ 9,60	R\$ 0,08
ENERGIA	R\$ 288,00	R\$ 0,11	R\$ 288,00	R\$ 0,11	R\$ 6,00	R\$ 0,05
<b>DESPESAS FIXAS*</b>	R\$ 469,32	R\$ 0,19	R\$ 325,32	R\$ 0,13	R\$ 6,78	R\$ 0,06
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 28,80	R\$ 0,01	R\$ 28,80	R\$ 0,01	R\$ 0,60	R\$ 0,01
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 19,20	R\$ 0,01	R\$ 19,20	R\$ 0,01	R\$ 0,40	R\$ 0,00
ÁGUA	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00
TELEFONE	R\$ 33,60	R\$ 0,01	R\$ 33,60	R\$ 0,01	R\$ 0,70	R\$ 0,01
HONORÁRIO CONTADOR	R\$ 144,00	R\$ 0,06	R\$ 144,00	R\$ 0,06	R\$ 3,00	R\$ 0,03
DEPRECIACÃO ACUMULADA	R\$ 219,72	R\$ 0,09	R\$ 219,72	R\$ 0,09	R\$ 4,58	R\$ 0,04
<b>CUSTO TOTAL</b>	R\$ 1.563,24	R\$ 0,62	R\$ 1.563,24	R\$ 0,62	R\$ 32,57	R\$ 0,27

  

TIPOS DE SERVIÇOS	SCANEAMENTO		DIGITAÇÃO		IMPRESSÃO	
QUANTIDADES DE SERVIÇOS	90	UNITARIO	120	UNITARIO	150	UNITARIO
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	R\$ 2,69	R\$ 0,03	R\$ 2,69	R\$ 0,02	R\$ 2,69	R\$ 0,02
MANUTENÇÃO EM MICROS	R\$ 2,00	R\$ 0,022	R\$ 2,00	R\$ 0,02	R\$ 2,00	R\$ 0,013
PAPEL A4 - RESMAS	R\$ 0,07	R\$ 0,00	R\$ 0,07	R\$ 0,001	R\$ 0,07	R\$ 0,00
CARTUCHO PRETO	R\$ 0,30	R\$ 0,00	R\$ 0,30	R\$ 0,003	R\$ 0,30	R\$ 0,00
CARTUCHO COLORIDO	R\$ 0,33	R\$ 0,00	R\$ 0,33	R\$ 0,003	R\$ 0,33	R\$ 0,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	R\$ 23,10	R\$ 0,26	R\$ 23,10	R\$ 0,19	R\$ 23,10	R\$ 0,15
PROVEDOR	R\$ 0,50	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00	0,50	0,00
ALUGUEL	R\$ 4,00	R\$ 0,04	R\$ 4,00	R\$ 0,03	4,00	0,03
SALÁRIO	R\$ 9,60	R\$ 0,11	R\$ 9,60	R\$ 0,08	9,60	0,06
ENERGIA	R\$ 6,00	R\$ 0,07	R\$ 6,00	R\$ 0,05	6,00	0,04
<b>DESPESAS FIXAS*</b>	R\$ 6,78	R\$ 0,08	R\$ 6,78	R\$ 0,02	6,78	0,05
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 0,60	R\$ 0,01	R\$ 0,60	R\$ 0,01	0,60	0,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 0,40	R\$ 0,00	R\$ 0,40	R\$ 0,00	0,40	0,00
ÁGUA	R\$ 0,50	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00	0,50	0,00
TELEFONE	R\$ 0,70	R\$ 0,01	R\$ 0,70	R\$ 0,01	0,70	0,00
HONORÁRIO CONTADOR	R\$ 3,00	R\$ 0,03	R\$ 3,00	R\$ 0,03	3,00	0,02
DEPRECIACÃO ACUMULADA	R\$ 4,58	R\$ 0,05	R\$ 4,58	R\$ 0,04	4,58	0,03
<b>CUSTO TOTAL</b>	R\$ 32,57	R\$ 0,36	R\$ 32,57	R\$ 0,27	R\$ 32,57	R\$ 0,22

#### 6.4. Preço de Venda dos Produtos

Essa é uma parte muito importante do empreendimento, pois a empresa através do preço dos produtos saberá se terão condições de cobrirem os seus gastos.

Abaixo vamos mostrar o preço de cada produto que a empresa irá atuar.

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: INTERNET		PRODUTO: FAX	
PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN	PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Internet	0,62	Fax	0,27
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	51%	MG DE LUCRO	60%
TOTAL	59%	TOTAL	68%
Preço De Venda =	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO - INTERNET</b>	<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DO SERVIÇO - FAX</b>
Internet	1,50	Fax	0,85

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: JOGOS EM REDE		PRODUTO: DIGITAÇÃO - PÁGINA	
PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN	PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogos em Rede	0,62	Digitação - Página	0,27
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	51%	MG DE LUCRO	54%
TOTAL	59%	TOTAL	62%
Preço De Venda	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO - JOGOS EM REDE</b>	<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO - DIGITAÇÃO</b>
Jogos em Rede	1,50	Digitação - Página	0,71

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO		PRODUTO: IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO	
PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN	PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Scaneamento s/impressão	0,36	Impressão - Preto e Branco	0,22
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	50%	MG DE LUCRO	50%
TOTAL	58%	TOTAL	58%
Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO- SCANEAMENTO</b>	<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO - IMPRESSÃO</b>
Scaneamento s/impressão	0,86	Impressão - Preto e Branco	0,52

### 6.5. Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio

Abaixo iremos demonstrar a Margem de contribuição e Ponto de Equilíbrio.

A Margem de Contribuição mostra uma espécie de sobra financeira para que a empresa tenha condições de pagar suas despesas fixas e gerar lucro. O Ponto de Equilíbrio mostra do quanto a empresa vai precisar para cobrir seus custos e suas despesas. Quanto mais elevado tiver a diferença do Ponto de Equilíbrio positivamente é melhor para a empresa.

