

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS E VETERINÁRIAS
CÂMPUS DE JABOTICABAL**

PLANO DE NEGÓCIOS ESM
Systems

EDSON SILVA MENDES

Jaboticabal - SP
2º Semestre/2024

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS E VETERINÁRIAS
CÂMPUS DE JABOTICABAL**

**PLANO DE NEGÓCIOS
ESM Systems**

EDSON SILVA MENDES

Orientador: Adriano dos Reis Lucente

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias
UNESP, Câmpus de Jaboticabal, como parte
das exigências para graduação em Administração.

Jaboticabal - SP
2º Semestre/2024

M538p Mendes, Edson Silva
Plano de negócios : ESM Systems / Edson Silva Mendes. --
Jaboticabal, 2024
102 p. : tabs.

Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado - Administração) -
Universidade Estadual Paulista (UNESP), Faculdade de Ciências
Agrárias e Veterinárias, Jaboticabal
Orientador: Adriano dos Reis Lucente

1. Administração de empresas. 2. Empreendedorismo. 3.
Planejamento estratégico. 4. Administração financeira. I. Título.

EDSON SILVA MENDES

PLANO DE NEGÓCIOS: ESM SYSTEMS

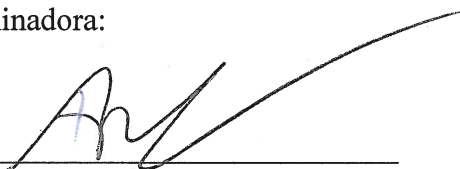
Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Universidade Estadual Paulista (UNESP), Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias, Jaboticabal, para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Área de Concentração: Empreendedorismo

Data da defesa: 08/10/2024

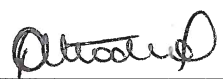
☒ Aprovado
☐ Reprovado

Banca Examinadora:



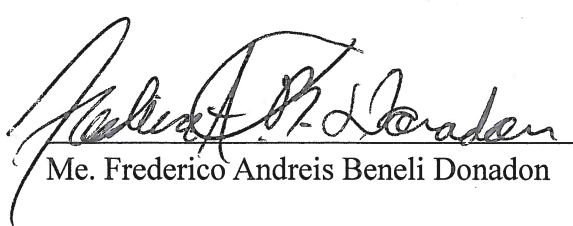
Prof. Dr. Adriano dos Reis Lucente

UNESP – Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias – Campus de Jaboticabal



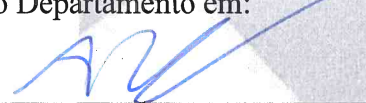
Profa. Dra. Lesley Carina do Lago Attadia Galli

UNESP – Faculdade de Ciências Agrárias e Veterinárias – Campus de Jaboticabal



Me. Frederico Andreis Beneli Donadon

Aprovado em reunião do Conselho do Departamento em:



Prof. Dr. Adriano dos Reis Lucente
Chefe do Departamento

Ad Referendum 16/10/2024

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer meus pais Maria e João que me apoiaram durante meus estudos e me incentivaram a concluir minha formação acadêmica.

Gostaria também de agradecer todos os professores que ministraram as aulas ao que tive como aluno, ao seu conhecimento e ensinamentos passados.

Também expresso minha gratidão aos companheiros de turma, pelo convívio agradável, pela colaboração em projetos conjuntos e pelas parcerias que ultrapassaram os limites acadêmicos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Modelo das Cinco Forças de Porter.....	14
Figura 2. Organograma da ESM Systems.....	36
Figura 3. Logotipo 1 da ESM Systems.....	38
Figura 4. Logotipo 2 da ESM Systems.....	39

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Investimento orçado para a adequação do imóvel.....	44
Tabela 2: Investimento orçado para a aquisição dos equipamentos operacionais.....	44
Tabela 3: Investimento orçado para a aquisição dos equipamentos administrativos.....	45
Tabela 4: Investimento orçado para a despesas pré-operacionais.....	45
Tabela 5: Investimento total orçado para o projeto.....	45
Tabela 6: Custos orçado para o projeto.....	46
Tabela 7: Despesas fixas administrativas orçado para o projeto.....	47
Tabela 8: Despesas fixas comerciais orçado para o projeto.....	47
Tabela 9: Despesas fixas totais orçado para o projeto.....	48
Tabela 10: Preço para o desenvolvimento de serviços projetado para o projeto.....	48
Tabela 11: Preço para a hospedagem de serviços projetado para o projeto.....	49
Tabela 12: Preço para a hospedagem de serviços projetado para o projeto.....	50
Tabela 13: Quantidade de vendas projetadas em 10 anos por desenvolvimento e hospedagem para o projeto.....	51
Tabela 14: Resultado operacional projetado do primeiro ano – 2025.....	56
Tabela 15: Resultado operacional projetado do segundo ano – 2026.....	57
Tabela 16: Resultado operacional projetado do terceiro ano – 2027.....	58
Tabela 17: Resultado operacional projetado do quarto ano – 2028.....	59
Tabela 18: Resultado operacional projetado do quinto ano – 2029.....	60
Tabela 19: Resultado operacional projetado do sexto ano – 2030.....	61
Tabela 20: Resultado operacional projetado do sétimo ano – 2031.....	62
Tabela 21: Resultado operacional projetado do oitavo ano – 2032.....	63
Tabela 22: Resultado operacional projetado do nono ano – 2033.....	64

Tabela 23: Resultado operacional projetado do decimo ano – 2034.....	65
Tabela 24: Projeção analítica mensal dos fluxos de caixa para dez anos – 2025 a 2034.....	66
Tabela 25: Resultados de TIR, MTIR, VPL e Payback de 10 anos.....	73

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Taxa de variação do PIB e principais componentes da ótica da produção acumulada em 12 meses (comparada aos meses anteriores, %).	20
GRÁFICO 2: Serviços: evolução do total e subsetores (jan./2023-jan./2024) (Variação acumulada em %).	21
GRÁFICO 3: Produção industrial e índices especiais: bens de capital por segmento (taxas de crescimento acumuladas) (Em %).	22

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CSLL	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
DRE	Demonstrativo do Resultado do Exercício
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
EPP	Empresa de Pequeno Porte
ERP	Enterprise Resource Planning
FCD	Fluxo de Caixa Descontado
FCL	Fluxo de Caixa Livre
FCO	Fluxo de Caixa Operacional
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e prestação de Serviços
IDC	International Data Corporation
IPI	Imposto Sobre produtos Industrializados
IRPJ	Imposto de Renda de Pessoa Jurídica
ISS	Imposto Sobre Serviços
ME	Micro Empresas
MEI	Micro Empreendedor Individual
PIS/Pasep	Programa de Integração Social e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIB	Produto Interno Bruto
SI	Sistemas de Informação
TI	Tecnologia da Informação
VPN	Virtual Private Network

VPS Virtual Private Server

ÍNDICE

ÍNDICE

1. Introdução.....	1
1.1. Metodologia.....	2
2. Sumário Executivo	7
3. Serviços	9
3.1. Hospedagem e Desenvolvimento	9
3.1.1. Desenvolvimento e Hospedagem de Sites	10
3.1.2. E-MAILS para organizações.....	10
3.1.3. Bancos de dados e “ <i>data mining</i> ”	11
3.1.4. Softwares ERP	11
3.1.5. Redes VPN.....	12
3.1.6. Servidores VPS	12
4. O mercado	13
4.1. Forças Competitivas de Porter.....	13
4.1.1. Produtos Substitutos	14
4.1.2. Poder de barganha dos clientes	15
4.1.3. Ameaça de Novos Entrantes	16
4.1.4. poder de barganha dos fornecedores.....	16
4.1.5. Rivalidade entre concorrentes.....	17
4.2. Perfil do cliente.....	17
4.3. Análise do setor	18
4.4. Perspectiva para o ano atual	20
4.4.1. A tecnologia da informação no Brasil	22
4.4.2. Perspectiva para o longo prazo	24
5. Diagnostico Estratégico.....	25
5.1. Análise PESTEL.....	25

6.	Estratégias de Negócio	26
6.1.	Análise SWOT.....	26
6.1.1.	Ambiente Externo	27
6.1.1.1.	Ameaças	27
6.1.1.2.	Oportunidades	28
6.1.2.	Ambiente Interno	28
6.1.2.1.	Forças	29
6.1.2.2.	Fraquezas.....	29
6.2.	Plano de Ação.....	30
7.	Descrição da empresa.....	31
7.1.	A Empresa	31
7.2.	Forma Jurídica	32
7.3.	Emquadramento Tributário	32
7.4.	Missão.....	33
7.5.	Visão.....	34
7.6.	Valores.....	35
7.7.	Estrutura Organizacional	35
7.8.	Empreendedores	36
8.	Plano de marketing.....	37
8.1.	Identidade visual.....	38
8.2.	Praça	39
8.3.	Preço	39
8.4.	Promoção	40
8.5.	Produto (vantagens competitivas)	41
9.	Plano Financeiro.....	43
9.1.	Investimento	43

9.2.	Custos	45
9.3.	Despesas	46
9.4.	Preços de venda	48
9.5.	Projeções.....	49
9.5.1.	Projeções de Venda.....	50
9.5.2.	Projeção do Resultado Operacional	55
9.5.3.	Geração Operacional de Caixa.....	66
10.	Conclusão	74
11.	Referências	75

1. INTRODUÇÃO

O empresário é quem está disposto a transformar ou criar um método de produção que tenha o embasamento em alguma criação, que geralmente é tecnológica, inédita, para o surgimento de um novo material ou mercadoria, ou até mesmo uma mercadoria ou material velho, mas de uma maneira nova. Tal fato, faz com que exista novas estruturas de “In” e “Out” de produtos e materiais nas organizações, o que reorganiza a indústria (SCHUMPETER, 2016, pág.185).

O empresário é a personificação do empreendedorismo. É a pessoa que através do seus recursos e trabalho concretiza sua ideia inicial de inovação, criando assim as organizações, visando futuramente maximizar suas riquezas com seu empreendimento (SCHUMPETER, 2016, pág.185).

Atualmente as empresas privadas compõem decisivo papel na sociedade, sejam com suas funções sociais e ou econômicas. Um aspecto que comprova tal afirmação é que segundo Governo Federal do Brasil (2022), só em 2021 foram abertos 3,9 milhões de empreendimentos. Desses 3,9 milhões, 3,1 milhões foram MEI (Microempreendedor Individual). Além disso, 682,7 mil ME (microempreendimentos) foram abertos no mesmo ano, assim como 121,9 mil unidades de empresas de pequeno porte também foram criadas.

O empreendedorismo é importante para a sociedade, pois e cria empregos, criando riquezas e estimulando a inovação. Além disso, os empreendedores podem impactar positivamente a sociedade, oferecendo produtos e serviços que melhorem a qualidade, facilitando a vida das pessoas contribuindo o crescimento sustentável.

Tendo em base as informações apresentadas, é possível observar que a ação de empreender se torna tarefa sistêmica, tanto pela complexidade inerente do processo organizacional como um todo, assim como a forte concorrência que compõe o mercado atual. Por isso, se faz necessario estruturar as maneiras e os métodos que dará início ao empreendimento. Isso é a gênese do plano de negocios. O plano de negócios analisa e estuda em todos os âmbitos, os temas que são de importancia vital para o bom funcionamento, tanto de curto como de longo prazo da empresa, através de meios estratégicos, táticos e operacionais.

Segundo Degen (1989) o plano de negocios compreende:

- 1- Planejamento do negocio
- 2- Busca de oportunidades
- 3- Definição do foco do negocio
- 4- Identificação e analise dos riscos
- 5- Avaliação do grau de conhecimento
- 6- Avaliação do volume de recursos financeiros necessarios

No entanto devemos ressaltar que não há um modelo especificos de planos de negocios, mas fundamentalmente há elementos necessarios para que tal, seja, desenvolvido de maneira aceitavel, tais elementos são: A descrição de produtos e ou servicos, Analise do ambiente externo e interno, Analise de mercado, Apresentacao do Plano de Marketing e do Plano Financeiro.

Visando isso, foi elaborado neste presente estudo a viabilidade de criação de uma empresa do setor de Tecnologia da Informação – TI. A organização em questão está apresentada por meio deste plano de negócios em que toda estrutura empresarial estará descrita neste presente trabalho, bem como os serviços e produtos prestados.

1.1. METODOLOGIA

O presente Plano de Negócios está estruturado em dez capítulos, conforme apresentados a seguir:

1. Introdução: Aqui é apresentado o inicio do trabalho, apresentando o conteúdo a ser abordado neste trabalho – Um Plano de Negócios.
2. Sumário Executivo: No Sumario Executivo, está um compilado dos principais conceitos apresentados neste trabalho.
3. Serviços: Nesta etapa e apresentado todo o portfolio ofertado pela empresa proposta neste plano de negócios.
4. Mercado: Neste capítulo e apresentado o perfil de cliente alvo da empresa, assim como todo estudo envolto sobre o mercado de Tecnologia da Informação, analisando aspetos importantes, associados aos concorrentes, fornecedores,

produtos substitutos, clientes e o cenário económico.

5. Diagnostico Estratégico: Aqui é realizada uma análise do macro ambiente através da análise PESTEL, observando as influencias externas frente a empresa proposta.
6. Estratégias do Negócio: O objetivo aqui é analisar o ambiente externo e interno da empresa objetivando processar as ameaças e oportunidades ligadas ao negócio.
7. Descrição da Empresa: Como sugerido neste tópico, é apresentada a estrutura da empresa, relativas a organização, forma jurídica e tributaria, identidade corporativa entre outros
8. Plano de Marketing: Abordaremos o processo de ofertamento e distribuição dos serviços aos clientes, assim como as estratégias de atracção de mercado.
9. Plano Financeiro: Neste capítulo é apresentado os levantamentos financeiros, incluindo toda a sua estrutura competente para que seja feita uma análise económica do negócio.
10. Conclusão: Por fim é feita uma análise geral do presente trabalho, levando em consideração toda informação apresentada no decorrer deste plano de negócios.

1. INTRODUCTION

The entrepreneur is someone who is willing to transform or create a production method based on some creation, which is usually technological and innovative, leading to the emergence of a new material or product, or even an old product or material, but in a new way. This fact leads to the existence of new "In" and "Out" structures of products and materials within organizations, which reorganizes the industry (SCHUMPETER, 2016, p. 185).

The entrepreneur is the embodiment of entrepreneurship. It is the person who, through their resources and work, realizes their initial idea of innovation, thus creating organizations, with the aim of maximizing their wealth through their venture (SCHUMPETER, 2016, p. 185).

Currently, private companies play a decisive role in society, whether through their social and/or economic functions. An aspect that supports this assertion is that, according to the Federal Government of Brazil (2022), 3.9 million businesses were established in 2021 alone. Of these 3.9 million, 3.1 million were MEIs (Individual Microentrepreneurs). Additionally, 682.7 thousand micro-enterprises were established in the same year, along with 121.9 thousand small businesses.

Entrepreneurship is important for society as it creates jobs, generates wealth, and stimulates innovation. Moreover, entrepreneurs can positively impact society by offering products and services that improve quality, making life easier for people and contributing to sustainable growth.

Based on the information presented, it is possible to observe that the act of entrepreneurship becomes a systemic task, both due to the inherent complexity of the organizational process as a whole and the strong competition that characterizes the current market. Therefore, it is necessary to structure the ways and methods that will initiate the venture. This is the genesis of the business plan. The business plan analyzes and studies, in all its aspects, the topics that are vitally important for the proper functioning of the

company in both the short and long term, through strategic, tactical, and operational means.

According to Degen (1989), the business plan includes:

1. Business planning
2. Opportunity search
3. Defining the business focus
4. Identifying and analyzing risks
5. Evaluating the degree of knowledge
6. Assessing the volume of necessary financial resources

However, it should be noted that there is no specific model for business plans, but fundamentally, there are essential elements for it to be developed in an acceptable manner. These elements include: a description of products and/or services, analysis of the external and internal environment, market analysis, presentation of the Marketing Plan, and the Financial Plan.

With this in mind, this study was developed to assess the feasibility of creating a company in the Information Technology (IT) sector. The organization in question is presented through this business plan, where the entire business structure is described in this document, as well as the services and products offered.

1.1. METHODOLOGY

This Business Plan is structured into nine chapters, as outlined below:

1. Introduction: This section presents the beginning of the work, outlining the content to be addressed in this paper—a Business Plan.
2. Executive Summary: The Executive Summary compiles the main concepts presented in this work.
3. Services: This stage presents the entire portfolio offered by the company proposed in this business plan.

4. **Market:** This chapter presents the target customer profile of the company, as well as the comprehensive study of the Information Technology market, analyzing important aspects related to competitors, suppliers, substitute products, customers, and the economic scenario.
5. **Business Strategies:** The goal here is to analyze the company's external and internal environment, aiming to process the threats and opportunities related to the business.
6. **Company Description:** As suggested in this topic, the company's structure is presented, including the organization, legal and tax form, corporate identity, among other aspects.
7. **Marketing Plan:** We will address the process of offering and distributing services to customers, as well as the strategies for attracting the market.
8. **Financial Plan:** This chapter presents the financial assessments, including all the relevant structure needed to conduct an economic analysis of the business.
9. **Conclusion:** Finally, a general analysis of this work is conducted, taking into consideration all the information presented throughout this business plan.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

A ESM Systems é uma empresa proposta para atuar no setor de TI, oferecendo soluções de SI (Sistemas de informação), bem como serviços de hospedagem de servidores para armazenamento de banco de dados, hospedagem e armazenamento de sites e desenvolvimento de softwares ERP - Enterprise Resource Planning (Sistema Integrado de Gestão Empresarial) e Servidores VPS (*Virtual Private Servers*).

Como mencionado os Sistemas de Informação (SI), são imprescindíveis no ambiente empresarial moderno, o qual oferece ferramentas como coleta, armazenamento processamento, e posteriormente construções de planos de ação, desempenhando um papel crítico para organizações.

Os sistemas de Informações voltado para o âmbito gerencial, fornecem suporte e informações analíticas aos gestores facilitando a integração de processos, e ajudando a análise de grandes volumes de dados, possibilitando na identificação de tendências e conseqüentemente na elaboração de estratégias eficazes. (LAUDON e LAUDON, 2018)

Indo a diante no tratamento de dados em SI no setor de TI, a segurança dos mesmos tornasse uma preocupação importante para as empresas de todos os tamanhos assim como para seus clientes, garantir, portanto, a segurança dos dados além de ser uma questão tecnológica e também uma questão legal e de ética.

Com a Lei Geral de proteção de dados (LGPD), as empresas tem uma responsabilidade jurídica conto aos dados sensíveis sob sua posse, que de acordo com Doneda (2019), o comprimento legal vai além da responsabilidade jurídica, fortalecendo a confiança dos clientes e parceiros

Serviços oferecidos para pessoas físicas que tenham interesse em ter seu site próprio como um ambiente pessoal online e também empresas emergentes, tais como micro e pequenas empresas que necessitam de sistemas informatizados e automatizados para sua gestão empresarial. A ESM Systems também visa atuar como uma empresa de consultoria, pois sua área de negócio especializada, contem aparatos e conhecimento para tal.

O objetivo da ESM Systems é ser uma empresa que ofereça ferramentas tecnológicas para que outras empresas otimizem seus processos internos e externos favorecendo seu crescimento.

Para implantação do negócio, há uma demanda inicial de R\$ 450.500,00, para obtenção de equipamentos e preparação e alocação do imóvel para iniciar as operações, assim como despesas pré-operacionais, e no sexto ano faz-se necessário um reinvestimento de R\$ 239.500,00 para renovação e readequação do negócio, totalizando um valor de R\$ 690.000,00 despendido no projeto.

Conforme apresentado neste trabalho e discutido mais adiante, apesar do valor demandado para a aplicação deste negócio, os números apresentados no plano financeiro, descritos nos fluxos de caixa indicam a viabilidade econômica para o empreendedor reforçando a oportunidade do negócio.

3. SERVIÇOS

De acordo com Kotler e Keller (2019) serviços são atividades ou benefícios essencialmente intangíveis consequentemente não resultando em objetos palpáveis. Os serviços possuem características fundamentalmente únicas, como intangibilidade, heterogeneidade, inseparabilidade e perecibilidade.

A administração de serviços apresenta desafios específicos, desde a definição do serviço até a sua entrega e avaliação. Ainda de acordo Kotler e Keller (2019) os serviços possuem uma natureza essencialmente processual e que a gestão de serviços deve ser orientada para a criação e manutenção de um relacionamento de confiança e fidelidade entre a empresa e o cliente, focando na experiência do cliente e personalização sob demanda do serviço oferecido.

Com que foi dito anteriormente a gestão dos serviços deve ser realizada de forma a satisfazer as necessidades e expectativas individuais de cada cliente, exigindo um profundo conhecimento das preferências e hábitos do cliente alvo.

A ESM Systems Oferece serviços online para diversos públicos, seja eles principalmente empresas emergentes e ou pessoas físicas que tenham o desejo de ter seu ambiente virtual personalizado. Tais serviços serão apresentados com detalhes mais adiante.

3.1. HOSPEDAGEM E DESENVOLVIMENTO

A ESM Systems tem como principal produto o serviço de hospedagem de servidores físicos para diversas demandas de novas empresas e ou empresas já estabelecidas assim como também pessoas físicas que venha a ser solicitado, sendo que a hospedagem de servidores é um serviço que oferece um espaço físico para locação do maquinário computacional, conectividade, energia elétrica para seu funcionamento, refrigeração e fundamentalmente segurança para hospedar os servidores virtuais de empresas ou indivíduos que desejam ter suas operações online. É uma alternativa para quem não quer ou não pode manter seus próprios servidores em na empresa ou em casa. O aluguel para hospedagem de servidores oferece diversas vantagens, como alta disponibilidade, segurança, backup e recuperação de dados, além de suporte técnico especializado.

Neste seguimento a ESM Systems oferece uma serie de sub-serviços que podem ser integrados, os quais serão citados a seguir:

- Desenvolvimento e hospedagem de sites
- Desenvolvimento de emails para organizações
- Desenvolvimento e armazenamento de bancos de dados e “*data mining*”
- Desenvolvimento de softwares ERP e Aplicações diversas
- VPN`s (Virtual Private Network, ou Rede Virtual Privada em português.)
- Servidores VPS

Cada tópico será desenvolvido a seguir.

3.1.1. DESENVOLVIMENTO E HOSPEDAGEM DE SITES

A hospedagem de sites é um serviço que permite que um site seja acessado e visualizado na internet. Basicamente, é a colocação de um site em um servidor conectado à internet para que as pessoas possam acessá-lo.

O desenvolvimento de sites poderá ser feito a partir de uma plataforma própria de modo online, através de um sistema intuitivo em que o cliente através de mosaicos pré-configurados, pode montar seu próprio site da maneira que lhe convém, há também a opção de suporte técnico caso tenha a necessidade para desenvolvimento mais detalhado, com a integração de aplicações como por exemplo: protocolos de segurança e mineração de dados para vendas de produtos e ou serviços e meios de pagamentos digitais.

3.1.2. E-MAILS PARA ORGANIZAÇÕES

O e-mail corporativo, é um serviço de comunicação eletrônica usado por empresas e organizações para enviar e receber mensagens de e-mail. Geralmente, o e-mail corporativo é fornecido pela empresa ou organização aos seus funcionários e pode incluir um domínio personalizado para a empresa

O e-mail corporativo é uma ferramenta importante para a comunicação interna e externa da empresa, conectando funcionários, clientes e fornecedores a

organização.

As vantagens do uso do e-mail corporativo incluem a segurança das informações, a capacidade de armazenar e organizar mensagens importantes e a facilidade de acessar o e-mail de qualquer lugar com conexão à internet.

No entanto, é importante lembrar que o uso do e-mail corporativo também pode apresentar alguns riscos, como a possibilidade de ataques de phishing e a perda de informações confidenciais, com isso os serviços de uma empresa especializada como a ESM, pode garantir uma maior segurança aos emails e comunicações da empresa.

