

ROTEIRO PARA INGRESSO NO PÓLO BIO-RIO

Última versão: 2015

ÍNDICE

Mensagem da Diretoria	3
Quem somos	4
Incubadora de empresas	5
Galpão Condominial	6
Lotes Industriais	7
Passo a passo para ingresso no Pólo	8
Anexo 1 – Documentação Necessária para Confecção do Contrato	10
Anexo 2 – Projeto Pesquisa	11
Anexo 3 – projeto empresarial	13
Anexo 4 – Planilhas	17

Mensagem da Diretoria

Boas Vindas!

A Bio-Rio cria as condições para a formação de novos empresários. Tornar-se um empresário. Ter a sua própria fábrica. Formar uma equipe de colaboradores que faça o negócio prosperar. Pagar os tributos devidos e contribuir para os investimentos sociais que beneficiem a população.

Você inserido no ciclo de desenvolvimento de uma nação. Parece um sonho, mas pode ser uma realidade ao seu alcance. Avalie alguns dos meus argumentos.

O Rio de Janeiro apresenta a mais densa atividade científica no Brasil. Aqui estão localizadas as principais universidades e os mais importantes centros de pesquisa. Temos os cursos de pós-graduação melhor avaliados pelos critérios utilizados pelo governo federal. Em outras palavras, a produção científica no Rio de Janeiro lidera as estatísticas no país.

A Fundação Bio-Rio, responsável pela gestão do Pólo de Biotecnologia do Rio de Janeiro, tem experiência no mecanismo de incubadora de empresas. Desde 1988, mantém intensa atuação numa localização privilegiada, encravada na área de saúde da UFRJ, na Ilha da Cidade Universitária.

A Biotecnologia é uma área da Ciência em acelerada expansão. No mundo inteiro projetos de Pesquisa & Desenvolvimento estão introduzindo descobertas revolucionárias nos campos da saúde humana, reprodução animal, qualificação da agricultura e preservação ambiental, entre outros.

No Brasil, o governo federal vem adotando ações eficazes para acelerar a produção científica. Recentemente, no contexto da política de fortalecimento dos setores considerados prioritários, criou o Fundo de Biotecnologia que disponibilizará os recursos necessários para que novas tecnologias encontrem possibilidades concretas de aplicação no mercado.

Atualmente a Biotecnologia compõe a base produtiva de diversos setores da economia brasileira, inclusive com mercado para produtos biotecnológicos, que atinge 3% do PIB nacional.

De forma geral, todos os segmentos nos quais estão inseridas atividades de biotecnologia apresentam oportunidades de investimento. É através das atividades de P&D em biotecnologia que diversas soluções para doenças, reprodução, alimentação e meio ambiente serão encontradas.

Esse momento, quando o Pólo Bio-Rio completou 27 anos de existência, é altamente propício para formar novos empreendedores. O Bio-Rio está capacitado para contribuir no processo de tornar a sua idéia uma oportunidade real de negócio num segmento de alta tecnologia.

Quem somos

A Biotecnologia vem causando impactos profundos na sociedade por sua quase ilimitada gama de aplicações tecnológicas. Utilizando técnica moderna para criação de processos ou produtos biológico que possam ser aplicados à saúde humana e animal meio ambiente, agropecuária, energia e indústria de alimentos, a Biotecnologia vem abrindo, no Brasil, uma nova

frente para quem detém seu know-how e sabe utilizar seus modernos instrumentos.

Fomentar a pesquisa e o desenvolvimento da Biotecnologia em instituições científicas, viabilizando sua transferência para o setor produtivo. Com esse propósito, nasceu, em 1988, o Pólo de Biotecnologia do Rio de Janeiro, primeiro Parque Tecnológico da América Latina voltado para o segmento de base tecnológica.

Promovendo o desenvolvimento integrado da Biotecnologia e de setores afins, em 1990, a Fundação assinou um convênio de cooperação técnico-científica com a UFRJ para execução de programas e projetos, prevendo a assistência técnica mútua.

O Pólo é gerido pela Fundação Bio-Rio, que é uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos, criada em 1988 e considerada de utilidade pública. A missão da **Fundação Bio-Rio** é *promover o empreendedorismo nos campos da Biotecnologia e Biodiversidade, em estreita cooperação com a comunidade científica e a classe empresarial, provendo infraestrutura e serviços com qualidade intrínseca aos padrões regulatórios oficiais.*

Situado dentro do campus da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), próximo ao Centro de Ciências da Saúde (CCS) e ao Hospital Universitário, o Pólo possui uma localização privilegiada.