Ponto de equilíbrio é o volume calculado, em que as receitas totais de uma empresa igualem-se aos custos e despesas totais, portanto o lucro é igual a zero. Nesse ponto não tem nem lucro e nem prejuízo. É importante que se conheça este número tanto o mensal como o anual.

Abaixo estão demonstrados a Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio:

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>			
<b>INTERNET BANDA LARGA</b>			
PREÇO DE VENDA	1,50	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,05	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>1,45</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	964,80	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	1.289,11
( - )DESPESAS FIXAS	469,32		
PONTO DE EQUILIBRIO	1.289,11		

<b>JOGO EM REDE</b>			
PREÇO DE VENDA	1,50	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,05	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>1,45</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	964,80	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	1.289,11
( - )DESPESAS FIXAS	469,32		
PONTO DE EQUILIBRIO	1.289,11		

<b>SCANEAMENTO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,85	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,030	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,82</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	31,38
( - )DESPESAS FIXAS	6,78		
PONTO DE EQUILIBRIO	31,38		

<b>FAX</b>			
PREÇO DE VENDA	0,85	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,83</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	31,31
( - )DESPESAS FIXAS	6,78		
PONTO DE EQUILIBRIO	31,31		

<b>DIGITAÇÃO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,71	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,69</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	32,95
( - )DESPESAS FIXAS	6,78		
PONTO DE EQUILIBRIO	32,95		

<b>IMPRESSAO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,52	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<u>Custos + Despesas Fixas</u>
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,50</b>		<b>MCU</b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	36,68
( - )DESPESAS FIXAS	6,78		
PONTO DE EQUILIBRIO	36,68		

## **6.6. Fluxo de Caixa**

O Fluxo de Caixa projetado funciona como uma ajuda para a empresa. O quanto ela vai gastar ou receber em determinado período.

O Fluxo de caixa é um controle que auxilia na visualização e compreensão das movimentações financeiras num período pré-estabelecido.

Sua grande utilidade é permitir a visualização de sobras ou faltas de caixa antes mesmo que ocorram, possibilitando ao empresário planejar melhor suas ações.

Na verdade, toda ação realizada por uma empresa resume-se a entrada ou saída de dinheiro. É nesse jogo de entra-e-sai que o fluxo de caixa mostra sua importância, pois nos ajuda a perceber bem antes quando vai faltar ou sobrar recurso.

Os momentos de escassez de crédito, altas taxas de juros, queda do faturamento, entre outros, exigem do empresário uma gestão financeira cada vez mais eficiente. Sendo assim torna-se necessário utilizar controles financeiros que permitam conhecer com mais eficiência os recursos de caixa.

Seus relatórios servem para:

- Planejar e controlar as entradas e saídas de um caixa num período de tempo determinado.
- Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa.
- Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado.
- Verificar se os recursos financeiros são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de obtenção de capital de giro.
- Planejar melhores políticas de prazos de pagamentos e recebimento.
- Avaliar a capacidade de pagamento antes de assumir compromissos.
- Conhecer previamente (planejamento estratégico) o grande número do negócio e sua real importância no período considerado.
- Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período considerado.
- Avaliar o melhor momento para efetuar as reposições de estoque em função dos prazos de pagamento e da disponibilidade de caixa.
- Avaliar o momento mais favorável para realizar promoções de vendas visando melhorar o caixa do negócio.

Abaixo evidenciamos o Fluxo de Caixa da empresa projetado para os próximos anos:

		PROJEÇÃO ANUAL				0,12
FLUXO DE CAIXA PROJETADO		FATURAMENTO P/ 5 ANOS				
PARA 12 MESES - ANO 2006	2006	2007	2008	2009	2010	
<b>CAIXA INICIAL</b>						
<b>RECEBIMENTO</b>	<b>94.727,95</b>	<b>106.095,31</b>	<b>118.826,74</b>	<b>133.085,95</b>	<b>149.056,27</b>	
INTERNET BANDA LARGA (HORA)						
JOGOS EM REDE (HORA)						
SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO						
FAX						
DIGITAÇÃO - PÁGINA						
IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO						
<b>PAGAMENTO</b>	<b>33.588,00</b>	<b>34.773,02</b>	<b>35.999,85</b>	<b>37.269,96</b>	<b>38.584,88</b>	
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3.228,00</b>	<b>3.341,89</b>	<b>3.459,79</b>	<b>3.581,86</b>	<b>3.708,23</b>	
MANUTENÇÃO EM MICROS						
PAPEL A4 - RESMAS						
CARTUCHO PRETO						
CARTUCHO COLORIDO						
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>27.720,00</b>	<b>28.697,99</b>	<b>29.710,48</b>	<b>30.758,70</b>	<b>31.843,90</b>	
SALÁRIOS E ENCARGOS						
PROVEDOR						
ALUGUEL						
ENERGIA						
HONORÁRIOS CONTADOR						
<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>2.640,00</b>	<b>2.733,14</b>	<b>2.829,57</b>	<b>2.929,40</b>	<b>3.032,75</b>	
MATERIAL DE LIMPEZA						
MATERIAL DE EXPEDIENTE						
ÁGUA						
TELEFONE						
<b>SALDO DO CAIXA</b>	<b>61.139,95</b>	<b>71.322,29</b>	<b>82.826,90</b>	<b>95.816,00</b>	<b>110.471,39</b>	

### **6.7. Demonstração do Resultado do Exercício**

A Demonstração do Resultado é a demonstração contábil destinada a evidenciar a composição do resultado formado em determinados períodos de operações da empresa. Observando o Princípio da Competência, evidenciará a formação dos vários níveis de resultados mediante confronto entre receitas, e os correspondentes custo e despesas.

