

# Modelo de Negócio e Projeção Financeir

## Modelo de Negócio e Projeção Financeira: Consultoria & Framework 3AGD

Este documento detalha o modelo de negócio, estrutura de custos, projeção de receitas e análise de rentabilidade para uma consultoria especializada na implementação do Framework 3AGD.

(#Data Lake, #Data Driven, #Digital Twin, #Deep Learning, #Machine Learning)

### 1. Perfis de Cliente Típicos

#### 1.1. Cliente Tipo 1: Termoelétrica CFB

- **Perfil do Cliente:**
  - Capacidade Instalada: 345 MW
  - Operação a Plena Carga: 180 dias/ano (equivalente a 4.320 horas/ano)
  - Combustível Principal: Carvão mineral nacional
  - Outros Insumos: Calcário, etc.
  - DMT (Distância Média de Transporte): 20 km

#### 1.2. Cliente Tipo 2: Fabricante de Ferro-Ligas

- **Perfil do Cliente:**
  - Capacidade de Produção: 100.000 toneladas/ano (100 kt/ano)
  - Combustível Principal: Carvão vegetal (reductor) e energia elétrica.

### 2. Fases do Projeto de Consultoria

#### 1. Fase 1: Diagnóstico e Prova de Conceito (PoC)

- **1.A: MVP para Análise da Qualidade de Dados:** Avaliação rápida e direcionada da qualidade dos dados existentes.
- **1.B: Desenvolvimento de Data Lake Protótipo (Open Source):** Implementação de um Data Lake básico com ferramentas open source (MinIO, MongoDB) para demonstrar a viabilidade e coletar dados iniciais.

#### 2. Fase 2: Apoio à Implementação do Data Lake Definitivo

- Consultoria estratégica para auxiliar o cliente na escolha, contratação e supervisão da implementação de uma solução de Data Lake robusta e escalável por terceiros ou pela equipe interna do cliente.

#### 3. Fase 3: Implementação do Framework 3AGD

- Desenvolvimento e implantação dos componentes do Framework 3AGD, utilizando o Data Lake definitivo como base:
  - **1º Componente=> Aprendizado Profundo Contínuo:** Modelos para otimização de processos, manutenção preditiva, etc.
  - **2º Componente=> Alerta Inteligente em Tempo Real:** Sistema de monitoramento e alertas baseado em IA.
  - **3º Componente=> Assistente Cognitivo de Operação:** Interface em linguagem natural para acesso a dados, insights e recomendações.
- 4. **Fase 4: Pós-Implementação e Taxa de Sucesso**
  - Acompanhamento dos resultados e recebimento de uma taxa de sucesso baseada nos ganhos comprovados do cliente.

## **3. Estrutura de Custos da Consultoria (Com Estimativas)**

### **3.1. Custos Diretos**

#### **3.1.1. Custos de Mão de Obra PJ/Terceiros (Estimativas de Mercado - Quartil Superior)**

- **Engenheiro/Arquiteto de Dados Sênior (EADS):**
  - Custo Diário Mínimo: R\$ 1.200,00
  - Custo Diário Esperado: R\$ 1.400,00
  - Custo Diário Máximo: R\$ 1.700,00
- **Cientista de Dados/Especialista em IA/PNL Sênior (CDS):**
  - Custo Diário Mínimo: R\$ 1.100,00
  - Custo Diário Esperado: R\$ 1.350,00
  - Custo Diário Máximo: R\$ 1.650,00
- **Engenheiro MLOps Pleno (MLOps):**
  - Custo Diário Mínimo: R\$ 700,00
  - Custo Diário Esperado: R\$ 900,00
  - Custo Diário Máximo: R\$ 1.100,00

#### **3.1.2. Custos de Ferramentas e Infraestrutura para Projetos (Estimativas)**

- **Fase 1 (Protótipo Data Lake Open Source - MinIO/Mongo):**
  - Mínimo: R\$ 200,00
  - Esperado: R\$ 500,00
  - Máximo: R\$ 1.000,00
- **Fase 3 (Implementação do Framework 3AGD - por componente principal):**