O Parque Tecnológico é constituído das seguintes unidades:

- **Unidade Central de Apoio** - oferece serviços de Administração de Projetos, Importações para pesquisa, Consultoria e Treinamento.
- **Incubadora de Empresas** - área com espaços individualizados de até 180m² destinados a abrigar empresas de Biotecnologia e áreas afins por períodos de até cinco anos.
- **Galpão Condominial** - área com espaços individualizados de 72m², podendo ser agrupados em até 2 andares - 360m² (1 andar) até 720m² (2 andares), destinados a abrigar empresas de Biotecnologia e áreas afins.
- **Lotes Industriais** - área urbanizada destinada ao estabelecimento de divisões de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) e produção de empresas atuantes em Biotecnologia e áreas afins. Os lotes de 1.000 m² podem ser agrupados, em função da disponibilidade, em área contínua e dispõe de serviços de distribuição de água, energia elétrica, coleta de lixo e esgoto.

Incubadora de Empresas

O Pólo Bio-Rio possui uma área total de 116 mil m² de Parque Tecnológico, cercada e com vigilância 24 horas; onde uma área de 2.500 m² é destinada à incubação de empresas, que hoje abriga um total de 21 empresas incubadas.

A Incubadora de Empresa é um ambiente planejado e protegido, propício para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, interessadas em investir em novos projetos na área de Biotecnologia e setores afins.

Uma infra-estrutura básica é oferecida que compreende:

- ☛ Serviço de comunicação via telefone e fax;

- ☛ Restaurante;
- ☛ Serviços de recepção;
- ☛ Segurança;
- ☛ Limpeza;
- ☛ Coleta de lixo.

Uma das fontes de geração de renda ocorre pelo aluguel onde às empresas contribuem com um valor fixo por m², sem participação nos resultados financeiros das empresas incubadas.

Além da infraestrutura básica e serviços oferecidos pela Fundação BIO-RIO (FBR), as empresas residentes contam com:

- Área individualizada delimitada em até 180m² (por um prazo de permanência de até cinco anos), com pontos de água, energia elétrica, esgoto, telefone, rede de dados/internet e facilidades para instalação de ar-condicionado;
- Redução do ISS de 5% para 2% durante os cinco anos de incubação.

Como apoio administrativo compartilhado, o Bio-Rio oferece às empresas de comunicação em fibra ótica (telefone e Internet em alta velocidade), fax e xerox; Divulgação da empresa através do Website **Bio-Rio** (com link para a empresa) e de apresentações institucionais realizadas pela FBR, em eventos nacionais e internacionais.

Já como apoio de infraestrutura laboratorial de uso compartilhado, o Bio-Rio oferece: Área de destilação e autoclavagem; Câmaras frigoríficas para estocagens de matérias primas e produtos acabados; e Equipamentos e instrumentos da área de apoio (balanças de precisão, medidor de pH, etc).

As empresas incubadas ainda contam nas fases tanto de implantação quanto operacional, com apoio para cooperação com universidades e centros de pesquisa; Consultoria sobre layout empresarial; Assessoria jurídica; Assessoria técnica no setor de marcas e patentes no INPI; Apoio de gestão empresarial através de consultorias específicas e treinamentos; Possibilidade de desenvolvimento de parcerias e contratação de serviços das empresas instaladas no Pólo.

Galpão Condominial

O Galpão Condominial é um ambiente intermediário entre a Incubadora e os Lotes Industriais, propício para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, interessadas em investir em novos projetos na área de Biotecnologia e setores afins.

Uma infra-estrutura básica é oferecida que compreende:

- ☛ Serviço de comunicação via telefone e fax;
- ☛ Restaurante;
- ☛ Serviços de recepção;
- ☛ Segurança;
- ☛ Limpeza;
- ☛ Coleta de lixo.

Além da infraestrutura básica e serviços oferecidos pela Fundação BIO-RIO (FBR), as empresas residentes contam com:

- Área individualizada delimitada em até 720m², com pontos de água, energia elétrica, esgoto, telefone, rede de dados/internet e facilidades para instalação de ar-condicionado;
- Redução do ISS de 5% para 2% durante os cinco primeiros anos de permanência (exceto para os que já se graduaram na Incubadora de Empresas).

