

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS POSSE
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

PLANO DE NEGÓCIO

LIVE ROOM-COWORKING

**CARLOS MOZART RESENDE
ELUIZA CAMPELO DE MIRANDA SANTOS
MARIA INÊS PEREIRA MELO
MAYARA DE SOUSA LEMES**

POSSE — GO

2020

**CARLOS MOZART RESENDE, ELUIZA CAMPELO DE MIRANDA SANTOS,
MARIA INÊS PEREIRA MELO, MAYARA DE SOUSA LEMES**

PLANO DE NEGÓCIO

LIVE ROOM-COWORKING

Trabalho apresentado como requisito para conclusão do curso técnico em administração do Instituto Federal Goiano – Campus Posse para obtenção de certificado de conclusão.

POSSE — GO

2020

Anexo I

1. Estrutura do Plano de Negócios

1.1 Sumário Executivo

Enunciado do projeto

O presente trabalho tem como objetivo apresentar um plano de negócio para a abertura de um espaço de *Coworking*. Sua apresentação no mercado tem como finalidade atrair as empresas e micros, trabalhadores autônomos e pessoas que trabalham em *home office*, oferecendo um ambiente propício e mais formal, trazendo maior credibilidade para os negócios, com diferencial em preços competitivos em relação ao mercado e proporcionando um produto e serviço inovador para região, tendo em vista que no Nordeste Goiano, este é um mercado pouco explorado.

A influência do plano é analisar a possibilidade na criação de um empreendimento, onde oferte serviço de qualidade, equipamentos modernos e um pacote de sistema inovador além da economia em custo e principalmente em tempo. No trabalho menciona-se um estudo com a descrição da empresa, estrutura comercial e organizacional, plano de empreendedorismo, plano de produção e os serviços e produtos a serem comercializados, adquirindo uma possibilidade econômica e financeira para abertura da empresa, *Live Room Coworking*.

Competência dos responsáveis;

A estrutura organizacional da empresa é constituída por um gerente administrativo, um colaborador no financeiro, uma gerente de *marketing*, uma secretaria, o gerente será responsável pela tomada de decisões de compras, controle de caixa e pagamentos, atividades recorrentes e nas funções administrativas e financeiras da empresa. A gerente de *marketing* desempenha a função de análise e pesquisa de mercado, estratégias de *marketing*, contratação de pessoas, relatórios com informações do desempenho dentro da empresa. A secretaria tem a responsabilidade pelo controle de agendamento, organização de arquivos, preparação para consultorias e reuniões, responsável pelo registro em ata, apoio a clientes e atendimento telefônico. Com relação ao espaço físico da empresa, será contratado uma empresa terceirizada para prestação de serviço na função da limpeza. O financeiro será responsável por executar as funções de contabilidade da organização. Devido ao conhecimento e experiência da gerente, não necessita – se

de um departamento de RH, mantendo as responsabilidades da gestão de pessoas com a gerente.

1.1.1 A Empresa

A empresa *Live Room Coworking* tem por finalidade a disponibilização de escritório virtual onde irá atender as necessidades e desejos de uma forma mais formal gerenciando atendimentos em nome da empresa do cliente. Escritório compartilhado possuindo espaço para o apoio de materiais e diversas mesas compartilhadas, salas privativas (ficando nestas os profissionais que querem desfrutar da privacidade), sala de reuniões além de todo suporte necessário para a realização da reunião, como equipamentos, multimídias e sistemas de áudios. Cozinha compartilhada com praticidades e realizações de refeições e serviços operacionais espaço físico para a realização das atividades, também manuseio de encomendas e serviços de impressão.

1.1.1.1 Missão

A missão do *Live Room Coworking* é propor um espaço físico com melhor qualidade, credibilidade, comodidade e custo para o cliente.

Visão

Ser referencia no ramo de atuação buscando inovação e crescimento constante ao ponto de expandir para outras localidades da região.

Valores

Ética profissional;
Inovação;
Comprometimento;
Credibilidade;

1.1.1.2 Os objetivos da empresa; Situação planejada e desejada; O foco.

Buscar e agregar valor ao público empresarial e profissionais autônomos, oferecendo espaço de qualidade para nossos clientes durante a realização de suas

atividades. Já que a proposta da *Live Room* é propor ao cliente a possibilidade de usufruir de uma estrutura que tenha a praticidade e funcionalidade de um escritório, com agilidade, comodidade e segurança.

1.1.1.3 Estrutura organizacional e legal:

Descrição legal;

Para a empresa exercer suas atividades no país, é preciso que obtenha algumas exigências como o registro na prefeitura da cidade no qual irá funcionar, no Estado, Receita Federal, Previdência Social e na Junta Comercial para obter o registro do CNPJ, além de outras licenças e inscrições nos órgãos de regulação estaduais (Bombeiros).

Dados do Empreendimento uma Empresa Ltda – Responsabilidade Limitada;

Razão social: Mozart e CIA - Ltda.

Nome Fantasia: *Live Room - Coworking*

Setor de atividade: Comercio de Serviços

Forma de Propriedade: LTDA

Caracterização Final: Empresa criada na Junta Comercial

Sócios: Composta por quatro sócios cujos nomes

Carlos Mozart Resende, Eluiza Campelo Miranda Santos, Maria Inês Pereira Melo, Mayara de Sousa Lemes.

Localização: Av. Nazário Ribeiro DQ. 53, Lt. 07 – St. José Augusto Valente I, Posse - GO, CEP: 73.900-000.

Os sócios possuem suas funções e salários estabelecidos através do conceito de todos os envolvidos sendo distribuídos como Pró – Labore, onde todos recebem efetivamente um salario fixo, mesmo se a empresa não tiver lucro por um determinado período. O pró – labore é um pagamento líquido de salário definido, havendo descontos dos impostos.

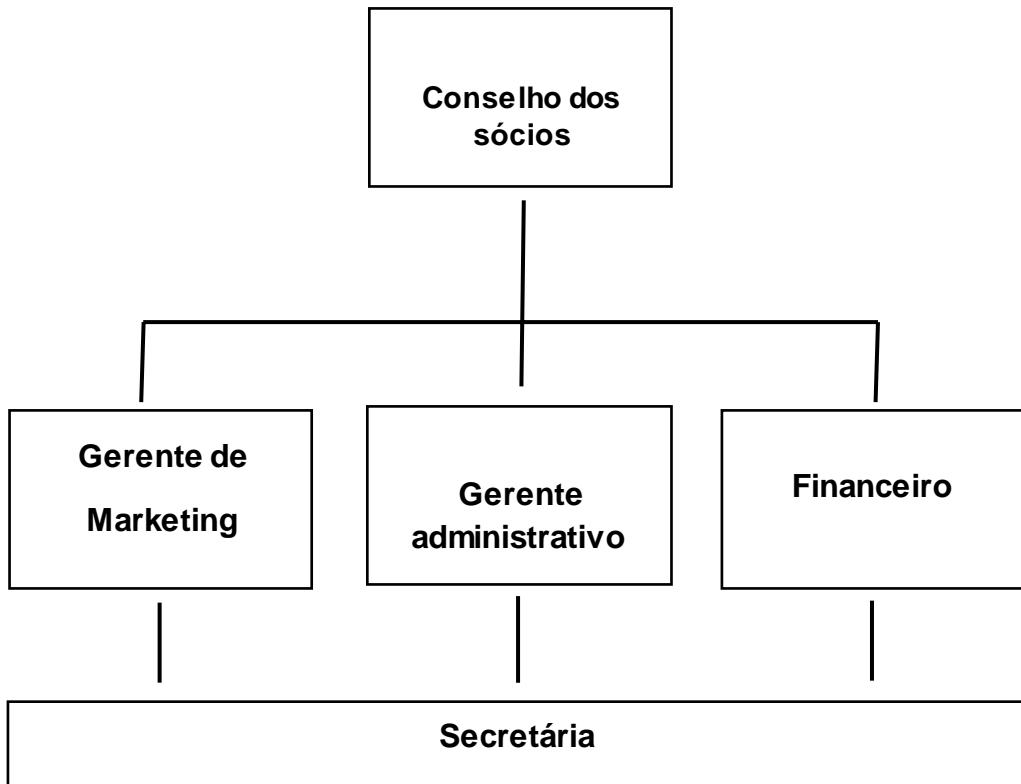
Estrutura funcional;

A empresa *Live Room Coworking* é composta por quatro sócios que desempenham as seguintes atividades que são divididas entre os mesmos sem nenhum tirar a autoridade e autonomia designada pelo outro.

Um sócio será responsável por todas as áreas administrativas da empresa. O sócio Carlos Mozart será encarregado da gerencia administrativa, gestão de equipe e das compras da organização. Já a sócia Mayara Lemes será destinada ao financeiro, onde desempenhará atividades voltadas à contabilidade e gestão das contas. A sócia Eluiza Campelo será encarregada pelo *marketing* pesquisando o mercado. Enquanto que a sócia Maria Inês desempenhará a função de uma secretaria no atendimento e agendamento ao cliente.

O empreendimento demonstra uma estrutura organizacional simples, possui uma secretária, um gerente administrativo e de *marketing*, e um financeiro, onde todos possuem vínculo empregatício com a empresa. Gerente administrativo tem como principais funções a organização de cada atividade da área administrativa em geral. O gerente deve administrar de forma propícia no funcionamento da empresa. O gerente de *marketing* tem como atividade atingir o público – alvo e estratégias de vendas. A secretária é responsáveis pelo atendimento e agendamento aos clientes, por receber pagamentos, organização e arquivamento de documentos.

Organograma da Estrutura Funcional da Organização



Síntese das responsabilidades da equipe dirigente.