No quadro abaixo, encontram-se as Demonstrações do Resultado dos Exercícios, projetadas para 05 anos consecutivos:

<b>PROJEÇÃO ANUAL</b>						<b>12,00%</b>
<b>DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS</b>						
<b>RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	<b>MENSAL</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS</b>	<b>R\$ 7.894,00</b>	<b>R\$ 94.727,95</b>	<b>106.095,31</b>	<b>118.826,74</b>	<b>133.085,95</b>	<b>149.056,27</b>
<b>(-) DEDUÇÕES</b>	<b>R\$ 631,52</b>	<b>R\$ 7.578,24</b>	<b>8.487,62</b>	<b>9.506,14</b>	<b>10.646,88</b>	<b>11.924,50</b>
ISS	R\$ 394,70	R\$ 4.736,40				
SIMPLES	R\$ 236,82	R\$ 2.841,84				
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>R\$ 7.262,48</b>	<b>R\$ 87.149,72</b>	<b>97.607,68</b>	<b>109.320,60</b>	<b>122.439,08</b>	<b>137.131,77</b>
<b>(-) CUSTO DO PERÍODO</b>	<b>R\$ 3.256,75</b>	<b>R\$ 39.081,00</b>				
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>R\$ 4.005,73</b>	<b>R\$ 48.068,72</b>	<b>53.836,96</b>	<b>60.297,40</b>	<b>67.533,09</b>	<b>75.637,06</b>
<b>DESPESAS</b>	<b>R\$ 977,75</b>	<b>R\$ 11.733,00</b>	<b>13.140,96</b>	<b>14.717,88</b>	<b>16.484,02</b>	<b>18.462,10</b>
<b>(-) DESPESAS</b>	<b>R\$ 977,75</b>	<b>R\$ 11.733,00</b>				
DEPRECIACÃO ACUMULADA	R\$ 457,75	R\$ 5.493,00				
<b>(-) DESPESAS NÃO OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 520,00</b>	<b>6.240,00</b>				
<b>LUCRO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$ 3.027,98</b>	<b>R\$ 36.335,72</b>	<b>40.696,00</b>	<b>45.579,52</b>	<b>51.049,07</b>	<b>57.174,95</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 2.507,98</b>	<b>R\$ 30.095,72</b>	<b>R\$ 40.696,00</b>	<b>R\$ 45.579,52</b>	<b>R\$ 51.049,07</b>	<b>R\$ 57.174,95</b>

### **6.8. Valor Presente Líquido VPL**

O valor presente líquido (VPL) ou método do valor atual é a fórmula matemático-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente. Temos que considerar o conceito de valor do dinheiro no tempo, pois, exemplificando, R\$ 1 milhão hoje, não valeria R\$ 1 milhão daqui a uma ano, devido ao custo de oportunidade de se colocar, por exemplo, tal montante de dinheiro na poupança para render juros.

Este método compara na data em que o projeto terá seu início, todas as entradas e saídas existentes projetadas no Fluxo de Caixa, trazendo esses valores futuros para a data inicial, como e cada entrada ou saída do Fluxo fosse um montante e quiséssemos calcular o respectivo valor atual, utilizando para tanto a taxa mínima de atratividade definida.

Se o VPL for igual a zero, o investimento é indiferente, pois o valor presente das entradas é igual ao valor presente das saídas de caixa. Se o VPL for menor que zero, significa que o investimento não é economicamente atrativo, já que o valor presente das entradas de caixa é menor que o valor presente das saídas.

Quando o VPL for maior que zero, significará que a expectativa de retorno foi superada e que os acionistas estarão esperando um lucro adicional a qualquer investimento que tenha valor presente igual ao VPL.

Por considerar explicitamente o valor do dinheiro no tempo, o valor presente líquido é considerado uma técnica sofisticada de análise de orçamentos de capital. Esse tipo de técnica, de uma forma ou de outra, desconta os fluxos de caixa da empresa a

uma taxa especificada. Essa taxa, freqüentemente chamada de taxa de desconto, custo de oportunidade ou custo de capital, refere-se ao retorno mínimo que deve ser obtido por um projeto, de forma a manter inalterado o valor de mercado da empresa.

O valor presente líquido (VPL) é obtido subtraindo-se o investimento inicial do valor presente das entradas de caixa, descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa.

Utilizando-se o VPL, tanto as entradas como as saídas de caixa são traduzidas para valores monetários atuais. Já que estamos tratando de investimentos convencionais, o investimento inicial está automaticamente expresso em termos monetários atuais. Se não for esse o caso, o VPL de um projeto deverá ser obtido subtraindo-se o valor presente das saídas do valor presente das entradas de caixa.

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO							
Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	R\$ 37.000,00			R\$ (37.000,00)			
1		R\$ 94.727,95	R\$ 33.588,00	R\$ 61.139,95	165,24%	0,61	218
2		R\$ 106.095,31	R\$ 34.773,02	R\$ 71.322,29	192,76%	0,52	187
3		R\$ 118.826,74	R\$ 35.999,85	R\$ 82.826,90	223,86%	0,45	161
4		R\$ 133.085,95	R\$ 37.269,96	R\$ 95.816,00	258,96%	0,39	139
5		R\$ 149.056,27	R\$ 38.584,88	R\$ 110.471,39	298,57%	0,33	121

QUADRO DEMONSTRATIVO		
VPL = Valor Presente Líquido	<b>VPL =</b>	R\$ 229.445,28
Fn = Fluxo de caixa		
i = Taxa de Retorno Desejada		
n = Projeto em anos		
IN = Investimento Inicial	<b>TIR =</b>	180%

## CAPÍTULO VII

### 7.1. CONCLUSÕES - ANÁLISE DOS RESULTADOS

A partir dos resultados encontrados no desenvolvimento do Plano de Negócios da Cyber – Lan **Star Wors** constata-se que o empreendimento é economicamente atrativo. Essa situação deve-se principalmente aos seguintes fatores:

- Confrontando Receitas e Despesas, verifica-se que as Receitas projetadas no Fluxo de Caixa durante o período de 5 anos, são suficientes para cobrir as Despesas e custos do mesmo período.



