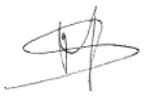
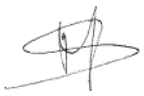
Aeon Labs®

Auto RFTI™





Índice

1 Apresentação 1
1.1 Conceito 1
1.2 A equipa de trabalho 2
1.3 Missão 3
1.4 Objectivos 3
2 Sumário da Empresa 3
2.1 Propriedade da Empresa 1
2.2 Custos de Start-up 1
3 Produtos e Serviços 1
3.1 Protótipo e teste de mercado 1
4 Sumário da análise de mercado 2
4.1 Necessidades do mercado 3
5 Segmentação do mercado 3
5.1 Estratégia na segmentação de mercado 3
5.2 Análise de negócio dos serviços 3
5.3 Competição e padrões de compra 3
6 Sumário da implementação da estratégia 4
6.1 Vantagem Competitiva 4
6.2 Estratégia de vendas 6
7 Sumário da gestão 6
7.1 Plano de contratação de recursos humanos 6
8 Plano Financeiro 8

Índice de figuras

Figura 1 – Estimativa de vendas 2
Figura 2 – Estimativa de crescimento dos produtos e serviços 2
Figura 3 – Break even 3
Figura 4 – Lucro break even 3
Figura 5 –Crescimento estimado 4
Figura 6 – Crescimento estimado 4
Figura 7 – Margem de Lucro 5
Figura 8 – Margem de Lucro 5

Índice de tabelas

Tabela 1 – Afectação das necessidades de crédito inicial 2
Tabela 2 - Investimento inicial do propriétario 1
Tabela 3 - Análise do mercado de usados 2
Tabela 4 – Previsão de vendas para 8 anos. 6
Tabela 5 – tabela de contratações de recursos humanos 7
Tabela 6 - Inventário Inicial 1
Tabela 7– Activos 1
Tabela 8 – Bens a incorporar na empresa 1
Tabela 9 - Ferramentas e equipamentos a aquirir com o empréstimo 1
Tabela 10 – Impostos de cálculo 2
Tabela 11 - Amortização emprestimo de calculo 2
Tabela 12 – Aumentos percentuais anuais de calculo da despesa 2
Tabela 13 – Crescimento de cálculo annual da produção 2
Tabela 14 - Sálarios considerados no cálculo 3
Tabela 15 - Aumento salarial anual considerado no cálculo 3

1 Apresentação

O mercado automóvel de usados é bem conhecido como um mercado bastante concorrencial, no entanto, na generalidade, oferecem apenas serviços de venda com o mínimo de intervenção na manutenção do veículo que em muitos casos fica longe daquilo que o cliente procura, a segurança da fiabilidade e durabilidade de um novo. Aeon Labs® é uma marca registada e dará nome á empresa a constituir. Diferencia-se no mercado por disponibilizar actualização tecnológica em automóveis usados de modo a que voltem a cumprir normas e regulamentos de emissões e utilização.

Aeon Labs® vai posicionar-se no mercado de modo a construir a sua carteira de clientes que procurem qualidade e fiabilidade na utilização do dia-a-dia do seu veiculo automóvel e cuja principal motivação na aquisição não seja a ultima inovação no design exterior mas sim o descanso de saber que não vai dar problemas. Na compra, o cliente têm á disposição um relatório de intervenção detalhado do serviço efectuado à viatura mas não fica por aqui. A instalação de tecnologia proprietária permite uma maior interação entre a oficina e o cliente através da utilização de ferramentas e aplicações web que disponibilizam 24h por dia, o estado de utilização do automóvel, como por exemplo, a estimativa de custos de manutenção para o próximo mês. Esta nova forma de estar permite ao proprietário a possibilidade de pensar e planear as suas finanças pessoais no dia-a-dia de um modo mais eficiente e isso será observado na redução de surpresas desagradáveis nas suas contas pessoais. Esta cultura que pretendemos promover permite á Aeon Labs® afirmar que os seus clientes procuram um estilo de vida mais despreocupado e tranquilo, com melhor qualidade de vida e menos preocupações na gestão do seu automóvel.

Como parte da política da empresa, é exigido aos seus funcionários formação contínua de modo a maximizar a satisfação no trabalho realizado assim como disponibilizar o ambiente vivencial que os nossos clientes procuram, não apenas como parte da imagem da empresa mas também para dar ao mercado de automóveis usados a confiança e honestidade do que está a ser vendido é de um bem durável e comparável à aquisição de um automóvel novo.

1.1 Conceito

AeonLabs® foi criada para o desenvolvimento de novas ideias soluções e produtos, com implementação no sector da mobilidade e transportes. A ideia inicial foi “traga-nos o design e nós construímos” com a utilização de materiais em fim de ciclo de vida e em fase requalificação para nova utilização com foco na área das tecnologias de informação, a designada “Internet of Things” (IoT).

A motivação por detrás da actuação da futura empresa está a utilização da internet como forma principal de estar no mercado. Desde a publicidade de produtos e serviços até ao contacto e comunicação com clientes. A utilização de novas formas de comunicação á distância, permite que aconteça de um modo mais transparente, desde o primeiro contacto até á finalização da compra. Está já em desenvolvimento as aplicações consideradas necessárias para que esse nível de exigência aconteça, compatível com os demais equipamentos hoje em dia existentes no mercado, sempre em formato de código aberto “Open Source” e em formato “Open Data”.

O mercado onde esta empresa se situa é o mercado de automóveis ligeiros usados. Este projecto empresarial permite redefinir o que se entende por usado e valorizar o automóvel através de uma análise de ciclo de vida sustentável e de encontro ás necessidades do cliente. O processo de intervenção, designado por RFTI™, que conduz ao produto final, nos dias de hoje só apenas é comparável ao de um restauro de clássicos. Inclui aferição da durabilidade mecânica e atualização tecnológica dos componentes considerados essenciais para o seu bom funcionamento para que volte a cumprir de novo as especificações técnicas de fábrica a par dos regulamentos de segurança vigentes à data de intervenção e entrega ao cliente. O processo termina com a atualização do conforto interior, segurança do habitáculo e instalação de tecnologia IoT proprietária. É um processo que se ajusta de acordo com a carteira do cliente para uma vida útil não inferior a 10 anos.