Carlos Mozart, um dos sócios da empresa *Live Room Coworking*, é formado em administração e possui experiências em vendas e gerenciamento financeiro. Adquiriu grandes conhecimentos na área da comercialização e gestão. Mayara Lemes é formada em administração e tem experiências em empresas, onde trabalhou como apoio administrativo. Desenvolve bem suas funções, tem organização e pró-atividade. Eluiza tem formação em marketing e análise de mercado, consegue identificar o problema e se posicionar com estratégias que solucionam o problema. Maria Inês possui cursos na área da comunicação e como secretaria. Já trabalharam como telefonista e atendente no departamento financeiro.

1.2 Plano de Empreendedorismo

A *Live Room* é uma empresa de *Coworking* especializada na locação de espaços comerciais, fiscais e serviços de escritórios. A empresa foi inspirada da ideia de compartilhamento. Atualmente é muito comum ver os crescentes casos de compartilhamentos de produtos ou serviços em diversos seguimentos. Desde o

transporte coletivo tradicional urbano, aos por aplicativos e inclusive os de pacotes em grupo, seja de viagens, restaurantes e etc. Após o surgimento da ideia foi realizada uma pesquisa onde descobrimos que a ideia de negócio já existia desde 2005 e foi originalizada nos Estados Unidos. *Coworking* é a otimização de espaço, atende empresas e profissionais independentes que precisa ocupar espaços compartilhados, escritórios privativos ou salas de reuniões.

O conceito da empresa com produto e serviço formulado;

O produto da *Live Room* é disponibilizar espaços alugados por tempo de utilização, através de planos mensais integrais ou de meio período, diária ou meia diária. Além das locações a diversos serviços prestados ao cliente de acordo com a tabela abaixo.

SERVIÇOS	PLANOS			
	Comercial	Fiscal	Fiscal Plus	Telefone
Endereço comercial	**		**	
Endereço fiscal		**	**	
Serviço de secretaria	**		**	
Aviso imediato de pequenas encomendas e correspondências	**	**	**	
Linha telefônica do cliente com atendimento personalizado e transmissão de recados por e-mail				**
Consumo material de escritório	**		**	
Atendimento telefônico em linha compartilhada***	**		**	
Desconto na utilização das salas	**			
Internet Wi-Fi	**	**	**	
Cafés/Chás	**	**	**	
Sala de Reuniões 6h/mês			**	
Acesso 24h/7	**		**	
Infraestrutura básica para trabalho	**		**	

SERVIÇOS	PACOTES ADICIONAIS			
	Comercial	Fiscal	Fiscal Plus	Telefone
Office boy	**	**	**	**
Locação de armários	**	**	**	**
Impressões e fotocópias	**	**	**	**
Pacote de horas de locação de salas executivas	**	**	**	**
Gerenciamento de agenda	**	**	**	**
Atendimento telefônico personalizado em linha exclusiva	**	**	**	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os procedimentos para criação de uma empresa;

Contratação de um Contador

Contrato Social

Registro na Junta Comercial

Alvará de Localização e Funcionamento (Prefeitura)

Licenças e inscrições nos órgãos de regulação estaduais (Bombeiros)

Fontes de recursos próprios e de terceiros;

Sócios	Recursos próprios	Recursos de terceiros
Carlos Mozart Resende	R\$ 15.000,00	-
Eluiza Campelo	R\$ 15.000,00	-
Maria Inês	R\$ 15.000,00	-
Mayara Lemes	R\$ 15.000,00	-
TOTAL	R\$ 60.000,00	-
		-

Fonte: Elaborado pelos autores.

A estratégia empresarial

O grande diferencial da nossa organização é proporcionar uma estrutura pronta com serviços disponíveis e com entrega imediata. Com o nossa empresa o cliente vai evitar gastos com limpeza, materiais de limpeza, conta de energia, internet, IPTU, Secretariado, desburocratização do contrato de aluguel e manutenção (ar condicionado, impressoras, iluminação, etc.).

Outro fator primordial a ser levado em conta é o tempo. Este é um custo bem difícil de medir, quanto um profissional está deixando de ganhar enquanto tira o foco do seu negócio para gerenciar todos os pequenos detalhes desde a montagem do escritório, até a gestão do dia a dia da estrutura e de funcionários? (Secretariado, Limpeza e outros).

O objetivo da *Live Room* é justamente cuidar de tudo isso enquanto o cliente se dedica totalmente em seu negócio. Sem preocupações com limpeza e funcionamento dos equipamentos, como telefonia, internet e ar condicionado. Tudo

isso com a comodidade de gerenciar toda a estrutura e operacionalidade do seu escritório com apenas um único boleto e sem gastos extraordinários.

1.3 Plano de Produção

1.3.1 Apresentação

O plano refere-se à empresa de *Live Room*, que tem por finalidade disponibilizar para os clientes um atendimento diferenciado através da locação de espaços comerciais, fiscais e serviços de escritório, oferecendo-lhes um ambiente organizado e propício ao desenvolvimento de suas atividades profissionais da maneira mais produtiva possível. Além disso, dispomos de espaço de lazer, alimentação e prestação de serviços, *delivery* para documentos, pessoas e alimentação. Tais recursos visam otimizar o tempo e reduzir as preocupações com o gerenciamento de operações e as burocracias enfrentadas por um empresário na administração de seu negócio.

Objetivos

A *Live Room* tem como objetivo oferecer oportunidades para que empresários e profissionais liberais possam criar ou desenvolver seu negócio de forma eficaz, por meio da utilização de nossos produtos e/ou serviços de *coworking*. Da mesma maneira, pode ser usado por profissionais autônomos que buscam sair do isolamento gerado pelo *Home Office* que acaba dificultando a obtenção de novos contatos. Além disso, esse modelo de trabalho proporciona o compartilhamento de ideias, fator que favorece a inovação e o surgimento de novos projetos, visa estabelecer também, um ambiente propício aos relacionamentos de negócios onde há oferta e/ou a contratação de serviços por parte dos usuários.

Produtos e/ou Serviços

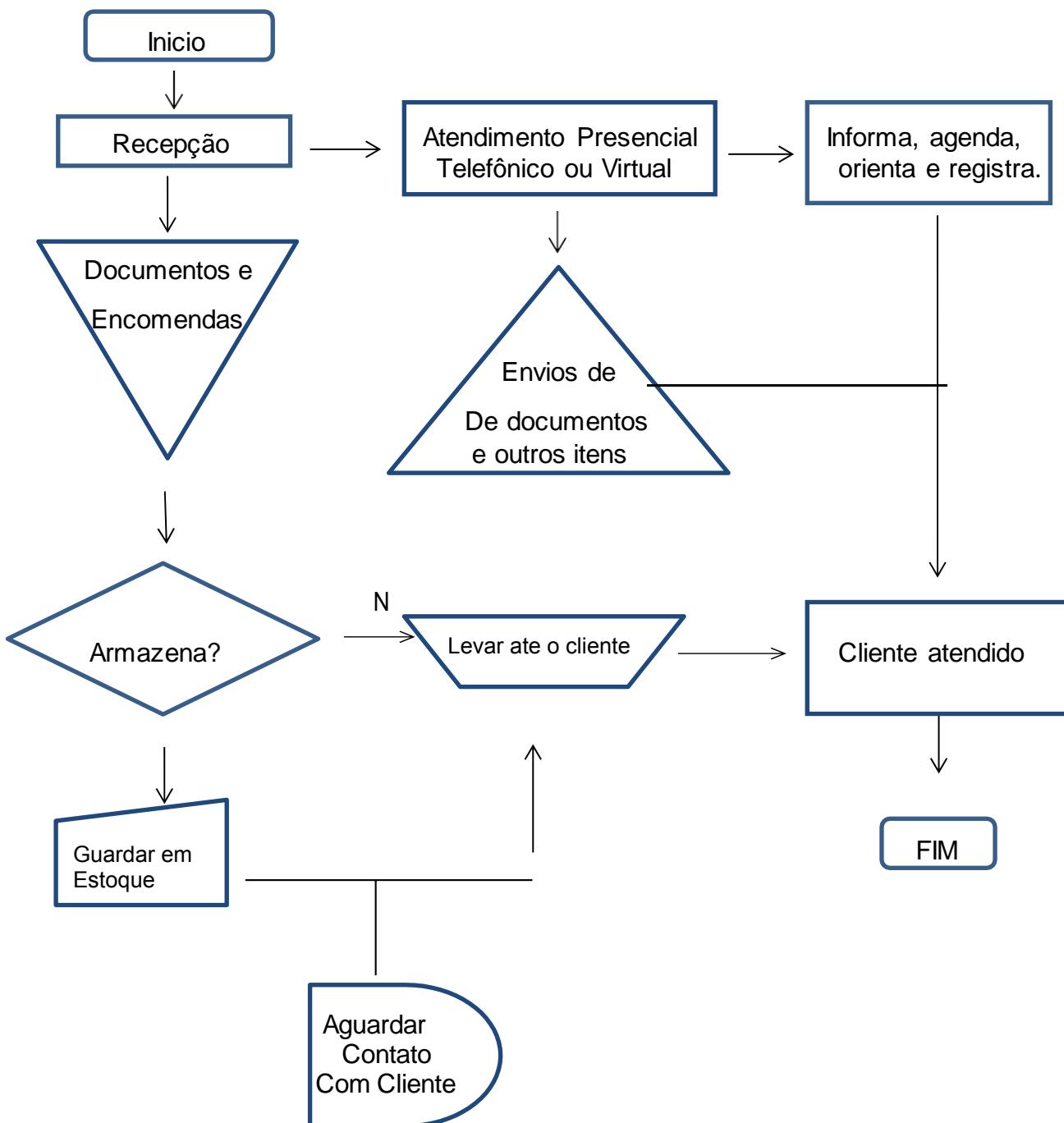
Os produtos da *Live Room* são espaços compartilhados e privativos a serem alugados por tempo de utilização, obtidos mediante a aquisição de planos mensais integrais ou de meio período, diária ou meia diária, onde os nossos clientes podem contar com recursos em que muitos escritórios locais não possuem tais como, ambiente climatizado, secretária, copa, área de lazer.

serviços prestados como o do motoboy, onde o cliente precisando fazer um envio de documentos ou encomendas terá como contratar o serviço.