- A localização também é fator fundamental para a atratividade do Negócio, visto que, a empresa encontra-se situada estrategicamente em uma localidade de pouca oportunidade e escolha pelos clientes.

- Deve-se levar em consideração a baixa concorrência e o preço praticado que contribuem significativamente para o volume das vendas.

- Através do método Payback, que consiste em quantificar através do Fluxo de Caixa, em quanto tempo um investimento é coberto pelas entradas e saídas de caixa ocorridas após a data de realização do desembolso inicial, observa-se que os investidores poderão recuperar o total investido em menos de um ano conforme quadro ilustrativo abaixo:

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO							
Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	R\$ 37.000,00			R\$ (37.000,00)			
1		R\$ 94.727,95	R\$ 33.588,00	R\$ 61.139,95	165,24%	0,61	218
2		R\$ 106.095,31	R\$ 34.773,02	R\$ 71.322,29	192,76%	0,52	187
3		R\$ 118.826,74	R\$ 35.999,85	R\$ 82.826,90	223,86%	0,45	161
4		R\$ 133.085,95	R\$ 37.269,96	R\$ 95.816,00	258,96%	0,39	139
5		R\$ 149.056,27	R\$ 38.584,88	R\$ 110.471,39	298,57%	0,33	121

O método de *payback* é utilizado para informar o tempo de retorno do investimento. É muito utilizado, mas é deficiente uma vez que não leva em consideração o custo do dinheiro no tempo.

O *payback* é uma das técnicas de análise de investimento mais comuns que existem. Consiste em umas das alternativas mais populares ao VPL. Sua principal vantagem em relação ao VPL consiste em que a regra do *payback* leva em conta o tempo do investimento e conseqüentemente é uma metodologia mais apropriada para ambientes com risco elevado.

Este método visa calcular o nº de períodos ou quanto tempo o investidor irá precisar para recuperar o investimento realizado. Um investimento significa uma saída imediata de dinheiro. Em contrapartida se espera receber fluxos de caixa que visem recuperar essa saída. O *payback* calcula quanto tempo isso irá demorar.

- Através do resultado obtido no cálculo do Valor Presente Líquido, verifica-se que o valor presente das entradas de caixa é maior que o valor presente das saídas, evidenciando assim, a viabilidade da implantação deste tipo de negócio.

## CAPÍTULO VIII

### 8.1. REFERÊNCIAS

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando Idéia em Negócio. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

BEUREN, Ilse Maria. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade Teoria e Prática. In: LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona; BEUREN, Ilse Maria (org.). São Paulo: Atlas, 2006. p. 145-184.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.  
DAS NEVES, Silvério. Contabilidade de Custo. 7ª ed. São Paulo: Frase,  
2003.  
R. HANSEN, Don. Gestão de Custos. 1ª ed. São Paulo: Pioneira, 2001.  
Site perito contador no seguinte endereço [www.peritocontador.com.br/artigos](http://www.peritocontador.com.br/artigos).

# ANEXOS

## ANEXO I

<b>LISTA DE NECESSIDADES</b>					
<b>Itens</b>	<b>Descrição</b>	<b>Unid.</b>	<b>Quant.</b>	<b>Vunit.</b>	<b>VI Total</b>
1	ANTENA DE RECEPÇÃO	Unid.	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
2	COMPUTADOR SERVIDOR	Unid.	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
3	COMPUTADORES PENTIUM 4	Unid.	14	R\$ 1.200,00	R\$ 16.800,00
5	IMPRESSORA MULTI FUNCIONAL	Unid.	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
6	WEB-CAMS	Unid.	15	R\$ 60,00	R\$ 900,00
7	CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	Unid.	1	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
8	BALCÃO C/ 7 LUGARES P/ COMPUTADOR	Unid.	2	R\$ 520,00	R\$ 1.040,00
9	CADEIRAS	Unid.	15	R\$ 70,00	R\$ 1.050,00
10	NOBREAK	Unid.	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
11	ESTABILIZADORES	Unid.	14	R\$ 65,00	R\$ 910,00
12	HUB	Unid.	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
13	FONES C/ MICROFONES	Unid.	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
14	BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	Unid.	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>					<b>R\$ 29.600,00</b>

ANEXO II

<b>BALANÇO DE ABERTURA</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	R\$ 5.400,00	<b>CIRCULANTE</b>	
CAIXA	R\$ 5.400,00		
<b>PERMANENTE</b>	R\$ 31.600,00		
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>R\$ 28.140,00</b>		
ANTENA DE RECEPÇÃO	R\$ 1.000,00		
COMPUTADOR SERVIDOR	R\$ 2.200,00		
COMPUTADORES	R\$ 16.800,00		
IMPRESSORA MULTI FUNCIONAL	R\$ 1.300,00		
WEB-CANS	R\$ 900,00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	R\$ 37.000,00
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	R\$ 2.800,00	CAPITAL SUBSCRITO	R\$ 37.000,00
BALCÃO C/ 14 LUGARES	R\$ 1.040,00	HELIO	R\$ 18.500,00
CADEIRAS	R\$ 1.050,00	LUCIANA	R\$ 18.500,00
HUB	R\$ 300,00		
FONES C/ MICROFONES	R\$ 450,00		
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	R\$ 300,00		
<b>DIFERIDO</b>	R\$ 3.460,00		
<b>GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 3.460,00</b>		
ALUGUEL	R\$ 400,00		
CONSTITUIÇÃO	R\$ 400,00		
INSTALAÇÃO	R\$ 700,00		
HONORÁRIOS CONTADOR	R\$ 500,00		
REFORMA NO PONTO	R\$ 1.460,00		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>