Como apoio administrativo compartilhado, o Bio-Rio oferece às empresas de comunicação em fibra ótica (telefone e Internet em alta velocidade), fax e xerox; Divulgação da empresa através do Website **Bio-Rio** (com link para a empresa) e de apresentações institucionais realizadas pela FBR, em eventos nacionais e internacionais.

As empresas instaladas no Galpão contam nas fases tanto de implantação quanto operacional, com apoio para cooperação com universidades e centros de pesquisa; Consultoria sobre layout empresarial; Assessoria jurídica; Assessoria técnica no setor de marcas e patentes no INPI; Apoio de gestão empresarial através de consultorias específicas e treinamentos; Possibilidade de desenvolvimento de parcerias e contratação de serviços das empresas instaladas no Pólo.

Lotes Industriais

Da área total de 116 mil m² de Parque Tecnológico do Pólo Bio-Rio, uma área de 52.000 m² é destinada aos Lotes Industriais, ou área de Empresas Graduas, que hoje abriga um total de 17 empresas residentes.

Os lotes industriais são destinados àquelas empresas de base biotecnológica que precisam de instalações de porte industrial ao seu desenvolvimento. Podem ser empresas com origem na Incubadora ou empresas externas que pretendem se localizar no Pólo.

Trata-se de uma área urbanizada destinada ao estabelecimento de divisões de P&D e produção de empresas atuantes em Biotecnologia e áreas afins, principalmente as graduadas da Incubadora de Empresas. Os lotes de 1.000 m² podem ser agrupados, em função da disponibilidade, em área contínua e dispõe de serviços de distribuição de água, energia elétrica, coleta de lixo e esgoto, e também isenção da taxa de IPTU.

Como apoio administrativo compartilhado, o Bio-Rio também oferece às empresas comunicação em fibra ótica (telefone e Internet em alta velocidade), fax e xerox; divulgação da empresa através do Website **Bio-Rio** (com link para a empresa) e de apresentações institucionais realizadas pela FBR, em eventos nacionais e internacionais.

As empresas residentes também contam nas fases tanto de implantação quanto operacional, com apoio para cooperação com universidades e centros de pesquisa; Consultoria sobre layout empresarial; Assessoria jurídica; Assessoria técnica no setor de marcas e patentes no INPI; Apoio de gestão empresarial através de consultorias específicas e treinamentos; Possibilidade de desenvolvimento de parcerias e contratação de serviços das empresas instaladas no Pólo.

Com relação aos Lotes Industriais, definiu-se um conjunto de 20 lotes de 5.000 m² de área, 3.000 m² de área útil e 2.000m² de área “non-edificanti”, (60% e 40% respectivamente) destinados às empresas de maior porte; e outro grupo de 1.000 m² destinados às pequenas empresas. Procurou-se agrupar, de forma compacta, os lotes destinados às pequenas empresas, facilitando-lhes a economia de escala na adoção de serviços comuns: refeitório, vigilância, etc.

Ou seja, os Lotes Industriais são de 20m X 50m. Há uma faixa de 6,50m na frente localizado entre a rua e a divisa. Esta faixa pode ser utilizada para estacionamento e jardins. NÃO PODERÁ SER CERCADA. Da divisa para dentro é exigido uma mínimo de 2,5m para cada lado. As edificações podem ocupar até 60% da área. No caso de haver necessidade do empreendimento de um escritório separado, poderá ser utilizado o térreo mais 5 pavimentos, desde que o total edificado não exceda a metragem do Lote.

Além disto, a área “non-edificanti” dos grandes lotes é localizada na periferia do plano, de modo a garantir uma faixa de proteção ambiental, com largura de aproximadamente 20m. Foram previstos serviços de telefone, esgoto e eletricidade, captados diretamente da rede adjacente.

Tanto para a área de Incubadora, Galpão Condominial e quanto para os Lotes Industriais, são vedados atividades com fins bélicos ou com potencial risco de agressão ao meio ambiente, e as voltadas exclusivamente para operações comerciais.

PASSO A PASSO PARA INGRESSO NO PÓLO BIO-RIO

Para realizar sua missão de promover o empreendedorismo nos campos da Biotecnologia e Biodiversidade, este documento tem a finalidade de apresentar os procedimentos para ingresso de empresas no Pólo Bio-Rio, quer seja na área de Incubadora de Empresas, quer seja nos Lotes Industriais.