- Mínimo: R\$ 1.100,00
- Esperado: R\$ 3.500,00
- Máximo: R\$ 8.500,00

### 3.2. Custos Indiretos Fixos Mensais da Consultoria (Estimativas)

- **Pró-labore do Diretor (PMO):** R\$ 40.000,00 (R\$ 480.000,00/ano)
- **Coworking:**
  - Mínimo: R\$ 1.500,00 | Esperado: R\$ 2.500,00 | Máximo: R\$ 4.000,00
- **Software:**
  - Mínimo: R\$ 500,00 | Esperado: R\$ 1.000,00 | Máximo: R\$ 2.000,00
- **Marketing e Vendas Iniciais:**
  - Mínimo: R\$ 500,00 | Esperado: R\$ 1.500,00 | Máximo: R\$ 3.000,00
- **Outras Despesas Administrativas:**
  - Mínimo: R\$ 300,00 | Esperado: R\$ 700,00 | Máximo: R\$ 1.200,00
- **Total de Outros Custos Indiretos Fixos Mensais (Excluindo Pró-Labore):**
  - Mínimo: R\$ 2.800,00 | Esperado: R\$ 5.700,00 | Máximo: R\$ 10.200,00
- **Total Geral de Custos Indiretos Fixos Mensais (Incluindo Pró-Labore):**
  - Mínimo: R\$ 42.800,00 | Esperado: R\$ 45.700,00 | Máximo: R\$ 50.200,00

### 3.3. Estimativa de Esforço (Dias-Homem - DH) por Fase e Perfil

#### Fase 1: MVP e Protótipo de Data Lake

##### 1.A. MVP para Análise da Qualidade de Dados

- EADS: Mín 3 DH, Esp 5 DH, Máx 7 DH
- CDS: Mín 2 DH, Esp 3 DH, Máx 5 DH

##### 1.B. Desenvolvimento de Data Lake Protótipo (Open Source)

- EADS: Mín 5 DH, Esp 8 DH, Máx 12 DH
- MLOps: Mín 3 DH, Esp 5 DH, Máx 7 DH

#### Fase 2: Apoio à Implementação do Data Lake Definitivo

- EADS: Mín 8 DH, Esp 12 DH, Máx 16 DH

#### Fase 3: Implementação do Framework 3AGD (por componente)

##### 3.A. Componente: Aprendizado Profundo Contínuo

- EADS: Mín 7 DH, Esp 10 DH, Máx 15 DH
- CDS: Mín 15 DH, Esp 20 DH, Máx 30 DH
- MLOps: Mín 10 DH, Esp 15 DH, Máx 20 DH

### 3.B. Componente: Alerta Inteligente em Tempo Real

- EADS: Mín 8 DH, Esp 12 DH, Máx 18 DH
- CDS: Mín 5 DH, Esp 8 DH, Máx 12 DH
- MLOps: Mín 7 DH, Esp 10 DH, Máx 15 DH

### 3.C. Componente: Assistente Cognitivo de Operação

- EADS: Mín 5 DH, Esp 7 DH, Máx 10 DH
- CDS: Mín 12 DH, Esp 18 DH, Máx 25 DH
- MLOps: Mín 7 DH, Esp 10 DH, Máx 15 DH

## 3.4. Cálculo dos Custos de Desenvolvimento por Fase

### 3.4.1. Custos de Mão de Obra por Fase (Exemplos - Cenário Esperado)

- **Fase 1.A (MVP Qualidade):**  $EADS (5 \text{ R\$}1400) + CDS (3 \text{ R\$}1350) = \text{R\$}7000 + \text{R\$}4050 = \text{R\$}11.050$
- **Fase 1.B (Protótipo DL):**  $EADS (8 \text{ R\$}1400) + MLOps (5 \text{ R\$}900) = \text{R\$}11200 + \text{R\$}4500 = \text{R\$}15.700$
- **Fase 2 (Apoio DL):**  $EADS (12 * \text{R\$}1400) = \text{R\$}16.800$
- **Fase 3.A (Apr. Profundo):**  $EADS (10 \text{ R\$}1400) + CDS (20 \text{ R\$}1350) + MLOps (15 * \text{R\$}900) = 14000 + 27000 + 13500 = \text{R\$}54.500$
- **Fase 3.B (Alerta Inteligente):**  $EADS (12 \text{ R\$}1400) + CDS (8 \text{ R\$}1350) + MLOps (10 * \text{R\$}900) = 16800 + 10800 + 9000 = \text{R\$}36.600$
- **Fase 3.C (Assist. Cognitivo):**  $EADS (7 \text{ R\$}1400) + CDS (18 \text{ R\$}1350) + MLOps (10 * \text{R\$}900) = 9800 + 24300 + 9000 = \text{R\$}43.100$