ANEXO III

<b>QUADRO DE DEPRECIÇÃO</b>			
<b>ITENS</b>	<b>VLR EM R\$</b>	<b>MENSAL</b>	<b>DIÁRIO</b>
ANTENA DE RECEPÇÃO	R\$ 1.000,00	R\$ 16,67	R\$ 0,56
COMPUTADOR PROVEDOR	R\$ 2.200,00	R\$ 36,67	R\$ 1,22
COMPUTADORES	R\$ 16.800,00	R\$ 280,00	R\$ 9,33
IMPRESSORAS	R\$ 1.300,00	R\$ 21,67	R\$ 0,72
WEB-CANS	R\$ 900,00	R\$ 15,00	R\$ 0,50
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	R\$ 2.800,00	R\$ 46,67	R\$ 1,56
BALCÃO C/ 14 LUGARES P/ COMPUTADOR	R\$ 1.040,00	R\$ 17,33	R\$ 0,58
CADEIRAS	R\$ 1.050,00	R\$ 8,75	R\$ 0,29
HUB	R\$ 300,00	R\$ 5,00	R\$ 0,17
FONES C/ MICROFONES	R\$ 450,00	R\$ 7,50	R\$ 0,25
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	R\$ 300,00	R\$ 2,50	R\$ 0,08
<b>TOTAL ACUMULADO</b>	<b>R\$ 28.140,00</b>	<b>R\$ 457,75</b>	<b>R\$ 15,26</b>

## ANEXO IV

<b>QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO DO SERVIÇO</b> MATERIAL NECESSÁRIO PARA FUNCIONAMENTO DO CIBER PRODUÇÃO INICIAL MÊS				<b>RATEIO</b>	
				EM RELAÇÃO DESP / CUST	EM RELAÇÃO RECEITA
	QUANT	VLR UNIT.	VALOR R\$	%	%
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>			<b>R\$ 269,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>3,41%</b>
MANUTENÇÃO EM MICROS	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	74,35%	2,53%
PAPEL A4 - RESMAS	0,5	R\$ 13,00	R\$ 6,50	2,42%	0,08%
CARTUCHO PRETO	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00	11,15%	0,38%
CARTUCHO COLORIDO	0,5	R\$ 65,00	R\$ 32,50	12,08%	0,41%
<b>CUSTOS FIXOS</b>			<b>R\$ 2.010,00</b>	<b>114,93%</b>	<b>25,46%</b>
PROVEDOR	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00	2,49%	0,63%
ALUGUEL	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	19,90%	5,07%
SALÁRIOS E ENCARGOS	2	R\$ 480,00	R\$ 960,00	47,76%	12,16%
ENERGIA	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	29,85%	7,60%
<b>DESPESAS FIXAS</b>		<b>R\$ 220,00</b>	<b>R\$ 977,75</b>	<b>45,27%</b>	<b>12,39%</b>
<b>DEPRECIÇÃO ACUMULADA</b>	<b>1</b>	<b>457,75</b>	<b>R\$ 457,75</b>	<b>22,77%</b>	<b>5,80%</b>
ANTENA DE RECEPÇÃO	1	R\$ 16,67	R\$ 16,67	0,83%	0,21%
COMPUTADOR PROVEDOR	1	R\$ 36,67	R\$ 36,67	1,82%	0,46%
COMPUTADORES	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00	13,93%	3,55%
IMPRESSORAS	1	R\$ 21,67	R\$ 21,67	1,08%	0,27%
WEB-CANS	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00	0,75%	0,19%
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	1	R\$ 46,67	R\$ 46,67	2,32%	0,59%
BALCÃO C/ 14 LUGARES P/ COMPUTADOR	1	R\$ 17,33	R\$ 17,33	0,86%	0,22%
CADEIRAS	1	R\$ 8,75	R\$ 8,75	0,44%	0,11%
HUB	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00	0,25%	0,06%
FONES C/ MICROFONES	1	R\$ 7,50	R\$ 7,50	0,37%	0,10%
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	1	R\$ 2,50	R\$ 2,50	0,12%	0,03%
HONORÁRIOS CONTADOR	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00	14,93%	3,80%
MATERIAL DE LIMPEZA	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00	6%	0,76%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00	4%	0,51%
ÁGUA	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00	5%	0,63%
TELEFONE	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00	7%	0,89%
<b>CUSTOS FIXOS</b>			<b>R\$ 2.010,00</b>		<b>25,46%</b>
<b>DESPESAS FIXAS</b>			<b>R\$ 977,75</b>		<b>12,39%</b>
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>			<b>R\$ 269,00</b>		<b>3,41%</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>			<b>R\$ 3.256,75</b>		<b>41,26%</b>

ANEXO V

QUADRO ESTRUTURAL DE SERVIÇOS						
ITENS	DESCRIÇÃO	QUANT - DIA	QTD- MÊS	VLR UNIT	VALOR DIA	VALOR MÊS
1	INTERNET BANDA LARGA (HORA)	84	2520	R\$ 1,50	R\$ 125,86	R\$ 3.775,94
2	JOGOS EM REDE (HORA)	84	2520	R\$ 1,50	R\$ 125,86	R\$ 3.775,94
3	SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO	3	90	R\$ 0,86	R\$ 2,58	R\$ 77,54
4	FAX	4	120	R\$ 0,85	R\$ 3,39	R\$ 101,77
5	DIGITAÇÃO - PÁGINA	4	120	R\$ 0,71	R\$ 2,84	R\$ 85,26
7	IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO	5	150	R\$ 0,52	R\$ 2,58	R\$ 77,54
TOTAL RECEITA					R\$ 263,13	R\$ 7.894,00