O *Coworking Live Room* também contará com parcerias para atender as necessidades exclusivas dos clientes em relação à alimentação e limpeza, de modo que o cliente possa solicitar um desses serviços e a equipe do *coworking* irá realizar o agendamento viabilizando a obtenção do produto solicitado a empresa parceira.

1.3.2 Desenhar fluxograma de processo de transformação da atividade principal (operação produtiva);

FLUXOGRAMA DE PROCESSO



1.3.3 Desenhar o cronograma de execução do trabalho

1.3.4 Desenhar o processo: INPUT => TRANSFORMAÇÃO =>OUTPUT da operação produtiva;

INPUT	RECURSOS DE TRANSFORMAÇÃO	TRANSFORMAÇÃO	OUTPUT
PAPEL PARA IMPRESSÃO	PREDIO;	PESSOAS QUE VAO ATE O LOCAL	SALAS ALUGADAS
PÓ DE CAFÉ	FUNCIONARIOS;	RECEBIMENTO DO CLIENTE	PESSOAS ATENDIDAS
AÇUCAR	MESAS;	LOCAÇÃO DE SALAS	CLIENTES SATISFEITOS
TINTA PARA IMPRESSÃO	CADEIRAS;	OPERALIZAÇÃO DO SISTEMA	LUCRO OU PREJUIZO
GRAMPOS	IMPRESSORAS MULTIFUNCIONAIS;	LIMPEZA DO AMBIENTE	
COPOS	CAFETEIRA;	COFFEE BREAK	
BANDEJA	GRAMPEADORES;	IMPRESSORAS COMPARTILHADAS	
PINCEIS ATOMICOS	COMPUTADORES;	AR CLIMATIZADO	
CANETAS	CLIENTES;	SISTEMA DE RESERVA	
XICARAS	PESSOAS;		
LOUÇAS	TELEFONES;		
	ARMARIOS;		
	PROJETOR MULTIMÍDIA;		
	MICROONDAS;		
	GELADEIRA.		

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.3.5 Descrever qual o tipo de processo de transformação;

A *Live Room coworking*, oferece uma estrutura completa com custos muitos acessíveis, um espaço mais amplo, onde os clientes podem ter uma sensação de conforto. O espaço também oferece uma área externa, onde os frequentadores podem relaxar e tomar um café com mais tranquilidade. O objetivo do *Live Room* é ajudar a criar relações que tragam benefícios para todos os envolvidos na empresa, com isso a empresa se torna mais produtiva. Na recepção oferecemos um atendimento com qualidade, serviços de telefonia mais completo, com agilidade e eficiência, tendo um sistema de controle eficaz onde podemos controlar quem entra e sai da empresa.

1.3.6 Analisar sob que objetivo(s) de desempenho(s) a operação será fundamentada;

O objetivo de desempenho principal da *Live Room* é o custo, haja vista que através dos nossos serviços prestados, os clientes terão uma redução dos gastos com as operações que envolvem a administração de um negócio convencional.

Outro objetivo que também será empregado é a flexibilidade, pois a mesma se faz aparente nos planos de aquisição de nossos serviços, que podem ser modificados de acordo com necessidades e desejo dos clientes. Tudo isso mantendo uma estrutura adequada e funcional para que os nossos consumidores possam ter o melhor desempenho possível de suas atividades.

1.3.7 Descrever a influencia da escolha da localização, se é para o lado da oferta (fornecedores) ou para o lado da demanda (clientes);

A *Live Room coworking* está direcionada a demanda, pois ela é uma empresa de prestação de serviços e se encontra próximo aos nossos clientes em potencial e de instituições financeiras e comerciais que atende os nossos clientes, de forma a facilitar o fluxo de suas atividades.

1.3.8 Definir a capacidade mensal, semestral e anual;

CAPACIDADE PRODUTIVA

- CAPACIDADE MÁXIMA: 39 CLIENTES MENSAIS
- CAPACIDADE DISPONIVEL: 11 SALAS PRIVATIVAS, 18 POSTOS NA SALA COWORKING 12 POSTOS EM MESAS DE TRABALHO, 12 POSTOS EM CUBOS DE TRABALHO.
- CAPACIDADE EFETIVA: 27 POSTOS DE AMBIENTE DE TRABALHO
- GRAU DE UTILIZAÇÃO: $\frac{\text{capacidade efetiva } 27}{\text{capacidade máxima } 39} = 0,743 \times 100\% = 74,3\%$

1.3.9 Detalhar os postos de trabalho necessários para realizar todas as atividades da empresa;

Será necessária 01 secretaria para atendimento dos clientes do *Coworking* e para atender os visitantes e prestadores de serviços. Além deste, contaremos com 01 funcionário encarregado de gerenciar o financeiro, 01 gerente administrativo para orientar e organizar todo o processo com o intuito de melhorar a qualidade dos serviços prestados. Teremos também 01 colaborador trabalhando no marketing da empresa. A empresa irá contar também com 03 diaristas que prestará serviço de limpeza duas vezes por semana cada diarista.

1.3.10 Atividades a serem realizadas por cada funcionário;

Funcionários	Nº	Atividades
Secretária	01	Responsável pelo controle da agenda de compromissos da empresa, organização de arquivos, acompanhamento e preparação de reuniões, realização de atas, atendimento e apoio à clientes, atendimento telefônico.
Gerente de marketing	01	Gerenciamento e planejamento da comunicação da empresa, definir canais e formas de atrair novos clientes, desenvolver e criar campanhas promocionais e analisar seus resultados, gerenciar as redes sociais da empresa.
Gerente administrativo	01	Controle de entradas e saídas, organização das atividades recorrentes, coordenar as funções administrativas em geral, funções financeiras, gestão da equipe, elaborar relatórios e conduzir reuniões de recursos.
Financeiro	01	Gestão das contas, contabilidade, planejamento financeiro, gestão de impostos, gestão dos riscos da empresa.

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.3.11 Perfil desejado, habilidades e qualificação necessária;

Funcionários	Perfil desejado, habilidades e qualificações necessárias
Secretária	Espera-se uma boa comunicação clara e objetiva, ter disciplina, etiqueta, responsabilidade e saber organizar o tempo. Ter o ensino médio completo, domínio em informática.
Gerente de marketing	Ser comunicativo, persistente, dominar diversas tecnologias, ser proativo, estar sempre atualizado, ter capacidade analítica, saber gerenciar etapas de projetos. Ter graduação em publicidade e propaganda ou administração.
Gerente administrativo	Espera-se uma visão sistemática e analítica, liderança, capacidade de gerenciar pessoas, ser responsável e comunicativo. Ter graduação em administração, Contábeis ou Economia, além de ter domínio em informática.
Financeiro	Ter transparência e clareza em sua atuação, ética, comprometimento, proatividade. Ter conhecimentos técnicos em finanças, domínio em informática, visão de negócios.

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.3.12 Custo mensal de manter o profissional incluindo encargos e benefícios;

Todos os quatro sócios receberam um salário conforme os cargos ocupados, pois os mesmos desempenham funções dentro da empresa.

VALOR DO PRO-LABORE	SOCIO
Gerente administrativo / Gerente Marketing	R\$ R\$3.583,34
Gerente financeiro / Secretaria	R\$2.388,89
INSS DE %8	R\$ 125,40
SOCIO RECEBERA O TOTAL	R\$11.944,46

CUSTO TOTAL DOS QUATRO SÓCIOS	R\$ 12.446,06
--------------------------------------	----------------------

1.3.13 Recursos necessários para execução do trabalho;

Q.	MÓVEIS, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	DESTINAÇÃO
02	MESAS 7,5M X2M	SALA DE COWORKING E SALA DE REUNIÃO
02	MESAS 7,5M X1M	SALA DE COWORKING E SALA DE ESTAR
01	MESA 6M X1M	SALA DE COWORKING
02	MESAS 4,5M X2,5M	MESAS DE TRABALHO
03	MESAS 3M X2M	CUBOS DE TRABALHO
03	MESAS 2,5M X1,5M	SALAS PRIVATIVAS
01	SOFA DE CANTO 6 LUGARES	
64	CADEIRAS PARA ESCRITORIO	
03	JOGOS DE MESAS PARA COPA	
04	BANQUETAS PARA COPA	
05	ARMARIOS PARA ESCRITORIOS	
02	PRATELEIRAS PARA DEPÓSITOS	
01	MICROONDAS	
01	CAFETEIRA	
01	GELADEIRA	
01	FOGAO COCKTOP	
01	BOTIJAO DE GAS	
01	JOGO (PRATOS, TALHERES, COPOS DE VIDRO, XICARAS)	
02	TV 50"	
02	NOTBOOK	
01	PROJETOR	
08	AR CONDICIONADOS	
01	FECHADURA ELETRÔNICA COM IDENTIFICAÇÃO DE PRESENÇA	
01	SISTEMA DE CAMERA	MONITORAÇÃO DO AMBIENTE
01	QUADRO	SALA DE REUNIAO
02	TELEFONE FIXO	
01	CELULAR	
03	IMPRESSORAS	
01	SISTEMA DE REDE WIFI	
01	SISTEMA DE REDE CABEADO	
	MATERIAIS DE ESCRITÓRIO	
	MATERIAIS DE LIMPEZA	
	AGUA, ENERGIA, INTERNET, SOFTWARE DE ERP, TELEFONES.	

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.3.14 Horário de trabalho (semanal);

Horário do funcionamento das atividades é de 24hs, sete dias por semana com acesso por controle eletrônico, já o horário de atendimento da secretaria será das 07:30hs as 18hs, de modo que esta trabalhe 8hs por dia sendo que o estabelecimento permaneça aberto.