*(Cálculos completos para Mín, Esp, Máx foram feitos em separado e são base para a seção de Receitas)*

### 3.4.2. Custos Totais Diretos de Desenvolvimento por Fase (Mão de Obra + Ferramentas/Infra - Cenário Esperado)

- **Fase 1.A:**  $\text{R\$ } 11.050 \text{ (MO)} + \text{R\$ } 0 \text{ (Ferramentas)} = \text{R\$ } 11.050$
- **Fase 1.B:**  $\text{R\$ } 15.700 \text{ (MO)} + \text{R\$ } 500 \text{ (Ferramentas)} = \text{R\$ } 16.200$
- **Fase 2:**  $\text{R\$ } 16.800 \text{ (MO)} = \text{R\$ } 16.800$
- **Fase 3.A:**  $\text{R\$ } 54.500 \text{ (MO)} + \text{R\$ } 3.500 \text{ (Ferramentas)} = \text{R\$ } 58.000$
- **Fase 3.B:**  $\text{R\$ } 36.600 \text{ (MO)} + \text{R\$ } 3.500 \text{ (Ferramentas)} = \text{R\$ } 40.100$

- **Fase 3.C:** R\$ 43.100 (MO) + R\$ 3.500 (Ferramentas) = R\$ 46.600

## 4. Estrutura de Receitas da Consultoria

### Parâmetros Chave para Precificação:

- **Percentual de Rateio dos Custos Indiretos (CI\_Rateio):** 15% sobre os Custos Diretos da Fase.
- **Margem de Lucro da Fase de Desenvolvimento (ML\_Dev):** 30% sobre o Custo Total (Direto + Indireto Rateado).

### 4.1. Receita e Lucro das Fases de Desenvolvimento (Cenário Esperado)

Fase	CDT Esperado	CIR (15%) Esperado	CTD Esperado	Preço Cliente (Receita) Esperado	Lucro Bruto Esperado
1.A MVP Qualidade	R\$ 11.050,00	R\$ 1.657,50	R\$ 12.707,50	R\$ 16.519,75	R\$ 3.812,25
1.B Protótipo DL	R\$ 16.200,00	R\$ 2.430,00	R\$ 18.630,00	R\$ 24.219,00	R\$ 5.589,00
2 Apoio DL Definitivo	R\$ 16.800,00	R\$ 2.520,00	R\$ 19.320,00	R\$ 25.116,00	R\$ 5.796,00
3.A Aprendizado Profundo	R\$ 58.000,00	R\$ 8.700,00	R\$ 66.700,00	R\$ 86.710,00	R\$ 20.010,00
3.B Alerta Inteligente	R\$ 40.100,00	R\$ 6.015,00	R\$ 46.115,00	R\$ 59.949,50	R\$ 13.834,50
3.C Assistente Cognitivo	R\$ 46.600,00	R\$ 6.990,00	R\$ 53.590,00	R\$ 69.667,00	R\$ 16.077,00
<b>Total por Cliente</b>	<b>R\$ 188.750,00</b>	<b>R\$ 28.312,50</b>	<b>R\$ 217.062,50</b>	<b>R\$ 282.181,25</b>	<b>R\$ 65.118,75</b>

### 4.2. Receita da Fase Pós-Implementação do 3AGD (Taxa de Sucesso)

- **Modelo:** 5% sobre o Ganho Anual do Cliente, limitado a R\$ 1.000.000,00/ano por cliente, durante 5 anos.
- **Custos Anuais Associados (Monitoramento, Gestão):** Esperado R\$ 10.000,00/ano por cliente.