ITENS	PARTICIPAÇÃO S/ RECEITA	%
1	INTERNET BANDA LARGA (HORA)	48%
2	JOGOS EM REDE (HORA)	48%
3	SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO	1%
4	FAX	1%
5	DIGITAÇÃO - PÁGINA	1%
7	IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO	1%

## ANEXO VI

QUANTIDADE MÉDIA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO MENSAL INICIAL :						
TIPOS DE SERVIÇOS	INTERNET B. LARGA		JOGOS EM REDE		FAX	
QUANTIDADES DE SERVIÇOS	2520	UNITARIO	2520	UNITARIO	120	UNITARIO
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	R\$ 129,12	R\$ 0,05	R\$ 129,12	R\$ 0,05	R\$ 2,69	R\$ 0,02
MANUTENÇÃO EM MICROS	R\$ 96,00	R\$ 0,04	R\$ 96,00	R\$ 0,04	R\$ 2,00	R\$ 0,017
PAPEL A4 - RESMAS	R\$ 3,12	R\$ 0,00	R\$ 3,12	R\$ 0,00	R\$ 0,07	R\$ 0,00
CARTUCHO PRETO	R\$ 14,40	R\$ 0,01	R\$ 14,40	R\$ 0,01	R\$ 0,30	R\$ 0,00
CARTUCHO COLORIDO	R\$ 15,60	R\$ 0,01	R\$ 15,60	R\$ 0,01	R\$ 0,33	R\$ 0,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	R\$ 964,80	R\$ 0,38	R\$ 1.108,80	R\$ 0,44	R\$ 23,10	0,19
PROVEDOR	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00
ALUGUEL	R\$ 192,00	R\$ 0,08	R\$ 192,00	R\$ 0,08	R\$ 4,00	R\$ 0,03
SALÁRIO	R\$ 460,80	R\$ 0,18	R\$ 460,80	R\$ 0,18	R\$ 9,60	R\$ 0,08
ENERGIA	R\$ 288,00	R\$ 0,11	R\$ 288,00	R\$ 0,11	R\$ 6,00	R\$ 0,05
<b>DESPESAS FIXAS*</b>	R\$ 469,32	R\$ 0,19	R\$ 325,32	R\$ 0,13	R\$ 6,78	R\$ 0,06
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 28,80	R\$ 0,01	R\$ 28,80	R\$ 0,01	R\$ 0,60	R\$ 0,01
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 19,20	R\$ 0,01	R\$ 19,20	R\$ 0,01	R\$ 0,40	R\$ 0,00
ÁGUA	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 24,00	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00
TELEFONE	R\$ 33,60	R\$ 0,01	R\$ 33,60	R\$ 0,01	R\$ 0,70	R\$ 0,01
HONORÁRIO CONTADOR	R\$ 144,00	R\$ 0,06	R\$ 144,00	R\$ 0,06	R\$ 3,00	R\$ 0,03
DEPRECIÇÃO ACUMULADA	R\$ 219,72	R\$ 0,09	R\$ 219,72	R\$ 0,09	R\$ 4,58	R\$ 0,04
<b>CUSTO TOTAL</b>	R\$ 1.563,24	R\$ 0,62	R\$ 1.563,24	R\$ 0,62	R\$ 32,57	R\$ 0,27

  

TIPOS DE SERVIÇOS	SCANEAMENTO		DIGITAÇÃO		IMPRESSÃO	
QUANTIDADES DE SERVIÇOS	90	UNITARIO	120	UNITARIO	150	UNITARIO
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	R\$ 2,69	R\$ 0,03	R\$ 2,69	R\$ 0,02	R\$ 2,69	R\$ 0,02
MANUTENÇÃO EM MICROS	R\$ 2,00	R\$ 0,022	R\$ 2,00	R\$ 0,02	R\$ 2,00	R\$ 0,013
PAPEL A4 - RESMAS	R\$ 0,07	R\$ 0,00	R\$ 0,07	R\$ 0,001	R\$ 0,07	R\$ 0,00
CARTUCHO PRETO	R\$ 0,30	R\$ 0,00	R\$ 0,30	R\$ 0,003	R\$ 0,30	R\$ 0,00
CARTUCHO COLORIDO	R\$ 0,33	R\$ 0,00	R\$ 0,33	R\$ 0,003	R\$ 0,33	R\$ 0,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	R\$ 23,10	R\$ 0,26	R\$ 23,10	R\$ 0,19	R\$ 23,10	R\$ 0,15
PROVEDOR	R\$ 0,50	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00	0,50	0,00
ALUGUEL	R\$ 4,00	R\$ 0,04	R\$ 4,00	R\$ 0,03	4,00	0,03
SALÁRIO	R\$ 9,60	R\$ 0,11	R\$ 9,60	R\$ 0,08	9,60	0,06
ENERGIA	R\$ 6,00	R\$ 0,07	R\$ 6,00	R\$ 0,05	6,00	0,04
<b>DESPESAS FIXAS*</b>	R\$ 6,78	R\$ 0,08	R\$ 6,78	R\$ 0,02	6,78	0,05
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 0,60	R\$ 0,01	R\$ 0,60	R\$ 0,01	0,60	0,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 0,40	R\$ 0,00	R\$ 0,40	R\$ 0,00	0,40	0,00
ÁGUA	R\$ 0,50	R\$ 0,01	R\$ 0,50	R\$ 0,00	0,50	0,00
TELEFONE	R\$ 0,70	R\$ 0,01	R\$ 0,70	R\$ 0,01	0,70	0,00
HONORÁRIO CONTADOR	R\$ 3,00	R\$ 0,03	R\$ 3,00	R\$ 0,03	3,00	0,02
DEPRECIÇÃO ACUMULADA	R\$ 4,58	R\$ 0,05	R\$ 4,58	R\$ 0,04	4,58	0,03
<b>CUSTO TOTAL</b>	R\$ 32,57	R\$ 0,36	R\$ 32,57	R\$ 0,27	R\$ 32,57	R\$ 0,22