3.1.3. BANCOS DE DADOS E “*DATA MINING*”

Bancos de dados são sistemas de informações que armazenam dados em um formato organizado e estruturado para facilitar a localização, recuperação, e análise e a desses dados. O *data mining*, por sua vez, é o processo de análise sistemática dos bancos de dados, os quais por sua vez são grandes quantidades de dados para descobrir padrões, tendências e informações úteis para a tomada de decisão.

Necessariamente os bancos de dados são usados como fonte de dados para o data mining fornecendo a estrutura necessária para localizar e análise de data mining. Os bancos de dados podem ser usados para coletar e armazenar dados de diversas fontes, como transações de vendas, registros de clientes, dados de produtos e informações financeiras.

O *data mining* pode ser usado em várias áreas, como por exemplo marketing e finanças identificando padrões de comportamento do cliente, prever tendências de mercado, detectar fraudes, identificar oportunidades de negócios e muito mais.

3.1.4. SOFTWARES ERP

A Sigla ERP vem do inglês *Enterprise Resource Planning* traduzindo-se para Planejamento dos Recursos Empresariais, nada mais do que atividades que são administradas por pessoas e ou através de Softwares específicos que auxiliam na gestão de uma organização, permitindo uma visão ampla e integrada de suas operações, agilizando e conclusivamente facilitando a tomada de decisões estratégicas.

Os softwares ERP permitem que as empresas gerenciem processos de

negócios, como vendas, compras, produção, finanças, recursos humanos e controle de estoque, de forma integrada e automatizada.

Softwares ERP são usados por empresas de diversos tamanhos e setores para melhorar a eficiência e a produtividade, reduzir custos e aumentar a transparência e a visibilidade dos processos de negócios.

Os softwares ERP podem ser personalizados para atender às necessidades específicas de cada empresa. Eles podem ser implementados em sistemas locais, onde são instalados nos computadores da empresa, ou em nuvem, onde são acessados pela internet. A escolha do tipo de implementação depende das necessidades e dos recursos da empresa.

3.1.5. REDES VPN

Uma VPN (Virtual Private Network) é uma rede privada virtual que permite a conexão segura e criptografada de dispositivos em uma rede privada através de uma rede pública, como a internet. A VPN é usada para garantir a privacidade e a segurança dos dados transmitidos entre os dispositivos, mesmo em redes públicas que não são confiáveis.

As redes VPN são comumente usadas em empresas e organizações para conectar funcionários remotos à rede da empresa de forma segura e protegida. As VPNs também podem ser usadas para acessar conteúdo restrito geograficamente, como serviços de streaming de vídeo ou jogos online.

As redes VPN podem ser configuradas de várias maneiras, como ponto a ponto, acesso remoto e site a site. Na configuração ponto a ponto, dois dispositivos se conectam diretamente, criando uma conexão segura. Na configuração de acesso remoto, o usuário se conecta a uma rede remota através de um aplicativo VPN instalado em seu dispositivo. Na configuração site a site, duas redes locais são conectadas através de uma VPN, criando uma rede maior e mais segura.

3.1.6. SERVIDORES VPS

Servidores VPS em inglês *Virtual Private Server* – Servidor Privado Virtual, são nada mais que servidores virtualizados em máquinas físicas os quais podem ser escalonados em centros computacionais permitindo que múltiplos servidores virtuais operem em uma única unidade física com cada um com seus recursos necessário,

representando uma integração entre hospedagem e dedicados e hospedagem compartilhada, isso representa uma solução equilibrada entre custo e desempenho.

A capacidade de escalonamento e independência de cada unidade virtual, garante que situações adversas como falhas, sobrecargas e ataques não afetem outras unidades, sendo, portanto, extremamente valioso para empresa que tenham operações críticas na área de tecnologia da informação.

Os servidores VPS são adequados para diversas finalidades, sendo uma opção ideal para empresas de pequeno e medio porte para hospedar websites, base de dados e aplicações empresariais.

Todos os serviços apresentados, podem ser integrados entre si, aumentando o potencial a ser explorado, fidelizando clientes e garantindo uma renda fixa.

4. O MERCADO

A avaliação de mercado desempenha um papel essencial na formulação de estratégias de negócios para organizações de qualquer porte e segmento. Ela fornece percepções cruciais acerca do cenário competitivo, movimentos do mercado, atitudes dos consumidores, bem como oportunidades e ameaças potenciais. Na essência, trata-se do método através do qual as empresas apreendem o ambiente ao seu redor, permitindo-lhes tomar decisões bem fundamentadas e estabelecer uma posição estratégica no mercado. (KOTLER E KELLER, 2019).

Entender o mercado é crucial para o êxito de qualquer plano de negócios. Realizar uma análise de mercado possibilita reconhecer os elementos que influenciam o setor, abrangendo desde inovações tecnológicas e padrões de consumo até legislações e movimentações da concorrência. Essa compreensão capacita as organizações a prever alterações, ajustar seus planos de ação e descobrir segmentos não atendidos ou demandas dos clientes que ainda não foram satisfeitas (PORTER, 2008).

4.1. FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER

As Cinco Forças Competitivas de Michael Porter é um modelo estratégico tem como objetivo analisar o ambiente e consequentemente a dinâmica de um mercado

integrando com o potencial de lucratividade de uma empresa dentro desse contexto. Desenvolvido por Michael E. Porter, em 1979, este modelo tornou-se um pilar fundamental para o estudo da estratégia empresarial e da gestão competitiva.

A seguir apresentaremos uma análise baseada nas 5 forças de Porter

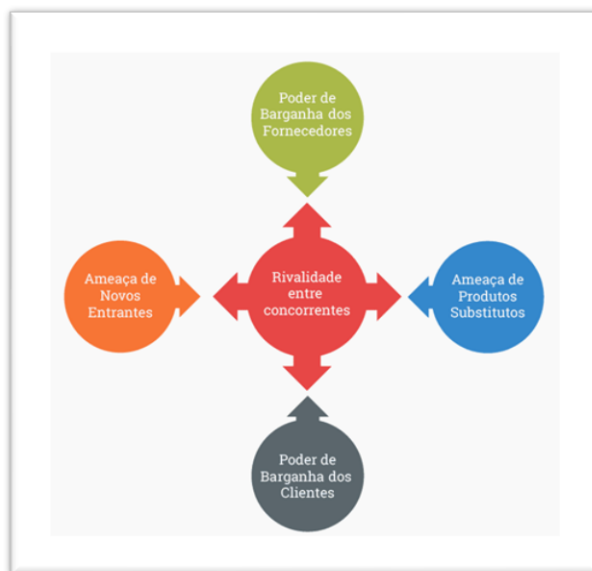


Figura 1. Modelo das Cinco Forças de Porter

4.1.1.PRODUTOS SUBSTITUTOS

As ameaças de produtos substitutos podem vir de várias fontes, e como a empresa que esta sendo apresentada aqui esta situada no setor de TI - Tecnologia da Informação esta sujeita aos avanços tecnológicos constantes e as mudanças nas preferências dos consumidores.

A seguir estão listadas as ameaças potenciais de produtos substitutos identificadas para esse negócio:

- Plataformas de *Cloud Computing* os quais são serviços de computação em nuvem, como por exemplo *Amazon Web Services (AWS)*, *Microsoft Azure* e *Google Cloud Platform*, podem representar uma ameaça significativa.
- Software como serviço (SaaS) para ERP e outras aplicações, tais softwares de gestão empresarial oferecidos como serviço (SaaS) podem substituir soluções de ERP desenvolvidas sob medida, pois proporcionam fácil acesso, atualizações constantes e custos iniciais mais baixos. Plataformas como Salesforce, SAP

Cloud e Oracle Cloud são exemplos notáveis de produtos substitutos.

- Os Serviços de Hospedagem Especializada por empresas que oferecem tal serviço como WordPress e Joomla.
- Soluções de banco de dados como serviço (DBaaS), que gerenciam a infraestrutura de dados e otimizam o desempenho sem a necessidade de instalações locais complexas, podem substituir o armazenamento tradicional de dados e soluções de data mining.
- Provedores de VPN e segurança como Serviço, com o aumento da conscientização sobre segurança digital, e novas legislações sendo desenvolvidas, as soluções de VPN e segurança oferecidas como serviço podem suplantam as implementações tradicionais de redes VPN.
- Tecnologias Emergentes e Inovadoras como edge computing, blockchain para segurança e transparência em armazenamento de dados e transações, bem como inteligência artificial e aprendizado de máquina para análises avançadas, representam ameaças potenciais. Elas oferecem novas maneiras de resolver problemas tradicionais, muitas vezes com maior eficiência ou custo-benefício.

4.1.2. PODER DE BARGANHA DOS CLIENTES

O poder de barganha dos clientes vem “ironicamente” da própria internet, onde a facilidade com que os clientes podem mudar para concorrentes ou soluções substitutas são ainda potencializadas pela sensibilidade ao preço onde especialmente em segmentos com margens apertadas ou em startups e pequenas empresas, terão um poder de barganha maior, buscando as opções mais custo-efetivas. Clientes bem informados sobre os custos, preços e alternativas disponíveis no mercado têm um poder de barganha maior. A disponibilidade de informações transparentes sobre serviços comparáveis permite que os clientes negociem melhores termos.

Outro ponto não menos importante é a concentração de clientes, quando um número pequeno de clientes representa uma grande parcela da receita da empresa, tais podem exigir preços mais baixos e melhor qualidade de serviço e ou termos contratuais mais favoráveis.

Dificultar e ou aumentar os custos de saídas dos seus clientes para outros tipos

de serviços semelhantes, focar em um nicho de mercado e ou em segmentos como e o caso de novas empresas demandantes de sistemas informatizados, sensíveis ao preço pode ser uma estratégia eficaz.

4.1.3. AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES

O Mercado de prestação de serviços de TI como a ESM Systems possui barreiras fortes a entrada como o capital inicial para configurar uma infraestrutura de servidores, desenvolver softwares ou oferecer serviços de tecnologia pode ser custoso, o que desencoraja novos entrantes. Acrescentando, a *Expertise* técnica em que o alto nível de conhecimento técnico seja necessário para oferecer tais serviços de forma eficiente e segura oferece uma barreira significativa para novos entrantes.

Para reduzir a ameaça de novos entrantes, a empresa poderá adotar a manutenção da inovação de seus serviços assim como a qualidade desenvolvendo uma relação forte entre os seus fornecedores e clientes, criando uma barreira a novos entrantes de forma eficaz.

4.1.4. PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES

Neste ponto devemos classificar os fornecedores pois o serviço prestado e de alto nível técnico e fundamental para o funcionamento da empresa. Começando pela energia elétrica, em que a companhia fornecedora no estado de São Paulo e a CPFL Paulista, sendo a única fornecedora por meios “recorrentes”, no entanto há possibilidades de falta de fornecimento, o que será apresentado um plano de ação para tal situação como a implantação de geradores elétricos e sistemas UPS - *Uninterruptible Power Supply* em português Fonte de Alimentação Ininterrupta. Outro fornecimento fundamental são links para acesso a rede mundial de computadores, no que diz respeito há diversas empresas fornecedoras no mercado, em que o poder de barganha se reduz, no entanto há também o risco de falta de fornecimento, e também componentes de hardware em que embora mundialmente se limita a poucas fabricantes o varejo de tais componentes se apresenta cada vez mais crescente e tem um alto numero de concorrentes

4.1.5. RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES

A rivalidade entre concorrentes se apresenta sob várias dimensões, refletindo a alta dinâmica do setor. O setor de TI e serviços web é notavelmente fragmentado, com muitas empresas oferecendo serviços similares. Aumentando a competição por clientes, especialmente em nichos de mercado populares. Em mercados com serviços percebidos como casuais (por exemplo, hospedagem de sites básica), a diferenciação pode ser mínima, o que aumenta a rivalidade. No setor de TI, especialmente para empresas que operam majoritariamente online e com infraestrutura virtualizada, as barreiras de saída podem ser baixas, permitindo que empresas entrem e saiam do mercado com relativa facilidade, mantendo a competição fluida.

As estratégias que a empresa pode buscar para trabalhar as forças de Porter, como aumentar os custos de mudanças de clientes por meio de serviços altamente integrado e ou customizados, oferecendo soluções únicas dificultando a substituição, de sistemas semelhantes, melhorar a qualidade e o valor percebido desenvolvendo relações de longo prazo com os clientes.

4.2. PERFIL DO CLIENTE

A ESM Systems tem como alvo, clientes específicos, em que se tratando de serviços *on-line*, não se limitando a barreiras geográficas como a uma única cidade, região ou mesmo estado. Tais clientes se apresentam em forma de Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais concentrados em setores que estão em transição para a digitalização ou que buscam melhorar sua presença online, como varejo, serviços profissionais, start-ups de tecnologia e educação, e também não menos importantes possíveis pessoas físicas aspirantes de TI como estudantes.

Tais clientes empresariais buscam soluções que possam escalar com o crescimento de seus negócios, sem a necessidade de mudanças drásticas ou aumento significativo de custos, desejando otimizar suas operações e reduzir custos através da tecnologia, melhorando assim a competitividade e a lucratividade.

Com o que foi apresentado foi traçado um perfil de cliente que venha a adquirir os serviços da empresa.

Segmento: Pequenas Empresas e Empreendedores Individuais concentrados

em setores que estão em transição para meios digitais e ou necessitam melhorar sua presença online como start-ups, varejo e prestação de serviços

Necessidades:

- Hospedagem de sites com acessibilidade e confiabilidade para hospedagem de seus sites para garantir uma presença online estável.
- Desenvolvimento de Softwares ERP: Que tenham necessidades de soluções de gestão empresarial personalizadas ou adaptáveis para seus negócios buscando otimizar processos internos, finanças, vendas e gestão de clientes.
- Armazenamento de Dados e Data Mining: Buscam por soluções seguras de armazenamento de dados os quais ofereçam informações históricas através da análise de dados para tomada de decisões estratégicas.
- Redes VPN: Necessidade de soluções de rede seguras para operações remotas, proteção de dados e privacidade online.
- Servidores VPS: Demandam por sistemas escalonados de TI, sensíveis ao preço oferecendo um ótimo custo benefício que contribuem para o crescimento e eficiência do negócio.

De maneira geral o perfil de cliente é aquele que busca por Personalização, soluções que atendam suas necessidades específicas ao invés de recorrer soluções genéricas, os quais automaticamente valorizam o atendimento ao cliente e o suporte ágil e eficaz resolvendo problemas rapidamente otimizando recursos e o uso dos serviços contratados.

4.3. ANALISE DO SETOR

A ESM Systems atua principalmente no setor de Tecnologia da Informação (TI) e Serviços de Internet. Tal setor abrange uma ampla gama de serviços digitais e soluções tecnológicas destinadas a empresas e consumidores individuais. Indo adiante, a empresa pode ser classificada em várias subcategorias dentro desse setor, incluindo:

Serviços de Hospedagem de Sites e Cloud Computing, oferecendo infraestrutura de servidor para hospedagem de sites e aplicações na nuvem. Desenvolvimento de Software e Soluções ERP, projetando e implementando sistemas de planejamento de recursos empresariais para otimização de processos de negócios. Serviços de Armazenamento de Dados e Análise de Dados (Data Mining), fornecendo soluções para o armazenamento, gestão e análise de grandes volumes de dados. Serviços de Rede e Segurança, incluindo a oferta de redes privadas virtuais (VPN) para segurança e privacidade online. Operando neste setor, a empresa está posicionada para aproveitar as tendências de digitalização e a crescente demanda por serviços de TI e soluções de cloud computing personalizadas e seguras.

Antes da crise global instaurada pela pandemia do COVID-19, o Brasil já enfrentava desafios econômicos significativos, recuperando-se lentamente da profunda recessão de 2014 a 2016 onde o PIB recuou cerca de 7% ao longo de dois anos. Em 2019, o Produto Interno Bruto (PIB) do país cresceu modestamente, aproximadamente 1.1%, conforme relatórios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020). A economia estava marcada por altas taxas de desemprego, investimento insuficiente em infraestrutura e um ambiente de negócios complexo, o que dificultava o avanço econômico (IBGE, 2020).

A chegada da COVID-19 impôs uma contração de 4.1% ao PIB em 2020, impactando severamente setores como serviços, turismo e varejo, enquanto a agricultura mostrou maior resiliência (IBGE, 2021). Os preços elevados das commodities, por outro lado, beneficiaram o setor de mineração (IBGE, 2021).

Em 2021, o país evidenciou uma recuperação com um crescimento do PIB de 4.6%. Esta melhoria foi impulsionada principalmente pelo consumo das famílias e pelo investimento privado, à medida que as campanhas de vacinação permitiram uma reabertura econômica gradual (IBGE, 2022). No entanto, a recuperação foi heterogênea, com muitos ainda enfrentando condições econômicas desafiadoras.

Os anos subsequentes trouxeram novos desafios, incluindo pressões inflacionárias e a incerteza política exacerbada pelas eleições presidenciais de 2022. Apesar desses obstáculos, estima-se que o crescimento em 2022 foi positivo, embora mais moderado em comparação com 2021, e projeções iniciais para 2023 também indicaram

uma tendência positiva, com estimativas de crescimento entre 1% e 2.5% (Banco Central do Brasil, 2023).

Segundo dados do Monitor do PIB-FGV, em 2023, a agropecuária desempenhou um papel crucial no crescimento do PIB brasileiro, contribuindo com cerca de 30% para o aumento de 3,0% na economia. Este impacto advém especialmente da produção de soja na região Centro-Sul, destacando uma marcada concentração setorial e regional. Tal cenário reflete uma distribuição desigual do crescimento econômico pelo país. O robusto desempenho do agronegócio não apenas impulsionou a agropecuária, mas também estimulou outras áreas econômicas, ampliando seu efeito na economia geral.

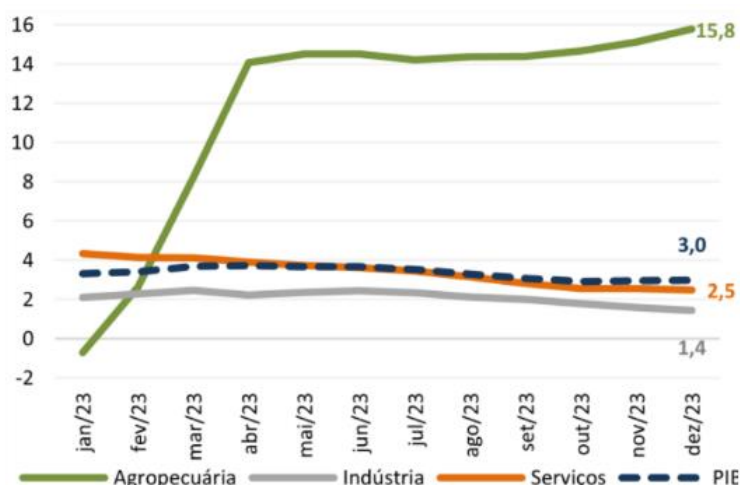


GRÁFICO 1: Taxa de variação do PIB e principais componentes da ótica da produção acumulada em 12 meses (comparada aos meses anteriores, %)

Fonte e elaboração: FGV IBRE (2023)

O setor de Tecnologia da Informação experimentou um boom devido à necessidade imperativa de digitalização. Prevê-se que continue sendo um dos setores mais dinâmicos, com expansão fomentada por investimentos em infraestrutura digital e inovações em computação em nuvem, segurança cibernética e big data (FGV, 2023).

4.4. PERSPECTIVA PARA O ANO ATUAL

O PIB mostrou estagnação no último trimestre de 2023, mas apresentou sinais de recuperação no início de 2024, impulsionado principalmente pela indústria de transformação, enquanto o setor de serviços e o comércio também registraram crescimentos notáveis.

No que diz respeito ao Índice de Atividade Econômica (IBC-BR), houve um aumento de 0,6% em fevereiro de 2024, com um crescimento acumulado de 3,4% comparado ao ano anterior, e um *carry-over* positivo de 1,2% para o ano, sugerindo uma continuidade no impulso econômico. Especificamente, o setor de serviços cresceu 0,7% e o comércio varejista acelerou seu crescimento para 2,4% em janeiro de 2024. A produção industrial, por sua vez, viu uma modesta recuperação, destacando-se um aumento de 5,2% na produção de bens de capital de dezembro para janeiro.

Este avanço no setor de serviços reflete a resiliência e a adaptabilidade do setor de serviços, que conseguiu superar os desafios impostos pela conjuntura econômica adversa do ano anterior. A melhoria no setor pode ser atribuída à elevação da confiança dos consumidores e empresários, impulsionada pela descompressão inflacionária que melhorou o poder de compra e incentivou o consumo. Além disso, a normalização gradual das atividades presenciais e a continuidade da digitalização dos serviços contribuíram significativamente para esse crescimento. Este cenário positivo para o setor de serviços sugere uma contribuição significativa para o PIB nos próximos períodos, consolidando a importância deste setor na estrutura econômica do país.

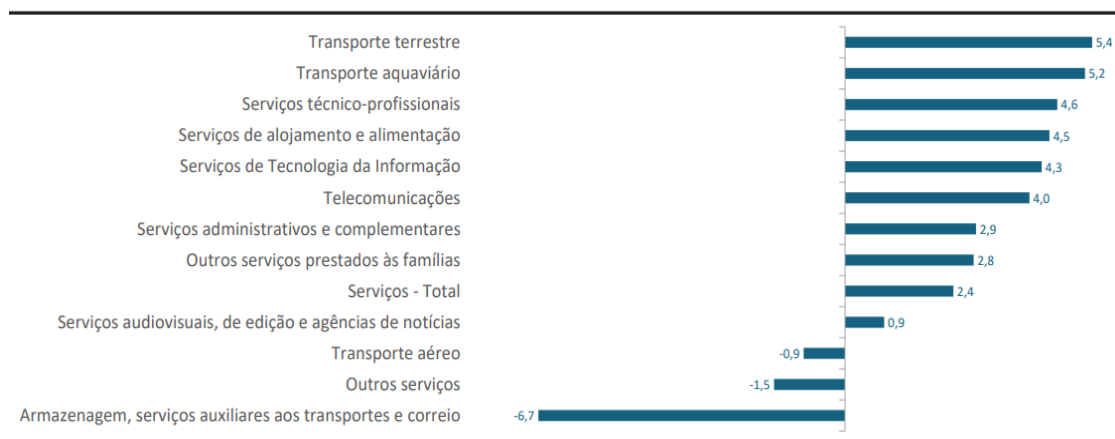


GRÁFICO 2: Serviços: evolução do total e subsectores (jan./2023-jan./2024) (Variação acumulada em %)

Fonte: FGV IBRE (2023)

A inflação mostrou sinais de descompressão, beneficiando o poder de compra do consumidor. Os preços ao produtor permaneceram bem-comportados, o que contribuiu para moderar os custos industriais e favorecer um ambiente econômico estável.

As projeções para 2024 são otimistas, com expectativas de desempenho

equilibrado entre os setores industrial e comercial. A confiança empresarial, embora tenha registrado uma leve queda para 94,0 pontos em fevereiro, ainda reflete uma tendência geral de crescimento, especialmente na indústria de transformação e construção. Além disso, a utilização da capacidade instalada e os níveis ajustados de estoques indicam um reaquecimento do setor industrial.

A produção industrial de 2023 foi caracterizada pela heterogeneidade, com a indústria extrativa se destacando devido a exportações robustas, particularmente de petróleo e minério de ferro. No entanto, os setores manufatureiros enfrentaram estagnação ao longo do ano, com desafios relacionados ao financiamento e ao gerenciamento de estoques elevados. Apesar disso, janeiro de 2024 trouxe uma revitalização, especialmente com um forte aumento na produção de bens de capital.