1.3.15 Autonomia (subordinação e comando);

O conselho de sócios possui total autonomia dentro da organização e é responsável pela tomada de decisões.

1.3.16 Explicar como será estimulada a produtividade dos trabalhadores.

A produtividade será estimulada mediante a distribuição dos lucros, haja avista que os sócios desempenharam funções dentro da empresa.

MARKETING

1.4 Plano de Marketing e Vendas

- Análise de Mercado** fazer uma análise sobre o setor, concorrência, análise do ambiente (swot/fofa) e público alvo.

O Setor de escritórios compartilhados só cresce no Brasil. Segundo o website www.negociosemovimento.com.br em 2019 o Censo Coworking Brasil revelou que o mercado de escritórios compartilhados cresceu 25% no ultimo ano, e 42% dos usuários de coworking afirmam ter poucos espaços de coworking em suas cidades segundo o site www.vidadeempresa.com.br em uma das suas matérias. O coworking é um seguimento novo no Brasil e tudo que é novo leva tempo para se consolidar e erguer os próprios princípios, no entanto podemos observar que existem espaços que se posicionam de formas diferentes no mercado, de acordo com o público-alvo. Se observarmos

o setor de alimentos vamos ver supermercados, mercados, lojas de conveniências e etc. Ambos vendem os mesmos alimentos só que de uma forma diferente, ou seja, são concorrentes indiretos. Hoje Coworking só tem concorrentes indiretos, como o home-office e escritórios individuais tradicionais.

Força – Um negócio inovador, em crescimento constante e de excelente custo/benefício para os usuários.

Oportunidade – Na cidade e região não há nenhuma empresa do seguimento, apenas alguns concorrentes indiretos com produtos com custo superior ao nosso produto.

Fraqueza – Adequar o seguimento a região, construir carteira de clientes.

Ameaças – Home Office.

Com base em levantamentos e pesquisas realizadas em Posse no dia 11 e 12 de agosto de 2020, foi constatado que o público-alvo que podemos atingir são: Advogados, Engenheiros Agrônomos, Engenheiros Civil, Associações, Corretores de imóveis, Corretores de Seguros, Representantes comerciais e outros.

- **Portfólio da empresa (escrever todos os serviços e produtos que a empresa oferecerá).**

A Live Room oferecerá diversos produtos e serviços, como: Comercial, Fiscal, Telefônico, Fiscal Plus.

I. Comercial

No plano comercial o cliente pode adquirir o nosso produto para uso diário ou mensal de acordo com a sua necessidade. Neste plano comercial o cliente pode optar por uma sala privativa ou um ambiente compartilhado com outros profissionais. Os benefícios deste plano são: Endereço comercial, Serviço de secretaria e recepção, aviso eletrônico ou telefônico sobre recebimento de encomendas e correspondências Consumo de material de escritório com desconto, atendimento telefônico, desconto na sala de

reuniões, internet cabeada e WI-FI, uso da Copa, Acesso fora do horário comercial, infraestrutura básica para trabalho.

II. Fiscal

O plano Fiscal o cliente pode adquirir um endereço fiscal para abertura de empresa, receber correspondências e encomendas, internet WI-FI.

III. Fiscal Plus

No plano Fiscal Plus o cliente tem todos os benefícios do plano comercial com o endereço fiscal.

IV. Telefone

Neste plano o cliente tem Linha telefônica exclusiva com atendimento personalizado e todos os recados serão encaminhados diretamente para o e-mail cadastrado do cliente.

- **Definição do cargo chefe**

O produto principal é o Plano Fiscal Plus. Este é o nosso produto mais rentável e temos como prioridades para esse plano a disponibilização das salas privativas, tendo também a possibilidade de utilização no ambiente compartilhado. Com base em levantamentos e pesquisas realizadas em coworking do Brasil, foi identificado que este é o produto mais procurado e vendido, principalmente para uso em salas privativas. Esse produto será vendido mensalmente, semestralmente ou anualmente, com contrato mínimo de seis meses de utilização do plano.

- **Criação de logo marca, Símbolo e slogan, (explicar a marca criada e sua personalidade da marca, como ela deverá ser percebida pelo cliente).**



A marca tem a finalidade de representar a união e a vida em um ambiente, por isso o nome sala viva. O símbolo representa a união de pessoas em volta de um mesmo objetivo, cheio de paz, honestidade, harmonia, perfeição, pureza e todo bem representado pela cor branca. A cor azul veio para lembrar o céu e dar um ar de liberdade e vida. A cor cinza nos trás a elegância, o tempo consumado das horas passadas em meio à liberdade e harmonia. Já a escrita formal vem pra não deixar dúvidas que os usuários e seus negócios são e é o mais importante em nosso ambiente.

- **Ciclo de vida da empresa, do produto principal, ramo (setor), marca;**

A empresa tem a intenção de perpetuar no mercado e expandir com a criação de novas filiais em outros municípios. Os nossos produtos tem por desafio permanecerem no mercado e se adequarem com as tendências de mercado que surgirem. Sempre com o intuito de atuar no mercado de escritório e ambientes compartilhados.

- **Ação de responsabilidade social**

A Live Room em parceria com uma empresa de reciclagem reciclará todos os materiais descartados assim como todo lixo produzido. Todas as lâmpadas do estabelecimento serão em Led e com a consolidação do empreendimento a empresa irá fazer um investimento fotovoltaico para produção própria de energia solar para suprir a capacidade energética de consumo do empreendimento e todo excedente será vendido para companhia energética do estado.

Plano de ação

Atuaremos com campanhas publicitárias em redes sociais, panfletos, outdoor e site. As mídias digitais serão divulgadas frequentemente nas redes sociais (Facebook, Instagram, Whatsapp), com custo inicialmente proporcional ao de outras mídias, já na rádio o custo será de R\$ 400,00 e este só será aplicado até formação da nossa carteira de clientes, a divulgação em outdoor será realizada na entrada principal da cidade e na avenida JK. Este investimento custará R\$ 3.000,00.

Praça (localização- pontos de venda)

- Ponto de localização e serviços da empresa;**

A empresa live room coworking estará situada na Av. Nazário Ribeiro QD. 53, Lt.07-St. José Augusto Valente I, na cidade de Posse- GO, CEP: 73.900-000, próximo ao Centro.

- Logística e Distribuição;**

A live room no processo de distribuição se enquadra nos serviços prestados aos clientes em caso de entrega de documentação ou encomendas através do motoboy, atendendo assim suas necessidades com prestação de serviços de qualidade e segurança.

- Canais de Venda**

A Live Room Coworking vai rentabilizar locação de espaço para pessoas que buscam uma estação de trabalho que podem ser locadas em variáveis como, semanal, mensal ou anual. De início estaremos fazendo locações mensais.

Unidade – 11 salas

Volume – 30 dias

Preço – R\$2.100÷30 dias = 70,00 reais por cada sala alugada.

70x 11= 770,00 770x30dias = R\$ 23.100,00

O faturamento mensal seria de R\$23.100,00

2.4.1.1 Produto

O Coworking em si já atua bastante tempo no mercado, à ideia de trazer esse espaço para essa região surgiu quando se percebeu a necessidade de um espaço cooperativo para grandes e pequenos empresários. A empresa tem a intenção de expandir no mercado com a criação de filiais pelos municípios e atuar no mercado de escritórios e ambientes compartilhados.

- **Concorrência (Principais concorrentes)**

O Coworking possui concorrentes indireto tais como; escritórios individuais tradicionais como também o home-office.

- **Quais as marcas? (Explicar sua marca)**

A marca da Live Room representa a união e a vida em um ambiente compartilhado. Um ambiente tranquilo, aconchegante, de qualidade, trazendo boa energia a todos os clientes. União de pessoas em volta de um mesmo objetivo.

- **Explicar a embalagem, design, cor do produto.**

O símbolo representa união e vida. A cor branca representa paz, honestidade, harmonia, perfeição, pureza. A cor azul mostra a liberdade e vida e também lembrar o azul do céu. A cor cinza trás a elegância também a liberdade e harmonia. E por fim a escrita formal, que vem para não deixar dúvidas que seus negócios são e é o mais importante dentro da nossa organização.

- **Quais os pontos de diferenciação com o seu concorrente?**

O que nos diferencia dos nossos concorrentes se vareia na prestação de serviços, o valor do nosso produto, segurança e cuidados.

- **Qual o nível de qualidade do seu produto?**

O Coworking é espaço de locação, então nosso nível de qualidade se pondera em um ambiente propício e formal, trazendo credibilidade para os negócios, com um diferencial bastante atraente tanto em relação aos preços competitivos quanto também ao mercado. Proporcionando assim um serviço de qualidade e inovação para seus negócios.

- **Quais os serviços utilizados que agregam valor ao produto?**

A empresa Live Room Coworking, está utilizando os serviços de Assistência técnica disponibilizando escritório virtual, escritório possuindo espaço para apoio de materiais entre outros, utilizando todo suporte necessário para prestar serviços e trazer comodidade aos clientes assim agregando valor ao nosso produto.

- **Como é feito o atendimento ao consumidor?**

O atendimento ao consumidor se enquadra apenas nas necessidades dos nossos clientes caso precisem fazer entregas aos consumidores como documentações ou encomendas, portanto a empresa estará atendendo essas necessidades por meio do Motoboy que estará disponível para esse tipo de prestação de serviços.

- **Como é o processo de treinamento para quem vende o produto?**

A empresa possui profissionais com formação na área exigida, com nível técnico e superior. Mas a empresa pode estar disponibilizando alguns cursos para melhorar a atuação do funcionário, agregando conhecimento para o bem estar da empresa.