1.2 A equipa de trabalho

O promotor do projecto têm formação em ciências de engenharia e ciências da computação, bem como formação em economia e empreendedorismo, com vertente no desenvolvimento de protótipos e análise de mercados. AeonLabs® numa fase de arranque será constituída por o promotor deste projecto e estará desde logo, á procura no mercado de trabalho, as valências necessárias para aumentar ao capital humano na empresa. É política interna o planeamento do processo de aprendizagem activo, não limitado apenas a aulas de formação em sala. A vertente lúdica e lazer a par da procura na prevenção da saúde através da medicina preventiva e complementar fazem parte dos objectivos principais da futura empresa. Pretende-se aumentar a satisfação pessoal no trabalho e o índice de felicidade como um meio para promover a cultura social que faz parte da empresa e imagem empresarial a promover num ambiente de trabalho exigente mas que se quer descontraído e tranquilo.

A título de exemplo, dois dos objetivos operacionais para a gestão dos recursos humanos na empresa:

- Disponibilizar curso de formação e educação não obrigatórios não relacionados de forma directa com a actividade da empresa;
- Planeamento de tarefas e atividades complementares á atividade laborar e de prevenção.

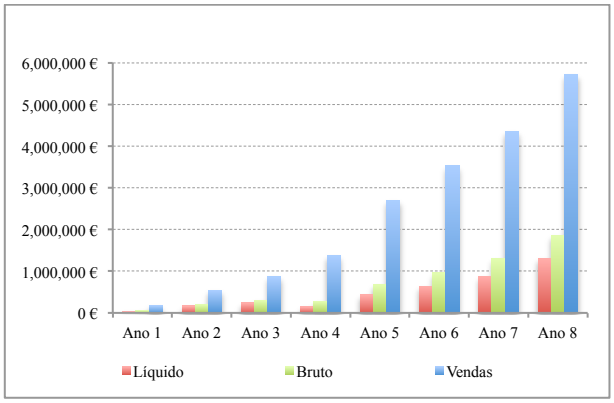


Figura 1 – Estimativa de vendas

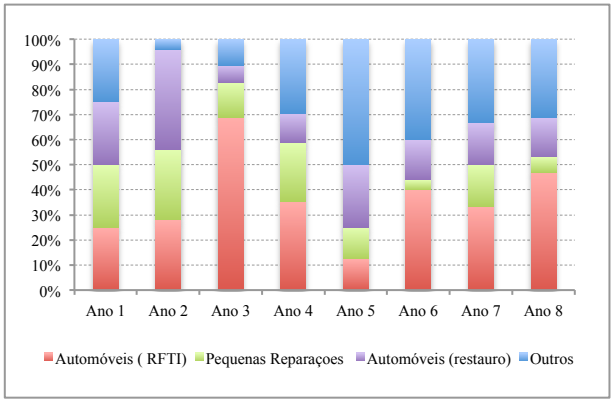


Figura 2 – Estimativa de crescimento dos produtos e serviços

Tabela 1 – Afectação das necessidades de crédito inicial

Financiamento Start-up	
Capitais próprios	€500
Despesas de Arranque	€500
outras	€0
Infraestrutura	€1 500
Renda	€350
Instalação água & eletricidade	€100
Adequação do edifício	€300
Bens correntes	€750
Escritório	€9 000
Mobiliário	€450
Computadores e periféricos	€8 550
Equipamentos, máquinas e ferramentas	€21 928
Existentes	€6 500
Adquirir	€15 428
Inventário inicial	€26 300
Peças e componentes	€2 000
Automóveis	€24 300
Dinheiro inicial em caixa	€3 500
Necessidades de crédito iniciais	€18 928

1.3 Missão

AeonLabs® tem como objectivo oferecer serviços de restauro e requalificação automóvel com uma gama vasta de componentes para atualização tecnológica. O processo proprietário RFTI™ é centrado num atendimento personalizado de modo a disponibilizar aos seus clientes o máximo potencial para o automóvel selecionado, com implementação de vantagens tecnológicas únicas que garantam a qualidade e segurança na entrega. Ao nível operacional, será mantido um nível equilibrado mínimo de inventário, como parte da política interna da empresa em dar preferência ao comércio electrónico com entrega "Just in Time".

1.4 Objectivos

Os objectivos para o sucesso deste projecto incluem:

1. Serviços auto para veículos vendidos que passaram por o processo RFTI™ proprietário.
2. Flexibilidade no orçamento e no tempo de entrega exigido pelo cliente.
3. Inventário de componentes gerido de acordo com o melhor preço no mercado internacional.

2 Sumário da Empresa

AeonLabs® é uma empresa nova a criar que resulta de anos de investigação com produção de resultados com potencial de mercado e que atingiram maturidade após estudo e prototipagem necessário para passar à fase seguinte, a entrada no mercado. Enquanto empresa nova, a AeonLabs® dará início á sua actividade no sector automóvel através da comercialização de produtos e serviços RFTI™. A desaceleração económica no últimos anos observada resultou num aumento da conscientização por parte dos potenciais clientes no mercado automóvel de usados, na necessidade da melhoria da qualidade da manutenção e intervenções "para que dure mais" (maior durabilidade e fiabilidade) para além dos típicos 5 anos ou 200 000km, no caso português, ou 3 anos ou 100 000 km citando o caso alemão. Contudo, devido à falta de conhecimento para uma boa gestão da manutenção, é frequente observar um mau relacionamento com vendedores e oficinas. A necessidade de um serviço auto no mercado dos usados que dê garantia da qualidade e segurança renovada, permite a AeonLabs® posicionar-se e capitalizar sobre a crescente procura de fiabilidade e garantia de qualidade neste sector. A actividade económica a desenvolver está pensada para uma expansão a curto prazo para o mercado europeu.