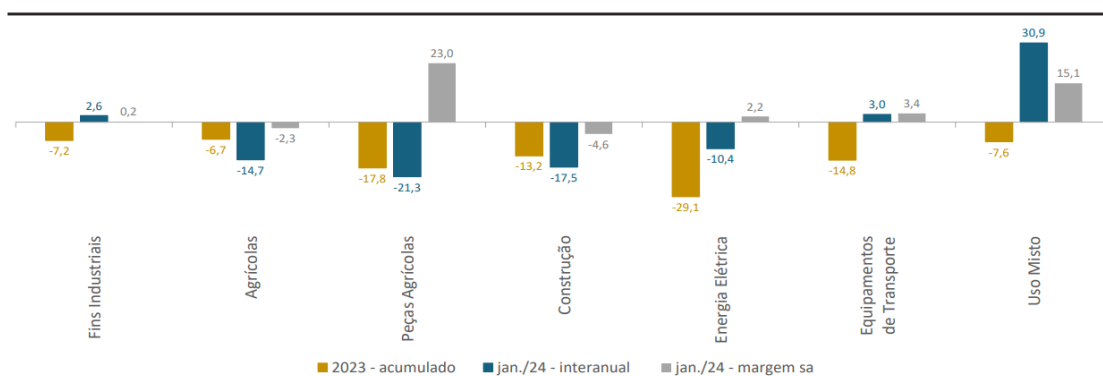


GRÁFICO 3: Produção industrial e índices especiais: bens de capital por segmento (taxas de crescimento acumuladas) (Em %)

Fonte: FGV IBRE (2023)

O crescimento econômico do Brasil tem refletido uma trajetória de recuperação e adaptação frente aos desafios impostos pela pandemia global. A resiliência da economia brasileira é testada continuamente pelas variáveis domésticas e internacionais, sendo o setor de TI um claro exemplo de área com potencial de crescimento contínuo e significativo.

4.4.1. A TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO NO BRASIL

A Tecnologia da Informação (TI) tem sido um vetor de transformação em escala global, redefinindo as bases da comunicação, do comércio e da gestão em diversos setores. No Brasil, a evolução da TI segue uma trajetória marcada por rápidas mudanças tecnológicas, desafios estruturais e oportunidades significativas para o desenvolvimento

socioeconômico.

Historicamente, o setor de TI no Brasil começou a ganhar destaque nas últimas décadas do século XX, após a abertura de mercado e a redução de barreiras à importação de tecnologias, que anteriormente eram restritas e muito reguladas (TIGRE, 2005). A liberalização econômica permitiu um fluxo tecnológico mais intenso e a entrada de multinacionais, que trouxeram consigo avanços significativos para o país (CASSIOLATO e LASTRES, 2000). Ao longo dos anos, políticas governamentais, como a "Lei de Informática" de 1984, desempenharam um papel crucial na promoção do setor de TI, visando a redução de dependência tecnológica externa e fomentando a inovação nacional (TIGRE, 2005).

A TI no Brasil é um setor em contínua expansão, contribuindo significativamente para o PIB e para a geração de empregos qualificados. Segundo a Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação - Brasscom, o setor de TI representava cerca de 7% do PIB brasileiro em 2020, refletindo seu papel estratégico na economia (BRASSCOM, 2021). Além disso, a digitalização de empresas e serviços públicos tem promovido inclusão social, acesso à informação e eficiência operacional, impactando positivamente a qualidade de vida dos cidadãos (CASTELLS, 1999).

Apesar dos avanços, o setor de TI no Brasil enfrenta desafios relacionados à formação de capital humano qualificado, infraestrutura tecnológica e disparidades regionais no acesso à tecnologia. A escassez de profissionais de TI qualificados é um obstáculo para o crescimento do setor, demandando políticas educacionais e de capacitação técnica (SCHWAB 2019). Além disso, a necessidade de investimentos em infraestrutura de banda larga e a promoção de inclusão digital em áreas remotas são fundamentais para a democratização do acesso à tecnologia (ITU, 2020).

A Tecnologia da Informação no Brasil apresenta um cenário de oportunidades e desafios. A evolução do setor demanda uma abordagem integrada que envolva investimentos em educação e infraestrutura, além de políticas que estimulem a inovação e o empreendedorismo tecnológico. A capacidade do Brasil de navegar por esse cenário complexo determinará sua posição na economia digital global e seu sucesso em alcançar um desenvolvimento socioeconômico inclusivo e sustentável.

4.4.2. PERSPECTIVA PARA O LONGO PRAZO

De acordo com dados da consultoria de mercado *International Data Corporation* – IDC (2023), a computação em nuvem continuara a ser um dos principais meios de crescimento no setor de TI nos próximos anos, sendo demandada pela flexibilidade, escalabilidade e eficiência por parte das empresas. Estimativas nos mostram que até o ano de 2033 grande parte das empresas brasileiras terão demandado e migrado seus sistemas operacionais para sistemas em nuvem impulsionando o mercado de TI. Com essa demanda empresas de host conhecidas como empresas de Hospedagem, podem ter um oceano azul pela frente, uma grande oportunidade para se fazer negócio.

A Automação como já é nos dias atuais é um forte aspecto no setor de TI, e que de acordo com McKinsey (2023), irá transformar radicalmente o setor de TI, com implantação de tecnologia computacional reduzindo custos e melhorando a tomada de decisões estratégicas, por meio da automatização seus processos operacionais.

Com o aumento natural da migração de dados para sistemas informatizados em nuvem a segurança e proteção dos dados e dos sistemas será crucial, e com o desenvolvimento de legislações como a Lei Geral de Proteção de Dados, as empresas deverão se adequar e investir em soluções de segurança, o que futuramente espera-se um crescimento significativo no mercado de cibersegurança para os próximos anos.

Há também uma preocupação com sustentabilidade ambiental, o que também influencia o setor de TI, segundo o Greenpeace (2022), empresas e governos nos próximos anos estão a procura de soluções ambientais sustentáveis, e com a adoção de sistemas informatizados eficientes e práticas de TI Verdes, será uma tendência em crescimento, o que também surge uma boa oportunidade de negócios futuros.

5. DIAGNOSTICO ESTRATÉGICO

A avaliação e compreensão dos fatores externo e fundamentalmente importante para qualquer empresa, pois o ambiente externo tem forte influência nas atividades de qualquer empresa.

5.1. ANÁLISE PESTEL

Para entendermos o ambiente macroeconômico e traçar estratégias para o plano de negócios, faz se uso da Analise PESPEL, uma ferramenta essencial, que estuda os seguintes fatores; Políticos, Econômicos, Sociais, Tecnológicos, ambientais e Legais, assim formando o acrônimo de seu nome. A análise PESTEL e o resultado da colaboração de vários indivíduos ao longo do tempo no estudo da gestão estratégica, cujo o conceito inicialmente foi introduzido por Francis Joseph Aguilar (AGUILAR, et al., 1967 – 2012)

- Político: com a implantação de políticas fiscais e programas públicos para auditorias, a transição para sistemas informatizados beneficiam diretamente a ESM Systems.
- Econômico: A economia brasileira está mostrando sinais de recuperação e crescimento, sugerindo uma demanda por serviços de infraestrutura e TI-SI, no entanto instabilidades financeiras, em empresas emergentes tal fator pode impactar no poder de compra dos clientes, como o projeto exige um investimento inicial significativo, pode ser um aspecto desafiador em períodos de recessão.
- Social: A pandemia acelerou a implantação do Home Office e a digitalização de inúmeros processos, potencializando a busca por mais autonomia tecnológica e por serviços customizados, aumenta a demanda por serviços de SI e hospedagem.
- Tecnológico: Com o avanço de tecnologias emergentes no setor de TI, podem apresentar oportunidades, mas também ameaças a concorrentes e produtos substitutos. O setor de TI deixa claro a alta dependência da tecnologia e da mão de obra especializada, podendo se apresentar uma fraqueza salvo se não haja planejamento e inovação.
- Ambiental: Atualmente notasse consideravelmente a demanda por produtos e serviços denominados “Verdes” e sustentáveis, em que tal

demanda pode-se transformar em vantagem competitiva se a empresa adotar tais práticas. O consumo de energia é extremamente alto neste ramo uma estratégia para reduzir tal impacto é um exemplo de vantagem, como uso de painéis solares e trocadores de energia térmica dos servidores para energia elétrica.

- Legal: Com a regulamentação de dados imposta pela LGPD, pode obter uma oportunidade de serviços especializados em tal segmento, auxiliado pela tributação simplificada, permite uma gestão mais eficiente dos recursos financeiros.

Com o que foi apresentado pela análise PESTEL podemos concluir que é promissor o ambiente em que a ESM Systems espera se instalar, no entanto muito desafiador, pois o setor de TI é impulsionado pelas mudanças, dito isso a empresa deverá gerenciar cuidadosamente seus recursos e inovar constantemente para se manter competitiva, considerando sempre a ameaça de novos concorrentes e tecnologias emergentes.

6. ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Quando compreendemos plenamente o ambiente externo (o inimigo) e nosso próprio contexto interno (ambiente interno), não temos o que temer, mesmo em inúmeras batalhas. Se estamos cientes de nossas capacidades, mas ignoramos as do adversário, cada triunfo nosso será contrabalanceado por uma derrota. Contudo, se permanecermos alheios tanto às nossas características quanto às do inimigo, seremos derrotados em todos os confrontos. (TZU, 2021).

6.1. ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta estratégica essencial, amplamente utilizada para avaliar as Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças em um contexto organizacional. Originada nos trabalhos de Albert Humphrey nos anos 1960, essa metodologia ajuda as organizações a alinhar suas estratégias internas com as exigências do ambiente externo, otimizando a gestão de recursos e a tomada de decisão (HUMPHREY, 2005).

Para efetuar uma análise SWOT efetiva, a administração deve realizar uma

coleta meticulosa de dados internos e externos, frequentemente por meio de sessões de debate com as várias partes interessadas da organização. Os dados coletados são então categorizados em quatro quadrantes da matriz SWOT, o que facilita a visualização das relações entre os diferentes elementos e a formulação de estratégias alinhadas.

A análise SWOT é reconhecida pela sua capacidade de simplificar a complexidade do ambiente de negócios, permitindo que os gestores desenvolvam estratégias que aproveitem as forças e oportunidades, enquanto mitigam as fraquezas e ameaças. É uma ferramenta estratégica versátil, aplicável em diferentes níveis organizacionais e em diversos contextos de mercado (KOTLER E KELLER, 2019).

6.1.1. AMBIENTE EXTERNO

O ambiente externo de uma organização engloba todos os fatores fora de seu controle direto, dividindo-se em macroambiente e microambiente. O macroambiente inclui influências mais amplas como condições econômicas, tendências sociais, tecnológicas, políticas e legais, enquanto o microambiente foca em elementos mais próximos, como clientes, concorrentes, fornecedores e distribuidores. A compreensão desses elementos é crucial, pois, apesar de serem incontornáveis, eles têm impacto direto nas operações e na estratégia da empresa. As organizações bem-sucedidas monitoram constantemente estas variáveis externas para antecipar mudanças, adaptar-se e explorar oportunidades que podem surgir, além de mitigar possíveis ameaças.

6.1.1.1. AMEAÇAS

As ameaças são elementos externos que podem causar problemas para a organização. Incluem aspectos como intensificação da concorrência, adversidades econômicas, alterações na legislação ou desastres naturais que podem comprometer a estabilidade e o progresso da organização (ANSOFF, 1988).

A seguir serão apresentadas as ameaças identificadas:

- Concorrência Intensa: O mercado de TI é altamente competitivo, com constantes inovações tecnológicas por parte de concorrentes maiores e mais estabelecidos.
- Vulnerabilidades Tecnológicas: Riscos associados a violações de segurança de dados e falhas de sistema podem impactar

negativamente a reputação e as operações.

- Vulnerabilidades Operacionais: Há possibilidade do provedor (fornecedor) de internet cair, como também falta de energia elétrica, o que tais insumos fundamentalmente necessários podem também podem impactar negativamente a reputação e as operações.
- Instabilidades Econômicas: Flutuações econômicas, especialmente em mercados emergentes, podem afetar o poder de compra dos clientes e a estabilidade financeira da empresa.

6.1.1.2. OPORTUNIDADES

As oportunidades referem-se a condições externas que a organização pode explorar para seu benefício. Fatores como mudanças demográficas, novas tendências de mercado, políticas governamentais favoráveis, ou avanços tecnológicos representam janelas de oportunidade que as organizações podem aproveitar para impulsionar o crescimento e a inovação (ANSOFF, 1998).

A seguir serão apresentadas as oportunidades identificadas:

- Crescimento do E-commerce e Digitalização: A pandemia acelerou a adoção de soluções digitais e o e-commerce, aumentando a demanda por serviços de hospedagem e infraestrutura de TI.
- Regulamentações de Privacidade e Dados: Novas leis como a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) no Brasil podem aumentar a demanda por serviços seguros de armazenamento de dados e VPN.
- Expansão para Novos Mercados: Explorar verticalmente mercados em desenvolvimento ou áreas geográficas menos atendidas pode oferecer novas fontes de receita.

6.1.2. AMBIENTE INTERNO

O ambiente interno de uma organização inclui todos os elementos sob seu controle direto, como recursos humanos, processos, cultura corporativa e ativos tecnológicos. Essencial para a operacionalidade e eficácia estratégica, o gerenciamento eficiente do ambiente interno maximiza as forças e oportunidades da empresa,

minimizando fraquezas e protegendo contra ameaças.

6.1.2.1. FORÇAS

As forças são atributos internos e positivos que uma organização pode capitalizar. Incluem competências distintas, vantagens competitivas como tecnologia superior, talento humano qualificado, e ativos exclusivos, que permitem à empresa superar seus concorrentes e alcançar seus objetivos estratégicos (PORTER, 1985).

- **Ampla Gama de Serviços:** A empresa oferece uma variedade de serviços essenciais para negócios digitais, como hospedagem de sites, servidora web, e desenvolvimento de ERP, o que atrai uma clientela diversificada.
- **Expertise em Tecnologia:** Possui conhecimento especializado no desenvolvimento e manutenção de software ERP e soluções de VPN, essenciais para a segurança e eficiência dos negócios online.
- **Infraestrutura Robusta:** Conta com servidores confiáveis e seguros, garantindo alta disponibilidade e desempenho para os clientes.

6.1.2.2. FRAQUEZAS

As fraquezas são vulnerabilidades internas que podem obstruir o desempenho da organização. Podem incluir recursos financeiros inadequados, processos ineficientes, ou deficiências na cadeia de suprimentos, que limitam a eficácia organizacional e reduzem a competitividade no mercado (PORTER, 1985).

- **Alta Dependência de Tecnologia:** A empresa pode ser vulnerável a falhas tecnológicas e ciberataques, que podem comprometer a segurança dos dados dos clientes.
- **Recursos Humanos Limitados:** Como uma empresa de pequeno porte, pode enfrentar desafios na escalação de operações e na atração de talentos especializados em um mercado competitivo e com dados que revela a falta de profissionais no mercado.
- **Foco em Pequenas Empresas e Pessoas Físicas:** Esse nicho pode limitar seu crescimento potencial em comparação com concorrentes

que atendem grandes corporações.

6.2. PLANO DE AÇÃO

Um plano de ação é uma estratégia detalhada que define as tarefas, prazos, responsáveis e recursos para atingir objetivos específicos. É crucial para guiar a execução eficiente de estratégias e monitorar o progresso, assegurando o cumprimento das metas estabelecidas.

1. *Responder às Ameaças*

- 1.1. Implementar Soluções de Cibersegurança Avançadas
- 1.2. Reforçar segurança dos dados e infraestrutura.
- 1.3. Implementação contínua de Software e hardware de segurança, treinamentos com revisões periódicas.
- 1.4. Redução em vulnerabilidades e possíveis violações de dados.
- 1.5. Implementação de sistemas de suporte e redundância em caso de falhas e ou falta de linhas de suprimentos básicas como Provedor de internet e energia elétrica.

2. *Explorar Oportunidades*

- 2.1. Desenvolver soluções personalizadas para a demanda solicitada e também para com a legislação, exemplo: Lei geral de proteção de dados - LGPD
- 2.2. Desenvolvimento de produtos personalizados sob demanda.
- 2.3. Aquisição de novos clientes múltiplos para produtos personalizados.

3. *Maximizar as Forças*

- 3.1. Aumentar capacidade e confiabilidade dos serviços.
- 3.2. Investimentos em hardware e software.
- 3.3. de aumento na capacidade (Processamento e Armazenamento) e redução em incidentes técnicos

4. *Mitigar as Fraquezas*

4.1. Programa de Treinamento e Recrutamento

4.2. Melhorar as habilidades da equipe existente e atrair talentos especializados.

4.3. Preenchimento de todas as vagas abertas e aumento na satisfação da equipe com o desenvolvimento profissional.

7. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

7.1. A EMPRESA

A ideia de criação de uma empresa de hospedagem de servidores surge a partir de um vislumbre dos sócios em meio a pandemia do Covid 19, entre os anos de 2020 e 2021, em que a rotina da vida das pessoas foram radicalmente alteradas pelo isolamento social decorrente da doença, a vida das pessoas e diversos serviços prestados tanto no âmbito governamental quanto em organizações privadas, a metodologia de trabalho tivera que ser adaptada, e muitas organizações foram reformuladas para sobreviver “*ao novo mundo*”. Reuniões corporativas, trabalhos feitos em escritórios, entre outras atividades que lançam mão de ferramentas e ou máquinas pesadas, passaram a ser realizados a distância, com automação e a até mesmo em casa - chamado “*Home Office*”.

A pandemia da COVID-19 acelerou muito a adoção do home office ou trabalho remoto como uma opção viável para muitas organizações em todo o mundo. Muitas empresas tiveram que se adaptar rapidamente ao trabalho remoto para manter a continuidade dos negócios e garantir a segurança de seus funcionários.

Diante dessa perspectiva com a demanda altíssima por produtos e serviços de tecnologia, a ideia da criação de uma empresa que presta serviços de hospedagem de servidores para empresas que necessitam, no entanto não tenha condições de ter uma infraestrutura para tanto ou a capacidade de contratar grandes empresas como Microsoft ou IBM, surge a oportunidade de um prospecto de negócio neste nicho em específico.

A princípio o serviço idealizado seria para pessoas jurídicas, no entanto também foi notada o potencial para pessoas físicas, como por exemplo hospedagem de sites como blogs pessoais e ou para *freelancers*, a maneira que desejarem, como exemplo

a hospedagem e o desenvolvimento de um site para centros acadêmicos e órgãos colegiados a universidades...

O nome escolhido da empresa deriva das iniciais do nome do idealizador do projeto: Edson Silva Mendes

7.2. FORMA JURIDICA

A Forma Jurídica adotada para ESM Systems é a sociedade limitada.

Segundo o Decreto nº 3.708, de 10 de janeiro de 1919, e a cerca da LEI Nº 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002 que Institui o Código Civil, nos artigos 1.052 ao 1.087, que regula a constituição de sociedades por quotas de responsabilidade limitada no Brasil, segundo o artigo, Sociedade limitada é uma organização composta por um ou dois, ou mais indivíduos, denominados sócios em que se responsabilizam solidariamente e de forma limitada ao valor de suas cotas referente a integralização do capital social da organização. (PLANALTO, 2002)

Predominantemente a Sociedade Limitada é a mais presente no Brasil

7.3. EMQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

No Brasil, os principais enquadramentos tributários são:

- **Simples Nacional:** É um regime tributário simplificado e destinado principalmente a microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). O Simples Nacional unifica a arrecadação de diversos tributos em uma única guia de recolhimento, incluindo IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS e ISS. Para se enquadrar, a empresa deve respeitar o limite de faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões estabelecido pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.
- **Lucro Presumido:** É um regime tributário que simplifica o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Neste regime, presume-se um lucro a partir da receita bruta e de outras receitas tributáveis. É indicado para empresas que tenham um faturamento de até R\$ 78 milhões, estabelecido pela legislação e que não estão obrigadas ao Lucro Real.

- **Lucro Real:** Este é um regime de apuração mais complexo, indicado para empresas com faturamento acima do limite do Lucro Presumido ou para aquelas que, por sua atividade, são obrigadas a se enquadrar neste regime. No Lucro Real, o IRPJ e a CSLL são calculados com base no lucro líquido real da empresa, após a contabilização de todas as receitas e despesas. Este regime permite mais ajustes fiscais e pode ser vantajoso para empresas com altos custos operacionais ou prejuízos fiscais.

Vale destacar que o regime de Lucro Presumido e Lucro real e Regulamentado pela Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996, e por alterações posteriores

- **MEI (Microempreendedor Individual):** Destina-se aos pequenos empresários individuais. O MEI tem um limite de faturamento menor que o das empresas enquadradas no Simples Nacional e permite a contratação de no máximo um funcionário. O MEI beneficia-se de uma carga tributária reduzida e simplificada, pagando um valor fixo mensal que inclui a contribuição para a Seguridade Social (INSS), além dos impostos sobre o comércio ou serviços (ICMS ou ISS). Também regulamentado pela Lei Complementar nº 123, de 2006, que, além de tratar do Simples Nacional, instituiu a figura do Microempreendedor Individual, estabelecendo regras específicas para esse regime simplificado.

Portanto com que foi apresentado a escolha da ESM Systems é do Simples nacional, encaixando perfeitamente com a legislação vigente, respeitando o faturamento que será apresentado mais adiante no plano financeiro

7.4. MISSÃO

A missão organizacional é a bússola estratégica nas empresas, frequentemente reconhecida como um elemento fundamental na estruturação e orientação estratégica das empresas. Ela é definida como uma declaração concisa do propósito fundamental de uma organização, indicando o motivo de sua existência e a direção fundamental de suas atividades (DRUCKER, 1993).

A missão organizacional deve refletir a essência da empresa, proporcionando uma compreensão clara de seus propósitos e direções (DAVID, 2009). Ela deve responder

à pergunta fundamental: "Por que existimos?". Ao fazer isso, a missão ajuda a orientar as atividades da organização, alinhar seus membros em torno de objetivos comuns e comunicar seu propósito a stakeholders externos.

A missão organizacional é um elemento vital que proporciona direção e propósito para as organizações. Ela não apenas comunica o propósito fundamental da empresa a todos os stakeholders, mas também serve como uma bússola estratégica, orientando a formulação e implementação da estratégia. Para ser verdadeiramente eficaz, a missão deve ser clara, inspiradora e profundamente enraizada nas atividades e cultura da organização.

A seguir a missão definida pela ESM Systems:

Oferecer soluções de hospedagem personalizadas de alta qualidade, por meio de serviços online de fácil acesso.

7.5. VISÃO

A visão organizacional é um componente vital que direciona as empresas rumo ao sucesso e sustentabilidade. Este conceito é frequentemente definido como uma representação clara e inspiradora do futuro desejado de uma organização (KOTLER E KELLER, 2019). A visão serve como um guia, proporcionando um sentido de direção e propósito, e é fundamental para inspirar e motivar os membros da organização a alcançar objetivos estratégicos.

A visão organizacional é crucial para a sustentabilidade e crescimento das empresas. Segundo COLLINS (1996), organizações que possuem uma visão clara e convincente tendem a superar aquelas que não a possuem, pois ela proporciona um caminho claro e uma compreensão compartilhada do que a organização aspira a ser. A visão ajuda a criar uma imagem mental do futuro desejado, que, quando bem articulada, serve como uma fonte de inspiração para todos os stakeholders.

A visão organizacional é um pilar fundamental para o sucesso e sustentabilidade das organizações. Ela proporciona um sentido de direção, inspira e motiva os membros da organização e serve como um guia para a tomada de decisões estratégicas. Para ser eficaz, a visão deve ser clara, inspiradora e alinhada com as estratégias e atividades da organização.

A visão definida pela ESM Systems é:

Ser referencia em hospedagem e suporte personalizados para pequenas e médias empresas no interior paulista.

7.6. VALORES

Os valores organizacionais são pilares da cultura e direção estratégica, sendo, portanto, os princípios fundamentais que guiam o comportamento dos membros de uma organização e influenciam suas decisões e ações (ROBBINS E COULTER, 2018). Eles são vitais para a construção da cultura organizacional e servem como alicerces sobre os quais as práticas, políticas e objetivos da organização são construídos (SCHEIN, 1985).