- **Pesquisa de satisfação, você pensa em realizar está pesquisa periodicamente?**

Sim. A empresa tem em mente sempre estar fazendo essas pesquisas para saber se estamos agradando nossos clientes de forma propicia, se estam bem acomodados, também o que podemos melhorar dentro da nossa organização.

2.4.1.3 Promoção

- **Qual a estratégia de posicionamento do produto?**

Tendo em vista que o empreendimento consiste na abertura de um Coworking e levando em consideração as particularidades da região ao qual esta sendo implantado, a estratégia de posicionamento do produto será baseada no custo e otimização do tempo de nosso cliente assim como seu bem estar e segurança em um espaço interativo e colaborativo com desenvolvimentos de vários networks.

- **Quais os componentes de comunicação dos seus produtos e do concorrente?**

Para divulgação de nosso produto utilizaremos as redes sociais como o Facebook e o Instagram, pois são recursos gratuitos e que trazem bastante visibilidade para o negócio, de uma maneira simples e eficaz, pois é de conhecimento geral que esse tipo de mídia está sempre presente no cotidiano das pessoas.

Além disso, temo a previsão da criação de um site voltado para essa mesma finalidade onde será dada maior ênfase no nosso produto. Desse modo atrairemos mais clientes, haja vista que esse é um empreendimento inovador na região e que nossos principais concorrentes que são os escritórios convencionais, também utilizam dessas ferramentas de divulgação.

Em nossas campanhas usaremos componentes que expressão com clareza o quanto mais vantajoso é locar um espaço em nosso coworking. Por isso a nossa mensagem foca exatamente na redução de custos e otimização do tempo. Com as seguintes mensagens. “Se dedique mais e lucre mais”, “ganhe mais investindo menos”, “Simplifique suas rotinas e viva mais o seu negócio”.

- **Quais as promoções de venda mais frequentes que você pensa em realizar? (promoções, brindes e sorteios)**

A princípio estará disponibilizando para nossos clientes como uma forma de agrado apenas um desconto de 5% nos pagamentos a vista e em dias, dos nossos planos.

- **Como vai ser sua campanha publicitária? Qual o foco?**

A campanha publicitária será através de mídias digitais, outdoors e rádios. Esta abordará como foco a redução dos custos, otimização do tempo e disponibilidade de espaços para trabalho, reuniões e de lazer.

- **Quais são os artifícios que você irá utilizar em sua campanha publicitária?**

Buscaremos enfatizar através de anúncios as facilidades que um Coworking pode trazer para se criar um negócio, ou seja, mostrar que qualquer pessoa pode empreender dentro das leis, de forma simples e segura sem se preocupar com os altos custos de abertura de um negócio com a aquisição de móveis, equipamentos e secretariado.

- **Quais as características de propaganda feita pelos concorrentes?**

Possui como características de propaganda, anúncios nas portas dos escritórios ou uma imobiliária e mídias sociais.

- **Qual o nível de investimento para a propaganda disponível?**

Será disponibilizado um médio investimento em campanhas publicitárias na divulgação dos nossos serviços, para que se atinja toda região nordeste do estado e oeste da Bahia.

2.4.1.4 Preço

- **Qual o preço de venda do seu produto e do seu concorrente?**

O nosso produto similar ao do concorrente indireto é o Plano Fiscal Plus e este custará R\$ 2.100,00 uma média de 40% mais barato que o do concorrente que custa em média hoje R\$ 3.686,90 segundo pesquisa realizada em agosto de 2020 na cidade de Posse para saber o custo de manutenção de um escritório.

- **Qual a estrutura de preço do seu produto? (mínimo e o preço máximo)**

O nosso plano Fiscal Plus em sala privativa é o mais atrativo e o investimento para utilização da mesma é de R\$ 2.100,00 a mensalidade, já o mesmo

plano em ambiente compartilhado o investimento para utilização é de R\$ 1.400,00.

Nos planos Comerciais o investimento é de R\$ 1.900,00 em sala privativa e em ambiente compartilhado R\$ 1.200,00. Já o plano Fiscal R\$ 300,00 e o mais barato é o plano Telefone será de R\$ 150,00.

- **Existe diferenciação de preço por canal de venda?**

Não haverá diferenciação de preço.

- **Qual a margem de contribuição de cada produto ou serviço?**

Supondo que todos os postos dentro do ambiente fossem ocupados por um único plano dos que ofertamos a margem de lucro por cada plano ofertado representaria a seguinte porcentagem de contribuição para formação de receita.

Plano Plus 50,28%

Plano Comercial 44,24%

Plano Fiscal 3,13%

Plano Telefônico 2,35%

- **Qual a estrutura de formação de preço? Quais os impostos implicados no preço?**

A estrutura na formação do preço se baseia nos custos operacionais da empresa como impostos: Pagamento de funcionários, aluguel, água, energia, IPTU, internet, telefonia, limpeza, manutenção e impostos (ISS, FGTS, INSS e IRPJ).

- **Quais os prazos e condições de pagamento. Trabalha com descontos promocionais?**

O cliente que optar pelo plano mensal pagará antecipadamente pela contratação do serviço, tendo desconto de 5% para os pagamentos em dias, o pagamento poderá ser efetuado através de boletos bancários, cartão de débito ou dinheiro em espécie. Já os que optarem por locação diária ou por meia diária poderão pagar após a utilização dos serviços. De modo que o pagamento poderá ser realizado em dinheiro, cartão de débito ou crédito.

- **Script de vendas – Qual a abordagem junto ao cliente – Clareza na apresentação do produto e dos benefícios;**

Levaremos aos clientes a apresentação dos produtos de forma clara e objetiva para garantir e demonstrar a este a grande possibilidade do mesmo em baixar os seus custos operacionais e garantir o melhor aproveitamento do seu tempo em um ambiente, seguro e confortável.

Vamos deixar o cliente consciente que é a melhor opção para ele desde a abertura do seu negócio quanto à manutenção do mesmo, com a nossa série de serviços e vantagens. A apresentação será feita em sites, redes sociais e ou presencial em nosso estabelecimento.

Projeção de vendas: Planilha demonstrando a estimativa do volume de vendas mês a mês, por trimestre, para o 1º ano.

PROJEÇÃO DE VENDAS - DEMONSTRATIVOS DE VENDAS NO PRIMEIRO ANO

DEMONSTRATIVO DE VENDAS MÊS A MÊS

PRODUTO	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
FISCAL PLUS P.	6	3											9
FISCAL PLUS C.	4	4	4										12
COMERCIAL P.	2												2
COMERCIAL C.	2	3	1										6
FISCAL	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	16
TELEFONE	2	2	4	2	1	1	3	2	1	2	1	2	23

OBS. Devido a limitação de espaço físico, após o preenchimento destes não a como efetuar a venda destes produtos até que algum destes venha a estar novamente disponível.

DEMONSTRATIVO DE VENDAS TRIMESTRAL

PRODUTO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
FISCAL PLUS P.	9	0	0	0
FISCAL PLUS C.	12	0	0	0
COMERCIAL P.	2	0	0	0
COMERCIAL C.	6	0	0	0
FISCAL	4	4	4	4
TELEFONE	8	4	6	5
TOTAL	41	8	10	9

5. Plano Financeiro

5.1 Planilha de Custos e Despesas

5.1.2 Mão de Obra Indireta

A empresa é composta pelos quatro sócios que ocupam os cargos administrativos.

A mão de obra indireta se encontra com a contratação de uma empresa terceirizada na prestação de serviços com limpeza.

Quadro 01- Mão de obra indireta

Mão de Obra Indireta	
Diaristas	R\$1.200,00
Manutenção de Maquinas e Equipamentos (1vez ao mês)	R\$300,00
Sub- Total	R\$1.500,00

Fonte:Elaborado pelos autores.

5.1.3 Mão de Obra Direta

A mão de obra direta diz respeito ao trabalho executado por funcionários que estão atuando diretamente no atendimento de serviços. Sendo assim a Live Room contará com o Gerente Financeiro e a Secretaria para auxiliar na mão de obra direta.

Quadro 02 – Mão de obra direta

Mão de Obra Direta	
Gerente Financeiro	R\$2.388,89
Secretaria	R\$2.388,89
Gerente Administrativo	R\$3.583,34
Gerente Marketing	R\$3.583,34
Sub- Total	R\$11.944,46

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.4 Impostos

A Live Room enquadra-se na tributação do Simples Nacional, segundo a Lei Complementar nº 123/2006 (2006), o regime é mais simplificado, as alíquotas e tributos variam de acordo com o faturamento anual. A atividade exercida da organização será serviços.

Quadro 03 – Simples Nacional

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1a Faixa	Até 180.000,00	6,00%	–
2a Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00
3a Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00
4a Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00
5a Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00
6a Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00

Fonte: <https://drfiscal.com.br/contabilidade-e-legislacao/tabela-do-simples-nacional-2019/>

Quadro 04 - Percentual de repartição dos tributos.

Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS (*)
1a Faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50%
2a Faixa	4,00%	3,50%	14,05%	3,05%	43,40%	32,00%
3a Faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
4a Faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
5a Faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50% (*)
6a Faixa	35,00%	15,00%	16,03%	3,47%	30,50%	–
5a Faixa	(Alíquota efetiva – 5%) x	(Alíquota efetiva – 5%) x	(Alíquota efetiva – 5%) x	(Alíquota efetiva – 5%) x	(Alíquota efetiva – 5%) x	Percentual de ISS fixo em 5%
(alíquota efetiva superior a 14,92537%)	6,02%	5,26%	19,28%	4,18%	65,26%	

(*) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na 5a faixa, quando a alíquota efetiva for superior a 12,5%, a repartição será 40,00%.

O faturamento da organização está entre R\$360.000,00 a R\$720.000,00, assim tem uma alíquota equivalente a 13,50 % da receita bruta da organização.