## ANEXO VII

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: INTERNET		PRODUTO: FAX	
<b>PRODUTO</b> Internet	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,62	<b>PRODUTO</b> Fax	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,27
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	51%	MG DE LUCRO	60%
<b>TOTAL</b>	<b>59%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>68%</b>
Preço De Venda =	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b> Internet	<b>PREÇO - INTERNET</b> 1,50	<b>PRODUTO</b> Fax	<b>PREÇO DO SERVIÇO - FAX</b> 0,85

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: JOGOS EM REDE		PRODUTO: DIGITAÇÃO - PÁGINA	
<b>PRODUTO</b> Jogos em Rede	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,62	<b>PRODUTO</b> Digitação - Página	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,27
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	51%	MG DE LUCRO	54%
<b>TOTAL</b>	<b>59%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>62%</b>
Preço De Venda	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b> Jogos em Rede	<b>PREÇO - JOGOS EM REDE</b> 1,50	<b>PRODUTO</b> Digitação - Página	<b>PREÇO - DIGITAÇÃO</b> 0,71

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO		DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	
PRODUTO: SCANEAMENTO S/ IMPRESSAO		PRODUTO: IMPRESSAO - PRETO E BRANCO	
<b>PRODUTO</b> Scaneamento s/impressão	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,36	<b>PRODUTO</b> Impressão - Preto e Branco	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b> 0,22
<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>	<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%	SIMPLES	3%
ISS	5%	ISS	5%
MG DE LUCRO	50%	MG DE LUCRO	50%
<b>TOTAL</b>	<b>58%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>58%</b>
Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)	Preço De Venda=	Custo Total 1- ( Imposto+Margem de lucro)
<b>PRODUTO</b> Scaneamento s/impressão	<b>PREÇO- SCANEAMENTO</b> 0,86	<b>PRODUTO</b> Impressão - Preto e Branco	<b>PREÇO - IMPRESSÃO</b> 0,52

## ANEXO VIII

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>			
<b>INTERNET BANDA LARGA</b>			
PREÇO DE VENDA	1,50	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,05		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>1,45</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	964,80		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	469,32	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	1.289,11
PONTO DE EQUILIBRIO	1.289,11		

<b>JOGO EM REDE</b>			
PREÇO DE VENDA	1,50	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,05		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>1,45</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	964,80		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	469,32	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	1.289,11
PONTO DE EQUILIBRIO	1.289,11		

<b>SCANEAMENTO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,85	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,030		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,82</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	6,78	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	31,38
PONTO DE EQUILIBRIO	31,38		

<b>FAX</b>			
PREÇO DE VENDA	0,85	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,83</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	6,78	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	31,31
PONTO DE EQUILIBRIO	31,31		

<b>DIGITAÇÃO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,71	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,69</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	6,78	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	32,95
PONTO DE EQUILIBRIO	32,95		

<b>IMPRESSAO</b>			
PREÇO DE VENDA	0,52	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	
( - )CUSTOS VARIÁVEIS	0,02		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	<b>0,50</b>	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	<b><u>Custos + Despesas Fixas</u></b>
( - )CUSTOS FIXOS	23,10		<b>MCU</b>
( - )DESPESAS FIXAS	6,78	<b>PONTO DE EQUILIBRIO</b>	36,68
PONTO DE EQUILIBRIO	36,68		

## ANEXO IX

SERVIÇOS	PRODUÇÃO MENSAL	PRODUÇÃO ANUAL	PREÇO DO SERV UNITARIO	CUSTO MENSAL	RECEITA MENSAL	RECEITA ANUAL	CUSTO ANUAL
INTERNET BANDA LARGA (HORA)	R\$ 2.520,00	R\$ 30.240,00	R\$ 1,50	R\$ 1.563,24	R\$ 3.775,94	R\$ 45.311,30	R\$ 18.758,88
JOGOS EM REDE (HORA)	R\$ 2.520,00	R\$ 30.240,00	R\$ 1,50	R\$ 1.563,24	R\$ 3.775,94	R\$ 45.311,30	R\$ 18.758,88
SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO	R\$ 90,00	R\$ 1.080,00	R\$ 0,86	R\$ 32,57	R\$ 77,54	R\$ 930,50	R\$ 390,81
FAX	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00	R\$ 0,85	R\$ 32,57	R\$ 101,77	R\$ 1.221,28	R\$ 390,81
DIGITAÇÃO - PÁGINA	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00	R\$ 0,71	R\$ 32,57	R\$ 85,26	R\$ 1.023,06	R\$ 390,81
IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00	R\$ 0,52	R\$ 32,57	R\$ 77,54	R\$ 930,50	R\$ 390,81
<b>total</b>	<b>R\$ 5.520,00</b>	<b>R\$ 66.240,00</b>	<b>R\$ 5,93</b>	<b>R\$ 3.256,75</b>	<b>R\$ 7.894,00</b>	<b>R\$ 94.727,95</b>	<b>R\$ 39.081,00</b>

PROJEÇÃO ANUAL						12,00%
DEMONSTRAÇÕES DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS						
RESULTADO DO EXERCÍCIO	MENSAL	2006	2007	2008	2009	2010
RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS	R\$ 7.894,00	R\$ 94.727,95	106.095,31	118.826,74	133.085,95	149.056,27
(-) DEDUÇÕES	R\$ 631,52	R\$ 7.578,24	8.487,62	9.506,14	10.646,88	11.924,50
ISS	R\$ 394,70	R\$ 4.736,40				
SIMPLES	R\$ 236,82	R\$ 2.841,84				
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 7.262,48	R\$ 87.149,72	97.607,68	109.320,60	122.439,08	137.131,77
(-) CUSTO DO PERÍODO	R\$ 3.256,75	R\$ 39.081,00				
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 4.005,73	R\$ 48.068,72	53.836,96	60.297,40	67.533,09	75.637,06
DESPESAS	R\$ 977,75	R\$ 11.733,00	13.140,96	14.717,88	16.484,02	18.462,10
(-) DESPESAS	R\$ 977,75	R\$ 11.733,00				
DEPRECIÇÃO ACUMULADA	R\$ 457,75	R\$ 5.493,00				
(-) DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	R\$ 520,00	6.240,00				
LUCRO DO EXERCÍCIO	R\$ 3.027,98	R\$ 36.335,72	40.696,00	45.579,52	51.049,07	57.174,95
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 2.507,98	R\$ 30.095,72	R\$ 40.696,00	R\$ 45.579,52	R\$ 51.049,07	R\$ 57.174,95