## 5. Estimativa de Ganhos Potenciais do Cliente

### 5.1. Cliente Tipo 1: Termoelétrica CFB

- **A. Redução do Consumo de Carvão (5%):**
  - Redução Anual: 37.260 toneladas/ano.
  - Ganho Financeiro Anual (R\$ 400/ton): **R\$ 14.904.000,00/ano.**
- **B. Redução do Downtime (50%):**
  - Redução Anual: 64,8 horas/ano.
  - Ganho Financeiro Anual (R\$ 250/MWh): **R\$ 5.589.000,00/ano.**
- **Ganho Total Anual Estimado (Termoelétrica): R\$ 20.493.000,00/ano.**

### 5.2. Cliente Tipo 2: Fabricante de Ferro-Ligas

- **A. Redução do Consumo de Carvão Vegetal (6%):**
  - Redução Anual: 4.200 toneladas/ano.
  - Ganho Financeiro Anual (R\$ 700/ton): **R\$ 2.940.000,00/ano.**
- **B. Redução do Downtime do Forno (40%):**
  - Redução Anual: 134,4 horas/ano.
  - Ganho Financeiro Anual (Margem de R\$ 4.000/ton): **R\$ 6.397.440,00/ano.**
- **Ganho Total Anual Estimado (Ferro-Ligas): R\$ 9.337.440,00/ano.**

## 6. Cálculo da Receita de Sucesso da Consultoria (Pós-Implementação)

### 6.1. Para Cliente Termoelétrica:

- Receita Sucesso Potencial Anual:  $R\$ 20.493.000,00 * 5\% = R\$ 1.024.650,00$
- Receita Sucesso Efetiva Anual (Limitada): **R\$ 1.000.000,00/ano**
- Receita Total de Sucesso (5 anos): R\$ 5.000.000,00
- Lucro Líquido TS Anual (Esperado):  $R\$ 1.000.000 - R\$ 10.000 = \textbf{R\$ 990.000,00/ano}$

### 6.2. Para Cliente Fabricante de Ferro-Ligas:

- Receita Sucesso Potencial Anual:  $R\$ 9.337.440,00 * 5\% = R\$ 466.872,00$
- Receita Sucesso Efetiva Anual: **R\$ 466.872,00/ano**
- Receita Total de Sucesso (5 anos): R\$ 2.334.360,00
- Lucro Líquido TS Anual (Esperado):  $R\$ 466.872 - R\$ 10.000 = \textbf{R\$ 456.872,00/ano}$

## 7. Análise de Rentabilidade Consolidada e Demonstração do Win-Win (Cenário Esperado)

## 7.1. Investimento Total do Cliente por Projeto (Fases de Desenvolvimento)

- Total (Fases 1.A, 1.B, 2, 3.A, 3.B, 3.C): **R\$ 282.181,25 por cliente**

## 7.2. Ganhos do Cliente vs. Receita da Consultoria (5 Anos)

### Cliente Termoelétrica:

- Investimento Inicial (Desenvolvimento): R\$ 282.181,25
- Custo Taxa de Sucesso (5 anos): R\$ 5.000.000,00
- **Gasto Total do Cliente com Consultoria (5 anos): R\$ 5.282.181,25**
- **Ganho Total do Cliente (5 anos): R\$ 102.465.000,00**
- Retorno sobre o Investimento para o Cliente (ROI):  $(R\$102.465.000 / R\$5.282.181,25) \sim 19,4$  vezes

### Cliente Fabricante de Ferro-Ligas:

- Investimento Inicial (Desenvolvimento): R\$ 282.181,25
- Custo Taxa de Sucesso (5 anos): R\$ 2.334.360,00
- **Gasto Total do Cliente com Consultoria (5 anos): R\$ 2.616.541,25**
- **Ganho Total do Cliente (5 anos): R\$ 46.687.200,00**
- Retorno sobre o Investimento para o Cliente (ROI):  $(R\$46.687.200 / R\$2.616.541,25) \sim 17,8$  vezes

O modelo demonstra um claro "win-win", onde o investimento do cliente na consultoria gera um retorno significativamente maior através dos ganhos obtidos.