Quadro 05: Imposto sobre Faturamento de Janeiro a Junho

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	<th>Junho</th>	Junho
Faturamento	33.700,00	24.300,00	35.500,00	15.500,00	31.900,00	20.100,00
Imposto	2.022,00	1.458,00	2.130,00	930.00,00	1.914,00	1.206,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 06: Imposto sobre Faturamento de Julho a Dezembro.

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Faturamento	17.950,00	19.900,00	27.250,00	32.400,00	27.400,00	27.400,00
Imposto	1.077,00	1.194,00	1.635,00	1.944,00	1.644,00	1.644,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Receitas

Quadro 07– Receita de Janeiro e Fevereiro de 2021.

Descrição	Janeiro		Fevereiro	
	Quantidade	Total	Quantidade	Total
Fiscal Plus (P)	10	R\$21.000	06	R\$12,600

Fiscal Plus (C)	04	R\$5.600	04	R\$5,600
Comercial (P)	02	R\$3.800	01	R\$1,900
Comercial (C)	02	R\$2.400	03	R\$3,600
Fiscal	02	R\$600,00	01	R\$300,00
Telefone	02	R\$300,00	02	R\$300,00
Total	22	R\$33.700,00	17	R\$24.300,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 08 – Receita de Março e Abril de 2021

Descrição	Março		Abril	
	Serviços	Quantidade	Total	Quantidade
Fiscal Plus (P)	06	12.600,00	14	29.400,00
Fiscal Plus(C)	04	5.600,00	03	7.000,00
Comercial (P)	08	15.200,00	-	-
Comercial (C)	01	1.200,00	03	3.600,00
Fiscal	01	300,00	-	-
Telefone	04	600,00	-	-
Total	24	35.500,00	17	40.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 09 – Receita de Maio e Junho de 2021.

Descrição	Maio		Junho		
	Serviços	Quantidade	Total	Quantidade	Total
Fiscal Plus (P)		08	16.800,00	04	8.400,00
Fiscal Plus(C)		05	7.000,00	04	5.600,00
Comercial (P)		01	1.900,00	03	7.600,00
Comercial (C)		04	5.600,00	01	1.200,00
Fiscal		01	300,00	03	1.200,00
Telefone		02	300,00	02	300,00
Total		21	31.900,00	14	24.300,00

Quadro 10 – Receita de Julho e Agosto de 2021.

Descrição	Julho		Agosto		
	Serviços	Quantidade	Total	Quantidade	Total
Fiscal Plus (P)		06	12.600,00	05	16.800,00
Fiscal Plus(C)		03	5.600,00	02	2.800,00
Comercial (P)		04	7.600,00	02	3.800,00
Comercial (C)		01	1.200,00	03	3.600,00

Fiscal	05	1.500,00	02	1.200,00
Telefone	10	1.500,00	01	300,00
Total	14	30.000,00	14	28.500,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 11– Receita de Setembro e Outubro de 2021.

Descrição	Setembro		Outubro	
	Quantidade	Total	Quantidade	Total
Serviços				
Fiscal Plus (P)	05	10.500,00	06	12.600,00
Fiscal Plus(C)	04	5.600,00	03	4.200,00
Comercial (P)	05	9.500,00	07	11.400,00
Comercial (C)	01	1.200,00	02	2.400,00
Fiscal	01	300,00	04	1.200,00
Telefone	01	150,00	03	600,00
Total	17	27.250,00	25	32.400,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 12– Receita de Novembro e Dezembro de 2021.

Descrição	Novembro		Dezembro	
	Quantidade	Total	Quantidade	Total
Serviços				
Fiscal Plus (P)	05	10.500,00	05	10.500,00
Fiscal Plus(C)	04	5.600,00	04	5.600,00
Comercial (P)	05	9.500,00	05	9.500,00
Comercial (C)	01	1.200,00	01	1.200,00
Fiscal	01	300,00	01	300,00
Telefone	02	300,00	02	300,00
Total	18	27.400,00	18	27.400,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.5 Demonstrativo dos Serviços vendidos

Quadro 13 - Demonstrativo dos serviços vendidos

Mês	Serviços	À Vista	Cartão (debito)
Janeiro	R\$33.700	R\$3.500	R\$30.200
Fevereiro	R\$24.300	R\$2.200	R\$22.100
Março	R\$35.500	R\$5.500	R\$30.000
Abril	R\$40.000	R\$20.000	R\$20.000
Maio	R\$31.900	-	R\$31.900
Junho	R\$24.300	R\$3.300	R\$21.000
Julho	R\$30.000	R\$5.000	R\$25.000
Agosto	R\$28.500	R\$4.500	R\$24.000
Setembro	R\$27.250	R\$10.000	R\$17.250
Outubro	R\$32.400	R\$12.400	R\$20.000
Novembro	R\$27.400	R\$5.400	R\$22.000
Dezembro	R\$27.400	R\$1.100	R\$16.900
Total	R\$358.450,00	R\$72.700,00	R\$276.350,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.6 Despesas Administrativas

Na despesas administrativa foram considerados custos mensais fixos, depreciação dos bens da empresa conforme o quadro abaixo. Considerando que a Receita Federal aceita os efeitos da vida

útil no prazo de 10 anos para a depreciação de máquinas e equipamentos, e de 5 anos para móveis e utensílios.

Quadro 14 – Despesas Administrativas

Descrição dos Itens	Quantidade	Valor Unitário	Total
Agenda	02	R\$20,00	R\$40,00
Grampeador	02	R\$29,67	R\$59,34
Chamex (pacote)	02	R\$12,00	R\$24,00
Caneta Big	04	R\$1,50	R\$6,00
Grampos (caixa)	01	R\$6,90	R\$6,90
Depreciação Máquinas e Equipamentos	40	-	R\$2.644,30
Depreciação Móveis e Utensílios	107	-	R\$1.144,86
Material de Limpeza	15	-	R\$150,00
Subtotal	-	-	R\$4.075,40

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.7 Demonstração de Custos

Quadro 15 – Custos Fixos

Custo Fixo	Custo Total Mensal (R\$)	Custo Total Anual (R\$)
Aluguel	R\$2.500,00	R\$30.000,00
IPTU	-	R\$900,00
Água	R\$700,00	R\$8.400,00
Energia Elétrica	R\$1.100,00	R\$13.200,00
Telefone	R\$150,00	R\$1.800,00
Internet	R\$260,00	R\$3.120,00
Honorários do Contador	R\$300,00	R\$3.600,00
Subtotal	R\$5.010,00	R\$61.020,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro 16 – Custos Variáveis

Custo Variáveis	Valor Unitário (R\$)	Custo Total Mensal (R\$)
Valor das Impressões	R\$2,00	R\$40,00
Subtotal	-	R\$40,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.8 Demonstração do investimento inicial

Demonstração do investimento inicial

Quadro18 – Mobiliário para Administrativo

Recursos	Mobiliário para Área Administrativa		
	Quantidade	Valor Unitário	Total
AP. Telefone	02	R\$129,00	R\$258,00
Telefone Ramal	11	R\$159,00	R\$1.749,00
Notebook	02	R\$2.299,00	R\$4.598,00
Ar Condicionado	15	R\$915,00	R\$13.725,00
Impressora	02	R\$1.389,93	R\$2.779,86
Projetor	01	R\$1.999,00	R\$1.999,00

TV 50	01	R\$1.999,00	R\$1.999,00
Armário para Escritório	03	R\$227,00	R\$681,00
Bebedor de Água	02	R\$407,55	R\$815,10
Mesa 2,5m x 1,5m	02	R\$209,90	R\$419,80
Mesa 7,5m x 2m	02	R\$246,90	R\$493,80
Mesa 7,5m x 1m	03	R\$229,90	R\$689,97
Mesa 6m x 1m	02	R\$239,00	R\$478,00
Mesa 3m x 2m	03	R\$242,85	R\$728,55
Prateleiras para Deposito	03	R\$149,00	R\$447,00
Sofá de Canto Seis lugares	01	R\$1.049,00	R\$1.049,00
Total	55	R\$11.891,03	R\$32.910,08

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quadro19 – Mobiliario para Copa

Mobiliário para Copa			
Recursos	Quantidade	Valor Unitário	Total
Cafeteira	01	R\$269,00	R\$269,00
Geladeira	01	R\$1.699,99	R\$1.699,99
Micro-ondas	01	R\$439,00	R\$439,00
Mesa para Copa	03	R\$636,40	R\$1.909,20
Jogo de Copos	02	R\$39,90	R\$79,80
Bebedor de Água	01	R\$407,55	R\$407,55
Cadeiras	12	R\$136,90	R\$1.642,80
Total	25	R\$3.752,64	R\$6.447,34

Fonte: Elaborado pelos autores.

Investimentos	Valor
Total dos Investimentos Fixos	
Total (32.910,08+ 6.447,34)	R\$39.357,42

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.9 Despesas Operacionais

Quadro 20 – Investimento Pré- Operacionais

Despesas Operacionais	Valor
Registro da Empresa na Junta Comercial	R\$397,00
Alvará da Cidade (Posse)	R\$ 802,65
Certificado do Corpo de Bombeiro	R\$120,00
Registro na Vigilância Sanitária	R\$50,00
Reformas	R\$13.869,20
Divulgação (Propaganda, mídias e outdoor)	R\$3.580,00

Total	R\$18.818,85
-------	--------------

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.10 Comissões caso tiver

A Live Room Coworking não terá comissões nessa fase inicial de estruturação.

5.1.11 Capital de Giro

Cálculo do prazo médio de vendas.

Trabalharemos somente com a forma de pagamento á vista.

Quadro 21 – Prazo Médio de Vendas

Prazo Médio de Vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
A vista	20%	0	0
A prazo	-	-	-
-	-	-	-
Prazo Médio Total		0	

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.12 Cálculo do prazo médio de compras

A empresa tem aproximadamente 15 dias de prazo para pagamento de seus débitos.