Os valores organizacionais desempenham um papel crucial na criação de uma identidade corporativa e na construção de uma cultura organizacional sólida (DEAL E KENNEDY, 1982). Eles ajudam a definir o que é importante para a organização e estabelecem normas para o comportamento dos membros da organização. Além disso, os valores influenciam a percepção dos *stakeholders* externos e podem servir como um diferencial competitivo no mercado (COLLINS, 1994).

Os valores organizacionais são essenciais para a construção da cultura e direção estratégica das organizações. Eles influenciam o comportamento, as decisões e as interações dentro da organização e com os *stakeholders* externos. Para serem eficazes, os valores devem ser autênticos, claramente comunicados e consistentemente aplicados em toda a organização.

Os valores definidos pela ESM Systems são:

Sustentabilidade, compromisso, ética, trabalho e união.

7.7. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Segundo Mintzberg (1992), a estrutura organizacional é como o trabalho é dividido em tarefas distintas e coordenadas, o qual almeja um objetivo.

Estrutura organizacional é um conceito que como seu próprio nome diz, e como as atividades são distribuídas e administradas, para que se atinja um objetivo dentro de uma organização, a estrutura organizacional pode ter diferentes formatos, cada um se adequa-se as necessidades demandada internamente a organização.

A figura 1, apresenta a estrutura organizacional da ESM Systems, o qual se fundamenta em duas grandes áreas distintas sob a supervisão da diretoria composta pelo socio fundador e demais sócios o qual modelo busca a integração entre os projetos e serviços da empresa.

A área administrativa e composta por departamentos a princípio essenciais para o negócio junto a consultorias que veem prestar auxílio a empresa.

A área de produção e desenvolvimento e composta por setores dedicados a cada serviço oferecido pela empresa.

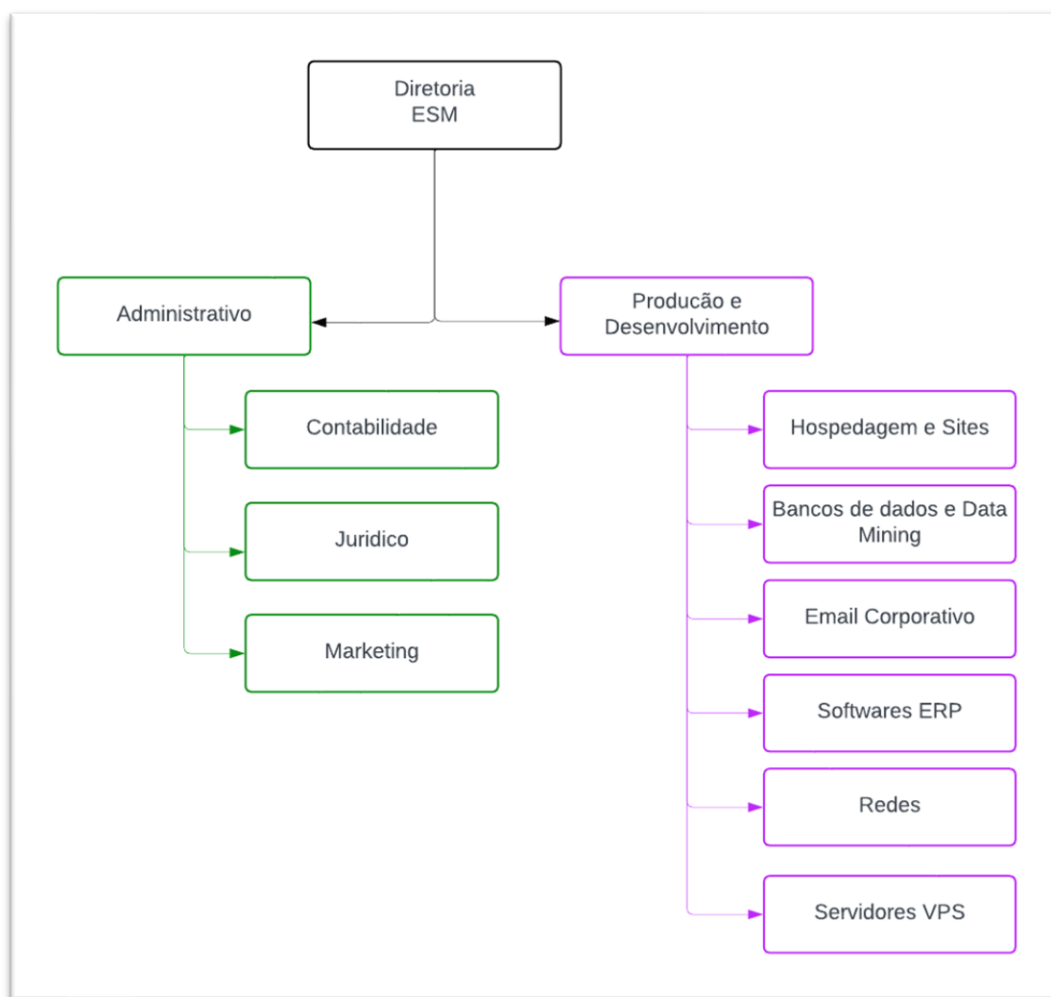


Figura 2. Organograma da ESM System.

7.8. EMPREENDEDORES

De acordo com o dicionário online da língua portuguesa, “Empreendedor” é o “Indivíduo que possui capacidade para idealizar projetos, negócios ou atividades; pessoa que empreende, que decide fazer algo difícil ou trabalhoso.” (DICIO, 2023)

Em outras palavras é aquele que assume um risco calculado colocando uma atividade em execução.

A ESM Systems possui um empreendedor a frente do negócio

Edson Silva Mendes, 26 anos, solteiro, graduando em Administração pela UNESP – Jaboticabal

8. PLANO DE MARKETING

Segundo KOTLER E KELLER (2016) o plano de marketing é um guia que a organização faz uso para a atração e retenção de clientes, em que tal plano deve ser eficiente o bastante para maximizar as atividades de tal. Em suma é uma ferramenta estratégica que rege as ações necessárias para que se atinga em um determinado período de tempo os objetivos específicos de um plano de negócios.

De acordo com MARTINS (2014) o plano de marketing tem impacto direto na organização pois tem uma função estratégica de identificar as necessidades do mercado e através dos recursos da empresa entregar ao mercado de forma lucrativa produtos e serviços demandados. Isso nos ilustra que é um processo social em que pessoas e empresas realizam negócios obtendo de forma simbiótica o que desejam.

Com o que foi mencionado anteriormente o plano de marketing deve identificar as oportunidades de negócio que sejam relevantes para a ESM Systems, posicionando a empresa de maneira competitiva em mercados almejados mantendo e conquistando posições mais relevantes.

Essencialmente na elaboração de um plano de marketing faz-se uso de uma ferramenta conhecida como Mix de Marketing ou Composto de Marketing o que de acordo com KOTLER (2016), é um arcabouço de ferramentas dispostas a administração organizacional de modo a direcionar as vendas. A ferramenta mais habitual e a denominada como 4P's, o que se refere a Ponto, Preço, Produto e Promoção, o que foi proposto por McCarthy em 1960 e disseminado por Philip Kotler, tal ferramenta oferece um panorama prático para que se possa aplicar as estratégias de marketing.

Como a ESM é uma empresa nova do ramo de tecnologia, o investimento inicial é extremamente significativo portanto as estratégias de marketing foram

elaboradas minuciosamente para satisfazer as relações comerciais de maneira justa sustentável e lucrativas.

A seguir como primeiro assunto é tratado a identidade visual da empresa.

8.1. IDENTIDADE VISUAL

A identidade visual de uma organização é fundamental para uma organização, servindo através de elementos visuais que representam, diferenciam uma marca no mercado.

Segundo WHEELER (2018), a identidade visual não apenas projeta a personalidade da marca podendo também incluir os valores, mas também cria uma conexão emocional com o público, facilitando o reconhecimento e a possível lealdade dos consumidores.

A Logomarca da empresa se baseou nos seguintes aspectos:

1. Estilo Minimalista, linhas e texto limpos.
2. Cores vibrantes para fundos escuros como na figura 2 e para fundos claros cores neutras assim como na figura 3.
3. Globo em malha representando a conectividade.
4. Texto central em dourado representando desenvolvimento e prosperidade.

Essa identidade visual foi projetada para transmitir uma ideia de integração, profissionalismo, inovação e comprometimento com a sociedade, onde tais elementos são fundamentais para uma empresa que opera no setor de tecnologia.



Figura 3. Logotipo 1 da ESM Systems.



Figura 4. Logotipo 2 da ESM Systems.

8.2. PRAÇA

Segundo Kotler e Keller (2019), a praça e a localidade onde o produto é encontrado. É fundamental para que a empresa ofereça seu produto de forma acessível aos possíveis consumidores

Por se tratar de uma empresa de tecnologia a ESM Systems oferece seus serviços através de meios digitais, principalmente a internet, como Website corporativo onde os clientes poderão visualizar os serviços oferecidos e não se limitando, a também a mídias físicas.

8.3. PREÇO

De acordo com Nascimento e Lopes, (2010). A estratégia de preços é crucial para analisar o desempenho de uma empresa. Definir um preço que garanta rentabilidade a longo prazo pode garantir as operações da empresa e afetar indiretamente o desenvolvimento da economia local.

Complementando o preço é um item crítico no mix de marketing, pois se trata de uma quantidade monetária que o possível consumidor irá desembolsar pelo produto e ou serviço. Podendo incluir flexibilizações como descontos, concessão de créditos e prazos o qual deve ser compatível com o valor percebido pelo mercado consumidor ou os clientes irão a concorrência satisfazer suas necessidades. (KOTLER, 2019)

No ramo de mercado em que a ESM Systems está inserida o preço é notoriamente sensível os seus consumidores, portando é um aspecto que possui uma grande importância na gestão, a qual deverá adotar estratégias que se mantenha de

maneira competitiva no mercado, observando então que tal é um desafio, uma solução ofertada para a demanda que justifica o preço cobrado.

Para que a empresa determine seus preços, é necessário que se observe o mercado, para que se estabeleça uma compatibilidade com os concorrentes diretos e indiretos levando em consideração os custos da empresa e a rentabilidade do empreendimento garantido a sobrevivência da mesma.

Para serviços que sejam direcionados a pessoas físicas como hospedagem e desenvolvimento de sites, os preços serão mais atrativos, e ao longo do tempo serão realizados ajustes para se alcançar o patamar desejado.

As estratégias adotadas serão:

1. Se tratando de serviços de faturamento cíclicos (mensais), onde o ideal em que seja fornecido constantemente por prazo indeterminado, um programa de fidelidade será criado oferecendo benefícios através de produtos oferecidos de 5%, e/ou nos adicionais demandados pelos clientes nos serviços até atingirem um total de 15%, para isso os serviços terão como regra ciclos de um ano.
2. Complementando o item anterior, oferecer descontos progressivos de 3% para clientes que adquirirem múltiplos serviços e firmarem contratos de longo prazo.
3. Desconto de 8% para pagamentos à vista.
4. Diferenciação de preços para softwares ERP

Os valores dos preços a serem praticados estão explícitos no plano financeiro deste plano de negócios

8.4. PROMOÇÃO

De acordo com Kotler (2019), a promoção é um conjunto de meios a curto prazo que tem como objetivo estimular a venda e ou compra de produtos e serviços, e ainda segundo o mesmo autor o uso de canais de informações para divulgação da marca e produtos é essencial para a construção da imagem da empresa no longo prazo.

A ESM Systems tem como objetivo passar aos seus clientes o compromisso em colaborar para o seu desenvolvimento, ligando aos princípios da empresa com seus

clientes, para tanto todos os aspectos do marketing foram direcionados para isso, como a identidade visual e nome fantasia – *Systems* (Sistemas em Inglês).

Inicialmente toda a “energia” estará voltada para a disseminação da marca e da empresa para o mercado, levando a frente a identidade visual aos possíveis clientes e parceiros, e para atingir tal objetivo nada mais oportuno e ironicamente fazer-se uso do marketing digital, por meio das diversas plataformas de redes sociais e mídias da internet aonde uma estrutura já estabelecida e com uma base gigantesca já existente, sendo, portanto, um poderoso meio de conseguir clientes.

As ferramentas do marketing são:

1. Anúncios da Meta – Alcance de clientes nas principais redes sociais do país (Facebook, Instagram e no WhatsApp)
2. Google Ads - Alcance de clientes no YouTube, Discover, Apps e Pesquisa do Google.
3. Site da própria empresa.

Segundo a própria Meta bilhões de pessoas faz uso de seus aplicativos sociais se conectando e explorando assuntos aos quais lhe interessam. Os anúncios da Meta podem ser exibidos conforme as pessoas exploram o Feed das redes sociais e ou verificam suas mensagens. (META, 2024)

O que se diz respeito ao Google Ads e praticamente a mesma coisa do Meta anuncios, no entanto direcionado a cerca dos produtos google.

O valor orçado pelos serviços de publicidade do Meta e Google Ads e de R\$ 5.000,00 mensais.

Com as duas primeiras ferramentas e praticamente possível cobrir toda a internet e direcionar o potencial cliente que venha a se interessar para o site da ESM Systems onde por final terá tudo o que preciso para fechar negócio.

8.5. PRODUTO (VANTAGENS COMPETITIVAS)

No âmbito do mix de marketing, Kotler nos diz que o “Produto” não é apenas um bem físico, mas sim um conjunto de elementos tangíveis e intangíveis os quais oferecem uma oferta precisa para a demanda dos consumidores (KOTLER, 2016).

Ainda segundo o autor para que se tenha realmente vantagens competitivas alguns quesitos devem ser observados; Diferenciação, onde é fundamental para se destacar em um mercado competitivo; Posicionamento da marca, onde uma marca forte e decisiva para a lealdade dos clientes; Benefícios ao consumidor, onde entender as necessidades dos consumidores automaticamente gera uma vantagem competitiva; Inovação contínua, onde a partir dessa ferramenta é possível se adaptar as mudanças e criar uma vantagem competitiva de longo prazo; por final – Sustentabilidade e Responsabilidade Social, em que desenvolver uma vantagem competitiva significa trabalhar esses conceitos, uma vez que a visão da sociedade caminha em vista das questões éticas ambientais.

Baseando-se no que foi mencionado a empresa inicialmente se caracteriza nos seguintes aspectos:

1. Estrutura moderna e sofisticada, equipamentos de linha para um perfeito funcionamento e segurança.
2. Profissionais capacitados e especializados.
3. Serviços personalizados para as demandas dos clientes. (Principal diferencial)
4. Realização de promoções atrativas, como realização de programas de pontos fidelidade e descontos progressivos.

9. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é um dos componentes críticos de qualquer plano de negócios, onde tal é o guia para se entender a viabilidade financeira e a sustentabilidade de uma empresa. Sendo fundamentalmente essencial para o gerenciamento da área financeira que tem como fim prever e demonstrar a capacidade de geração de receita, controle de custos e como resultado final alcançar a sustentabilidade da empresa.

Segundo Pinson (2013) no plano financeiro deve incluir as projeções das receitas e resultados, dos fluxos de caixa assim como dos balanços previstos e a necessidade de investimentos.

Um plano financeiro bem estruturado fornece aos empreendedores e possíveis investidores, a possibilidade de avaliar o potencial econômico do empreendimento, e também identificar os riscos elaborando e direcionando estratégias financeiras-operacionais adequadamente conforme seja necessário. (AJZENTAL, 2007)

O plano financeiro não é apenas um instrumento de planejamento inicial, mas também uma ferramenta para que os gestores usem para monitorar o desempenho financeiro frente as projeções delineadas no plano, para que as decisões sejam tomadas de maneira consciente e assertiva, com isso o plano financeiro se torna também uma ferramenta de gestão contínua. (AJZENTAL, 2007)

De acordo com Dornelas os demonstrativos de fluxo de caixa e do resultado devem ser projetados com tempo mínimo de três anos, e também estar presente no plano financeiro e com eles é possível realizar a análise da viabilidade do empreendimento e o retorno financeiro onde os métodos para tal análise são o VPL (Valor Presente Líquido) a TIR (Taxa interna de Retorno) o Payback – Prazo de retorno do investimento.

9.1. INVESTIMENTO

Investimento pode ser entendido como dispêndios pré-operacionais relacionados a equipamentos, insumos e recursos imobilizados. (AJZENTAL, 2007).

A seguir serão apresentadas tabelas que indicaram os investimentos que foram orçados e são necessários para implantação da ESM Systems.

DESCRIÇÃO	VALOR
ELETRICISTA	R\$ 3.000,00
PINTOR	R\$ 2.000,00
PEDREIRO	R\$ 4.000,00
MARCENEIRO	R\$ 2.000,00
MATERIAL ELÉTRICO	R\$ 15.000,00
MATERIAL PINTURA	R\$ 5.000,00
MATERIAL PEDREIRO	R\$ 10.000,00
CAÇAMBA	R\$ 500,00
SISTEMA DE SEGURANÇA	R\$ 5.000,00
TOTAL	R\$ 46.500,00

TABELA 1: Investimento orçado para a adequação do imóvel.
Fonte: ESM Systems

DESCRIÇÃO	VALOR
SERVIDORES DE PROCESSAMENTO (2)	R\$ 60.000,00
SERVIDORES DE ARMAZENAMENTO (2)	R\$ 45.000,00
SERVIDORES DE TRAFEGO E REDE (2)	R\$ 30.000,00
SWITCHES (2)	R\$ 40.000,00
ROTEADORES DE REDE (2)	R\$ 2.500,00
FIREWALL FÍSICO (2)	R\$ 40.000,00
AR CONDICIONADO DE PRECISÃO	R\$ 10.000,00
CONTROLADORES DE HUMIDADE (4)	R\$ 2.000,00
CABO DE REDE CAT*	R\$ 1.000,00
CABO REDE FIBRA OPTICA	R\$ 1.000,00
SISTEMA UPS (2)	R\$ 22.000,00
GERADOR ELETRICIDADE (1)	R\$ 55.000,00
COMPUTADORES DIAGNOSTICO (2)	R\$ 8.000,00
COMPUTADORES DESENVOLVIMENTO (4)	R\$ 30.000,00
HACKS E GABINETES	R\$ 5.000,00
MESAS E CADEIRAS	R\$ 6.000,00
SOFTWARES DE DESENVOLVIMENTO	R\$ 10.000,00
SOFTWARE OPERACIONAL	R\$ 3.000,00
TOTAL	R\$ 370.500,00

TABELA 2: Investimento orçado para a aquisição dos equipamentos operacionais.
Fonte: ESM Systems

DESCRIÇÃO	VALOR	
AR CONDICIONADO	R\$	5.000,00
TELEVISÃO (2)	R\$	5.000,00
COMPUTADOR (2)	R\$	6.000,00
MOVEIS	R\$	5.000,00
IMPRESSORA (1)	R\$	2.000,00
TOTAL	R\$	23.000,00

TABELA 3: Investimento orçado para a aquisição dos equipamentos administrativos.
Fonte: ESM Systems

DESCRIÇÃO	VALOR	
ALVARÁS E LICENÇAS	R\$	2.500,00
PUBLICIDADE	R\$	5.000,00
ACESSÓRIA	R\$	3.000,00
TOTAL	R\$	10.500,00

TABELA 4: Investimento orçado para a despesas pré-operacionais.
Fonte: ESM Systems

INVESTIMENTO TOTAL	R\$	450.500,00
---------------------------	------------	-------------------

TABELA 5: Investimento total orçado para o projeto.
Fonte: ESM Systems

Além do investimento inicial, projeta-se um reinvestimento no valor de R\$ 239.500,00 relativos à depreciação do equipamento operacional e a sua estrutura, à sua renovação.

9.2. CUSTOS

Os custos no contexto empresarial refletem uma medida fundamental na avaliação do negócio, em que reflete o valor monetário consumido durante a produção de bens ou na prestação de serviços, e importante mencionar que os custos estão diretamente ligados a produção. Segundo Morgan e Rosa (2019) a mensuração dos custos é fundamentalmente essencial para a avaliação operacional de uma empresa sendo, portanto, um pilar para a tomada de decisões estratégicas.

Com o que foi mencionado podemos concluir que os custos são os dispêndios relacionados com o objeto de exploração econômico da empresa sendo intrínsecos aos produtos e serviços na sua produção.

Os custos podem ter diversas classificações, no entanto são divididos geralmente em dois – Custos Fixos; aqueles não variam de acordo com a produção, como salários e alugueis. Custos Variáveis; os quais alternam seu valor diretamente com a variação da produção, como aquisição de insumos e matérias primas (MORGAN E ROSA, 2019)

A seguir é apresentada a tabela que indica os custos levantados pela ESM Systems:

DESCRIÇÃO	VALOR
FUNCIONÁRIOS	R\$ 28.255,40
ALUGUEL	R\$ 4.000,00
ENERGIA	R\$ 5.000,00
SEGURO EQUIPAMENTO	R\$ 750,00
INTERNET SERVIDORES	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 38.505,40

TABELA 6: Custos orçado para o projeto.
Fonte: ESM Systems

Se tratando da natureza operacional da empresa, constituída por equipamentos eletroeletrônicos os custos fixos e variáveis não se diferenciam significativamente, pois uma vez em funcionamento os equipamentos relativamente utilizaram sempre a mesma quantidade de insumos; neste caso a energia elétrica e tempo de serviço dos funcionários, não havendo variações relacionado a produção ou prestação de serviços.

No anexo 1 deste plano de negócios está detalhada os custos referentes aos funcionários da produção.

9.3. DESPESAS

Segundo Bruni e Famá, as despesas são dispêndios correspondentes a insumos consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas, e deve se deixar claro que não estão ligados aos produtos e ou serviços produzidos pela entidade.

Em outras palavras as despesas são fundamentalmente gastos com atividades que não se identificam diretamente com a produção e não são exploradas pela empresa como fim, mas sim como meio.

Neste caso no âmbito da empresa que vem sendo tratada neste plano de negócios, todos os gastos não relacionados diretamente com a produção serão tratados como despesas.

De maneira análoga aos custos as despesas podem ser classificadas em Despesas Fixas e Variáveis. As despesas variáveis variam de acordo com as vendas; como comissão de vendas, as despesas fixas não variam em função das vendas; como o salário fixo dos vendedores (BRUNI E FAMÁ 2019)

Como plano de ação inicial da ESM Systems de acordo com o ambiente inserido do negócio e sua natureza não se detém despesas variáveis; como comissão de vendas. Assim como também de modo análogo aos custos.

A seguir serão apresentadas as tabelas de despesas da ESM Systems:

Descrição	Valor
Funcionários	R\$ 4.213,25
Contabilidade	R\$ 750,00
Advocacia	R\$ 1.500,00
Despesa Bancaria	R\$ 300,00
Internet/Telefonia	R\$ 200,00
Pró-Labore	R\$ 6.000,00
Diversos	R\$ 500,00
Total	R\$ 13.463,25

TABELA 7: Despesas fixas administrativas orçado para o projeto.
Fonte: ESM Systems.

Descrição	Valor
Funcionários	R\$ 4.925,90
Publicidade	R\$ 2.500,00
Total	R\$ 7.425,90

TABELA 8: Despesas fixas comerciais orçado para o projeto.
Fonte: ESM Systems.

Descrição	Valor
Despesas Fixas Administrativas	R\$ 13.463,25
Despesas Fixas Comerciais	R\$ 7.425,90
Total	R\$ 20.889,15

TABELA 9: Despesas fixas totais orçado para o projeto.

Fonte: ESM Systems.

Assim como foi mencionado anteriormente em “Custos”, os dispêndios detalhados relacionado aos funcionários administrativos representando por definição as despesas dos mesmos, estão no anexo 1 deste plano de negócios.

9.4. PREÇOS DE VENDA

Os preços de venda é um ponto crítico e estratégico na elaboração de um plano de negócios, ele está ligado diretamente ao mix de marketing de uma empresa, pois ele influencia diretamente na percepção de mercado de um serviço e ou produto que por sua vez influencia na demanda, e consequentemente na rentabilidade da empresa (KOTLER E KELLER, 2016).