## 8. Resumo das Premissas e Bases das Estimativas

Este capítulo detalha as fontes e justificativas para os valores estimados utilizados neste modelo:

- **Custos de Mão de Obra PJ/Terceiros:**
  - **Estimativa:** Faixas de custo diário (Mínimo, Esperado, Máximo) para Engenheiro/Arquiteto de Dados Sênior, Cientista de Dados/Especialista IA/PNL Sênior, Engenheiro MLOps Pleno.
  - **Base:** "Pesquisas de mercado para o quartil superior de remuneração PJ no Brasil para os perfis solicitados", conforme instrução do usuário.
- **Custos de Ferramentas e Infraestrutura para Projetos:**
  - **Estimativa:** Faixas de custo (Mínimo, Esperado, Máximo) para o protótipo de Data Lake e para os componentes do Framework 3AGD (Plataformas de ML, APIs de Serviços Cognitivos).

- **Base:** Estimativas baseadas em custos típicos de serviços de nuvem para VMs/contêineres de baixo custo para protótipos e custos de plataformas de ML/APIs para desenvolvimento e implantação inicial. O usuário validou essas estimativas como "coerentes".
- **Custos Indiretos Fixos Mensais da Consultoria:**
  - **Estimativa:** Faixas de custo (Mínimo, Esperado, Máximo) para Coworking, Software, Marketing e Vendas Iniciais, e Outras Despesas Administrativas. O pró-labore do diretor foi um valor fixo informado.
  - **Base:** Estimativas iniciais sugeridas pela IA e validadas pelo usuário como "coerentes". O valor do pró-labore (R\$ 40.000,00/mês) foi fornecido diretamente pelo usuário.
- **Estimativa de Esforço (Dias-Homem) por Fase e Perfil:**
  - **Estimativa:** Faixas de dias-homem (Mínimo, Esperado, Máximo) para cada perfil profissional em cada fase e componente do projeto.
  - **Base:** Estimativas iniciais sugeridas pela IA, "baseadas na complexidade típica dessas fases", e o usuário optou por "usá-las como estão" para prosseguir com o modelo.
- **Ganhos Potenciais dos Clientes (Termoelétrica e Ferro-Ligas):**
  - **Estimativa:** Percentuais de redução de consumo de carvão/insumos e redução de downtime; valores de referência para o custo de carvão, energia não gerada e margem de produto.
  - **Base:** "Benchmarks do setor para implementações bem-sucedidas de tecnologias de otimização e manutenção preditiva." Os valores de custo/preço de insumos e energia são "estimativas que devem ser ajustadas à realidade do mercado no momento da proposta". Os percentuais de redução de consumo e downtime foram definidos como "médias conservadoras" pela IA, com base nesses benchmarks.
- **Percentual de Rateio dos Custos Indiretos:**
  - **Estimativa:** 15% sobre os Custos Diretos de cada fase de desenvolvimento.
  - **Base:** Sugestão da IA como "um valor inicial para cobrir os custos indiretos proporcionalmente", com a ressalva de que "uma análise mais precisa exigiria estimar o número total de projetos/DH produtivos no ano". O usuário concordou em "fazer com sua estimativa, depois ajustamos".
- **Margem de Lucro da Fase de Desenvolvimento:**
  - **Estimativa:** 30% sobre o Custo Total (Direto + Indireto Rateado).
  - **Base:** Parâmetro definido pelo usuário no início da conversa ("lucro de 30% nas fases de desenvolvimento").
- **Taxa de Sucesso (Pós-Implementação do 3AGD):**
  - **Estimativa:** 5% sobre o ganho anual do cliente, limitado a R\$ 1.000.000,00 por ano, por cliente, durante 5 anos.
  - **Base:** Parâmetro definido pelo usuário no início da conversa.
- **Custos Anuais Associados à Gestão da Taxa de Sucesso (para a Consultoria):**



- **Estimativa:** Faixas de custo anual (Mínimo: R\$ 5.000, Esperado: R\$ 10.000, Máximo: R\$ 20.000) por cliente.
- **Base:** Estimativa da IA para cobrir atividades de baixo esforço contínuo, como monitoramento, gestão do contrato e relacionamento com o cliente.
- **Reinvestimento e Distribuição de Dividendos:**
  - **Estimativa:** 10% do Lucro Líquido da consultoria para reinvestimento; os 90% restantes distribuídos igualmente entre os dois sócios.
  - **Base:** Diretrizes fornecidas pelo usuário ("lucros - 10% para reinvestimento", "somos em 2 sócios que distribuem igualmente os dividendos").