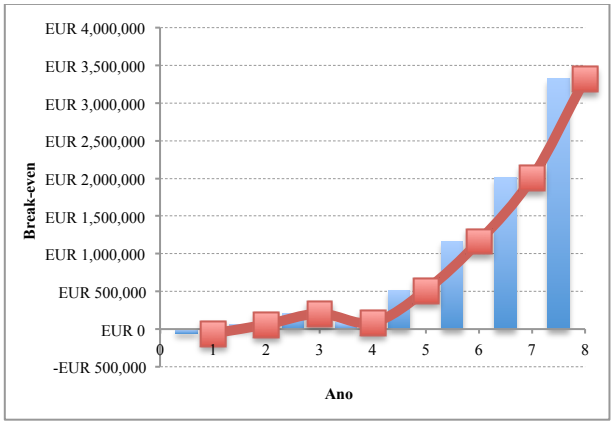


Figura 3 – Break even

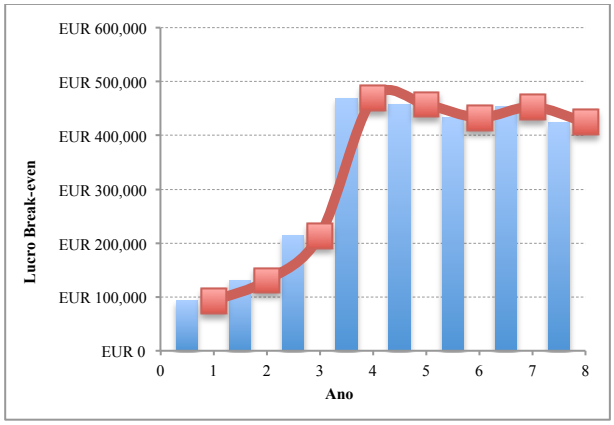


Figura 4 – Lucro break even

2.1 Propriedade da Empresa

A empresa a constituir terá a figura legal que mais se adequar a realidade no que concerne a minimizar custos de operação. De entre as figuras jurídicas existentes duas podem desde já ser enquadradas como possibilidades: Empresário em nome individual ou sociedade unipessoal por quotas. Deixa-se em aberto para que o enquadramento também se ajuste ás exigências técnicas do financiador com vista a facilitar as operações diárias da empresa. A sede da empresa será no distrito do Porto e por facilidade do promotor não terá como despesas afectas á sua actividade, a renda durante os primeiros 24meses.

2.2 Custos de Start-up

O financiamento necessário de arranque será providenciado a partir de um empréstimo bancário.

Os gráficos e tabelas apresentados neste documento mostram e justificam custos de arranque iniciais previstos para a comercialização de "automóveis RFTI™".

Tabela 2 - Investimento inicial do propriétario

Investimento inicial do propriétario	
Equipamentos, máquinas e ferramentas	€31 000
Capital	€500
Inventário inicial	
Peças e componentes	€2 000
Automóveis	€24 300
Total	**€57 800**

3 Produtos e Serviços

O processo de intervenção RFTI™ inclui todas as ferramentas necessárias para que a equipa de trabalho possa apresentar a elevada qualidade que se pretende independentemente da marca ou modelo do automóvel procurado por o cliente. Todos os funcionários antes de iniciarem o trabalho de requalificação RFTI™, desenvolvem o plano de tarefas a ser executado de acordo com as exigências do cliente. Deste modo quando se dá inicio, o trabalho já se encontra todo ele detalho assim como componentes e tipos de intervenções a desenvolver. Procuramos construir uma relação honesta com os clientes e para isso é necessário apresentar um cálculo de custos detalhado assim como precisão na data de conclusão e entrega.

Auto RFTI ™ utiliza a última evolução na tecnologia na gestão da manutenção dos seus veículos. O objetivo é minimizar o tempo de espera de componentes em função do preço de oportunidade no mercado para o prazo de entrega acordado com o cliente. Relações com fornecedores já se encontram pré estabelecidas, com vendedores com provas dadas na entrega e gestão de stock. Sempre que uma peça ou componente chega, antes de ser instalada, passa por um conjunto de testes no laboratório com a produção de uma ficha técnica a adicionar ao livro de registo do veículo. Para o investimento inicial disponibilizado e uma vez que se pretende que a empresa tenha um crescimento sustentado desde início, a actividade vai centrar-se na venda de automóveis usados com RFTI a par da venda do serviço RFTI a clientes que procurem implementar melhorias no seu automóvel.

3.1 Protótipo e teste de mercado

Para dar inicio a esta ideia empreendedora o autor começou por estudar o mercado de peças e componentes usados e a sua dinâmica de modo a conseguir ganhar sensibilidade, saber qual o melhor preço, sazonalidade e variáveis condicionantes. Para esse fim foi utilizado extensivamente websites especializados de e-commerce como o OLX, standvirutal mas sobretudo o Ebay motors. De modo a fazer crescer o conceito RFTI foi necessário também entender a dinâmica das ferramentas que a internet tem para disponibilizar a começar saber "como se pode estar" e "como publicitar" produtos RFTI, assim como, estabelecer contacto com fornecedores e clientes através da Internet. Foi construído logo no início a página web oficinaonline.boxvenue.net cujo objectivo consistiu em vender peças e componentes auto. Seguiu-se o estudo na utilização das redes sociais como o facebook,

https://www.facebook.com/oficinaonline24/, para promoção e divulgação. Mais recente, foi dado inicio ao projecto oficinaonline.eu cujo objectivo consiste em implementar o resultado de todo o trabalho que tem vindo a ser desenvolvido até á data em formato "open data" e "open source" para a promoção comercial de automóveis e componentes. Nesta página web está também a AeonLabs Auto (www.oficinaonline.eu/aeonlabs), uma página ainda em desenvolvimento e dentro da filosofia Open Data e Open Source. Entre as funcionalidades que se procura disponibilizar encontra-se a escolha de peças e componentes a instalar, por parte do potencial cliente, após selecção do veiculo. Impressão da selecção e posterior marcação.

O estudo para a elaboração do processo RFTI ficou completo na oficina onde foram montados e desmontados três automóveis, um clássico, um usado com mais de 20 anos e um usado com mais de 10 anos. Esse trabalho permitiu compreender as necessidades tecnológicas em cada um dos automóveis assim como a produtividade desde pequenas tarefas como a mudança de óleo até ás mais complexas; o restauro na integra do interior, marcar e catalogar todas as peças e parafusos da totalidade num automóvel. Em paralelo o trabalho foi entrosado com as ferramentas e aplicações web (https://olx.pt/anuncio/em-fase-de-restauro-vw-passat-gl-1-6-turbo-a-c-240-000-km-IDz1YDw.html https://olx.pt/anuncio/em-fase-de-restauro-vw-passat-gl-1-6-turbo-0-km-IDzbPmW.html), com marcação de visitas e interação de clientes e potenciais clientes mas mais importante ainda, com registo e observação das pessoas que entravam em contacto com cada um dos automóveis em estudo, sempre que este era estacionado na rua ou se deslocava para um pequeno teste á volta do quarteirão ou abastecer para mais uns testes. Esse feedback foi muito importante em especial as reações negativas pois foi o permitiu á posteriori encontrar os argumentos necessários para que futuros contactos com clientes e campanhas publicitarias de vendas tenham o sucesso que se procura.