Etapa I

- ☛ Primeiro contato do candidato com a Fundação Bio-Rio – pelo Gerente de Negócios ou pelo Secretário Geral da FBR ou pessoa designada. Entrega deste Roteiro para Ingresso no Bio-Rio Apresentação pelo candidato de **Carta de Intenções** que deverá conter informações gerais sobre o projeto e a empresa (quando já constituída):
 - * Nome da empresa;
 - * CNPJ;
 - * Nome e cargo do responsável;
 - * Endereço.
 - * Dados do projeto a ser desenvolvido: Breve descrição dos objetivos, estágio atual e necessidades de espaço.
- ☛ Avaliação da **Carta de Intenções** pela Comissão de Ingresso Bio-Rio;
- ☛ Entrega da relação de documentos necessários para elaboração do contrato (Anexo 1 deste documento);
- ☛ Assinatura do **Contrato de Instalação**

Etapa II

- ☛ Apresentação do projeto final (Anexos 2, 3 e 4), de acordo com Roteiro de Ingresso, pelo novo instalado/ candidato;
- ☛ Análise do projeto pela Banca Examinadora
- ☛ Análise do projeto e elaboração de parecer;
- ☛ Adequação do projeto, caso necessário, para cumprimento de exigências;
- ☛ Assinatura do Contrato de Prestação de Serviços (no caso de Incubadora) ou de Sub-cessão de área (no caso dos Lotes Industriais) e/ou desocupação da área utilizada.

A Fundação Bio-Rio poderá solicitar informações adicionais e/ou comprovações às respostas desta carta consulta.

Caso tenha alguma dúvida quanto ao processo, durante a elaboração da carta consulta e/ou queira acrescentar alguma informação, a Fundação Bio-Rio estará a sua disposição para orienta-lo quanto aos procedimentos a serem seguidos.

**Secretário Geral da Fundação
Bio-Rio (FBR)**

Gilberto Lima de Freitas
Tel.: (21) 3525-2400/ 3867-5510



Fax: (21) 3867-5514
E-mail: freitas@biorio.org.br
Gerente de Negócios
Kátia Aguiar

Tel.: (21) 3525-2410
Fax: (21) 3867-5514
E-mail: kaguiar@biorio.org.br

ANEXOS

ANEXO 1

Documentação Necessária para Confecção do Contrato

1. Carta de intenções com breve relato do projeto da empresa
2. Contrato Social e Alterações
3. Cópia autenticada da Identidade, CPF e comprovante de residência dos sócios e procuradores
4. Cópia do CNPJ, Inscrição Municipal e Inscrição Estadual

ANEXO 2

PROJETO PESQUISA

O projeto de pesquisa da empresa candidata ao Pólo Bio-Rio é uma das exigências do convênio desta Fundação com a UFRJ (Universidade Federal do Rio de Janeiro) e deve contemplar o seguinte roteiro metodológico:

1. IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE:

Nome:

Endereço:

CEP:

Telefone:

Fax:

E-mail:

Data:

▪ **Descrever o tipo de sistema:**

Empresa recém constituída:

Empresa já constituída:

Divisão de P&D (Pesquisa & desenvolvimento) da empresa: (já constituída ou a constituir)

2. PROJETO DE PESQUISA

2.1 Razões e objetivos para a pesquisa

- Fundamentos
- Hipóteses
- objetivos

2.2 Plano de trabalho

- Tipo de estudo
- Amostra

▪ Métodos

- ⇒ Relação de materiais necessários
- ⇒ Amostragem
- ⇒ Cálculo do tamanho da amostra
- ⇒ Análise estatística

3. ETAPAS DA PESQUISA E CRONOGRAMA

4. RESULTADOS E CONTRIBUIÇÕES ESPERADOS

5. ARTICULAÇÃO COM ENTIDADES/ DEPARTAMENTOS/ INSTITUTOS DA UFRJ

6. CURRICULUM VITAE DE CADA PROFISSIONAL A SER ENVOLVIDO NA PESQUISA

ANEXO 3

PROJETO EMPRESARIAL

Componentes do Projeto Empresarial:

1. O PRODUTO/ SERVIÇO

1.1 Características

Deve-se relacionar aqui as principais características dos produtos e serviços da empresa, para que se destinam, como são produzidos, os recursos utilizados, fatores tecnológicos envolvidos, etc.