Quadro 22 – Prazo Médio de Fornecedores

Prazo Médio de Vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
A vista	50%	0	0
A prazo	50%	30	15
-	-	-	-
Prazo Médio Total		15 dias	

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.13 Estoques

O prazo médio de permanência do estoque é de 20 dias.

Quadro 23 – Prazo Médio de Estoque.

Números de Dias	
Necessidade Média de Estoques	20 dias

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.14 Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

A empresa necessitara de aproximadamente 05 dias de um capital de giro em dias no caixa para suprir seus gastos.

Quadro 24 – Necessidade líquida do Capital de Giro.

Recursos da empresa fora do seu caixa	Média Ponderada em Dias
1 - Contas a Receber	0 dias
2 - Estoques	20 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	20 dias
 Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3 - Fornecedores	15 dias
Subtotal 2	15 dias
 Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	5 dias

Fonte: Elaborado pelos autores

5.1.15 Caixa mínimo

Para sabermos o custo variável mensal, tendo em vista que este valor muda a cada mês de acordo com as vendas da organização, pegamos o total de vendas estimado dos 12 meses da empresa que é de 480,00 e dividimos por 12, em seguida pegamos o resultado e multiplicamos pelo valor total dos custos variáveis.

Quadro 25 – Caixa Mínimo.

Caixa Mínimo	Dados
1. Custo Fixo Mensal	R\$5.010,00
2. Custo Variável Mensal	R\$19,200
3. Custo Total da Empresa (item 1 + 2)	R\$24.210,00
4. Custo Total Diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$807,00
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	05 dias
 Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	R\$4.035,00
6 . Previsão para gastos Imprevistos (20%)	R\$807,00
Total	R\$4.882,00

Fonte: Elaborado pelos autores

No caixa mínimo é necessário para a cobertura dos custos da empresa é de R\$4.882,00. Para o cálculo de capital de giro, deve se somar estoque inicial mais o caixa mínimo.

Quadro 26 – Estoque Inicial.

Estimativa do Estoque Inicial			
Recursos	Quantidade	Valor Unitário	Total
Café (pacote)	10	R\$5,00	R\$50,00
Guardanapos	10	R\$2,00	R\$20,00
Adoçante	02	R\$9,99	R\$19,98
Chamex pacote	07	R\$12,00	R\$84,00
Total			R\$173,98

Fonte: Elaborado pelos autores

5.1.16 Capital de Giro

Investimentos Financeiros	Valor
1 – Estoque Inicial	R\$ 173,98
2 - Caixa Mínimo	R\$4.882,00
Total do Capital de Giro (1 + 2)	R\$5.055,98

5.1.17 Capital Social

Para calcular o capital social, que é o investimento inicial que será investido em nossa organização, é preciso fazer o seguinte cálculo:

Investimento fixo + Capital de giro + Investimento Pré-operacional

R\$ 39.357,42 +5.055,98 + R\$18.818,85 = **R\$ 63.232,25**

O resultado do cálculo que obtemos á cima, chegamos em uma conclusão de que investiremos em nossa organização o valor de **R\$63.232,25**.

5.1.18 Estimativa com Custo de Depreciação

Equipamento	Qtde	Valor Unitário	Total	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
AP. Telefone	02	129,00	258,00	21,50	51,60
Telefone Ramal	11	159,00	1.749,00	145,75	349,80
TV 50"	01	1.999,00	1.999,00	166,58	399,80
Projetor	01	1.999,00	1.999,00	166,58	399,80
Impressora	03	1.389,93	4.169,79	347,48	833,95
Ar Condicionado	15	915,00	13.736,25	1.144,68	2.747,25
Micro-ondas	01	439,00	439,00	36,58	87,80
Cafeteira	01	269,00	269,00	22,41	53,80
Notebook	02	2.299,00	4.598,00	383,16	1.532,66

Total	-	R\$29.217,04	R\$2.268,14	R\$6.456,46
--------------	---	---------------------	--------------------	--------------------

Maquinas	Qtd e.	Valor Unitário	Total	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Geladeira	01	1.699,99	1.699,99	141,66	339,99
Bebedor de Água	02	407,55	815,10	67,92	163,02
Total	-	-	R\$2.515,95	R\$209,58	R\$503,01

Moveis	Qtde.	Valor Unitário	Total	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Mesa 7,5m x 2m	02	246,90	493,80	41,15	49,38
Mesa 7,5m x 1m	03	229,90	689,97	57,49	68,99
Mesa 6m x 1m	02	239,00	478,00	39,83	47,80
Mesa 3m x 2m	03	242,85	728,55	60,71	72,85
Mesa 2,5m x 1,5m	03	209,90	629,70	52,47	62,97
Mesa para Copa	03	636,40	1.909,20	159,10	190,92
Mesa 4,5m x 2,5m	02	235,50	471,00	39,25	47,10
Prateleiras para Deposito	03	149,00	447,00	37,25	44,70
Armário para Escritório	03	227,00	681,00	56,75	68,10
Sofá de Canto 6 lugares	01	1.049,00	1.049,00	87,41	104,90
Cadeiras de Escritório	48	136,90	4.928,40	410,70	492,84
Total	73	-	R\$12.505,62	R\$1.042,11	R\$1.250,55

Utensílios	Qtde.	Valor Unitário	Total	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Marcador de Texto (caixa)	01	19,63	19,63	-	-
Régua	04	1,49	5,96	-	-
Lixeiras	23	64,90	1.233,10	102,75	123,31

Carpete (recepção)	01	109,00	109,00	-	-
Caneta Big caixa	01	29,89	29,89	-	-
Grampeador	02	29,67	59,34	-	-
Agenda recepção	02	20,00	40,00	-	-
Total	34	-	R\$300,17	R\$102,75	R\$123,31

Depreciação Mensal	Valor
Total	R\$3.789,16

Elaborado pelos autores.

5.1.19 Demonstrativo de Resultado mês a mês e para o próximo ano 2021

DRE do mês de Janeiro ao mês de Junho de 2021

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
RECEITA OPERACIONAL BRUTA						
Venda mensal	R\$ 33.700,00	R\$ 24.300,00	R\$ 35.500,00	R\$ 40.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 24.300,00
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA	R\$ 33.700,00	R\$ 24.300,00	R\$ 35.500,00	R\$ 40.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 24.300,00
Imposto sobre venda	R\$ 2.022,00	R\$ 1.458,00	R\$ 2.130,00	R\$ 2.400,00	R\$ 1.914,00	R\$ 1.458,00
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 31.678,00	R\$ 22.842,00	R\$ 33.370,00	R\$ 37.600,00	R\$ 29.986,00	R\$ 22.842,00
(-) CUSTO DE VENDAS						
Resultado Operacional Bruto	R\$ 31.678,00	R\$ 22.842,00	R\$ 33.370,00	R\$ 37.600,00	R\$ 29.986,00	R\$ 22.842,00
(-) Despesas Administrativas	16.019,86	R\$ 16.019,86	R\$ 16.019,86	R\$ 16.019,86	R\$ 16.019,86	R\$ 16.019,86
(-) Despesas fixas	R\$ 6.510,00					
LAIR	R\$ 9.148,14	R\$ 312,14	R\$ 10.840,14	R\$ 15.070,14	R\$ 7.456,14	R\$ 312,14
Imposto de renda (13,5%)	R\$ 1.234,99	R\$ 42,14	R\$ 1.463,42	R\$ 2.034,47	R\$ 1.006,58	R\$ 42,14
Lucro Líquido do Exercício	R\$ 7.913,15	R\$ 270,00	R\$ 9.376,72	R\$ 13.035,67	R\$ 6.449,56	R\$ 270,00
Acumulado	R\$ 7.913,15	R\$ 8.183,15	R\$ 17.559,87	R\$ 30.595,54	R\$ 37.045,10	R\$ 37.315,10

Fonte: Elaborado pelos autores.

DRE do mês de Julho ao mês de Dezembro de 2021

	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
RECEITA OPERACIONAL BRUTA						
Venda mensal	R\$ 30.000,00	R\$ 28.500,00	R\$ 27.250,00	R\$ 32.400,00	R\$ 27.400,00	R\$ 27.400,00
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA	R\$ 30.000,00	R\$ 28.500,00	R\$ 27.250,00	R\$ 32.400,00	R\$ 27.400,00	R\$ 27.400,00
Imposto sobre venda	R\$ 1.800,00	R\$ 1.710,00	R\$ 1.635,00	R\$ 1.944,00	R\$ 1.644,00	R\$ 1.644,00
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 28.200,00	R\$ 26.790,00	R\$ 25.615,00	R\$ 30.456,00	R\$ 25.756,00	R\$ 25.756,00
(-) CUSTO DE VENDAS						
Resultado Operacional Bruto	R\$ 28.200,00	R\$ 26.790,00	R\$ 25.615,00	R\$ 30.456,00	R\$ 25.756,00	R\$ 25.756,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 16.019,86					
(-) Despesas fixas	R\$ 6.510,00					
LAIR	R\$ 5.670,14	R\$ 4.260,14	R\$ 3.085,14	R\$ 7.926,14	R\$ 3.226,14	R\$ 3.226,14
Imposto de renda	R\$ 765,17	R\$ 575,12	R\$ 416,50	R\$ 1.070,03	R\$ 435,53	R\$ 435,53
Lucro Liquido do Exercício	R\$ 4.904,97	R\$ 3.685,02	R\$ 2.668,64	R\$ 6.856,11	R\$ 2.790,61	R\$ 2.790,61
Acumulado	R\$ 42.220,07	R\$ 45.905,09	R\$ 48.573,73	R\$ 55.429,84	R\$ 58.220,45	R\$ 61.011,06

Fonte: Elaborado pelos autores.