4 Sumário da análise de mercado

AeonLabs® tem como objectivo dar resposta à procura de clientes em Portugal numa fase inicial e a curto prazo estender para o mercado europeu com utilização do comercio electrónico. O calculo financeiro com estimativas de receitas aqui apresentados tem como pressupostos um crescimento no sector de usados de 10% /ano para um crescimento mínimo base nas vendas de 5% (ver pressupostos no apêndice). Em Portugal vende-se em média, por ano, 400 000 veículos usados, num total de 7000 vendedores e revendedores. Este país tem um rácio de veículos usados versus novos de aproximadamente 5 para 1 no parque automóvel.

Tabela 3 – parque automóvel na europa

Analise de Mercado						
		2012	2013	2014	2015	2016
Potenciais Clientes	Crescimento					
Portugal (EU-PT)	10%	378 000	415 800	457 380	503 118	553 430
Europa (EU)	10%	433 500 000	476 850 000	524 535 000	576 988 500	634 687 350

4.1 Necessidades do mercado

Devido á crise financeira que surgiu mais acentuadamente a partir de 2008, o mercado automóvel sofreu uma perda significativa no total de vendas de veículos novos (YoY). Nos dias de hoje, os potenciais clientes de automóveis novos, devido a restrições orçamentais nas suas finanças pessoais, estão a optar por um automóvel de segmento inferior com resignação e exigência de um nível de equipamento "*extra*" superior. A procura e venda anual de veículos ligeiros nos últimos cinco anos oscilou entre as 350 000 vendas e as 500 000 de unidades.

5 Segmentação do mercado

AeonLabs® centra-se no mercado de usados de gama média e gama alta, em particular no cliente que procura um automóvel com qualidade e exige durabilidade e fiabilidade para usufruto com comodidade e mínimo incómodo na utilização do dia-a-dia. A maioria dos clientes neste mercado são aqueles que estão disponíveis a esperar algum tempo na entrega, semelhante ao processo de aquisição na compra de um veiculo novo, como compensação na valorização adicional em melhorias significativas na tecnologia, conforto e segurança.

5.1 Estratégia na segmentação de mercado

AeonLabs® vai-se posicionar no mercado de usados de classe média/alta, e estabelecer uma imagem credível e de confiança, oferecendo comodidade e tempo de resposta adequado nos serviços prestados quer seja RFTI™, restauro ou serviços mais simples operação de "*facelift*". O atendimento encontra-se direcionado para uma comunicação eficiente, contínua para que o que o cliente procura e o que é possível dentro "*budget*" que este tem disponível, seja possível.

5.2 Análise de negócio dos serviços

O mercado de prestação de serviços auto na requalificação e restauro é centrado no cliente, nas suas necessidades e nos seus gostos pessoais. A maioria dos concessionários automóveis neste mercado oferece serviços de reparação básico para atender os requisitos da garantia legalmente exigível. O sector de mercado onde Auto RFTI™ se pretende posicionar, representa aqueles clientes que procuram um veículo com "facelift" RFTI™ de gama média a gama alta com o mesmo nível de equipamento e avanços tecnológicos quando comparado com o preço que o cliente está disponível a pagar na opção da compra de um automóvel novo de fábrica. Os potenciais clientes de gama baixa passam a ter a oportunidade de adquirir um automóvel de gama superior de acordo com a escalabilidade do nosso processo RFTI™. O serviço pós venda inclui a disponibilização de aplicações para smartphone, tablet e computador que permitam efectuar o planeamento e gestão de custos de acordo com o rendimento espectável anual do cliente. Serviços adicionais incluem manutenção e serviço para os automóveis RFTI™ que se encontrem dentro da garantia; avaliação da qualidade de carros usados para o clientes que procuram comprar um carro usado num qualquer stand, mas apresentam preocupações sobre alguns componentes-chave e requerem aconselhamento e perícia.

5.3 Competição e padrões de compra

A concorrência neste segmento de mercado é grande por, na generalidade, ter competências técnicas semelhantes. Auto RFTI™ consiste num serviço personalizável e à medida da carteira do cliente. Os principais concorrentes estão envolvidos em actualizações do tipo "facelift" básico para majorar o valor de mercado do automóvel usado, com intervenção mínima, de modo a cumprir os requisitos de garantia legais para a venda. Dois mercados distintos vão ser trabalhados. A requalificação, "facelift" e

melhorias tecnológicas (RFTI™), um novo conceito a disponibilizar ao mercado, um processo proprietário, que até hoje não é conhecido na concorrência. O processo RFTI™ é escalonável de acordo com as necessidades do cliente, mantendo **sempre** as especificações de fábrica atualizadas á data da compra por parte do cliente. O segundo mercado será o de restauro e requalificação de veículos vintage orientado de acordo com a procura (on demand).

6 Sumário da implementação da estratégia

AeonLabs® Auto RFTI™ disponibiliza aos seus clientes "qualidade de fábrica" e serviço de manutenção. Adicionalmente, Auto RFTI™ garante uma gama completa de serviços para automóveis complementares ao serviço principal.