**ANEXO X**

	<b>PROJEÇÃO ANUAL</b>					<b>0,12</b>
<b>FLUXO DE CAIXA PROJETADO</b>	<b>FATURAMENTO P/ 5 ANOS</b>					
<b>PARA 12 MESES - ANO 2006</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	
<b>CAIXA INICIAL</b>						
<b>RECEBIMENTO</b>	<b>94.727,95</b>	<b>106.095,31</b>	<b>118.826,74</b>	<b>133.085,95</b>	<b>149.056,27</b>	
INTERNET BANDA LARGA (HORA) JOGOS EM REDE (HORA) SCANEAMENTO S/ IMPRESSÃO FAX DIGITAÇÃO - PÁGINA IMPRESSÃO - PRETO E BRANCO						
<b>PAGAMENTO</b>	<b>33.588,00</b>	<b>34.773,02</b>	<b>35.999,85</b>	<b>37.269,96</b>	<b>38.584,88</b>	
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>3.228,00</b>	<b>3.341,89</b>	<b>3.459,79</b>	<b>3.581,86</b>	<b>3.708,23</b>	
MANUTENÇÃO EM MICROS PAPEL A4 - RESMAS CARTUCHO PRETO CARTUCHO COLORIDO						
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>27.720,00</b>	<b>28.697,99</b>	<b>29.710,48</b>	<b>30.758,70</b>	<b>31.843,90</b>	
SALÁRIOS E ENCARGOS PROVEDOR ALUGUEL ENERGIA HONORÁRIOS CONTADOR						
<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>2.640,00</b>	<b>2.733,14</b>	<b>2.829,57</b>	<b>2.929,40</b>	<b>3.032,75</b>	
MATERIAL DE LIMPEZA MATERIAL DE EXPEDIENTE ÁGUA TELEFONE						
<b>SALDO DO CAIXA</b>	<b>61.139,95</b>	<b>71.322,29</b>	<b>82.826,90</b>	<b>95.816,00</b>	<b>110.471,39</b>	

## ANEXO XI

<b>DEMONSTRAÇÃO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO</b>							
Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	R\$ 37.000,00			R\$ (37.000,00)			
1		R\$ 94.727,95	R\$ 33.588,00	R\$ 61.139,95	165,24%	0,61	218
2		R\$ 106.095,31	R\$ 34.773,02	R\$ 71.322,29	192,76%	0,52	187
3		R\$ 118.826,74	R\$ 35.999,85	R\$ 82.826,90	223,86%	0,45	161
4		R\$ 133.085,95	R\$ 37.269,96	R\$ 95.816,00	258,96%	0,39	139
5		R\$ 149.056,27	R\$ 38.584,88	R\$ 110.471,39	298,57%	0,33	121

<b>QUADRO DEMONSTRATIVO</b>		
VPL = Valor Presente Líquido	<b>VPL =</b>	R\$ 229.445,28
Fn = Fluxo de caixa		
i = Taxa de Retorno Desejada		
n = Projeto em anos	<b>TIR =</b>	180%
IN = Investimento Inicial		

**ANEXO XII**

<b>BALANÇO FINAL</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 115.871,39</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 25.560,00</b>
CAIXA	R\$ 115.871,39	CONTAS A PAGAR	R\$ 25.560,00
		PROVEDOR	R\$ 600,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>R\$ 3.863,56</b>	ALUGUEL	R\$ 4.800,00
IMOBILIZADO	R\$ 403,56	SALÁRIOS E ENCARGOS	R\$ 11.520,00
ANTENA DE RECEPÇÃO	R\$ 1.000,00	ENERGIA	R\$ 7.200,00
COMPUTADOR SERVIDOR	R\$ 2.200,00	ÁGUA	R\$ 600,00
COMPUTADORES	R\$ 16.800,00	TELEFONE	R\$ 840,00
IMPRESSORA MULTI FUNCIONAL	R\$ 1.300,00		
WEB-CANS	R\$ 900,00		
CENTRAL DE AR DE 30.000 BTUS	R\$ 2.800,00		
BALCÃO C/ 14 LUGARES	R\$ 1.040,00		
CADEIRAS	R\$ 1.050,00	<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>R\$ 94.174,95</b>
HUB	R\$ 300,00		
FONES C/ MICROFONES	R\$ 450,00		
BANCO DE ESPERA - 10 LUGARES	R\$ 300,00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>
(-) DEPRECIAÇÃO ACUMULADA	R\$ (27.736,44)	<b>CAPITAL INTEGRALIZADO</b>	<b>R\$ 37.000,00</b>
<b>DIFERIDO</b>	<b>R\$ 3.460,00</b>		
GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 3.460,00		
ALUGUEL	R\$ 400,00		
CONSTITUIÇÃO	R\$ 400,00		
INSTALAÇÃO	R\$ 700,00		
HONORÁRIOS CONTADOR	R\$ 500,00		
REFORMA NO PONTO	R\$ 1.460,00	<b>L/P ACUMULADOS</b>	<b>R\$ 57.174,95</b>
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 119.734,95</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 119.734,95</b>