1.2 Diferencial Tecnológico

Relaciona-se neste item o diferencial tecnológico dos produtos e serviços da empresa em relação a concorrência. Para manter-se competitivo é necessário manter-se atualizado quanto às tendências tecnológicas; e as empresas intensivas em tecnologia, especialmente, dependem do desenvolvimento contínuo de produtos e serviços que promovam inovação tecnológica.

2. CAPACIDADE EMPRESARIAL

2.1 Definição da missão da empresa

A missão deve refletir a razão de ser da empresa, qual o seu propósito e o que a empresa faz; corresponde a uma imagem/ filosofia que guia a empresa.

2.2 Estrutura organizacional

Demonstrar como a empresa será estruturada/ organizada (ex. área comercial, administrativa, técnica, etc) relacionando a área de competência de cada sócio nesta estrutura e suas atribuições.

2.3 Ameaças e Oportunidades

Com base obviamente em tudo o que sabe sobre seu negócio, e empreendedor deve ter identificado um conjunto de oportunidades que poderá explorar para crescer e ter sucesso, bem como um conjunto de ameaças, que deverá administrar adequadamente para resguardar sua empresa do fracasso.

2.4 Pontos Fortes e Pontos Fracos

O Empreendedor deve olhar para dentro de sua empresa – disponibilidade de recursos, de pessoal, qualificação do pessoal, rede de parcerias, etc. Quais são os pontos fortes e os pontos fracos desta estrutura interna?

3. EXPECTATIVAS COM A ENTRADA NO BIO-RIO

3.1 Razões de interesse em se instalar no Bio-Rio

3.2 Apoio (s) esperado (s)

4. O MERCADO

4.1 Análise de mercado

a. Características do mercado

Descrição do mercado potencial para os produtos/ serviços demanda, tendências do mercado, clientes, empresas concorrentes, fornecedores.

b. Vantagens sobre a concorrência

Descrever a vantagem competitiva que seus produtos/ serviços oferecem sobre os concorrentes, grau de dependência.

c. Informações do Empreendimento

Estratégia do empreendimento, Investimento inicial, projeção de vendas, custos e despesas.

d. Disponibilidade de recursos financeiros

Descrever a disponibilidade de recursos financeiros para a implantação da empresa, e seu funcionário num horizonte dos 12 primeiros meses.

e. Exportação

Descrever o potencial de exportação da empresa.

4.2 Plano de Marketing

O Plano de Marketing apresenta como o empreendedor pretende vender seu produto/ serviços e conquistar seus clientes, manter o interesse dos mesmos e aumentar a demanda, sempre de acordo com a estratégia definida acerca do posicionamento da empresa no mercado.

a) Estratégia de vendas

Descrever qual o público-alvo ao qual o produto/ serviços será dirigido e como será apresentado para venda. Deve explicitar o argumento central de venda que irá adotar, ou seja, o que será enfatizado em seu produto/ serviço como

ponto forte para que seja atrativo a seu público alvo. Pode-se enfatizar, por exemplo, o fator preço, qualidade, marca, garantia, benefícios potenciais ao cliente.

b) Diferencial Competitivo do Produto

O empreendedor deve deixar claro qual o valor ou benefícios adicionais que seus clientes obtêm quando escolhem sua empresa em lugar da concorrência.

c) Distribuição

Identificar e determinar os possíveis canais de distribuição para disponibilizar o produto/ serviço no local, tempo e quantidade certos, para melhor atender às necessidades do consumidor. A distribuição deve ser feita de maneira adequada para que seja possível dominar o seu nicho de mercado, através da maximização das vendas, alavancagem de marca, valor agregado, satisfação e lealdade dos clientes.

d) Política de Preços

Deve-se indicar a estratégia de preços a ser adotada pela empresa e as margens de lucro praticadas. O empreendedor deve demonstrar a lógica de sua estratégia: porque o preço praticado é efetivamente o melhor preço em termos de resultado para a empresa? É melhor porque permite maior volume de vendas? É melhor porque oferece maior margem de lucro?

e) Projeção de vendas

Estima-se quanto à empresa pretende vender ao longo do tempo, levando-se em consideração a participação de mercado planejada. A demonstração das projeções deverá ser elaborada de acordo com a finalidade a que se deseja: um controle operacional diário, um controle estratégico de médio prazo, ou de longo prazo. Sugere-se uma demonstração destas projeções para um período de 3 anos.