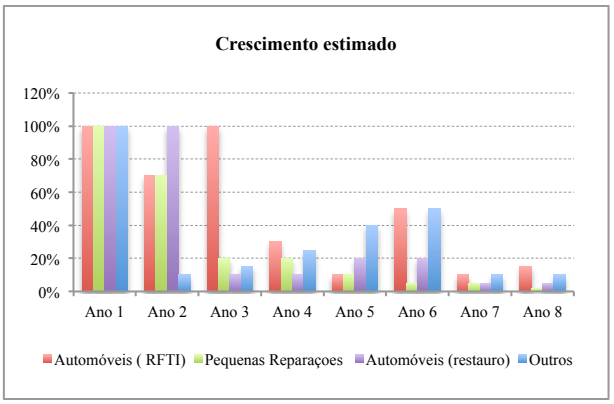


Figura 5 –Crescimento estimado

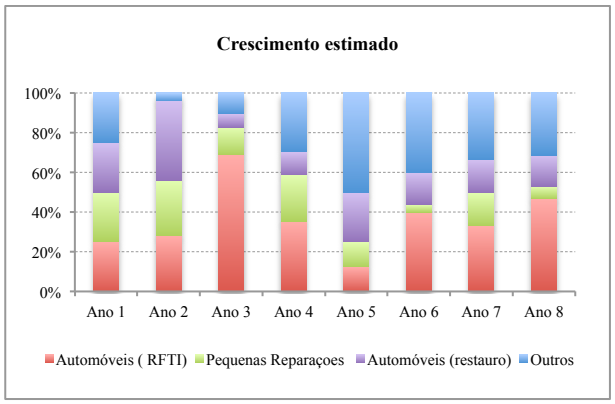


Figura 6 – Crescimento estimado

6.1 Vantagem Competitiva

A vantagem competitiva AeonLabs® Auto RFTI™ encontra-se na satisfação do cliente em saber e ter a certeza que o que está comprar é realmente comparável a um veículo com "garantia de fábrica" (RFTI™ opção 0km) apesar de este ter tido utilização prévia. Pretende-se corrigir no mercado o slogan "como novo" para algo que efetivamente mostra a olhos visto algo novo e comparável a um carro novo.

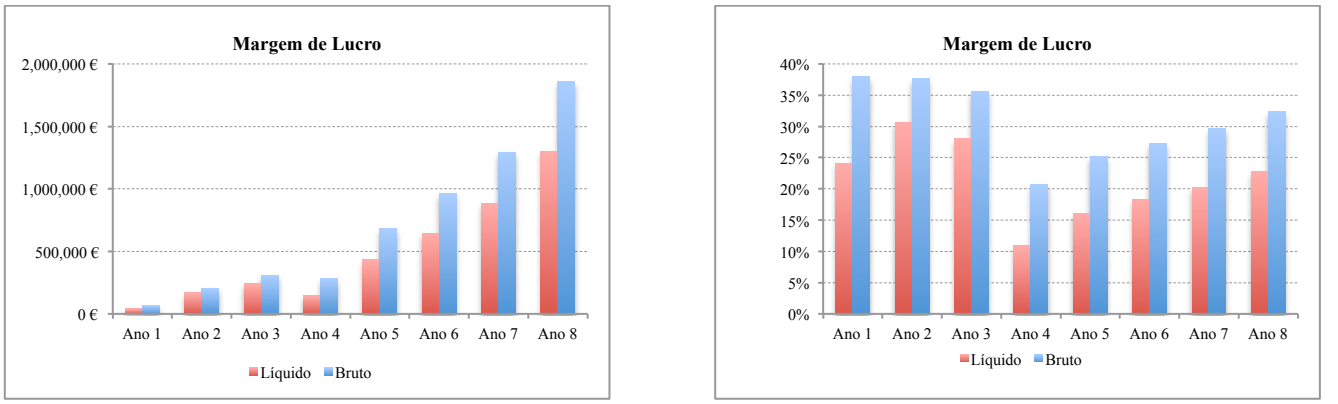


Figura 7 – Margem de Lucro

Figura 8 – Margem de Lucro

6.2 Estratégia de vendas

Auto RFTI™ centrará a sua estratégia de vendas de modo a alcançar de forma eficaz o seu cliente tipo através da promoção em publicidade on-line e sempre que oportuno o contacto directo com o cliente com por exemplo, marcação de test drive. Está pensado a abertura de lojas montra para aumentar a proximidade ao potencial cliente. Aeon Labs® Auto RFTI ™ prevê obter vendas, de acordo com os valores apresentados abaixo.

Tabela 4 – Previsão de vendas para 8 anos.

Previsão de Vendas								
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Unidades a vender	1	2	3	4	5	6	7	8
Veículos RFTI™ (total)	5	12	20	40	90	120	150	150
Veículos RFTI™ (Parcial)	10	20	30	30	40	40	40	40
Restauro clássico	1	2	2	2	3	3	4	4
Avaliação independente Veículos	10	10	10	20	20	20	20	20
Total vendas	26	44	62	92	153	183	214	214
Preço unitário de venda								
Veículos RFTI™ (total)	€22 000	€22 440	€22 889	€23 347	€23 814	€24 290	€24 776	€25 271
Veículos RFTI™ (Parcial)	€6 000	€6 120	€6 242	€6 367	€6 495	€6 624	€6 757	€6 892
Restauro clássico	€100 000	€100 000	€100 000	€100 000	€100 000	€100 000	€100 000	€100 000
Avaliação independente Veículos	€50	€51	€52	€53	€54	€55	€56	€57
Valor bruto de vendas								
Veículos RFTI™ (total)	€110 000	€269 280	€457 776	€933 863	€2 143 216	€2 914 773	€3 716 336	€3 790 663
Veículos RFTI™ (Parcial)	€60 000	€122 400	€187 272	€191 017	€259 784	€264 979	€270 279	€275 685
Restauro clássico	€100 000	€200 000	€220 000	€242 000	€290 400	€348 480	€365 904	€384 199
Avaliação independente Veículos	€500	€510	€520	€1 061	€1 082	€1 104	€1 126	€1 149
Subtotal valor bruto de vendas	€270 500	€592 190	€865 568	€1 367 942	€2 694 482	€3 529 337	€4 353 645	€4 451 695

7 Sumário da gestão

Miguel Tomas Silva, tem estudos ao nível de mestrado em engenharia civil (5+2 anos) a par de 2 anos na licenciatura em economia. Tem ainda 26 anos de *know how* em ciências da computação que permite ter uma visão do mercado com implementação das novas tecnologias em especial da "Internet of things" que pouco conseguem ter nos dias de hoje. Por fim o desenvolvimento de actividade científica permite-lhe ter visão de novas soluções para problemas concretos com utilização de prototipagem e impressão 3D. Após a recepção de peças e componentes estas serão sujeitas a um conjunto de testes em laboratório e no fim produção de um relatório para mais tarde incluir no livro de manutenção do automóvel.