Ainda de acordo com Kotler e Keller (2016), o preço dentre os demais elementos do mix de marketing é o único que gera receita, todos os demais geram custos.

Considerando tudo que foi dito, a definição do preço de venda que foi adotado pela ESM Systems foi levado em consideração diversos fatores internos e externos, incluindo os custos e despesas da empresa e também as condições de mercado e o valor praticado pelo próprio mercado.

A seguir é apresentado a tabela com a projeção de preços que será utilizado pela ESM Systems, as projeções no horizonte de tempo do ano de 2026 até 2035 encontra-se no anexo 3 deste plano de negócios

DESCRIÇÃO	VALOR
SITES CORPORATIVO	R\$ 1.000,00
SITES PESSOAL	R\$ 250,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 5.000,00
BANCO DE DADOS	R\$ 4.000,00
SOFTWARE ERP	R\$ 5.000,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 250,00

TABELA 10: Preço para o desenvolvimento de serviços projetado para o projeto.

Fonte: ESM Systems.

DESCRIÇÃO	VALOR	
SITES CORPORATIVO	R\$	300,00
SITES PESSOAL	R\$	30,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$	500,00
BANCO DE DADOS	R\$	600,00
SOFTWARE ERP	R\$	500,00
REDES VPN	R\$	100,00
SERVIDORES VPS	R\$	50,00

TABELA 11: Preço para a hospedagem de serviços projetado para o projeto.
Fonte: ESM Systems.

Podemos observar que há dois tipos de preços para os mesmos produtos; onde um representa o preço de desenvolvimento do serviço e o outro o preço do serviço de hospedagem.

9.5. PROJEÇÕES

As projeções são um dos componentes fundamentais em qualquer plano de negócios, as quais fornecem uma visão no horizonte de tempo futuro de maneira quantitativa, como a viabilidade e as necessidades financeiras de uma empresa, portanto projeções que são estruturadas de maneira responsável são por natureza solidas e eficazes para traçar estratégias futuras confiáveis e influencia a decisões a serem tomadas. (CECCONELLO E AJZENTAL, 2012).

A precisão das projeções tem um caráter desafiador, especialmente para novas empresas, pois diversas variáveis como mudanças de mercado, novas regulamentações, cenário político e alterações econômicas podem impactar fortemente o negócio, com isso e expressamente recomendável adotar uma abordagem conservadora e ao longo do tempo sempre observar as mudanças e revisar as projeções. (CECCONELLO E AJZENTAL, 2012).

Projeções bem fundamentadas são necessárias para tomadas de decisões estratégicas, pois tais são vitais demonstrar a viabilidade e o potencial do projeto, atraindo futuramente investidores e instituições financeiras. As projeções também servem para monitorar o desempenho da empresa observado com aquele que foi projetado, assim portanto permitindo ajustes. (CECCONELLO E AJZENTAL, 2012).

A natureza do negócio e um ponto fundamental para as projeções e sua análise, pois o tempo de maturação ou não do negócio varia de acordo, propriamente dito com sua natureza, portanto em um plano de negócios o horizonte de tempo e nada mais

que os períodos – sendo meses ou anos, a serem considerados nas projeções. (CECCONELLO E AJZENTAL, 2012).

Para o caso da empresa deste plano de negócios, o horizonte de tempo adotado é de dez anos.

9.5.1. PROJEÇÕES DE VENDA

Para se fazer a projeção de vendas foi necessário calcular o limite de funcionamento do sistema computacional bem como a capacidade de produção dos softwares e serviços oferecidos pela empresa.

Na tabela 12 é possível identificar o limite máximo de operação mensal do sistema.

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE
SITES CORPORATIVO	50
SITES PESSOAL	150
EMAIL COORPORATIVO	50
BANCO DE DADOS	15
SOFTWARE ERP	50
REDES VPN	15
SERVIDORES VPS	150

TABELA 12: Preço para a hospedagem de serviços projetado para o projeto.
Fonte: ESM Systems.

Após ter calculado o limite máximo de operação foi feito um estudo para saber a capacidade produtiva até atingir o limite máximo do sistema e eliminar a capacidade ociosa do maquinário.

Foi adotado que em média seria necessário no mínimo um mês de desenvolvimento de qualquer tipo de serviço oferecido pela empresa.

A quantidade de serviços hospedados por mês é referente ao que foi desenvolvido pela empresa e que mantem a operação nos servidores da mesma e também de vendas avulsas independentes do desenvolvimento interno. Assim como foi mencionado anteriormente a quantidade máxima de serviços hospedados não pode ser ultrapassada e portando a empresa busca operar em sua capacidade máxima, eliminando a ociosidade do sistema e maximizando seus resultados.

Com base nas premissas anteriormente ditas, foram projetadas as vendas de desenvolvimento e hospedagem.

	jan/2	fev/2	mar/2	abr/2	mai/2	jun/2	jul/2	ago/2	set/2	out/2	nov/2	dez/2
Desenvolvimento	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Sites Corporativo	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3
Sites Pessoal	3	3	3	4	4	4	5	5	5	7	7	7
Email Corporativo	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Redes VPN Corporativas	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
	jan/2	fev/2	mar/2	abr/2	mai/2	jun/2	jul/2	ago/2	set/2	out/2	nov/2	dez/2
Hospedagem (Mês)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Sites Corporativo	0	1	2	3	5	7	9	12	15	18	21	24
Sites Pessoal	0	3	11	19	28	37	46	56	66	76	88	100
Email Corporativo	0	1	2	3	4	6	8	10	12	14	16	18
Banco de Dados	0	1	1	2	3	3	4	5	5	6	7	7
Software ERP	0	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21
Redes VPN	0	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6
Servidores VPS	0	10	15	20	30	40	50	60	70	80	90	100

	jan/2	fev/2	mar/2	abr/2	mai/2	jun/2	jul/2	ago/2	set/2	out/2	nov/2	dez/2
Desenvolvimento	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Sites Corporativo	3	3	3	3	3	3	3	2	1	0	1	0
Sites Pessoal	7	7	7	7	7	7	7	2	2	2	2	2
Email Corporativo	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Redes VPN Corporativas	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
	jan/2	fev/2	mar/2	abr/2	mai/2	jun/2	jul/2	ago/2	set/2	out/2	nov/2	dez/2
Hospedagem (Mês)	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Sites Corporativo	27	30	33	36	39	42	45	48	50	50	50	50
Sites Pessoal	107	114	121	128	135	142	149	150	150	150	150	150
Email Corporativo	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42
Banco de Dados	8	9	9	10	11	11	12	13	13	14	15	15
Software ERP	23	25	27	29	31	33	35	37	39	41	43	45
Redes VPN	6	7	7	8	9	9	10	11	11	12	13	13
Servidores VPS	100	120	140	150	150	150	150	150	150	150	150	150

	jan/2	fev/2	mar/2	abr/2	mai/2	jun/2	jul/2	ago/2	set/2	out/2	nov/2	dez/2
Desenvolvimento	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Sites Corporativo	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Sites Pessoal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Email Corporativo	2	2	2	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	2	1	2	2	0	0	1	0	0	1	0	0
Redes VPN Corporativas	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1

Servidores VPS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
----------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Desenvolvimento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sites Corporativo	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Sites Pessoal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Email Corporativo	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Redes VPN Corporativas	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1
	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Hospedagem (Mês)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sites Corporativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Sites Pessoal	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Email Corporativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Banco de Dados	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Software ERP	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Redes VPN	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Servidores VPS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Desenvolvimento	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sites Corporativo	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Sites Pessoal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Email Corporativo	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Redes VPN Corporativas	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1
	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Hospedagem (Mês)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sites Corporativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Sites Pessoal	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Email Corporativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Banco de Dados	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Software ERP	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Redes VPN	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Servidores VPS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Desenvolvimento	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Sites Corporativo	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Sites Pessoal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Email Corporativo	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0

[illegible][illegible][illegible]

Redes VPN	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Servidores VPS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Desenvolvimento	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Sites Corporativo	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Sites Pessoal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Email Cooperativo	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Banco de Dados	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1
Software ERP	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0
Redes VPN Corporativas	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1
	jan/3	fev/3	mar/3	abr/3	mai/3	jun/3	jul/3	ago/3	set/3	out/3	nov/3	dez/3
Hospedagem (Mês)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Sites Corporativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Sites Pessoal	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Email Cooperativo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Banco de Dados	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Software ERP	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Redes VPN	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Servidores VPS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

TABELA 13: Quantidade de vendas projetadas em 10 anos por desenvolvimento e hospedagem para o projeto
Fonte: ESM Systems

9.5.2. PROJEÇÃO DO RESULTADO OPERACIONAL

A projeção do resultado operacional e fundamental para o planejamento estratégico e controle financeiro de uma empresa, pois tais projeções ajudam a determinar a viabilidade de estratégias de longo prazo juntamente com o impacto das decisões operacionais, no valor da empresa. (ASSAF, 2016)

Ainda de acordo com Assaf Neto (2016) alguns elementos são fundamentais para a construção das projeções do resultado operacional, são elas as; Receitas, onde a análise das tendências de venda e as condições econômicas no volume de vendas; Os Custos e Despesas Operacionais, onde são de suma importância serem projetados com precisão; e a EBITDA do inglês Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização sendo um indicador de geração de caixa e portando critico na projeção do resultado operacional.

Considerando o que foi dito e necessário a apresentação Demonstração do Resultado do Exercício – DRE, a qual tem a finalidade de nos mostrar os elementos

anteriormente mencionados como também apurar o lucro ou prejuízo, englobando as receitas, despesas, ganhos e perdas, apurados pelo período de competência, independentemente dos seus pagamentos e recebimentos. (ASSAF, 2016)

Ano 2025			
Receita Bruta	R\$	501.500,00	100%
Sites Corporativo	R\$	62.100,00	12%
Sites Pessoal	R\$	30.150,00	6%
Email Cooperativo	R\$	147.000,00	29%
Banco de Dados	R\$	58.400,00	12%
Software ERP	R\$	170.500,00	34%
Redes VPN Corporativas	R\$	5.100,00	1%
Servidores VPS	R\$	28.250,00	6%
(-) Impostos	R\$	77.732,50	16%
(=) Receita Líquida	R\$	423.767,50	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	92%
(=) Lucro Bruto	-R\$	38.297,30	-8%
(-) Despesas ADM	R\$	161.559,00	32%
(-) Despesas Comerciais	R\$	89.110,80	18%
(=) EBITDA	-R\$	288.967,10	-58%
(-) Depreciação	R\$	58.500,00	12%
(=) Lair	-R\$	347.467,10	-69%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
Lucro/Prejuízo do Exercício	-R\$	347.467,10	-69%

TABELA 14: Resultado operacional projetado do primeiro ano – 2025.

Fonte: ESM Systems

Ano 2026			
RECEITA BRUTA	R\$	1.159.995,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	186.500,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	73.245,00	6%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	324.360,00	28%
BANCO DE DADOS	R\$	123.520,00	11%
SOFTWARE ERP	R\$	343.440,00	30%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	14.880,00	1%
SERVIDORES VPS	R\$	94.050,00	8%
(-) IMPOSTOS	R\$	179.799,23	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	980.195,78	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	40%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	518.130,98	45%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	14%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	8%
(=) EBITDA	R\$	267.461,18	23%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	117.000,00	10%
(=) LAIR	R\$	150.461,18	13%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	150.461,18	13%

TABELA 15: Resultado operacional projetado do segundo ano – 2026.

Fonte: ESM Systems

Ano 2027			
RECEITA BRUTA	R\$	1.273.221,40	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	210.750,00	17%
SITES PESSOAL	R\$	78.720,00	6%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	354.550,00	28%
BANCO DE DADOS	R\$	149.120,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	359.070,00	28%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	22.011,40	2%
SERVIDORES VPS	R\$	99.000,00	8%
(-) IMPOSTOS	R\$	197.349,32	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.075.872,08	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	36%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	613.807,28	48%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	13%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	7%
(=) EBITDA	R\$	363.137,48	29%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	117.000,00	9%
(=) Lair	R\$	246.137,48	19%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
Lucro/Prejuízo do Exercício	R\$	246.137,48	19%

TABELA 16: Resultado operacional projetado do terceiro ano – 2027.

Fonte: ESM Systems

Ano 2028			
RECEITA BRUTA	R\$	1.300.958,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	210.750,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	78.720,00	6%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	361.480,00	28%
BANCO DE DADOS	R\$	158.400,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	361.480,00	28%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	22.128,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	108.000,00	8%
(-) IMPOSTOS	R\$	201.648,49	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.099.309,51	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	36%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	637.244,71	49%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	12%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	7%
(=) EBITDA	R\$	386.574,91	30%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	175.500,00	13%
(=) LAIR	R\$	211.074,91	16%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	211.074,91	16%

TABELA 17: Resultado operacional projetado do quarto ano – 2028.

Fonte: ESM Systems

Ano 2029			
RECEITA BRUTA	R\$	1.418.724,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	223.440,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	88.200,00	6%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	383.840,00	27%
BANCO DE DADOS	R\$	167.904,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	383.840,00	27%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	54.500,00	4%
SERVIDORES VPS	R\$	117.000,00	8%
(-) IMPOSTOS	R\$	219.902,22	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.198.821,78	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	33%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	736.756,98	52%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	11%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	6%
(=) EBITDA	R\$	486.087,18	34%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	234.000,00	16%
(=) LAIR	R\$	252.087,18	18%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	252.087,18	18%

TABELA 18: Resultado operacional projetado do quinto ano – 2029.

Fonte: ESM Systems

Ano 2030			
RECEITA BRUTA	R\$	1.479.400,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	238.650,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	97.680,00	7%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	406.880,00	28%
BANCO DE DADOS	R\$	178.180,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	406.880,00	28%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	25.130,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	126.000,00	9%
(-) IMPOSTOS	R\$	229.307,00	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.250.093,00	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	31%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	788.028,20	53%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	11%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	6%
(=) EBITDA	R\$	537.358,40	36%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	292.500,00	20%
(=) LAIR	R\$	244.858,40	17%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	244.858,40	17%

TABELA 19: Resultado operacional projetado do sexto ano – 2030.

Fonte: ESM Systems

Ano 2031			
RECEITA BRUTA	R\$	1.575.302,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	254.100,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	107.160,00	7%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	431.800,00	27%
BANCO DE DADOS	R\$	188.882,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	431.800,00	27%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	26.560,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	135.000,00	9%
(-) IMPOSTOS	R\$	244.171,81	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.331.130,19	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	29%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	869.065,39	55%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	10%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	6%
(=) EBITDA	R\$	618.395,59	39%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	111.500,00	7%
(=) LAIR	R\$	506.895,59	32%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	506.895,59	32%

TABELA 20: Resultado operacional projetado do sétimo ano – 2031.

Fonte: ESM Systems

Ano 2032			
RECEITA BRUTA	R\$	1.674.040,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	269.580,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	116.640,00	7%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	457.400,00	27%
BANCO DE DADOS	R\$	200.280,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	457.700,00	27%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	28.440,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	144.000,00	9%
(-) IMPOSTOS	R\$	259.476,20	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.414.563,80	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	28%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	952.499,00	57%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	10%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	5%
(=) EBITDA	R\$	701.829,20	42%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	170.000,00	10%
(=) LAIR	R\$	531.829,20	32%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	531.829,20	32%

TABELA 21: Resultado operacional projetado do oitavo ano – 2032.

Fonte: ESM Systems

Ano 2033			
RECEITA BRUTA	R\$	1.779.790,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	285.090,00	16%
SITES PESSOAL	R\$	126.240,00	7%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	486.100,00	27%
BANCO DE DADOS	R\$	212.940,00	12%
SOFTWARE ERP	R\$	486.100,00	27%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	30.320,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	153.000,00	9%
(-) IMPOSTOS	R\$	275.867,45	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.503.922,55	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	26%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	1.041.857,75	59%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	9%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	5%
(=) EBITDA	R\$	791.187,95	44%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	228.500,00	13%
(=) LAIR	R\$	562.687,95	32%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	562.687,95	32%

TABELA 22: Resultado operacional projetado do nono ano – 2033.

Fonte: ESM Systems

Ano 2034			
RECEITA BRUTA	R\$	2.034.030,00	100%
SITES CORPORATIVO	R\$	303.630,00	15%
SITES PESSOAL	R\$	135.840,00	7%
EMAIL COORPORATIVO	R\$	515.280,00	25%
BANCO DE DADOS	R\$	225.800,00	11%
SOFTWARE ERP	R\$	515.260,00	25%
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	32.220,00	2%
SERVIDORES VPS	R\$	306.000,00	15%
(-) IMPOSTOS	R\$	315.274,65	16%
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$	1.718.755,35	85%
(-) CSP	R\$	462.064,80	23%
(=) LUCRO BRUTO	R\$	1.256.690,55	62%
(-) DESPESAS ADM	R\$	161.559,00	8%
(-) DESPESAS COMERCIAIS	R\$	89.110,80	4%
(=) EBITDA	R\$	1.006.020,75	49%
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	287.000,00	14%
(=) LAIR	R\$	719.020,75	35%
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	0%
LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO	R\$	719.020,75	35%

TABELA 23: Resultado operacional projetado do decimo ano – 2034.

Fonte: ESM Systems

As projeções que foram apresentadas indicam os resultados operacionais previstos, em ciclos anuais em um horizonte de tempo de dez anos, nos anexos 4 ao 13 as projeções dos resultados operacionais estão apresentadas de forma analítica mensalmente.

Podemos observar com base nos resultados apresentados nas tabelas anteriormente que o primeiro ano apresenta um resultado negativo, resultante do ano inicial das operações da empresa e aquisição de clientes e estabelecimento da empresa no mercado, por meio de uma postura conservadora, tal resultado é esperado para empresas semelhantes ao setor.

A partir do segundo e possível observar um resultado positivo e com crescimento gradual do resultado final, isso se deve pela diminuição da capacidade

ociosa. Com uma margem de contribuição aumentada os custos e despesas fixas são diluídos e, portanto, tem-se um excedente, em outras palavras o lucro aumenta.

9.5.3. GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA

A capacidade operacional de geração de caixa de uma empresa, é fundamental na área das finanças corporativas, o qual representa a capacidade de caixa a partir das atividades operacionais principais desconsiderando receitas e ou despesas de operações financeiras como aplicações e investimentos, sendo, portanto, um conceito fundamental para a avaliação operacional da empresa o qual esclarece a eficiência da empresa em gerir seus ativos operacionais. (ASSAF, 2016)

De acordo com Assaf Neto (2016) a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) é fundamental para a avaliação da saúde financeira da empresa, pois a DFC deixa claro como os recursos do caixa foram angariados e onde foram aplicados no exercício, sendo assim possível de se conhecer a sua real capacidade de pagamento.

	0	1	2	3	4	5	6
	Período 0	jan/25	fev/25	mar/25	abr/25	mai/25	jun/25
LUCRO LÍQUIDO		-R\$ 50.749,55	-R\$ 52.152,25	-R\$ 42.400,95	-R\$ 39.029,40	-R\$ 35.041,00	-R\$ 28.940,10
(+) DEPRECIAÇÃO		R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00
(-) CAPITAL DE GIRO		R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL		-R\$ 95.874,55	-R\$ 97.277,25	-R\$ 87.525,95	-R\$ 69.154,40	-R\$ 65.166,00	-R\$ 59.065,10
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 450.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE	-R\$ 450.500,00	-R\$ 95.874,55	-R\$ 97.277,25	-R\$ 87.525,95	-R\$ 69.154,40	-R\$ 65.166,00	-R\$ 59.065,10
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	-R\$ 450.500,00	-R\$ 94.851,98	-R\$ 95.213,25	-R\$ 84.755,13	-R\$ 66.250,94	-R\$ 61.764,13	-R\$ 55.384,63
PAYBACK		-R\$ 545.351,98	-R\$ 640.565,23	-R\$ 725.320,35	-R\$ 791.571,29	-R\$ 853.335,42	-R\$ 908.720,05

	7	8	9	10	11	12
	jul/25	ago/25	set/25	out/25	nov/25	dez/25
LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 24.317,95	-R\$ 24.191,20	-R\$ 17.473,45	-R\$ 13.544,20	-R\$ 13.028,75	-R\$ 6.598,30
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	-R\$ 44.442,95	-R\$ 44.316,20	-R\$ 37.598,45	-R\$ 23.669,20	-R\$ 23.153,75	-R\$ 16.723,30
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE	-R\$ 44.442,95	-R\$ 44.316,20	-R\$ 37.598,45	-R\$ 23.669,20	-R\$ 23.153,75	-R\$ 16.723,30
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	-R\$ 41.229,14	-R\$ 40.673,07	-R\$ 34.139,52	-R\$ 21.262,49	-R\$ 20.577,61	-R\$ 14.704,10
PAYBACK	-R\$ 949.949,18	-R\$ 990.622,25	-R\$ 1.024.761,77	-R\$ 1.046.024,26	-R\$ 1.066.601,87	-R\$ 1.081.305,97

	13	14	15	16	17	18
	jan/26	fev/26	mar/26	abr/26	mai/26	jun/26
LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 3.914,78	-R\$ 3.348,63	R\$ 4.197,22	R\$ 8.105,35	R\$ 7.742,00	R\$ 14.358,35
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	-R\$ 4.164,78	-R\$ 3.598,63	R\$ 3.947,22	R\$ 17.855,35	R\$ 17.492,00	R\$ 24.108,35
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	-R\$ 4.164,78	-R\$ 3.598,63	R\$ 3.947,22	R\$ 17.855,35	R\$ 17.492,00	R\$ 24.108,35
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	-R\$ 3.622,86	-R\$ 3.096,99	R\$ 3.360,76	R\$ 15.040,32	R\$ 14.577,11	R\$ 19.876,61
PAYBACK	-R\$ 1.084.928,83	-R\$ 1.088.025,82	-R\$ 1.084.665,05	-R\$ 1.069.624,7	-R\$ 1.055.047,62	-R\$ 1.035.171,01

	19 jul/26	20 ago/26	21 set/26	22 out/26	23 nov/26	24 dez/26
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 17.801,73	R\$ 15.245,60	R\$ 20.488,83	R\$ 22.018,28	R\$ 21.532,40	R\$ 26.234,83
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 27.551,73	R\$ 24.995,60	R\$ 30.238,83	R\$ 31.768,28	R\$ 31.282,40	R\$ 35.984,83
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 27.551,73	R\$ 24.995,60	R\$ 30.238,83	R\$ 31.768,28	R\$ 31.282,40	R\$ 35.984,83
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 22.473,30	R\$ 20.170,87	R\$ 24.141,76	R\$ 25.092,32	R\$ 24.445,01	R\$ 27.819,71
PAYBACK	R\$ 1.012.697,71	-R\$ 992.526,85	-R\$ 968.385,08	-R\$ 943.292,77	-R\$ 918.847,76	-R\$ 891.028,05

	25 jan/27	26 fev/27	27 mar/27	28 abr/27	29 mai/27	30 jun/27
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 34.441,80	R\$ 26.926,88	R\$ 37.641,48	R\$ 33.137,63	R\$16.017,93	-R\$ 29.092,40
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 44.191,80	R\$ 36.676,88	R\$ 47.391,48	R\$ 42.887,63	R\$ 25.767,93	-R\$ 19.342,40
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 44.191,80	R\$ 36.676,88	R\$ 47.391,48	R\$ 42.887,63	R\$ 25.767,93	-R\$ 19.342,40
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 33.800,10	R\$ 27.753,11	R\$ 35.478,29	R\$ 31.764,17	R\$ 18.881,13	-R\$ 14.021,74
PAYBACK	-R\$ 857.227,95	-R\$ 829.474,83	-R\$ 793.996,55	-R\$ 762.232,38	-R\$ 743.351,25	-R\$ 757.372,98