## 9. Projeção Ano a Ano da Retirada dos Sócios (Com Dois Negócios Fechados - Cenário Esperado)

### Premissas Adotadas:

- Dois negócios (Termoelétrica e Ferro-Ligas) fechados.
- Valores do cenário "esperado" para custos e receitas.
- Fases de desenvolvimento concluídas e faturadas no Ano 1.
- Taxa de sucesso e seus custos associados a partir do Ano 1 até o Ano 5.
- Custos Indiretos Fixos Anuais da consultoria (exceto pró-labore de PMO de R 40.000/mês) : R 68.400,00.
- Reinvestimento: 10% do Lucro Líquido da consultoria (antes da distribuição aos sócios).
- Dividendos: 90% do Lucro Líquido distribuídos 50/50 entre os sócios.
- Pró-labore de PMO (R\$ 480.000/ano) retirado anualmente.
- Não considera impostos sobre lucro da empresa ou retiradas dos sócios.

### Cálculos de Base Anualizados (Cenário Esperado):

- Lucro Bruto Desenvolvimento (2 clientes, Ano 1):  $R\$ 65.118,75 * 2 = R\$ 130.237,50$
- Lucro Líquido TS Anual (2 clientes):  $(R990.000Termo) + (R\$456.872Ferro - Ligas) = R 1.446.872,00$

### Tabela de Projeção de Retiradas Anuais:

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>Receitas e Lucros da Consultoria</b>					
Lucro Bruto Desenvolvimento (2 clientes)	R\$ 130.237,50	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

<b>Descrição</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
Lucro Líquido Taxa de Sucesso (2 clientes)	R\$ 1.446.872,00	R\$ 1.446.872,00	R\$ 1.446.872,00	R\$ 1.446.872,00	R\$ 1.446.87
<b>Subtotal Lucro Operacional Bruto</b>	<b>R\$ 1.577.109,50</b>	<b>R\$ 1.446.872,00</b>	<b>R\$ 1.446.872,00</b>	<b>R\$ 1.446.872,00</b>	<b>R\$ 1.446.87</b>
(-) Custos Indiretos Fixos Anuais (exceto PL)	R\$ 68.400,00	R\$ 68.400,00	R\$ 68.400,00	R\$ 68.400,00	R\$ 68.400,0
<b>Lucro Líquido da Consultoria (antes Reinv.)</b>	<b>R\$ 1.508.709,50</b>	<b>R\$ 1.378.472,00</b>	<b>R\$ 1.378.472,00</b>	<b>R\$ 1.378.472,00</b>	<b>R\$ 1.378.47</b>
(-) Reinvestimento (10%)	R\$ 150.870,95	R\$ 137.847,20	R\$ 137.847,20	R\$ 137.847,20	R\$ 137.847,
<b>Lucro Disponível para Distribuição</b>	<b>R\$ 1.357.838,55</b>	<b>R\$ 1.240.624,80</b>	<b>R\$ 1.240.624,80</b>	<b>R\$ 1.240.624,80</b>	<b>R\$ 1.240.62</b>
<b>Retiradas do PMO</b>					
Pró-Labore Anual	R\$ 480.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 480.000,
Participação nos Lucros (50% do Disponível)	R\$ 678.919,28	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,
<b>Total Retirado por PMO</b>	<b>R\$ 1.158.919,28</b>	<b>R\$ 1.100.312,40</b>	<b>R\$ 1.100.312,40</b>	<b>R\$ 1.100.312,40</b>	<b>R\$ 1.100.31</b>
<b>Retiradas do Sócio</b>					
Participação nos Lucros (50% do Disponível)	R\$ 678.919,28	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,40	R\$ 620.312,
<b>Total Retirado pelo Sócio</b>	<b>R\$ 678.919,28</b>	<b>R\$ 620.312,40</b>	<b>R\$ 620.312,40</b>	<b>R\$ 620.312,40</b>	<b>R\$ 620.312,</b>

**Retiradas Totais em 5 Anos (Com Dois Negócios Fechados - Cenário Esperado):**

- **Total Retirado por PMO:** R\$ 5.560.168,88

- **Total Retirado pelo Sócio: R\$ 3.160.168,88**