7.1 Plano de contratação de recursos humanos

AeonLabs® Auto RFTI™ espera crescer o seu "staff" à medida das necessidades sentidas pela empresa e de acordo com objectivos anuais estabelecidos. Nesta fase inicial de arranque o empresário irá exercer a função principal de técnico de mecânica e as funções de técnico de electrónica e programador de informática, até que o volume de vendas justifique contratação de mais recursos humanos. As necessidades apresentadas para os 8 anos de actividade incluem não apenas mecânicos para a reparação dos automóveis, mas também a contratação, a partir do 4 ano, de 1 técnico de electrónica para a resolução e reparação nos automóveis dos componentes electrónicos. Está previsto a contratação a partir do 3 ano, de um programador de informática para desenvolver código de programação e software de apoio á actividade. As tarefas de vendas e administrativo serão contratados de acordo com as necessidades.

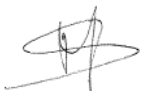


Tabela 5 – tabela de contratações de recursos humanos

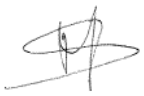
Plano de RH								
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Unidade Pessoal	1	2	3	4	5	6	7	8
Gerente e Mecânico	1	1	1	1	1	1	1	1
Técnico de Mecanica	0	1	2	2	3	3	4	4
Tecnico de electronica	0	0	0	1	1	1	1	1
Programador informática	0	0	1	1	1	1	1	1
Vendas & Administrativo	0,5	0,5	0,5	1	1	1	1	1
Total	1,5	2,5	4,5	6	7	7	8	8
Custos unitários								
Gerente e Mecânico	€9 600	€9 792	€9 984	€10 176	€10 368	€10 560	€10 752	€10 944
Técnico de Mecanica	€0	€9 792	€19 968	€20 352	€31 104	€31 680	€43 008	€43 776
Tecnico de electronica	€0	€0	€0	€10 176	€10 368	€10 560	€10 752	€10 944
Programador informática	€0	€0	€9 984	€10 176	€10 368	€10 560	€10 752	€10 944
Vendas & Administrativo	€4 800	€4 896	€4 992	€10 176	€10 368	€10 560	€10 752	€10 944
Total	€14 400	€24 480	€44 928	€61 056	€72 576	€73 920	€86 016	€87 552
Regalias								
Gerente e Mecânico	€1 600	€1 632	€1 664	€1 696	€1 728	€1 760	€1 792	€1 824
Técnico de Mecanica	€0	€1 632	€3 328	€3 392	€5 184	€5 280	€7 168	€7 296
Tecnico de electronica	€0	€0	€0	€1 696	€1 728	€1 760	€1 792	€1 824
Programador informática	€0	€0	€1 664	€1 696	€1 728	€1 760	€1 792	€1 824
Vendas & Administrativo	€800	€816	€832	€1 696	€1 728	€1 760	€1 792	€1 824
Total	€2 400	€4 080	€7 488	€10 176	€12 096	€12 320	€14 336	€14 592
Premiums Produtividade								
Técnico de Mecanica	€0	€1 200	€2 400	€2 400	€3 600	€3 600	€4 800	€4 800
Tecnico de electronica	€0	€0	€0	€1 200	€1 200	€1 200	€1 200	€1 200
Programador informática	€0	€0	€1 200	€1 200	€1 200	€1 200	€1 200	€1 200
Total Salários	€16 800	€29 760	€56 016	€76 032	€90 672	€92 240	€107 552	€109 344

8 Plano Financeiro

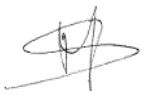
AeonLabs® Auto RFTI™ pretende obter o seu próprio capital através de uma linha de crédito de apoio à criação de empresa nova.

Tabela 1 - Pro Forma Lucros e Perdas

Pro Forma Lucros e Perdas								
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Vendas	€182 500	€549 350	€867 649	€1 372 187	€2 698 812	€3 533 753	€4 358 150	€5 719 844
Custos (produção)	€80 200	€282 410	€468 476	€937 162	€1 718 968	€2 181 128	€2 583 210	€3 232 829
Inventário	€33 000	€60 000	€90 000	€150 000	€300 000	€390 000	€480 000	€630 000
Total Custos	€113 200	€342 410	€558 476	€1 087 162	€2 018 968	€2 571 128	€3 063 210	€3 862 829
Margem de Lucro Bruto	€69 300	€206 940	€309 173	€285 024	€679 844	€962 625	€1 294 940	€1 857 015
Margem de Lucro Bruto (%)	38,0%	37,7%	35,6%	20,8%	25,2%	27,2%	29,7%	32,5%
Despesas								
Salários	€16 800	€29 760	€56 016	€76 032	€90 672	€92 240	€107 552	€109 344
Vendas, Marketing e outras despesas	€1 200	€1 260	€1 323	€1 389	€1 459	€1 532	€1 608	€1 689
Depreciação	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Presença na Web e despesas de escritório	€360	€378	€397	€417	€438	€459	€482	€507
Impostos sobre salários	€2 516	€2 642	€2 774	€2 913	€3 058	€3 211	€3 372	€3 540
Renda	€4 200	€4 410	€4 631	€4 862	€5 105	€5 360	€5 628	€5 910
Despesas com imóvel	€3 600	€3 780	€3 969	€4 167	€4 376	€4 595	€4 824	€5 066
Outros	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Total despesas operacionais	€28 676	€42 230	€69 109	€89 780	€105 107	€107 397	€123 467	€126 055
Lucro antes juros e impostos (EBIT)	€40 624	€164 710	€240 064	€195 245	€574 736	€855 228	€1 171 473	€1 730 960
EBITDA	€40 624	€164 710	€240 064	€195 245	€574 736	€855 228	€1 171 473	€1 730 960
Despesas com juros	€768	€664	€555	€442	€324	€201	€72	€0
impostos (IRC)	€0	€0	€0	€48 701	€143 603	€213 757	€292 850	€432 740
Margem de Lucro líquido	€39 856	€164 047	€239 509	€146 102	€430 809	€641 271	€878 551	€1 298 220
Margem de Lucro liquido (%)	21,8%	29,9%	27,6%	10,6%	16,0%	18,1%	20,2%	22,7%