	31 jul/27	32 ago/27	33 set/27	34 out/27	35 nov/27	36 dez/27
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.339,36	R\$ 15.067,31	R\$ 19.600,73	R\$ 28.147,91	R\$ 16.017,93	R\$ 18.890,93
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 39.089,36	R\$ 24.817,31	R\$ 29.350,73	R\$ 37.897,91	R\$ 25.767,93	R\$ 28.640,93
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 39.089,36	R\$ 24.817,31	R\$ 29.350,73	R\$ 37.897,91	R\$ 25.767,93	R\$ 28.640,93
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 28.034,52	R\$ 17.608,90	R\$ 20.603,43	R\$ 26.319,58	R\$ 17.704,61	R\$ 19.468,70
PAYBACK	-R\$ 729.338,47	-R\$ 711.729,5	-R\$ 691.126,13	-R\$ 664.806,56	-R\$ 647.101,95	-R\$ 627.633,25

	37 jan/28	38 fev/28	39 mar/28	40 abr/28	41 mai/28	42 jun/28
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.874,18	R\$ 12.283,68	R\$ 15.135,56
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.499,18	R\$ 26.908,68	R\$ 29.760,56
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.499,18	R\$ 26.908,68	R\$ 29.760,56
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.202,53	R\$ 17.270,63	R\$ 20.215,08	R\$ 25.722,32	R\$ 17.336,34	R\$ 18.969,21
PAYBACK	-R\$ 600.430,72	-R\$ 583.160,09	-R\$ 562.945,01	-R\$ 537.222,69	-R\$ 519.886,35	-R\$ 500.917,14

	43 jul/28	44 ago/28	45 set/28	46 out/28	47 nov/28	48 dez/28
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.633,36	R\$ 12.283,68	R\$ 15.376,38
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.258,36	R\$ 26.908,68	R\$ 30.001,38
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.258,36	R\$ 26.908,68	R\$ 30.001,38
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 25.507,48	R\$ 16.194,46	R\$ 18.955,44	R\$ 23.972,45	R\$ 16.256,08	R\$ 17.931,13
PAYBACK	-R\$ 475.409,66	-R\$ 459.215,20	-R\$ 440.259,77	-R\$ 416.287,32	-R\$ 400.031,24	-R\$ 382.100,11

	49	50	51	52	53	54
	jan/29	fev/29	mar/29	abr/29	mai/29	jun/29
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.629,17	R\$ 15.434,49	R\$ 18.451,14
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.129,17	R\$ 34.934,49	R\$ 37.951,14
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.129,17	R\$ 34.934,49	R\$ 37.951,14
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 29.058,46	R\$ 19.843,33	R\$ 22.551,31	R\$ 27.557,95	R\$ 19.789,56	R\$ 21.269,12
PAYBACK	-R\$ 353.041,65	-R\$ 333.198,31	-R\$ 310.647,00	-R\$ 283.089,05	-R\$ 263.299,49	-R\$ 242.030,37

	55	56	57	58	59	60
	jul/29	ago/29	set/29	out/29	nov/29	dez/29
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.523,54	R\$ 15.434,49	R\$ 18.556,77
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.023,54	R\$ 34.934,49	R\$ 38.056,77
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.023,54	R\$ 34.934,49	R\$ 38.056,77
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.247,77	R\$ 18.606,85	R\$ 21.146,09	R\$ 25.784,05	R\$ 18.556,43	R\$ 19.999,31
PAYBACK	-R\$ 214.782,60	-R\$ 196.175,75	-R\$ 175.029,65	-R\$ 149.245,60	-R\$ 130.689,17	-R\$ 110.689,87

	61	62	63	64	65	66
	jan/30	fev/30	mar/30	abr/30	mai/30	jun/30
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.592,21	R\$ 14.442,69	R\$ 17.641,01
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 54.044,59	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.967,21	R\$ 38.817,69	R\$ 42.016,01
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 239.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	-R\$ 185.455,41	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.967,21	R\$ 38.817,69	R\$ 42.016,01
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	-R\$ 96.419,66	R\$ 19.412,19	R\$ 21.929,20	R\$ 26.666,28	R\$ 19.334,28	R\$ 20.704,09
PAYBACK	-R\$ 207.109,53	-R\$ 187.697,34	-R\$ 165.768,14	-R\$ 139.101,86	-R\$ 119.767,58	-R\$ 99.063,49

	67	68	69	70	71	72
	jul/30	ago/30	set/30	out/30	nov/30	dez/30
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.321,81	R\$ 14.442,69	R\$ 17.911,41
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 54.044,59	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.696,81	R\$ 38.817,69	R\$ 42.286,41
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 54.044,59	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.696,81	R\$ 38.817,69	R\$ 42.286,41
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 26.347,33	R\$ 18.202,58	R\$ 20.562,75	R\$ 24.876,99	R\$ 18.129,52	R\$ 19.538,92
PAYBACK	-R\$ 72.716,16	-R\$ 54.513,58	-R\$ 33.950,83	-R\$ 9.073,84	R\$ 9.055,68	R\$ 28.594,60

	73	74	75	76	77	78
	jan/31	fev/31	mar/31	abr/31	mai/31	jun/31
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.922,27	R\$ 35.919,29	R\$ 39.311,97
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 60.213,93	R\$ 45.210,96	R\$ 48.603,63
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 60.213,93	R\$ 45.210,96	R\$ 48.603,63
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 28.047,26	R\$ 19.931,08	R\$ 22.257,32	R\$ 26.654,40	R\$ 19.799,70	R\$ 21.058,46
PAYBACK	R\$ 56.641,85	R\$ 76.572,94	R\$ 98.830,25	R\$ 125.484,65	R\$ 145.284,35	R\$ 166.342,81

	79 jul/31	80 ago/31	81 set/31	82 out/31	83 nov/31	84 dez/31
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.634,97	R\$ 35.919,29	R\$ 39.599,27
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 59.926,63	R\$ 45.210,96	R\$ 48.890,93
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 59.926,63	R\$ 45.210,96	R\$ 48.890,93
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 26.299,57	R\$ 18.689,13	R\$ 20.870,42	R\$ 24.874,25	R\$ 18.565,94	R\$ 19.862,99
PAYBACK	R\$ 192.642,39	R\$ 211.331,52	R\$ 232.201,94	R\$ 257.076,19	R\$ 275.642,13	R\$ 295.505,12

	85 jan/32	86 fev/32	87 mar/32	88 abr/32	89 mai/32	90 jun/32
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.518,33	R\$ 37.619,66	R\$ 41.215,13
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 14.166,67	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 68.893,35	R\$ 49.311,31	R\$ 61.008,48	R\$ 72.103,33	R\$ 50.519,66	R\$ 59.800,13
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 68.893,35	R\$ 49.311,31	R\$ 61.008,48	R\$ 72.103,33	R\$ 50.519,66	R\$ 59.800,13
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.690,87	R\$ 19.608,70	R\$ 24.001,35	R\$ 28.063,63	R\$ 19.453,24	R\$ 22.781,21
PAYBACK	R\$ 323.195,99	R\$ 342.804,69	R\$ 366.806,04	R\$ 394.869,67	R\$ 414.322,91	R\$ 437.104,12

	91 jul/32	92 ago/32	93 set/32	94 out/32	95 nov/32	96 dez/32
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.214,13	R\$ 37.619,66	R\$ 41.519,33
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 73.311,68	R\$ 49.311,31	R\$ 61.008,48	R\$ 71.799,13	R\$ 50.519,66	R\$ 60.104,33
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 73.311,68	R\$ 49.311,31	R\$ 61.008,48	R\$ 71.799,13	R\$ 50.519,66	R\$ 60.104,33
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.630,63	R\$ 18.386,84	R\$ 22.505,77	R\$ 26.203,90	R\$ 18.241,07	R\$ 21.470,33
PAYBACK	R\$ 464.734,75	R\$ 483.121,59	R\$ 505.627,36	R\$ 531.831,27	R\$ 550.072,33	R\$ 571.542,66

	97 jan/33	98 fev/33	99 mar/33	100 abr/33	101 mai/33	102 jun/33
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.641,26	R\$ 39.787,73	R\$ 43.602,91
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.682,93	R\$ 58.829,40	R\$ 62.644,58
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.682,93	R\$ 58.829,40	R\$ 62.644,58
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.199,35	R\$ 20.121,41	R\$ 22.112,15	R\$ 25.900,19	R\$ 19.917,85	R\$ 20.983,34
PAYBACK	R\$ 598.742,01	R\$ 618.863,42	R\$ 640.975,57	R\$ 666.875,76	R\$ 686.793,62	R\$ 707.776,96

	103 jul/33	104 ago/33	105 set/33	106 out/33	107 nov/33	108 dez/33
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.320,16	R\$ 39.787,73	R\$ 43.924,01
(+) DEPRECIACÃO	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.361,83	R\$ 58.829,40	R\$ 62.965,68
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.361,83	R\$ 58.829,40	R\$ 62.965,68
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 25.504,50	R\$ 18.867,60	R\$ 20.734,30	R\$ 24.183,26	R\$ 18.676,73	R\$ 19.776,68
PAYBACK	R\$ 733.281,46	R\$ 752.149,06	R\$ 772.883,36	R\$ 797.066,62	R\$ 815.743,35	R\$ 835.520,03

	109 jan/34	110 fev/34	111 mar/34	112 abr/34	113 mai/34	114 jun/34
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 70.259,08	R\$ 52.383,11	R\$ 56.434,88
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 94.175,75	R\$ 76.299,78	R\$ 80.351,55
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 94.175,75	R\$ 76.299,78	R\$ 80.351,55
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 29.685,29	R\$ 23.039,33	R\$ 24.850,89	R\$ 28.337,45	R\$ 22.713,71	R\$ 23.664,76
PAYBACK	R\$ 865.205,32	R\$ 888.244,65	R\$ 913.095,54	R\$ 941.432,99	R\$ 964.146,70	R\$ 987.811,45

	115 jul/34	116 ago/34	117 set/34	118 out/34	119 nov/34	120 dez/34
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 69.916,86	R\$ 52.383,11	R\$ 56.777,11
(+) DEPRECIAÇÃO	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67
(-) CAPITAL DE GIRO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 93.833,53	R\$ 76.299,78	R\$ 80.693,78
(-) FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE (FCL)	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 93.833,53	R\$ 76.299,78	R\$ 80.693,78
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	R\$ 27.835,54	R\$ 21.603,70	R\$ 23.302,38	R\$ 26.475,12	R\$ 21.298,37	R\$ 22.284,67
PAYBACK	R\$ 1.015.646,99	R\$ 1.037.250,69	R\$ 1.060.553,07	R\$ 1.087.028,20	R\$ 1.108.326,56	R\$ 1.130.611,23

TABELA 24: Projeção analítica mensal dos fluxos de caixa para dez anos – 2025 a 2034.

Fonte: ESM Systems

Para o projeto da ESM Systems foi definido que o custo de capital investido na empresa em 13,73% ao ano (1,08% ao mês), o qual foi definido pelo método do CAPM - *Capital Asset Pricing Mode*, o qual metodo e sugere o retorno esperado de um ativo, investimento, através de um cálculo que leva em consideração o risco não diversificável. Foi desenvolvido na década de 1960 por William Sharpe, John Lintner e Jan Mossin. Esse método e amplamente usado para estimar o custo de capital de empresas e avaliar investimentos (ASSAF, 2016)

Ao observarmos a tabela 24 e possível identificar que o fluxo de caixa operacional, livre e descontado positivo a partir do decimo quinto mês, sendo, portanto, que as operações da empresa geram caixa. No período inicial denominado de zero, e possível observar o aporte realizado em investimentos iniciais do negócio, e no período sessenta e um e um há um aporte realizado na empresa referente a um reinvestimento no projeto para renovação e modernização dos equipamentos.

O capital de giro e a necessidade de capital de giro são conceitos fundamentais que se devem atenção nas finanças de uma empresa, pois são elementos críticos na gestão financeira de curto prazo e também traz a luz a o quão e eficaz a gestão dos recursos líquidos para com os compromissos de curto prazo.

O capital de giro como propriamente tido refere-se aos recursos necessários para que a empresa opere no seu dia a dia, sendo, portanto, essencial para manter a solvência no curto prazo garantido que honre suas obrigações de curto prazo, e consequentemente um capital de giro adequado nos indica que a empresa possui uma boa saúde financeira para sustentar suas operações. (ASSAF, 2016)

A Necessidade de capital de Giro, no entanto é um indicador que mede a quantidade de recursos financeiros que uma empresa necessita para cobrir a lacuna existente entre o recebimento de recursos financeiros e os pagamentos das operações diárias. A NCG é influenciada pelos prazos de recebimentos e pagamentos, consequentemente pelo ciclo operacional da empresa. (ASSAF, 2016)

A gestão do Capital de Giro e a NCG é fundamentalmente essencial para financiar o crescimento do negócio sem depender excessivamente de empréstimos.

Como a ESM Systems pagará seus fornecedores no mesmo período em que receberá dos seus clientes, o prazo médio de pagamento será igual o prazo médio de recebimento, portanto não há capital de giro empregado na operação salvo até o decimo quinto mês aonde se passa a obter um lucro líquido positivo.

Com o que foi dito sobre a NCG é um indicador fundamental para a gestão financeira de uma empresa, referente a lacuna entre o recebimento dos clientes e o pagamento dos fornecedores. Quando a empresa tem prazos de pagamentos de fornecedores longos ou parcelados significa por lógica em termos indiretos, que ela está sendo financiada pelos fornecedores, e por outro lado quando a empresa vende a prazo ela está financiada a dívida do cliente, sendo assim o objeto de uma empresa e como também desse plano de negócios e trazer ao mínimo esse indicador.

Adiante seguindo a estrutura apresentada pelos fluxos de caixa, chegamos ao Fluxo de Caixa Descontado – FCD, após obtermos o Fluxo de Caixa Livre – FCL.

Para termos conhecimento estimado do valor de uma empresa e ou de um projeto através de seu custo de capital, como vem ao caso, faz se necessário o conhecimento do FCD.

De Acordo com Assaf Neto (2016), o FCD é o método mais utilizado para avaliação da riqueza financeira futura de uma empresa, através da geração de caixa em um longo período, por meio da regressão a valor presente a uma determinada taxa, onde representa no meio econômico um rigor técnico e conceitual para se trazer os resultados.

Para a apuração do FCD foi utilizada uma taxa de 13,73% ao ano (1,08% ao mês) aplicada aos cento e vinte períodos – dez anos. Essa taxa foi obtida através do WACC do inglês *Weighted Average Cost of Capital* ou Custo Médio Ponderado de Capital o que um conceito fundamental em finanças que mede o custo médio ponderado de capital.

De acordo com Assaf Neto (2016) o WACC representa a taxa de retorno mínima que a empresa deve obter nos seus investimentos para manter seu valor de mercado e remunerar seus investidores e credores.

A partir de então uma vez calculado o FCD podemos ir à análise da viabilidade do projeto por meio do Valor Presente Líquido (VPL); Taxa interna de Retorno (TIR) e a Taxa Interna de Retorno Modificada conhecida como MTIR, e por fim o Período de Payback, que nada mais é que o período de de retorno do investimento.

O VPL – Valor Presente Líquido é outra ferramenta que complementa a avaliação dos investimentos sendo igualmente fundamental para avaliar o valor de um projeto baseando se nos fluxos de caixa futuros descontados para o valor presente (ASSAF, 2016)

O VPL é calculado somando os fluxos de caixa futuros esperados de um investimento e subtraindo o custo inicial do investimento relativo a uma taxa de desconto.

A Taxa Interna de Retorno – TIR, é um dos indicadores financeiros que determina a rentabilidade do projeto e ou investimentos potenciais, ela é a taxa de desconto que iguala o valor presente dos fluxos de caixa futuros ao seu custo inicial, ou seja, é a taxa que traz o VLP do projeto igual a zero, sendo essencial para proporcionar uma estimativa clara do retorno percentual esperado. (ASSAF, 2016)

A MTIR é uma modificação da TIR tradicional, que tem como objetivo resolver algumas limitações da TIR, de acordo com Assaf Neto (2016) a MTIR oferece uma avaliação mais realista sobre a viabilidade de um projeto. Os fluxos de Caixa positivos são reinvestidos a uma taxa de reinvestimento até o final do período do projeto, e os fluxos negativos são financiados a uma taxa específica.

O Payback propriamente dito anteriormente, é o período de tempo necessário para que o somatório dos fluxos de caixa seja igual ao investimento inicial.

A Tabela 25 nos mostra em valores os conceitos abordados anteriormente.

TIR	2,27% Ao mês	30,94% Ao ano
MTIR	1,65% Ao mês	21,76% Ao ano
VPL	R\$ 1.130.611,23	
Payback	71° Mês	

TABELA 25: Resultados de TIR, MTIR, VPL e Payback de 10 anos
 Fonte: ESM Systems

Conforme a Tabela 25 podemos observar o valor do VPL analisado no período de dez anos é de R\$ 1.130.611,23 o qual supera o valor despendido de investimento e revestimento de R\$ 690.000,00 aplicados na empresa, nos revelando uma possível viabilidade do negócio.

Podemos observar que a TIR do projeto é de 2,27% ao mês ou 30,94% ao ano, e como o projeto terá reinvestimentos faz se necessário o uso da MTIR, o qual é de 1,65% ao mês ou 21,76% ao ano, tais valores superam o custo de capital estabelecido, valorizando o projeto.

O Payback do projeto é apurado em setenta e um meses, um período relativamente longo, no entanto observamos que é alcançável.

10. CONCLUSÃO

Durante a elaboração deste plano de negócios foi possível observar o potencial da empresa proposta e seu possível crescimento no setor de Tecnologia da Informação (TI), o mercado de TI no Brasil apesar de se mostrar bastante promissor, com muitas oportunidades ainda não exploradas, sofre impactos por falta de conhecimento técnico, incentivos governamentais e profissionais qualificados no mercado, sendo, portanto, alvo de empresas estrangeiras que detêm o conhecimento e o aparato tecnológico.

A concorrência e possíveis entrantes no mercado no setor de TI se mostrou relativamente forte, no entanto a estratégia adotada pela empresa de personalização única e suporte dos serviços prestados sob demanda, reduz os impactos causados por fatores externos.

Embassado no plano financeiro, os valores apresentados pelas projeções, inicialmente negativos devido ao início das operações embora recuperáveis posteriormente por valores positivos, demonstra que o ponto de equilíbrio é alcançável, sendo com exceção do primeiro ano com -69,29% de lucro os demais anos com uma média de 26,26% ao ano, e no geral de 17,57%.

Com os valores obtidos nas projeções dos fluxos de caixa, possibilitou a apuração dos dados de capitais; VPL, MTIR e Payback, os quais valores encontrados apresentam-se superiores ao aplicado no projeto e ao custo de capital investido determinado pela empresa.

De maneira geral os resultados obtidos neste estudo são satisfatórios, indicam uma viabilidade econômica, de crescimento e estabilidade futura mesmo com um investimento total de R\$ 690.000,00 relativamente alto para uma empresa de pequeno porte prestadora de serviços.

11. REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA IBGE DE NOTÍCIAS. (04 de Março de 2022). *PIB cresce 4,6% em 2021 e supera perdas da pandemia*. Fonte: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/33066-pib-cresce-4-6-em-2021-e-supera-perdas-da-pandemia>
- AGUILAR, f. j. (1967). *Scanning the Business Environment*.
- AJZENTAL, A., CECCONELLO, A. R. (2012). *A Construção do Plano de Negócio*. Saraiva.
- ANSOFF, H. (1988). *Corporate Strategy*. Penguin.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. (2023). *Projeções Econômicas para 2023*.
- BRASSCOM - Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação. (2021). *Relatório Setorial*. Fonte: <https://brasscom.org.br/inteligencia/relatorio-setorial/#:~:text=Relatório%20Setorial%202021%20Macrossetor%20de%20TIC&text=%20Demanda%20total%20de%20797%20mil,159%20mil%20empregos%20por%20ano>.
- BRUNI, A. L., FAMÁ, R. (2019). *Gestão de Custos e Formação de Preço*. São Paulo: Atlas.
- CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. (2000). *O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas*. Brasil.
- CASTELLS, M. (1999). *A sociedade em rede*. São Paulo, São Paulo, Brasil.
- COLLINS, J. C., PORRAS, J. I. (1994). *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. Harper Business.
- COLLINS, J. C., PORRAS, J. I. (Setembro de 1996). *Building Your Company's Vision*.
- COMPANY, M. (2023). *The AI Revolution: The Road to Superintelligence*. Estados Unidos.
- DAVID, F. R. (2009). *Strategic Management Strategic Management*. Florence, South Carolina, United States. Fonte: https://www.academia.edu/29349645/THIRTEENTH_EDITION_Strategic_Management_CONCEPTS_AND_CASES
- Deal, T., KENNEDY, A., KENNEDY, A. A. (2000). *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*. Basic Books.
- DEGEN, R. (1989). *O EMPREENDEDOR : FUNDAMENTOS DA INICIATIVA EMPRESARIAL*. McGraw-hill.
- DICIONÁRIO ONLINE DE PORTUGUÊS. (Junho de 2023). *DICIO*. Fonte: <https://www.dicio.com.br/empreendedor/>

- DONEDA, D. (2021). *Da Privacidade À Proteção De Dados Pessoais* (3ª ed.). RT - Revista dos Tribunais.
- DORNELAS, J. (2023). *Empreendedorismo - Transformando Ideias em Negócios*. Atlas.
- DRUCKER, P. F. (1993). *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. Harper Business.
- FAHEY, L., NARAYANAN, V. K. (2001). Macroenvironmental Analysis: Understanding the Environment Outside the Industry. pp. 189-214.
- FGV - Fundação Getúlio Vargas (IBRE). (19 de Fevereiro de 2024). *Monitor do PIB-FGV aponta crescimento de 3,0% da atividade econômica em 2023*. Fonte: <https://portalibre.fgv.br/noticias/monitor-do-pib-fgv-aponta-crescimento-de-30-da-atividade-economica-em-2023>
- FGV - Fundação Getulio Vargas. (2023). *Impacto da Digitalização na Economia Brasileira*.
- GOVERNO FEDERAL DO BRASIL. (07 de Março de 2022). *Gov.br*. Acesso em 24 de Maio de 2022, disponível em Empreendedorismo: <https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2022/03/brasil-registra-recorde-na-abertura-de-novos-negocios-em-2021#:~:text=O%20Brasil%20registrou%20um%20número,de%20micro%20e%20pequenas%20empresas>
- GREENPEACE. (2023). Clicking Clean: Who is Winning the Race to Build a Green Internet?
- HUMPHREY, A. (2005). SWOT Analysis for Management Consulting. SRI Alumni Newsletter.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2020). *Relatório Anual do PIB Brasileiro*.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2021). *Efeitos da COVID-19 sobre o PIB Brasileiro*.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2022). *Recuperação Econômica no Brasil Pós-Pandemia*.
- IDC, I. D. (2023). IDC FutureScape: Worldwide IT Industry Predictions. Florida, Miami, Estados Unidos da America.
- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. (08 de Abril de 2024). *Boletim de expectativas*. Fonte: <https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/category/atividade-economica/#:~:text=O%20PIB%2C%20conforme%20divulgado%20pelo,série%20livre%20de%20efeitos%20sazonais>

- IRELAND, R. D., HITT, M. A. (1992). Mission Statements: Importance, Challenge, and Recommendations for Development. Acesso em Outubro de 2023, disponível em <https://www.sciencedirect.com/sdfe/pdf/download/eid/1-s2.0-000768139290067J/first-page-pdf>
- ITU - International Telecommunication Union. (Abril de 2020). Measuring digital development Facts and figures .
- KOTLER, KELLER. (2019). *Administração de Marketing*. Pearson Universidades.
- LAUDON, K., LAUDON, J. (2018). *Sistemas de Informações Gerenciais*. Pearson.
- MARTINS, V. A. (2014). PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLEMENTAÇÃO DE UMA EMPRESA DE MILK SHAKE NO MUNICÍPIO DE IJUÍ – R. Ijuí, Rio Grande do Sul, Brasil.
- META. (Junho de 2024). *Seus clientes estão aqui. Encontre-os com anúncios da Meta*. Fonte: Anuncios Meta: <https://pt-br.facebook.com/business/ads#overview>
- MINTZBERG, H. (1992). *Structure in Fives: Designing Effective Organizations* . Pearson.
- MORGAN, B. F., ROSA, M. d. (11 de Maio de 2019). Custos em Empresas Prestadoras de Serviços: O Conceito de Objeto de Custo e a Realidade das Empresas. *Contabilidade Vista e Revista*, pp. 97-111.
- NASCIMENTO, F. S., LOPES, H. C. (Janeiro de 2010). Estratégias de determinação de preço no setor moveleiro de Santa Maria. Brasil.
- Neto, A. A. (2016). *Financas Corporativas e Valor* (7° ed.). São Paulo: Atlas.
- PINSON, L. (2013). *Anatomy of a Business Plan: The Step-by-Step Guide to Building a Business and Securing Your Company's Future*. OYM.
- PLANALTO. (10 de Janeiro de 1919). planalto.gov.br. Fonte: planalto.gov.br: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d3708.htm
- PLANALTO. (10 de Janeiro de 2002). planalto.gov.br. Fonte: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm
- PORTER, M. E. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- SCHEIN, E. H. (2016). *Organizational Culture and Leadership*. Wiley.
- SCHUMPETER, J. A. (2016). *Capitalismo, socialismo e democracia*. São Paulo : Editora UNESP.
- SCHWAB, K. (20216). A QUARTA REVOLUCAO INDUSTRIAL. Geneva, Switzerland.
- TIGRE, P. B. (2005). *Gestão da Inovação*. Elsevier.

