

Peíodo	investimento	Receita	Custo	FC
0	-R\$ 300.000,00	-		-R\$ 300.000,00
1	-	R\$ 10.000,00	-R\$ 30.000,00	-R\$ 20.000,00
2	-	R\$ 14.000,00	-R\$ 33.000,00	-R\$ 19.000,00
3	-	R\$ 19.600,00	-R\$ 36.300,00	-R\$ 16.700,00
4	-	R\$ 27.440,00	-R\$ 39.930,00	-R\$ 12.490,00
5	-	R\$ 38.416,00	-R\$ 43.923,00	-R\$ 5.507,00
6	-	R\$ 53.782,40	-R\$ 48.315,30	R\$ 5.467,10
7	-	R\$ 75.295,36	-R\$ 53.146,83	R\$ 22.148,53
8	-	R\$ 105.413,50	-R\$ 58.461,51	R\$ 46.951,99
9	-	R\$ 147.578,91	-R\$ 64.307,66	R\$ 83.271,24
10	-	R\$ 206.610,47	-R\$ 70.738,43	R\$ 135.872,04
11	-	R\$ 289.254,65	-R\$ 77.812,27	R\$ 211.442,38
12	-	R\$ 404.956,52	-R\$ 85.593,50	R\$ 319.363,02

TIR

8,08%

Período	Aluguel	Coworking
0	-R\$ 60.000,00	
1	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
2	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
3	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
4	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
5	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
6	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
7	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
8	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
9	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
10	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
11	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00
12	-R\$ 5.000,00	-R\$ 10.000,00

Taxa	8%	8%
VPL	-R\$ 97.680,39	-R\$ 75.360,78

Você aconselharia a empresa a alugar o imóvel? () SIM (X) NÃO

Não vale a pena alugar porque, fazendo as contas, o prejuízo é maior. O coworking pesa menos no bolso ao longo do ano, então é a opção mais inteligente para a sua empresa.

por agora.

Mês	Unid A	Preço A	Receita A	Unid B	Preço B	Receita B	Receita Total	Custo	Fluxo de Caixa
0									-500000
1	500	20	10000	300	40	12000	22000	30000	-8000
2	650	20	13000	420	40	16800	29800	33000	-3200
3	845	20	16900	588	40	23520	40420	36300	4120
4	1098,5	20	21970	823,2	40	32928	54898	39930	14968
5	1428,05	20	28561	1152,48	40	46099,2	74660,2	43923	30737,2
6	1856,465	20	37129,3	1613,472	40	64538,88	101668,18	48315,3	53352,88
7	2413,4045	20	48268,09	2258,8608	40	90354,432	138622,522	53146,83	85475,692
8	3137,42585	20	62748,517	3162,40512	40	126496,2048	189244,7218	58461,513	130783,2088
9	4078,653605	20	81573,0721	4427,367168	40	177094,6867	258667,7588	64307,6643	194360,0945
10	5302,249687	20	106044,9937	6198,314035	40	247932,5614	353977,5551	70738,43073	283239,1244
11	6892,924592	20	137858,4918	8677,639649	40	347105,586	484964,0778	77812,2738	407151,804
12	8960,80197	20	179216,0394	12148,69551	40	485947,8204	665163,8598	85593,50118	579570,3586

TIR

13,41%

Ano	Fluxo de Caixa	TIR Anual	Taxa Mínima Aceitação
0	-30000	7,88%	0.10
1	4600		
2	6500		
3	6500		
4	6900		
5	7200		
6	7800		

Vale a pena investir? () SIM (X) NÃO

A TIR do projeto é menor que a TMA. Se $TIR < TMA$, o investimento não cobre o retorno mínimo esperado, então não vale a pena investir.

Ano	CF Produto 1	CF Produto 2	VPL Produto 1	VPL Produto 2	TIR Produto 1	TIR Produto 2
0	-20000	-100000	R\$ 27.122,44	R\$ 50.631,60	54,30%	32,21%
1	8000	32000				
2	12000	38000				
3	15000	45000				
4	18000	58000				
5	22000	63000				

Taxa

0,15

Pelo VPL, o Produto 2 é o melhor, porque entrega mais dinheiro no fim das contas. Mas pela TIR, o Produto 1 parece mais atrativo, já que tem uma taxa de retorno maior. Como os projetos têm tamanhos diferentes, é normal que os critérios não batam. No geral, o VPL é mais confiável, então o Produto 2 seria a escolha mais vantajosa.

Categoria	Descrição	Estratégias
Desafios		
	Capital mais caro	Corte e otimização de custos
	Menor disponibilidade de investidores	Alongamento do runway
	Queda no valuation	Foco em produtos de maior margem
	Pressão por fluxo de caixa positivo	Uso de financiamentos alternativos
	Necessidade de eficiência operacional	Ajustes de pricing
	Dificuldade de alongar o runway	Foco em retenção de clientes
		Priorizar métricas saudáveis
		Comunicação transparente

1) Preço de venda ideal com MC de R\$ 40

Custo variável: R\$ 85

Margem desejada: R\$ 40

Preço de venda ideal = $85 + 40 = \text{R\$ } 125$

2) Novo preço com margem reduzida para R\$ 25

Custo variável: R\$ 85

Nova margem: R\$ 25

Novo preço = $85 + 25 = \text{R\$ } 110$

3) Um risco e um benefício de reduzir a margem

Risco: sobra menos dinheiro por unidade para cobrir custos fixos, podendo dificultar o pagamento das contas se o volume não aumentar.

Benefício: preço mais baixo pode aumentar as vendas e ajudar a competir com o concorrente.

4) A redução da margem pode comprometer o pagamento das contas? Por quê?

Sim. Com uma margem menor, cada unidade contribui menos para pagar os custos fixos. Isso obriga a empresa a vender muito mais unidades para atingir o ponto de equilíbrio. Se o aumento de vendas não acontecer, a empresa pode não conseguir cobrir os custos do mês.