Pro Forma fluxo de caixa									
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
	Abertura								
Dinheiro de transacões									
Vendas		€136 875	€412 013	€650 737	€1 029 140	€2 024 109	€2 650 315	€3 268 612	€4 289 883
Subtotal		€136 875	€412 013	€650 737	€1 029 140	€2 024 109	€2 650 315	€3 268 612	€4 289 883
Dinheiro recebido adicional									
Inpostos sobre vendas (IVA)		€45 625	€137 338	€216 912	€343 047	€674 703	€883 438	€1 089 537	€1 429 961
Novo empréstimo bancário		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Novas Adições ao Passivo		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Novas Adições ao Passivo de longa duração		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Vendas de outros activos		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Vendas de activos de longa duração		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Novo Investimento		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Subtotal		€45 625	€137 338	€216 912	€343 047	€674 703	€883 438	€1 089 537	€1 429 961
Despesas correntes		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Resultantes da actividade		€28 676	€42 230	€69 109	€89 780	€105 107	€107 397	€123 467	€126 055
Pequenos gastos em dinheiro		€7 200	€7 560	€7 938	€8 335	€8 752	€9 189	€9 649	€10 131
Pagamento facturas actividade		€7 800	€8 190	€8 600	€9 029	€13 996	€14 695	€15 430	€16 202
Subtotal		€43 676	€57 980	€85 647	€107 144	€127 855	€131 282	€148 546	€152 388
Dinheiro adicional gasto		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Impostos sobre vendas (IRC)		€0	€0	€0	€48 701	€143 603	€213 757	€292 850	€432 740
Amortixzação empréstimo		€3 145	€3 145	€3 145	€3 146	€3 146	€3 147	€2 886	€0
Compra de inventário		€113 200	€342 410	€558 476	€1 087 162	€2 018 968	€2 571 128	€3 063 210	€3 862 829
Custos de IP e equipamentos		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Dividendos		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Subtotal		€116 345	€345 555	€561 621	€1 139 008	€2 165 717	€2 788 031	€3 358 946	€4 295 569
Lucro líquido		€22 479	€145 815	€220 381	€126 034	€405 240	€614 440	€850 658	€1 271 887
Balanço de caixa	€3 500	€25 979	€171 795	€392 176	€518 209	€923 449	€1 537 889	€2 388 547	€3 660 434



Pro Forma Balance Sheet									
Bens	Balanço de abertura	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Bens correntes									
Dinheiro	€3 500	€25 979	€171 795	€392 176	€518 209	€923 449	€1 537 889	€2 388 547	€3 660 434
Inventário	€26 300	€33 000	€60 000	€90 000	€150 000	€300 000	€390 000	€480 000	€630 000
Inventário de produçao	€2 000	€80 200	€282 410	€468 476	€937 162	€1 718 968	€2 181 128	€2 583 210	€3 232 829
Total	€31 800	€139 179	€514 205	€950 651	€1 605 371	€2 942 417	€4 109 017	€5 451 757	€7 523 264
Bens de longo termo									
Bens de longo termo	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
depreciaçao acumulada	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Total	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Total bens	€31 800	€139 179	€514 205	€950 651	€1 605 371	€2 942 417	€4 109 017	€5 451 757	€7 523 264
Passivo e Capital		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Passivo corrente									
facturas a pagamento	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Emprestimo corrente	€21 953	€18 808	€15 663	€12 518	€9 372	€6 226	€3 079	€194	€194
Outro passivo	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Subtotal	€21 953	€18 808	€15 663	€12 518	€9 372	€6 226	€3 079	€194	€194
Passivo longa duraçao	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Total	€21 953	€18 808	€15 663	€12 518	€9 372	€6 226	€3 079	€194	€194
Lucro retido	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Lucro	€0	€39 856	€164 047	€239 509	€146 102	€430 809	€641 271	€878 551	€1 298 220
Total Capital	€0	€39 856	€164 047	€239 509	€146 102	€430 809	€641 271	€878 551	€1 298 220
Total Passivo mais Capital	€21 953	€58 664	€179 710	€252 026	€155 474	€437 035	€644 350	€878 744	€1 298 413
Património liquido	€9 847	€120 371	€498 542	€938 134	€1 595 999	€2 936 191	€4 105 938	€5 451 564	€7 523 070

Tabela 6 - Inventário Inicial

Inventário a incorporar na empresa	
Peças e componentes	€2 000
Total	**€2 000**

Tabela 7– Activos

Activos a incorporar na empresa	
Jaguar E-Type 1969	€19 000
Volvo S60 (01)	€5 000
VW Passat (92)	€300
Total	**€24 300**

Tabela 8 – Bens a incorporar na empresa

Bens a incorporar na empresa	
Escritório	€9 000
2x Macbook Pro	€2 500
1x Toshiba U400	€500
1x Compaq ML370 Server	€3 000
1 HP NETServer	€2 000
1x Impressora Laser	€50
1x Impressora Prototipagem 3D	€500
Mobiliário	€450
Ferramentas e Equipamentos	€6 500
Car Diagnostics hardware	€5 000
Equipamento de eletronica	€500
Ferramentas	€1 000
Total	**€31 000**