TZU, S. (2021). *A Arte da Guerra*. Tricaju.

WHEELER, A. (2009). *Desing Brand Identity*. John Wiley & Sons, Inc.

YÜKSEL, I. (2012). Developing a multi-criteria decision-making model for PESTEL analysis. *International Journal of Business and Management*, pp. 52-66.

ANEXOS

Anexo 1 – Folha de pagamento mensal (Administrativo e Operacional)

Pagamento Mensal Mensal									
Cargo	Salário (Fixo)	INSS (12%)	FGTS (8%)	13º Salário (8,33%)	Férias (11%)	Multa FGTS (3,2%)	Vale Alimentação	Vale Transporte	Total
Coordenador	R\$ 6.000,00	R\$ 720,00	R\$ 480,00	R\$ 499,80	R\$ 660,00	R\$ 192,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 9.201,80
Programador	R\$ 4.000,00	R\$ 480,00	R\$ 320,00	R\$ 333,20	R\$ 440,00	R\$ 128,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 6.351,20
Programador	R\$ 4.000,00	R\$ 480,00	R\$ 320,00	R\$ 333,20	R\$ 440,00	R\$ 128,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 6.351,20
Programador	R\$ 4.000,00	R\$ 480,00	R\$ 320,00	R\$ 333,20	R\$ 440,00	R\$ 128,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 6.351,20
Vendedor	R\$ 3.000,00	R\$ 360,00	R\$ 240,00	R\$ 249,90	R\$ 330,00	R\$ 96,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 4.925,90
Secretária	R\$ 2.500,00	R\$ 300,00	R\$ 200,00	R\$ 208,25	R\$ 275,00	R\$ 80,00	R\$ 500,00	R\$ 150,00	R\$ 4.213,25

Anexo 2 – Tabela de depreciação do equipamento operacional

Moveis e Equipamentos Operacionais		Depreciação Anual	R\$ 58.500,00	R\$ 117.000,00	R\$ 175.500,00	R\$ 234.000,00	R\$ 292.500,00	R\$ 111.500,00	R\$ 170.000,00	R\$ 228.500,00	R\$ 287.000,00	R\$ 345.500,00
Descrição	Valor		2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Servidores de Processamento (2)	R\$ 60.000,00	20%	R\$ 12.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 60.000,00
Servidores de Armazenamento (2)	R\$ 45.000,00	20%	R\$ 9.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 27.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 27.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 45.000,00
Servidores de Trafego e Rede (2)	R\$ 30.000,00	20%	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 30.000,00
Switches (2)	R\$ 40.000,00	20%	R\$ 8.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 40.000,00
Roteadores de Rede (2)	R\$ 2.500,00	20%	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00
Firewall Físico (2)	R\$ 40.000,00	20%	R\$ 8.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 40.000,00
Ar Condicionado de Precisão	R\$ 10.000,00	10%	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 10.000,00
Controladores de Humidade (4)	R\$ 2.000,00	10%	R\$ 200,00	R\$ 400,00	R\$ 600,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.000,00
Cabo de Rede CAT*	R\$ 1.000,00	5%	R\$ 50,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00	R\$ 200,00	R\$ 250,00	R\$ 300,00	R\$ 350,00	R\$ 400,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
Cabo Rede Fibra Optica	R\$ 1.000,00	5%	R\$ 50,00	R\$ 100,00	R\$ 150,00	R\$ 200,00	R\$ 250,00	R\$ 300,00	R\$ 350,00	R\$ 400,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
Sistema UPS (2)	R\$ 22.000,00	20%	R\$ 4.400,00	R\$ 8.800,00	R\$ 13.200,00	R\$ 17.600,00	R\$ 22.000,00	R\$ 4.400,00	R\$ 8.800,00	R\$ 13.200,00	R\$ 17.600,00	R\$ 22.000,00
Gerador Eletricidade (1)	R\$ 55.000,00	10%	R\$ 5.500,00	R\$ 11.000,00	R\$ 16.500,00	R\$ 22.000,00	R\$ 27.500,00	R\$ 33.000,00	R\$ 38.500,00	R\$ 44.000,00	R\$ 49.500,00	R\$ 55.000,00
Computadores Diagnostico (2)	R\$ 8.000,00	10%	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00	R\$ 2.400,00	R\$ 3.200,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.600,00	R\$ 6.400,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.000,00
Computadores Desenvolvimento (4)	R\$ 30.000,00	10%	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 27.000,00	R\$ 30.000,00

Anexo 3 – Tabela de projeção de preços anuais

DESENVOLVIMENTO	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
SITES CORPORATIVO	R\$ 1.000,00	R\$ 1.060,00	R\$ 1.125,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.275,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.430,00	R\$ 1.515,00	R\$ 1.605,00	R\$ 1.700,00
SITES PESSOAL	R\$ 250,00	R\$ 265,00	R\$ 280,00	R\$ 300,00	R\$ 320,00	R\$ 340,00	R\$ 360,00	R\$ 385,00	R\$ 410,00	R\$ 435,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 5.000,00	R\$ 5.300,00	R\$ 5.620,00	R\$ 5.960,00	R\$ 6.320,00	R\$ 6.700,00	R\$ 7.100,00	R\$ 7.525,00	R\$ 7.980,00	R\$ 8.460,00
BANCO DE DADOS	R\$ 4.000,00	R\$ 4.240,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.770,00	R\$ 5.060,00	R\$ 5.365,00	R\$ 5.685,00	R\$ 6.030,00	R\$ 6.400,00	R\$ 6.785,00
SOFTWARE ERP	R\$ 5.000,00	R\$ 5.300,00	R\$ 5.620,00	R\$ 5.960,00	R\$ 6.320,00	R\$ 6.700,00	R\$ 7.100,00	R\$ 7.525,00	R\$ 7.975,00	R\$ 8.455,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 250,00	R\$ 265,00	R\$ 285,00	R\$ 300,00	R\$ 320,00	R\$ 340,00	R\$ 360,00	R\$ 380,00	R\$ 405,00	R\$ 430,00
HOSPEDAGEM (MÊS)	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
SITES CORPORATIVO	R\$ 300,00	R\$ 320,00	R\$ 340,00	R\$ 360,40	R\$ 385,00	R\$ 410,00	R\$ 435,00	R\$ 460,00	R\$ 490,00	R\$ 520,00
SITES PESSOAL	R\$ 30,00	R\$ 35,00	R\$ 40,00	R\$ 45,00	R\$ 50,00	R\$ 55,00	R\$ 60,00	R\$ 65,00	R\$ 70,00	R\$ 75,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 500,00	R\$ 530,00	R\$ 565,00	R\$ 600,00	R\$ 636,00	R\$ 675,00	R\$ 715,00	R\$ 760,00	R\$ 805,60	R\$ 855,00
BANCO DE DADOS	R\$ 600,00	R\$ 640,00	R\$ 680,00	R\$ 720,80	R\$ 765,00	R\$ 810,90	R\$ 860,00	R\$ 915,00	R\$ 970,00	R\$ 1.030,00
SOFTWARE ERP	R\$ 500,00	R\$ 530,00	R\$ 565,00	R\$ 600,00	R\$ 636,00	R\$ 675,00	R\$ 715,50	R\$ 760,00	R\$ 805,60	R\$ 855,00
REDES VPN	R\$ 100,00	R\$ 110,00	R\$ 116,60	R\$ 125,00	R\$ 132,50	R\$ 140,00	R\$ 150,00	R\$ 160,00	R\$ 170,00	R\$ 180,20
SERVIDORES VPS	R\$ 50,00	R\$ 55,00	R\$ 60,00	R\$ 65,00	R\$ 70,00	R\$ 75,00	R\$ 80,00	R\$ 85,00	R\$ 90,10	R\$ 95,50

Anexo 4 – Projeção analítica para o ano de 2025

	JAN/25	FEV/25	MAR/25	ABR/25	MAI/25	JUN/25
RECEITA BRUTA	R\$ 16.000,00	R\$ 14.340,00	R\$ 25.880,00	R\$ 29.870,00	R\$ 34.590,00	R\$ 41.810,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 1.000,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.600,00	R\$ 2.900,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.100,00
SITES PESSOAL	R\$ 750,00	R\$ 840,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.570,00	R\$ 1.840,00	R\$ 2.110,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 5.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.500,00	R\$ 12.000,00	R\$ 13.000,00
BANCO DE DADOS	R\$ 4.000,00	R\$ 600,00	R\$ 4.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 1.800,00	R\$ 5.800,00
SOFTWARE ERP	R\$ 5.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 11.500,00	R\$ 12.500,00	R\$ 13.500,00	R\$ 14.500,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 250,00	R\$ 100,00	R\$ 350,00	R\$ 200,00	R\$ 450,00	R\$ 300,00
SERVIDORES VPS	R\$ -	R\$ 500,00	R\$ 750,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 2.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 2.480,00	R\$ 2.222,70	R\$ 4.011,40	R\$ 4.629,85	R\$ 5.361,45	R\$ 6.480,55
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 13.520,00	R\$ 12.117,30	R\$ 21.868,60	R\$ 25.240,15	R\$ 29.228,55	R\$ 35.329,45
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	-R\$ 24.985,40	-R\$ 26.388,10	-R\$ 16.636,80	-R\$ 13.265,25	-R\$ 9.276,85	-R\$ 3.175,95
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	-R\$ 45.874,55	-R\$ 47.277,25	-R\$ 37.525,95	-R\$ 34.154,40	-R\$ 30.166,00	-R\$ 24.065,10
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00
(=) LAIR	-R\$ 50.749,55	-R\$ 52.152,25	-R\$ 42.400,95	-R\$ 39.029,40	-R\$ 35.041,00	-R\$ 28.940,10
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 50.749,55	-R\$ 52.152,25	-R\$ 42.400,95	-R\$ 39.029,40	-R\$ 35.041,00	-R\$ 28.940,10

	JUL/25	AGO/25	SET/25	OUT/25	NOV/25	DEZ/25	ANO 2025
RECEITA BRUTA	R\$ 47.280,00	R\$ 47.430,00	R\$ 55.380,00	R\$ 60.030,00	R\$ 60.640,00	R\$ 68.250,00	R\$ 501.500,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 5.700,00	R\$ 6.600,00	R\$ 7.500,00	R\$ 8.400,00	R\$ 9.300,00	R\$ 10.200,00	R\$ 62.100,00
SITES PESSOAL	R\$ 2.630,00	R\$ 2.930,00	R\$ 3.230,00	R\$ 4.030,00	R\$ 4.390,00	R\$ 4.750,00	R\$ 30.150,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 14.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 147.000,00
BANCO DE DADOS	R\$ 6.400,00	R\$ 3.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.600,00	R\$ 4.200,00	R\$ 8.200,00	R\$ 58.400,00
SOFTWARE ERP	R\$ 15.500,00	R\$ 16.500,00	R\$ 17.500,00	R\$ 18.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 20.500,00	R\$ 170.500,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 550,00	R\$ 400,00	R\$ 650,00	R\$ 500,00	R\$ 750,00	R\$ 600,00	R\$ 5.100,00
SERVIDORES VPS	R\$ 2.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 5.000,00	R\$ 28.250,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 7.328,40	R\$ 7.351,65	R\$ 8.583,90	R\$ 9.304,65	R\$ 9.399,20	R\$ 10.578,75	R\$ 77.732,50
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 39.951,60	R\$ 40.078,35	R\$ 46.796,10	R\$ 50.725,35	R\$ 51.240,80	R\$ 57.671,25	R\$ 423.767,50
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 1.446,20	R\$ 1.572,95	R\$ 8.290,70	R\$ 12.219,95	R\$ 12.735,40	R\$ 19.165,85	-R\$ 38.297,30
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	-R\$ 19.442,95	-R\$ 19.316,20	-R\$ 12.598,45	-R\$ 8.669,20	-R\$ 8.153,75	-R\$ 1.723,30	-R\$ 288.967,10
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 4.875,00	R\$ 58.500,00
(=) LAIR	-R\$ 24.317,95	-R\$ 24.191,20	-R\$ 17.473,45	-R\$ 13.544,20	-R\$ 13.028,75	-R\$ 6.598,30	-R\$ 347.467,10
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 24.317,95	-R\$ 24.191,20	-R\$ 17.473,45	-R\$ 13.544,20	-R\$ 13.028,75	-R\$ 6.598,30	-R\$ 347.467,10

Anexo 5 – Projeção analítica para o ano de 2026

	JAN/26	FEV/26	MAR/26	ABR/26	MAI/26	JUN/26
RECEITA BRUTA	R\$ 77.195,00	R\$ 77.865,00	R\$ 86.795,00	R\$ 91.420,00	R\$ 90.990,00	R\$ 98.820,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 11.820,00	R\$ 12.780,00	R\$ 13.740,00	R\$ 14.700,00	R\$ 15.660,00	R\$ 16.620,00
SITES PESSOAL	R\$ 5.600,00	R\$ 5.845,00	R\$ 6.090,00	R\$ 6.335,00	R\$ 6.580,00	R\$ 6.825,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 21.200,00	R\$ 22.260,00	R\$ 23.320,00	R\$ 24.380,00	R\$ 25.440,00	R\$ 26.500,00
BANCO DE DADOS	R\$ 9.360,00	R\$ 5.760,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.640,00	R\$ 7.040,00	R\$ 11.280,00
SOFTWARE ERP	R\$ 22.790,00	R\$ 23.850,00	R\$ 24.910,00	R\$ 25.970,00	R\$ 27.030,00	R\$ 28.090,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 925,00	R\$ 770,00	R\$ 1.035,00	R\$ 1.145,00	R\$ 990,00	R\$ 1.255,00
SERVIDORES VPS	R\$ 5.500,00	R\$ 6.600,00	R\$ 7.700,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 11.965,23	R\$ 12.069,08	R\$ 13.453,23	R\$ 14.170,10	R\$ 14.103,45	R\$ 15.317,10
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 65.229,78	R\$ 65.795,93	R\$ 73.341,78	R\$ 77.249,90	R\$ 76.886,55	R\$ 83.502,90
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 26.724,38	R\$ 27.290,53	R\$ 34.836,38	R\$ 38.744,50	R\$ 38.381,15	R\$ 44.997,50
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 5.835,23	R\$ 6.401,38	R\$ 13.947,23	R\$ 17.855,35	R\$ 17.492,00	R\$ 24.108,35
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(=) LAIR	-R\$ 3.914,78	-R\$ 3.348,63	R\$ 4.197,22	R\$ 8.105,35	R\$ 7.742,00	R\$ 14.358,35
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	-R\$ 3.914,78	-R\$ 3.348,63	R\$ 4.197,22	R\$ 8.105,35	R\$ 7.742,00	R\$ 14.358,35

	JUL/26		AGO/26		SET/26		OUT/26		NOV/26		DEZ/26		ANO 2026	
RECEITA BRUTA	R\$	102.895,00	R\$	99.870,00	R\$	106.075,00	R\$	107.885,00	R\$	107.310,00	R\$	112.875,00	R\$	1.159.995,00
SITES CORPORATIVO	R\$	17.580,00	R\$	17.480,00	R\$	17.060,00	R\$	16.000,00	R\$	17.060,00	R\$	16.000,00	R\$	186.500,00
SITES PESSOAL	R\$	7.070,00	R\$	5.780,00	R\$	5.780,00	R\$	5.780,00	R\$	5.780,00	R\$	5.780,00	R\$	73.245,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$	27.560,00	R\$	28.620,00	R\$	29.680,00	R\$	30.740,00	R\$	31.800,00	R\$	32.860,00	R\$	324.360,00
BANCO DE DADOS	R\$	11.920,00	R\$	8.320,00	R\$	12.560,00	R\$	13.200,00	R\$	9.600,00	R\$	13.840,00	R\$	123.520,00
SOFTWARE ERP	R\$	29.150,00	R\$	30.210,00	R\$	31.270,00	R\$	32.330,00	R\$	33.390,00	R\$	34.450,00	R\$	343.440,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$	1.365,00	R\$	1.210,00	R\$	1.475,00	R\$	1.585,00	R\$	1.430,00	R\$	1.695,00	R\$	14.880,00
SERVIDORES VPS	R\$	8.250,00	R\$	8.250,00	R\$	8.250,00	R\$	8.250,00	R\$	8.250,00	R\$	8.250,00	R\$	94.050,00
(-) IMPOSTOS	R\$	15.948,73	R\$	15.479,85	R\$	16.441,63	R\$	16.722,18	R\$	16.633,05	R\$	17.495,63	R\$	179.799,23
RECEITA LÍQUIDA	R\$	86.946,28	R\$	84.390,15	R\$	89.633,38	R\$	91.162,83	R\$	90.676,95	R\$	95.379,38	R\$	980.195,78
(-) CSP	R\$	38.505,40	R\$	38.505,40	R\$	38.505,40	R\$	38.505,40	R\$	38.505,40	R\$	38.505,40	R\$	462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$	48.440,88	R\$	45.884,75	R\$	51.127,98	R\$	52.657,43	R\$	52.171,55	R\$	56.873,98	R\$	518.130,98
DESPESAS ADM	R\$	13.463,25	R\$	13.463,25	R\$	13.463,25	R\$	13.463,25	R\$	13.463,25	R\$	13.463,25	R\$	161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$	7.425,90	R\$	7.425,90	R\$	7.425,90	R\$	7.425,90	R\$	7.425,90	R\$	7.425,90	R\$	89.110,80
(=) EBITDA	R\$	27.551,73	R\$	24.995,60	R\$	30.238,83	R\$	31.768,28	R\$	31.282,40	R\$	35.984,83	R\$	267.461,18
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$	9.750,00	R\$	9.750,00	R\$	9.750,00	R\$	9.750,00	R\$	9.750,00	R\$	9.750,00	R\$	117.000,00
(=) LAIR	R\$	17.801,73	R\$	15.245,60	R\$	20.488,83	R\$	22.018,28	R\$	21.532,40	R\$	26.234,83	R\$	150.461,18
(-) IRPJ/CSLL	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
LUCRO LÍQUIDO	R\$	17.801,73	R\$	15.245,60	R\$	20.488,83	R\$	22.018,28	R\$	21.532,40	R\$	26.234,83	R\$	150.461,18

Anexo 6 – Projeção analítica para o ano de 2027

	JAN/27	FEV/27	MAR/27	ABR/27	MAI/27	JUN/27
RECEITA BRUTA	R\$ 122.587,40	R\$ 113.694,00	R\$ 126.374,00	R\$ 121.044,00	R\$ 100.784,00	R\$ 47.399,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00
SITES PESSOAL	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 36.100,00	R\$ 37.230,00	R\$ 38.360,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	-
BANCO DE DADOS	R\$ 13.840,00	R\$ 9.600,00	R\$ 13.840,00	R\$ 13.840,00	R\$ 9.600,00	R\$ 13.840,00
SOFTWARE ERP	R\$ 37.795,00	R\$ 33.305,00	R\$ 39.490,00	R\$ 39.490,00	R\$ 28.250,00	-
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 1.917,40	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 2.034,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00
SERVIDORES VPS	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 19.001,05	R\$ 17.622,57	R\$ 19.587,97	R\$ 18.761,82	R\$ 15.621,52	R\$ 7.346,85
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 103.586,35	R\$ 96.071,43	R\$ 106.786,03	R\$ 102.282,18	R\$ 85.162,48	R\$ 40.052,16
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 65.080,95	R\$ 57.566,03	R\$ 68.280,63	R\$ 63.776,78	R\$ 46.657,08	R\$ 1.546,76
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 44.191,80	R\$ 36.676,88	R\$ 47.391,48	R\$ 42.887,63	R\$ 25.767,93	-R\$ 19.342,40
(-) DEPRECIÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(=) LAIR	R\$ 34.441,80	R\$ 26.926,88	R\$ 37.641,48	R\$ 33.137,63	R\$ 16.017,93	-R\$ 29.092,40
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 34.441,80	R\$ 26.926,88	R\$ 37.641,48	R\$ 33.137,63	R\$ 16.017,93	-R\$ 29.092,40

	JUL/27	AGO/27	SET/27	OUT/27	NOV/27	DEZ/27	ANO 2027
RECEITA BRUTA	R\$ 116.549,00	R\$ 99.659,00	R\$ 105.024,00	R\$ 115.139,00	R\$ 100.784,00	R\$ 104.184,00	R\$ 1.273.221,40
SITES CORPORATIVO	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 210.750,00
SITES PESSOAL	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 78.720,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 354.550,00
BANCO DE DADOS	R\$ 13.840,00	R\$ 9.600,00	R\$ 13.840,00	R\$ 13.840,00	R\$ 9.600,00	R\$ 13.840,00	R\$ 149.120,00
SOFTWARE ERP	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 359.070,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.034,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 2.034,00	R\$ 22.011,40
SERVIDORES VPS	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.250,00	R\$ 99.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 18.065,10	R\$ 15.447,15	R\$ 16.278,72	R\$ 17.846,55	R\$ 15.621,52	R\$ 16.148,52	R\$ 197.349,32
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 98.483,91	R\$ 84.211,86	R\$ 88.745,28	R\$ 97.292,46	R\$ 85.162,48	R\$ 88.035,48	R\$ 1.075.872,08
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 59.978,51	R\$ 45.706,46	R\$ 50.239,88	R\$ 58.787,06	R\$ 46.657,08	R\$ 49.530,08	R\$ 613.807,28
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 39.089,36	R\$ 24.817,31	R\$ 29.350,73	R\$ 37.897,91	R\$ 25.767,93	R\$ 28.640,93	R\$ 363.137,48
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 117.000,00
(=) LAIR	R\$ 29.339,36	R\$ 15.067,31	R\$ 19.600,73	R\$ 28.147,91	R\$ 16.017,93	R\$ 18.890,93	R\$ 246.137,48
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.339,36	R\$ 15.067,31	R\$ 19.600,73	R\$ 28.147,91	R\$ 16.017,93	R\$ 18.890,93	R\$ 246.137,48