DRE – Para Primeiro Ano

	Ano 1
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
Venda mensal	R\$ 362.650,00
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA	R\$ 362.650,00
Imposto sobre venda	R\$ 21.759,00
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 340.891,00
(-) CUSTO DE VENDAS	R\$ -
Resultado Operacional Bruto	R\$ 340.891,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 192.238,32
(-) Despesas fixas	R\$ 66.453,84
LAIR	R\$ 70.532,68
Imposto de renda	R\$ 9.521,62
Lucro Liquido do Exercício	R\$ 61.011,06

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.20 Fluxo de Caixa mês a mês 01á12 meses

Fluxo de Caixa de Janeiro a Junho

Descrição	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
ENTRADAS						
Saldo Inicial	R\$ 4.882,00					
Faturamento estimado	R\$ 33.700,00	R\$ 24.300,00	R\$ 35.500,00	R\$ 40.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 24.300,00
Antecipações						
Em dinheiro	R\$ 3.500,00	R\$ 2.200,00	R\$ 5.500,00	R\$ 20.000,00		R\$ 3.300,00
Em cartão						
Débito	R\$ 30.200,00	R\$ 22.100,00	R\$ 30.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 21.000,00
Credito 60 dias						
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 38.582,00	R\$ 24.300,00	R\$ 35.500,00	R\$ 40.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 24.300,00
SAÍDAS						
Retirada dos Sócios	R\$ 11.944,46					
Despesas Administrativas	R\$ 4.075,40					
Aluguéis	R\$ 2.500,00					
Água	R\$ 700,00					
Energia elétrica	R\$ 1.100,00					
Telefone	R\$ 150,00					
Internet Wi-Fi	R\$ 260,00					
Despesas com Terceirização	R\$ 1.200,00					
Impostos s/ vendas	R\$ 2.022,00	R\$ 1.458,00	R\$ 2.130,00	R\$ 2.400,00	R\$ 1.914,00	R\$ 1.458,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 300,00					
Honorários do Contador	R\$ 300,00					
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 24.551,86	R\$ 23.987,86	R\$ 24.659,86	R\$ 24.929,86	R\$ 24.443,86	R\$ 23.987,86
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 14.030,14	R\$ 312,14	R\$ 10.840,14	R\$ 15.070,14	R\$ 7.456,14	R\$ 312,14
2 SALDO ANTERIOR		R\$ 14.030,14	R\$ 14.342,28	R\$ 25.182,42	R\$ 40.252,56	R\$ 47.708,70
3 SALDO TOTAL (1 + 2)	R\$ 14.030,14	R\$ 14.342,28	R\$ 25.182,42	R\$ 40.252,56	R\$ 47.708,70	R\$ 48.020,84

Fonte: Elaborado pelos autores.

Fluxo de Caixa de Julho a Dezembro

Descrição	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
ENTRADAS						
Saldo inicial						
Faturamento estimado	R\$ 30.000,00	R\$ 28.500,00	R\$ 27.250,00	R\$ 32.400,00	R\$ 27.400,00	R\$ 27.400,00
Antecipações						
Em dinheiro	R\$ 5.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 10.000,00	R\$ 12.400,00	R\$ 5.400,00	R\$ 6.400,00
Em cartão						
Débito	R\$ 25.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 17.250,00	R\$ 20.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 21.000,00
Credito 60 dias						
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 30.000,00	R\$ 28.500,00	R\$ 27.250,00	R\$ 32.400,00	R\$ 27.400,00	R\$ 27.400,00
SAÍDAS						
Retirada dos Sócios	R\$ 11.944,46					
Despesas Administrativas	R\$ 4.075,40					
Aluguéis	R\$ 2.500,00					
Água	R\$ 700,00					
Energia elétrica	R\$ 1.100,00					
Telefone	R\$ 150,00					
Internet Wi-Fi	R\$ 260,00					
Despesas com Terceirização	R\$ 1.200,00					
Impostos s/ vendas	R\$ 1.800,00	R\$ 1.710,00	R\$ 1.635,00	R\$ 1.944,00	R\$ 1.644,00	R\$ 1.644,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 300,00					
Honorários do Contador	R\$ 300,00					
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 24.329,86	R\$ 24.239,86	R\$ 24.164,86	R\$ 24.473,86	R\$ 24.173,86	R\$ 24.173,86
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 5.670,14	R\$ 4.260,14	R\$ 3.085,14	R\$ 7.926,14	R\$ 3.226,14	R\$ 3.226,14
2 SALDO ANTERIOR		R\$ 53.690,98	R\$ 57.951,12	R\$ 61.036,26	R\$ 68.962,40	R\$ 72.188,54
3 SALDO TOTAL (1 + 2)	R\$ 53.690,98	R\$ 57.951,12	R\$ 61.036,26	R\$ 68.962,40	R\$ 72.188,54	R\$ 75.414,68

Fonte: Elaborado pelos autores.

5.1.21 Balanço Patrimonial para o Primeiro Ano

Balanço patrimonial para primeiro ano

Balanço Patrimonial			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Saldo Inicial	R\$ 4.882,00	Sálarios a Pagar	R\$ 14.400,00
Caixa	R\$ 362.650,00	Pró-labore	R\$ 11.944,46
Duplicatas a receber		Contas a Pagar	R\$ 21.600,00
		Aluguel	R\$ 30.000,00
		Telefone	R\$ 1.800,00
		Internet	R\$ 3.120,00
Máquinas e Equipamentos	R\$ 31.732,13	Manutenção	R\$ 3.600,00
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 2.477,72	Contador	R\$ 300,00
Móveis e Ultensilios	R\$ 12.805,79	Contas a pagar	R\$ 4.075,40
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 1.144,86	Total do passivo	R\$ 90.839,86
Outros		Patrimônio Líquido	
(-) Depreciação Acumulada		Capital Social	
Investimento Pré-operacionais	R\$ 18.818,85	Sócio 1	R\$ 15.000,00
Manutenção dos Equipamento:	R\$ 3.600,00	Sócio 2	R\$ 15.000,00
		Sócio 3	R\$ 15.000,00
		Sócio 4	R\$ 15.000,00
		Patrimonio Líquido	R\$ 276.426,33
Total	R\$ 427.266,19	Total	R\$ 427.266,19

Fonte: Elaborado pelos autores.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Feito análise do estudo para implantação da organização é viável, de acordo com o fluxo de caixa. O prazo do retorno do investimento, foi a partir do terceiro mês de abertura da empresa. Analisando o resultado líquido do exercício e todos os cálculos que tivemos o prazo de retorno do investimento e considerável, onde mostra que a empresa é solvente e sustentável

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

website www.negociosemmovimento.com.br

site www.vidadeempresa.com.br

Fonte: <https://drfiscal.com.br/contabilidade-e-legislacao/tabela-do-simples-nacional-2019/>

Fonte: <https://drfiscal.com.br/contabilidade-e-legislacao/tabela-do-simples-nacional-2019/>



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 19/2020 - GE-POS/CMPPOS/IFGOIANO

ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos vinte e oito dias do mês de setembro de 2020, às vinte horas, reuniu-se a banca examinadora composta por: Wembley Alves |Castanheira, Maryele L. Rezende e Marco Antônio Carvalho, para examinar o Plano de negócio intitulado Live Room Coworking dos estudantes Carlos Mozart Resende, Eluiza Campelo de Miranda Santos, Maria Inês Pereira Melo e Mayara Sousa Lemes do Curso Técnico em Administração do IF Goiano - Campus Posse. A palavra foi concedida aos estudante para a apresentação oral do Plano de negócios, houve arguição dos candidatos pelos membros da banca examinadora. Após tal etapa, a banca examinadora decidiu pela APROVAÇÃO COM RESSALVAS das estudantes. Ao final da sessão pública de defesa foi lavrada a presente ata que segue assinada pelos membros da Banca Examinadora.

WEMBLEY Assinado de forma digital
ALVES por WEMBLEY ALVES
CASTANHEIRA 91 CASTANHEIRA:847901131
:84790113191 Dados: 2020.10.09
Wembley Alves Castanheira

Membro

(Assinado Eletronicamente)

Maryele Lázara Rezende

Membro

(Assinado Eletronicamente)

Marco Antônio Carvalho

Membro

Observação:

O(a) estudante não compareceu à defesa do TC.

Documento assinado eletronicamente por:

- **Marco Antonio de Carvalho, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 07/10/2020 21:37:53.
- **Maryele Lazara Rezende, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 07/10/2020 20:25:02.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 07/10/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 196688
Código de Autenticação: 58f58c0ba3



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Posse

GO - 453 km 2,5, Fazenda Vereda do Canto - Distrito Agroindustrial, None, POSSE / GO, CEP 73900-000
(62) 3481-4677

**TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR OS
PLANOS DE NEGÓCIO NA BIBLIOTECA DO IFGOIANO CAMPUS POSSE E
ARQUIVO DIGITAL À INTERESSADOS**

Na qualidade de titular dos direitos de autor, autorizo o IFGoiano – Campus Posse a disponibilizar, gratuitamente, por meio da Biblioteca o arquivo físico e digital do Plano de Negócio desenvolvido no primeiro semestre de 2020, sem ressarcimento dos direitos autorais, para fins de leitura, impressão e/ou *download*, a título de divulgação da produção científica brasileira, a partir desta data.

1. Identificação do material bibliográfico: Plano de negócio

2. Título do Plano de negócio

LIVE ROOM COWORKING

Nome completo dos autores:

Carlos Mozart Resende

Eluiza Campelo de Miranda Santos

Maria Inês Pereira Melo

Mayara de Sousa Lemes

3. Informações de acesso ao documento:

Concorda com a liberação total do documento [X] SIM [] NÃO¹

Havendo concordância com a disponibilização eletrônica, torna-se imprescindível o envio do(s) arquivo(s) em formato digital PDF do plano de negócios

Posse, 19 de Outubro de 2020

Assinatura dos autores:

Carlos M. Resende

Edmico Campelo M.S.

~~Marvin T. P. M. A.~~

Stages de deux époques