Tabela 9 - Ferramentas e equipamentos a aquirir com o empréstimo

	Total	**€15 427,73**
Doc num.	**Descrição**	**Valor €**
141849329580	Ryobi P310G 18V Cordless Battery Powered Caulk & Adhesive Gun for P102 P103 P104	€116,10
400847669136	TYRE TREAD DEPTH GAUGE READER MOTORCYCLE MOTORBIKE SCOOTER MOPED CAR VAN LORRY	€16,99
181402127590	DYMO LT-100H LETRATAG HANDHELD LABEL MAKER / PRINTER / MONOCHROME / BRAND NEW	€40,45
181855493463	Paintless Dent Ding Repair Hail Removal PDR kit Slide Hammer Puller Glue Gun tab	€188,28
261985761198	7pc Auto Car Body Panel Fender Repair Tool Set Hammer Dolly Kit Body Dent Work	€84,32
121462948689	LASER 2481 FEELER GAUGE SET IMP/METRIC 32 BLADES GUAGE INCLUDES BRASS BLADE	€7,45
391041240352	20 pc Diesel Engine Compression Automotive Compressor Tester Kit Tool Set	€56,44
350906166022	AUTOMOTIVE PETROL ENGINE COMPRESSION TESTER KIT VALVE TIMING GAUGE PRO CYLINDER	€35,28
331728271914	SILVERLINE 1/2" 3/8" DRIVE RATCHET TORQUE WRENCH 28-210Nm LIFETIME GUARANTEE	€37,56
400887508751	Eastwood 13621 Forming Pliers And Tubing Bender Includes:	€111,11
	Eastwood 3 in 1 Precision Heat Mini Torch	€63,17
252054849156	US PRO 110pc SAE Metric Tungsten Tap and Die Set Thread Wrench Repair Tool Kit	€201,14
130286914429	Devilbiss HVLP Auto Car Paint & Touch-Up Spray Gun Painting System	€265,63
231780929627	Digital Cylinder Bore Dial Indicator Gauge Kit 1.4" to 6" in Case .0005" NEW	€129,72
321956806503	MINI SPOT/STUD DENT/WELDER PULLER KIT FOR CAR BODY PANEL 220 V.PRICE £162 + VAT.	€298,38
111712487324	BOSCH GDR10.8-LI 10.8V Cordless Electric Impact Driver Drill 848	€144,95
231226910865	Motamec Rotary Hose Fitting Kit for Fuel Oil Lines Alloy Tool	€291,48
141561884337	4 AXIS CNC ROUTER ENGRAVER ENGRAVING MACHINE DRILLING MILLING 6040Z CUTTER TOOL	€1 496,00
121428358919	Welder TIG Pulse arc mma welding machine mask stick inverter hf start DC 200 Amp	€319,60
OLX	Compressor de ar 200lt	€750,00
OLX	elevador automoveis	€1 700,00
OLX	Atrelado reboque Ifor Williams transporte autos	€2 850,00
OLX	Grua Hidráulica motores 2ton + Prensa Hidráulica 20Ton + Equilibrador	€599,00
371464857228	Keysight/Agilent 34970A Data Acquisition / Data Logger Switch Unit	€1 058,93
310658393702	DREMEL 231 ROTARY MULTI TOOL ADJUSTABLE SHAPER ROUTER TABLE	€42,50
180852799546	Dremel 3000 EZ Series Rotary Drill Power Multitool Bare Naked Multi Tool Unit	€77,49
181958526432	Lab oven 30L	€1 353,20
141283101965	Intercomp E-Z Weigh Computer Scales - Corner Weights - Motorsport/Rally	€1 367,68
OLX	Macaco hidraulico 2 toneldas	€45,00
190379189481	PAIR OF 6 TON CAR VAN RATCHET JACK AXEL STAND H-DUTY TONNE HEIGHT 286 - 600 mm	€50,22
190379189481	PAIR OF 6 TON CAR VAN RATCHET JACK AXEL STAND H-DUTY TONNE HEIGHT 286 - 600 mm	€50,22
231800108192	INGERSOLL RAND ELECTRIC TORQUE SCREWDRIVER EL2607N 700RPM(S18-3-7E)	€75,55
171476652898	PLASMA CUTTER 50Amp 240V 24mm Cut, R-Tech P50HF - 0% Finance Available	€1 004,97
360765358871	Ingersoll Rand ET4007N Electric Torque Screwdriver ANGLE DRIVE	€498,89

Pressupostos no cálculo deste projecto

- Impostos e Juros sobre empréstimo considerados

Tabela 10 – Impostos de cálculo

Impostos		*isenção (anos)*
Pessoal		
Seg. Social	17%	1
Empresa		
I.V.A.	25%	
I.R.C.	25%	3

Tabela 11 - Amortização emprestimo de calculo

% de lucro para amortizar empréstimo
10%
Sempre que os lucros foram acima de
€30 000

Load profile	
Juro anual	**4,30%**
Duração empréstimo	**7**
Numero pagamento anual	**12**
Data de inicio	**1-Mar-2016**

- Crescimento de cálculo para as despesas de operação consideradas

Tabela 12 – Aumentos percentuais anuais de calculo da despesa

Aumento anual da despesa	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Vendas, publicidade, outras	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Depreciação	--	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Presença online e consumíveis escritório	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Impostos sobre salários	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Renda	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Facturas edifício	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
outras	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Aumento anual nas despesas correntes	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Dinheiro em caixa	--	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Pagamento de facturas	--	5%	5%	5%	55%	5%	5%	5%

- Crescimento de cálculo para a produção RFTI™ consideradas

Tabela 13 – Crescimento de cálculo annual da produção

Crescimento Unidades Produzidas	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Automóveis (RFTI)	100%	70%	100%	30%	10%	50%	10%	15%
Pequenas Reparações	100%	70%	20%	20%	10%	5%	5%	2%
Automóveis (restauro)	100%	100%	10%	10%	20%	20%	5%	5%
Outros	100%	10%	15%	25%	40%	50%	10%	10%

Crescimento no valor de venda (preço)	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Automóveis (RFTI)	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Pequenas Reparações	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Automóveis (restauro)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outros	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Aumento nos custos de produção	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Automóveis (RFTI)	0%	-2%	-2%	-2%	-2%	-2%	-2%	-2%
Pequenas Reparações	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Automóveis (restauro)	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Outros	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%

Salários de cálculo considerados e aumentos anuais

Tabela 14 - Sálarios considerados no cálculo

Salários (mensal)	**Bruto**	**Segurança Social**	**Líquido**
Gerente e Mecânico	EUR 800	EUR 136	EUR 664
Técnico de mecânica	EUR 800	EUR 136	EUR 664
Técnico de electrónica	EUR 800	EUR 136	EUR 664
Técnico de informática	EUR 800	EUR 136	EUR 664
Comercial e administrativo	EUR 800	EUR 136	EUR 664

Tabela 15 - Aumento salarial anual considerado no cálculo

Aumento salarial anual	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Gerente e Mecânico	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Técnico de mecânica	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Técnico de electrónica	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Técnico de informática	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Comercial e administrativo	0%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Premio de produtividade anual (€/mês) (sempre que a empresa apresentar lucro no final do ano adequado aos prémios a dar)	**Ano 1**	**Ano 2**	**Ano 3**	**Ano 4**	**Ano 5**	**Ano 6**	**Ano 7**	**Ano 8**
Gerente e Mecânico	--	--	--	--	--	--	--	--
Técnico de mecânica	100	100	100	100	100	100	100	100
Técnico de electrónica	100	100	100	100	100	100	100	100
Técnico de informática	100	100	100	100	100	100	100	100
Comercial e administrativo	0	0	0	0	0	0	0	0