Anexo 7 – Projeção analítica para o ano de 2028

	JAN/28	FEV/28	MAR/28	ABR/28	MAI/28	JUN/28
RECEITA BRUTA	R\$ 118.159,00	R\$ 101.009,00	R\$ 106.634,00	R\$ 117.034,00	R\$ 102.134,00	R\$ 105.509,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00
SITES PESSOAL	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00
BANCO DE DADOS	R\$ 14.700,00	R\$ 10.200,00	R\$ 14.700,00	R\$ 14.700,00	R\$ 10.200,00	R\$ 14.700,00
SOFTWARE ERP	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.034,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 2.034,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00
SERVIDORES VPS	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 18.314,65	R\$ 15.656,40	R\$ 16.528,27	R\$ 18.140,27	R\$ 15.830,77	R\$ 16.353,90
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 99.844,36	R\$ 85.352,61	R\$ 90.105,73	R\$ 98.893,73	R\$ 86.303,23	R\$ 89.155,11
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 61.338,96	R\$ 46.847,21	R\$ 51.600,33	R\$ 60.388,33	R\$ 47.797,83	R\$ 50.649,71
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.499,18	R\$ 26.908,68	R\$ 29.760,56
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00
(=) LAIR	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.874,18	R\$ 12.283,68	R\$ 15.135,56
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.874,18	R\$ 12.283,68	R\$ 15.135,56

	JUL/28	AGO/28	SET/28	OUT/28	NOV/28	DEZ/28	ANO 2028
RECEITA BRUTA	R\$ 118.159,00	R\$ 101.009,00	R\$ 106.634,00	R\$ 116.749,00	R\$ 102.134,00	R\$ 105.794,00	R\$ 1.300.958,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 18.125,00	R\$ 17.000,00	R\$ 210.750,00
SITES PESSOAL	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.560,00	R\$ 78.720,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 361.480,00
BANCO DE DADOS	R\$ 14.700,00	R\$ 10.200,00	R\$ 14.700,00	R\$ 14.700,00	R\$ 10.200,00	R\$ 14.700,00	R\$ 158.400,00
SOFTWARE ERP	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 33.870,00	R\$ 28.250,00	R\$ 28.250,00	R\$ 361.480,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.034,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00	R\$ 2.034,00	R\$ 22.128,00
SERVIDORES VPS	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 108.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 18.314,65	R\$ 15.656,40	R\$ 16.528,27	R\$ 18.096,10	R\$ 15.830,77	R\$ 16.398,07	R\$ 201.648,49
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 99.844,36	R\$ 85.352,61	R\$ 90.105,73	R\$ 98.652,91	R\$ 86.303,23	R\$ 89.395,93	R\$ 1.099.309,51
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 61.338,96	R\$ 46.847,21	R\$ 51.600,33	R\$ 60.147,51	R\$ 47.797,83	R\$ 50.890,53	R\$ 637.244,71
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 40.449,81	R\$ 25.958,06	R\$ 30.711,18	R\$ 39.258,36	R\$ 26.908,68	R\$ 30.001,38	R\$ 386.574,91
(-) DEPRECIACÃO	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 14.625,00	R\$ 175.500,00
(=) LAIR	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.633,36	R\$ 12.283,68	R\$ 15.376,38	R\$ 211.074,91
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 25.824,81	R\$ 11.333,06	R\$ 16.086,18	R\$ 24.633,36	R\$ 12.283,68	R\$ 15.376,38	R\$ 211.074,91

Anexo 8 – Projeção analítica para o ano de 2029

	JAN/29	FEV/29	MAR/29	ABR/29	MAI/29	JUN/29
RECEITA BRUTA	R\$ 128.447,00	R\$ 110.432,00	R\$ 116.402,00	R\$ 127.247,00	R\$ 111.632,00	R\$ 115.202,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00
SITES PESSOAL	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
BANCO DE DADOS	R\$ 15.582,00	R\$ 10.812,00	R\$ 15.582,00	R\$ 15.582,00	R\$ 10.812,00	R\$ 15.582,00
SOFTWARE ERP	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 4.625,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.625,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
SERVIDORES VPS	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 19.909,29	R\$ 17.116,96	R\$ 18.042,31	R\$ 19.723,29	R\$ 17.302,96	R\$ 17.856,31
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 108.537,72	R\$ 93.315,04	R\$ 98.359,69	R\$ 107.523,72	R\$ 94.329,04	R\$ 97.345,69
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 70.032,32	R\$ 54.809,64	R\$ 59.854,29	R\$ 69.018,32	R\$ 55.823,64	R\$ 58.840,29
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.129,17	R\$ 34.934,49	R\$ 37.951,14
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00
(=) LAIR	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.629,17	R\$ 15.434,49	R\$ 18.451,14
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.629,17	R\$ 15.434,49	R\$ 18.451,14

	JUL/29	AGO/29	SET/29	OUT/29	NOV/29	DEZ/29	ANO 2029
RECEITA BRUTA	R\$ 128.447,00	R\$ 110.432,00	R\$ 116.402,00	R\$ 127.122,00	R\$ 111.632,00	R\$ 115.327,00	R\$ 1.418.724,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00	R\$ 19.220,00	R\$ 18.020,00	R\$ 223.440,00
SITES PESSOAL	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.350,00	R\$ 88.200,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 383.840,00
BANCO DE DADOS	R\$ 15.582,00	R\$ 10.812,00	R\$ 15.582,00	R\$ 15.582,00	R\$ 10.812,00	R\$ 15.582,00	R\$ 167.904,00
SOFTWARE ERP	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.960,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 383.840,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 4.625,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.625,00	R\$ 54.500,00
SERVIDORES VPS	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 9.750,00	R\$ 117.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 19.909,29	R\$ 17.116,96	R\$ 18.042,31	R\$ 19.703,91	R\$ 17.302,96	R\$ 17.875,69	R\$ 219.902,22
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 108.537,72	R\$ 93.315,04	R\$ 98.359,69	R\$ 107.418,09	R\$ 94.329,04	R\$ 97.451,32	R\$ 1.198.821,78
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 70.032,32	R\$ 54.809,64	R\$ 59.854,29	R\$ 68.912,69	R\$ 55.823,64	R\$ 58.945,92	R\$ 736.756,98
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 49.143,17	R\$ 33.920,49	R\$ 38.965,14	R\$ 48.023,54	R\$ 34.934,49	R\$ 38.056,77	R\$ 486.087,18
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 234.000,00
(=) LAIR	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.523,54	R\$ 15.434,49	R\$ 18.556,77	R\$ 252.087,18
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.643,17	R\$ 14.420,49	R\$ 19.465,14	R\$ 28.523,54	R\$ 15.434,49	R\$ 18.556,77	R\$ 252.087,18

Anexo 9 – Projeção analítica para o ano de 2030

	JAN/30	FEV/30	MAR/30	ABR/30	MAI/30	JUN/30
RECEITA BRUTA	R\$ 134.247,50	R\$ 114.952,50	R\$ 121.287,50	R\$ 132.972,50	R\$ 116.227,50	R\$ 120.012,50
SITES CORPORATIVO	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00
SITES PESSOAL	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00
BANCO DE DADOS	R\$ 16.535,00	R\$ 11.475,00	R\$ 16.535,00	R\$ 16.535,00	R\$ 11.475,00	R\$ 16.535,00
SOFTWARE ERP	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.307,50	R\$ 1.987,50	R\$ 1.987,50	R\$ 2.307,50	R\$ 1.987,50	R\$ 1.987,50
SERVIDORES VPS	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 20.808,36	R\$ 17.817,64	R\$ 18.799,56	R\$ 20.610,74	R\$ 18.015,26	R\$ 18.601,94
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 113.439,14	R\$ 97.134,86	R\$ 102.487,94	R\$ 112.361,76	R\$ 98.212,24	R\$ 101.410,56
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 74.933,74	R\$ 58.629,46	R\$ 63.982,54	R\$ 73.856,36	R\$ 59.706,84	R\$ 62.905,16
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 54.044,59	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.967,21	R\$ 38.817,69	R\$ 42.016,01
(-) DEPRECIÇÃO	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00
(=) LAIR	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.592,21	R\$ 14.442,69	R\$ 17.641,01
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.592,21	R\$ 14.442,69	R\$ 17.641,01

	JUL/30	AGO/30	SET/30	OUT/30	NOV/30	DEZ/30	ANO 2030
RECEITA BRUTA	R\$ 134.247,50	R\$ 114.952,50	R\$ 121.287,50	R\$ 132.652,50	R\$ 116.227,50	R\$ 120.332,50	R\$ 1.479.400,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00	R\$ 20.525,00	R\$ 19.250,00	R\$ 238.650,00
SITES PESSOAL	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 8.140,00	R\$ 97.680,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 406.880,00
BANCO DE DADOS	R\$ 16.535,00	R\$ 11.475,00	R\$ 16.535,00	R\$ 16.535,00	R\$ 11.475,00	R\$ 16.535,00	R\$ 178.180,00
SOFTWARE ERP	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 38.120,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 406.880,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.307,50	R\$ 1.987,50	R\$ 1.987,50	R\$ 1.987,50	R\$ 1.987,50	R\$ 2.307,50	R\$ 25.130,00
SERVIDORES VPS	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 126.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 20.808,36	R\$ 17.817,64	R\$ 18.799,56	R\$ 20.561,14	R\$ 18.015,26	R\$ 18.651,54	R\$ 229.307,00
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 113.439,14	R\$ 97.134,86	R\$ 102.487,94	R\$ 112.091,36	R\$ 98.212,24	R\$ 101.680,96	R\$ 1.250.093,00
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 74.933,74	R\$ 58.629,46	R\$ 63.982,54	R\$ 73.585,96	R\$ 59.706,84	R\$ 63.175,56	R\$ 788.028,20
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 54.044,59	R\$ 37.740,31	R\$ 43.093,39	R\$ 52.696,81	R\$ 38.817,69	R\$ 42.286,41	R\$ 537.358,40
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 24.375,00	R\$ 292.500,00
(=) LAIR	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.321,81	R\$ 14.442,69	R\$ 17.911,41	R\$ 244.858,40
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 29.669,59	R\$ 13.365,31	R\$ 18.718,39	R\$ 28.321,81	R\$ 14.442,69	R\$ 17.911,41	R\$ 244.858,40

Anexo 10 – Projeção analítica para o ano de 2031

	JAN/31	FEV/31	MAR/31	ABR/31	MAI/31	JUN/31
RECEITA BRUTA	R\$ 142.898,50	R\$ 122.443,50	R\$ 129.158,50	R\$ 141.548,50	R\$ 123.793,50	R\$ 127.808,50
SITES CORPORATIVO	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00
SITES PESSOAL	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00
BANCO DE DADOS	R\$ 17.528,50	R\$ 12.163,50	R\$ 17.528,50	R\$ 17.528,50	R\$ 12.163,50	R\$ 17.528,50
SOFTWARE ERP	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.440,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.440,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00
SERVIDORES VPS	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 22.149,27	R\$ 18.978,74	R\$ 20.019,57	R\$ 21.940,02	R\$ 19.187,99	R\$ 19.810,32
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 120.749,23	R\$ 103.464,76	R\$ 109.138,93	R\$ 119.608,48	R\$ 104.605,51	R\$ 107.998,18
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 82.243,83	R\$ 64.959,36	R\$ 70.633,53	R\$ 81.103,08	R\$ 66.100,11	R\$ 69.492,78
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 60.213,93	R\$ 45.210,96	R\$ 48.603,63
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67
(=) LAIR	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.922,27	R\$ 35.919,29	R\$ 39.311,97
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.922,27	R\$ 35.919,29	R\$ 39.311,97

	JUL/31	AGO/31	SET/31	OUT/31	NOV/31	DEZ/31	ANO 2031
RECEITA BRUTA	R\$ 142.898,50	R\$ 122.443,50	R\$ 129.158,50	R\$ 141.208,50	R\$ 123.793,50	R\$ 128.148,50	R\$ 1.575.302,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00	R\$ 21.850,00	R\$ 20.500,00	R\$ 254.100,00
SITES PESSOAL	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00	R\$ 107.160,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 431.800,00
BANCO DE DADOS	R\$ 17.528,50	R\$ 12.163,50	R\$ 17.528,50	R\$ 17.528,50	R\$ 12.163,50	R\$ 17.528,50	R\$ 188.882,00
SOFTWARE ERP	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 40.450,00	R\$ 33.750,00	R\$ 33.750,00	R\$ 431.800,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.440,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.440,00	R\$ 26.560,00
SERVIDORES VPS	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 135.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 22.149,27	R\$ 18.978,74	R\$ 20.019,57	R\$ 21.887,32	R\$ 19.187,99	R\$ 19.863,02	R\$ 244.171,81
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 120.749,23	R\$ 103.464,76	R\$ 109.138,93	R\$ 119.321,18	R\$ 104.605,51	R\$ 108.285,48	R\$ 1.331.130,19
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 82.243,83	R\$ 64.959,36	R\$ 70.633,53	R\$ 80.815,78	R\$ 66.100,11	R\$ 69.780,08	R\$ 869.065,39
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 61.354,68	R\$ 44.070,21	R\$ 49.744,38	R\$ 59.926,63	R\$ 45.210,96	R\$ 48.890,93	R\$ 618.395,59
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 9.291,67	R\$ 111.500,00
(=) LAIR	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.634,97	R\$ 35.919,29	R\$ 39.599,27	R\$ 506.895,59
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 52.063,02	R\$ 34.778,54	R\$ 40.452,72	R\$ 50.634,97	R\$ 35.919,29	R\$ 39.599,27	R\$ 506.895,59

Anexo 11 – Projeção analítica para o ano de 2032

	JAN/32	FEV/32	MAR/32	ABR/32	MAI/32	JUN/32
RECEITA BRUTA	R\$ 151.820,00	R\$ 130.145,00	R\$ 137.260,00	R\$ 150.390,00	R\$ 131.575,00	R\$ 135.830,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00
SITES PESSOAL	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 42.850,00	R\$ 35.750,00	R\$ 35.750,00	R\$ 42.850,00	R\$ 35.750,00	R\$ 35.750,00
BANCO DE DADOS	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00
SOFTWARE ERP	R\$ 42.875,00	R\$ 35.775,00	R\$ 35.775,00	R\$ 42.875,00	R\$ 35.775,00	R\$ 35.775,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.610,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.610,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00
SERVIDORES VPS	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 23.532,10	R\$ 20.172,48	R\$ 21.275,30	R\$ 23.310,45	R\$ 20.394,13	R\$ 21.053,65
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 128.287,90	R\$ 109.972,53	R\$ 115.984,70	R\$ 127.079,55	R\$ 111.180,88	R\$ 114.776,35
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 89.782,50	R\$ 71.467,13	R\$ 77.479,30	R\$ 88.574,15	R\$ 72.675,48	R\$ 76.270,95
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 68.893,35	R\$ 50.577,98	R\$ 56.590,15	R\$ 67.685,00	R\$ 51.786,33	R\$ 55.381,80
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67
(=) LAIR	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.518,33	R\$ 37.619,66	R\$ 41.215,13
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.518,33	R\$ 37.619,66	R\$ 41.215,13

	JUL/32	AGO/32	SET/32	OUT/32	NOV/32	DEZ/32	ANO 2032
RECEITA BRUTA	R\$ 151.820,00	R\$ 130.145,00	R\$ 137.260,00	R\$ 150.030,00	R\$ 131.575,00	R\$ 136.190,00	R\$ 1.674.040,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00	R\$ 23.180,00	R\$ 21.750,00	R\$ 269.580,00
SITES PESSOAL	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 9.720,00	R\$ 116.640,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 42.850,00	R\$ 35.750,00	R\$ 35.750,00	R\$ 42.850,00	R\$ 35.750,00	R\$ 35.750,00	R\$ 457.400,00
BANCO DE DADOS	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00	R\$ 18.585,00	R\$ 12.900,00	R\$ 18.585,00	R\$ 200.280,00
SOFTWARE ERP	R\$ 42.875,00	R\$ 35.775,00	R\$ 35.775,00	R\$ 42.875,00	R\$ 35.775,00	R\$ 35.775,00	R\$ 457.700,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.610,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.610,00	R\$ 28.440,00
SERVIDORES VPS	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 144.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 23.532,10	R\$ 20.172,48	R\$ 21.275,30	R\$ 23.254,65	R\$ 20.394,13	R\$ 21.109,45	R\$ 259.476,20
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 128.287,90	R\$ 109.972,53	R\$ 115.984,70	R\$ 126.775,35	R\$ 111.180,88	R\$ 115.080,55	R\$ 1.414.563,80
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 89.782,50	R\$ 71.467,13	R\$ 77.479,30	R\$ 88.269,95	R\$ 72.675,48	R\$ 76.575,15	R\$ 952.499,00
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 68.893,35	R\$ 50.577,98	R\$ 56.590,15	R\$ 67.380,80	R\$ 51.786,33	R\$ 55.686,00	R\$ 701.829,20
(-) DEPRECIÇÃO	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 14.166,67	R\$ 170.000,00
(=) LAIR	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.214,13	R\$ 37.619,66	R\$ 41.519,33	R\$ 531.829,20
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 54.726,68	R\$ 36.411,31	R\$ 42.423,48	R\$ 53.214,13	R\$ 37.619,66	R\$ 41.519,33	R\$ 531.829,20

Anexo 12 – Projeção analítica para o ano de 2033

	JAN/33	FEV/33	MAR/33	ABR/33	MAI/33	JUN/33
RECEITA BRUTA	R\$ 161.370,00	R\$ 138.395,00	R\$ 145.940,00	R\$ 159.855,00	R\$ 139.910,00	R\$ 144.425,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00
SITES PESSOAL	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00
BANCO DE DADOS	R\$ 19.755,00	R\$ 13.725,00	R\$ 19.755,00	R\$ 19.755,00	R\$ 13.725,00	R\$ 19.755,00
SOFTWARE ERP	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.780,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.780,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
SERVIDORES VPS	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 25.012,35	R\$ 21.451,23	R\$ 22.620,70	R\$ 24.777,53	R\$ 21.686,05	R\$ 22.385,88
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 136.357,65	R\$ 116.943,78	R\$ 123.319,30	R\$ 135.077,48	R\$ 118.223,95	R\$ 122.039,13
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 97.852,25	R\$ 78.438,38	R\$ 84.813,90	R\$ 96.572,08	R\$ 79.718,55	R\$ 83.533,73
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.682,93	R\$ 58.829,40	R\$ 62.644,58
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67
(=) LAIR	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.641,26	R\$ 39.787,73	R\$ 43.602,91
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.641,26	R\$ 39.787,73	R\$ 43.602,91

	JUL/33	AGO/33	SET/33	OUT/33	NOV/33	DEZ/33	ANO 2033
RECEITA BRUTA	R\$ 161.370,00	R\$ 138.395,00	R\$ 145.940,00	R\$ 159.475,00	R\$ 139.910,00	R\$ 144.805,00	R\$ 1.779.790,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00	R\$ 24.515,00	R\$ 23.000,00	R\$ 285.090,00
SITES PESSOAL	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 10.520,00	R\$ 126.240,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 486.100,00
BANCO DE DADOS	R\$ 19.755,00	R\$ 13.725,00	R\$ 19.755,00	R\$ 19.755,00	R\$ 13.725,00	R\$ 19.755,00	R\$ 212.940,00
SOFTWARE ERP	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 45.525,00	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00	R\$ 486.100,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.780,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.780,00	R\$ 30.320,00
SERVIDORES VPS	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 12.750,00	R\$ 153.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 25.012,35	R\$ 21.451,23	R\$ 22.620,70	R\$ 24.718,63	R\$ 21.686,05	R\$ 22.444,78	R\$ 275.867,45
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 136.357,65	R\$ 116.943,78	R\$ 123.319,30	R\$ 134.756,38	R\$ 118.223,95	R\$ 122.360,23	R\$ 1.503.922,55
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 97.852,25	R\$ 78.438,38	R\$ 84.813,90	R\$ 96.250,98	R\$ 79.718,55	R\$ 83.854,83	R\$ 1.041.857,75
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 76.963,10	R\$ 57.549,23	R\$ 63.924,75	R\$ 75.361,83	R\$ 58.829,40	R\$ 62.965,68	R\$ 791.187,95
(-) DEPRECIACÃO	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 19.041,67	R\$ 228.500,00
(=) LAIR	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.320,16	R\$ 39.787,73	R\$ 43.924,01	R\$ 562.687,95
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 57.921,43	R\$ 38.507,56	R\$ 44.883,08	R\$ 56.320,16	R\$ 39.787,73	R\$ 43.924,01	R\$ 562.687,95

Anexo 13 – Projeção analítica para o ano de 2034

	JAN/34	FEV/34	MAR/34	ABR/34	MAI/34	JUN/34
RECEITA BRUTA	R\$ 183.345,00	R\$ 158.980,00	R\$ 166.985,00	R\$ 181.740,00	R\$ 160.585,00	R\$ 165.380,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00
SITES PESSOAL	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 48.260,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 48.260,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00
BANCO DE DADOS	R\$ 20.950,00	R\$ 14.550,00	R\$ 20.950,00	R\$ 20.950,00	R\$ 14.550,00	R\$ 20.950,00
SOFTWARE ERP	R\$ 48.255,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 48.255,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.955,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.955,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.550,00
SERVIDORES VPS	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 28.418,48	R\$ 24.641,90	R\$ 25.882,68	R\$ 28.169,70	R\$ 24.890,68	R\$ 25.633,90
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 154.926,53	R\$ 134.338,10	R\$ 141.102,33	R\$ 153.570,30	R\$ 135.694,33	R\$ 139.746,10
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 116.421,13	R\$ 95.832,70	R\$ 102.596,93	R\$ 115.064,90	R\$ 97.188,93	R\$ 101.240,70
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90
(=) EBITDA	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 94.175,75	R\$ 76.299,78	R\$ 80.351,55
(-) DEPRECIÇÃO	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67
(=) LAIR	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 70.259,08	R\$ 52.383,11	R\$ 56.434,88
(-) IPPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 70.259,08	R\$ 52.383,11	R\$ 56.434,88

	JUL/34	AGO/34	SET/34	OUT/34	NOV/34	DEZ/34	ANO 2034
RECEITA BRUTA	R\$ 183.345,00	R\$ 158.980,00	R\$ 166.985,00	R\$ 181.335,00	R\$ 160.585,00	R\$ 165.785,00	R\$ 2.034.030,00
SITES CORPORATIVO	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00	R\$ 26.105,00	R\$ 24.500,00	R\$ 303.630,00
SITES PESSOAL	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 11.320,00	R\$ 135.840,00
EMAIL COORPORATIVO	R\$ 48.260,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 48.260,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 515.280,00
BANCO DE DADOS	R\$ 20.950,00	R\$ 14.550,00	R\$ 20.950,00	R\$ 20.950,00	R\$ 14.550,00	R\$ 20.950,00	R\$ 225.800,00
SOFTWARE ERP	R\$ 48.255,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 48.255,00	R\$ 40.280,00	R\$ 40.280,00	R\$ 515.260,00
REDES VPN CORPORATIVAS	R\$ 2.955,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.550,00	R\$ 2.955,00	R\$ 32.220,00
SERVIDORES VPS	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 25.500,00	R\$ 306.000,00
(-) IMPOSTOS	R\$ 28.418,48	R\$ 24.641,90	R\$ 25.882,68	R\$ 28.106,93	R\$ 24.890,68	R\$ 25.696,68	R\$ 315.274,65
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 154.926,53	R\$ 134.338,10	R\$ 141.102,33	R\$ 153.228,08	R\$ 135.694,33	R\$ 140.088,33	R\$ 1.718.755,35
(-) CSP	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 38.505,40	R\$ 462.064,80
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 116.421,13	R\$ 95.832,70	R\$ 102.596,93	R\$ 114.722,68	R\$ 97.188,93	R\$ 101.582,93	R\$ 1.256.690,55
DESPESAS ADM	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 13.463,25	R\$ 161.559,00
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 7.425,90	R\$ 89.110,80
(=) EBITDA	R\$ 95.531,98	R\$ 74.943,55	R\$ 81.707,78	R\$ 93.833,53	R\$ 76.299,78	R\$ 80.693,78	R\$ 1.006.020,75
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 23.916,67	R\$ 287.000,00
(=) LAIR	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 69.916,86	R\$ 52.383,11	R\$ 56.777,11	R\$ 719.020,75
(-) IRPJ/CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 71.615,31	R\$ 51.026,88	R\$ 57.791,11	R\$ 69.916,86	R\$ 52.383,11	R\$ 56.777,11	R\$ 719.020,75