5. ASPECTOS TECNOLÓGICOS

5.1 Estágio Atual

Deve-se apresentar o estágio em que se encontra o projeto em questão, da tecnologia a ser adotada.

5.2 Produtos

Deve-se descrever a aplicação dos produtos/ processos, estratégias de desenvolvimento utilizadas, atendimento a padrões, registro de patentes e cronograma de desenvolvimento dos produtos.

5.3 Avanços tecnológicos

Deve-se descrever detalhadamente os avanços tecnológicos incorporados pelo projeto que representem vantagens comparativas no setor e sua habilidade para atender necessidades de consumidores/ clientes.

6. ASPECTOS TÉCNICOS

6.1 Pré-projeto técnico

Especificar os rejeitos não passíveis de lançamento no esgoto urbano e na atmosfera, previsão das necessidades de fornecimento de facilidades (água, força e gás), fluxograma simplificado do processo produtivo e lista dos principais equipamentos previstos na operação.

7. PLANO FINANCEIRO (preencher anexo III)

7.1 Investimento Inicial

Especificar o custo com suprimentos, equipamentos e mobiliário necessários para a implantação do negócio.

7.2 Receitas

Com o item “projeção de vendas” o candidato já definiu a projeção de suas vendas esperadas. Com estes dados juntamente com a determinação de preço a ser praticado pelo seu produto ou serviço poderá visualizar suas vendas em termos de valores, as quais se denomina receita.

7.3 Custos e Despesas

Deverão ser levantados todos os valores que serão despendidos para a produção do produto/ serviço que a empresa está se propondo. Levantar custos de produção, despesas relativas ao suporte à produção como administração, venda, etc.

7.4 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é um instrumento que tem como objetivo básico, a projeção das entradas (receitas) e saídas (custos, despesas e investimentos) de recursos financeiros por um determinado período de tempo. Com o fluxo de caixa, o candidato terá condições de identificar se haverá excedentes ou escassez de caixa durante o período em questão, de modo que este constitui um importante instrumento de apoio ao planejamento da empresa.

7.5 Balanço Patrimonial

No caso de empresas já constituídas, é conveniente apresentar o balanço patrimonial, que possibilita a visualização das disponibilidades e obrigações e de curto e longo prazo da empresa e, assim, uma avaliação da solidez da empresa.

ANEXO 4

PLANILHAS

<i>Viabilidade Econômica</i>					
Projeção de Lucros	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1. Receita bruta (RB)					
2. Impostos sobre RB					
3. Receita Líquida (1-2)					
4. Custos Variáveis					
5. Custos fixos					
6. Lucro operacional (3-4-5)					
7. Despesas financeiras					
8. Lucro antes IR e CSSL (6-7)					
9. IR e CSSL					
10. Lucro líquido anual (8-9)					
11. Lucro líquido anual (=10)					
12. Investimentos + capital de giro					
13. Fluxo de caixa					

Observações (favor verificar as seguinte premissas utilizadas):

- percentual da receita bruta para cálculo dos impostos sobre a receita (item 2);
- percentual da receita bruta para cálculo dos custos variáveis (item 4);
- percentual para cálculo do IR (imposto de renda) e CSSL (contribuição social sobre o lucro - item 9);
- base de referência (Reais a preços de que mês?)

Receita Bruta

Receita bruta = quantidade X preço

	Receita Bruta	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Produto 1	Quantidade					
	Preço					
Produto 2	Quantidade					
	Preço					
Produto 3	Quantidade					
	Preço					
	Total Receita Bruta (item 1)					

Investimentos

Plano de Investimentos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Infra-estrutura (equipamentos)					
Marketing para lançamento					
Desenvolvimento de produto					
P & D					
Constituição da empresa					
Construções e instalações					
Total de investimentos					
Capital de giro					
Investimento + capital de giro (item 12)					

Fluxo de Caixa Operacional de Empresa (12 primeiros meses)

Fluxo/ Mês	Mês 1	Mês 2	Mês 11	Mês 12	Total R\$
Total de Entradas							
- Venda de produtos							
- Venda de serviços							
- Outras vendas							
Total de saídas							
- Custo dos produtos ou serviços vendidos							
- Despesas com vendas ou comerciais							
- Despesas administrativas							
- Despesas com Impostos							
- Despesas financeiras							
- Honorários e retiradas							
- Outras saídas							
Saldo Operacional							