



Plano de Negócios Radical Fishing

João Pedro Barçante Araújo

Orientador Wilson Magela Gonçalves

30/04/2021

- **RESUMO**

Em um cenário Mundial onde o mercado online cresce de maneira exponencial e ocorre em massa a integração das diferentes modalidades de comércio físicos para o ambiente virtual, o presente Trabalho de Conclusão de Curso vem para demonstrar a viabilidade da estruturação de uma empresa através de um plano de negócios.

A Radical Fishing, é uma empresa que destinada se ao comércio varejista de artigos para pesca por meio do comércio online. Por isso, este plano de negócios abrangerá pontos vinculados a descrição do negócio da empresa. Dentre eles: avaliação de seus aspectos referentes ao mercado nacional, levantamento de pontos fortes e fracos através da matriz SWOT, exposição de números esperados a partir de um plano operacional previamente traçado, demonstração da estrutura e do operacional do negócio, bem como o planejamento e conclusão sobre a viabilidade do negócio.

A conclusão será o ponto chave que pontuará a viabilidade de operação do negócio com base nas informações e cálculos financeiros apresentados.

• **SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este é o plano de negócios da empresa Radical Fishing, empresa estabelecida na cidade de Lavras, sul de Minas Gerais da qual não haverá plano de sociedade. Neste contexto, a ideia inicial do projeto é o estabelecimento de um negócio individual, na categoria de micro empreendedor. Com este documento queremos não somente demonstrar a viabilidade do projeto, mas também partilhar ideias, que nos impulsionam a empreender. O desafio sempre fez parte das nossas vidas e é isto que tem nos motivado. Nessa empresa, haverá comprometimento, inserção de conhecimentos já presentes e busca constante por melhorias. O mercado agro é escalável em proporções macro, não se limitando apenas a sua forma direta, sendo ela por exemplo a agricultura e a pecuária. Sendo assim, a ideia central busca atingir os derivados desse mercado, visando as vertentes e possibilidades alcançáveis dentro deste contexto. A exemplo disso, o foco da empresa Radical Fishing será entrar no mercado agro na busca por alcançar aquilo que muitas pessoas tem como hobby, a pesca esportiva.

A ideia do empresário fundador é conciliar o momento de crescimento do esporte da pesca esportiva no Brasil com a constante migração dos meios de comercialização para a internet. Em resumo, será colocado no papel o planejamento estrutural de um e-commerce com foco em produtos destinado a caça e pesca, explorando os diversos meios de comercialização online. Por exemplo, Instagram, websites, WhatsApp, MercadoLivre e outros, além de objetivar priorizar sempre fornecer aos clientes um atendimento especializado e exclusivo via redes sociais.

• **PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DO NEGÓCIO**

1) Segmentos de clientes:

Pessoas físicas: Praticantes do esporte, que objetivam o lazer ou que demonstrem algum tipo de interesse em atividades de camping;

Lojistas do ramo: visando atuar de maneira atacado/varejista. Neste contexto, o MEI pode atuar como fornecedor atacadista desde que emita notas fiscais;

2) Proposta de valor:

Produtos de qualidade que busquem suprir a necessidade específica de cada cliente da empresa;

Logística eficiente, que forneça uma experiência positiva ao cliente a cada compra realizada pelo site ou via redes sociais;

Atendimento e consultoria técnica, buscando agregar conhecimentos sobre o esporte e produtos adquiridos ao cliente, mostrando que a preocupação da Radical Fishing não é somente efetuar uma venda, mas preencher uma brecha ocupada por uma necessidade do mesmo;

3) Relacionamentos com o cliente:

WhatsApp buzones / Instagram: Com a constante migração das plataformas de venda para as redes sociais, o contato direto e amigável com o cliente através das mesmas tem se mostrado o mais eficiente. Assim, criando um vínculo entre cliente e prestador de serviço;

Site institucional: Através deste, o cliente tem acesso a email para contato e número de telefone para ligações;

4) Canais de distribuição:

Correios: Para pedidos cujo volume das caixas não tenham nenhuma das três dimensões maior que 70cm. Nesta, os envios serão nas modalidades (PAC, SEDEX, SEDEX 10 ou MINI PAC);

Transportadoras: Para pedidos cujo uma de suas dimensões sejam maior que 70cm;

Entrega direta para algumas regiões: Regiões que fazem parte da rota frequente do administrador da empresa. Nesta, caso seja de interesse do cliente, é uma forma de sua compra não possuir encargos com frete;

5) Atividades chave:

Venda de artigos especializados para caça e pesca, oferecendo consultoria e suporte técnico;

Produção de conteúdo digital, vislumbrando em futuro não tão distante exercer influência na mídia voltada ao esporte. Assim, atrair um maior número de clientes;

6) Rede de parceiros:

Fornecedores: inclusive aqueles que trabalham com a elaboração de parcerias para divulgação online;

Transportadoras: sendo o objetivo utilizar aquelas que possibilitem a Radical Fishing boas condições de preço e um envio rápido e satisfatório para o cliente;

7) Recursos chaves:

Mercadoria: produtos diversos a serem comercializados;

Artigos de tesouraria: caixas, fita adesiva, papel embalagem;

Equipamentos de trabalho: Notebook, Celular;

8) Estrutura de custos:

CNPJ na categoria MEI;

Mercadorias para o arranque inicial;

Logística: em casos especiais de frete gratuito;

Ferramentas de trabalho e artigos de tesouraria;

9) Fontes de receitas:

Venda de produtos: considerando a produção de recursos gerados com as vendas;

Produção de conteúdo digital em formato de cursos especializados online: projeto em planejamento;

• MATRIZ SWOT

A análise SWOT, ou matriz SWOT, é uma ferramenta de análise de ambiente interno e externo muito utilizada na formatação do planejamento estratégico da organização, contribuindo para tomadas de decisões que envolvam a organização. Essa análise, específica da Radical Fishing, leva em consideração o fato da empresa estar em processo de consolidação e ter concorrentes fortes que já atuam no segmento.

PONTOS FORTES
<ul style="list-style-type: none">• Momento onde o esporte tem crescido exponencialmente no mercado;• O mercado online cresce a cada dia e não possui fronteiras;• A radical Fishing já possui uma rede forte e estabelecida de fornecedores, o que garante condições favoráveis de compra em um mercado que cada vez mais briga por preço;

- Conhecimento técnico por parte do fundador em relação a área do mercado de atuação, o que facilita e beneficia o contato direto e negociações com clientes e fornecedores;
- Capital próprio, não havendo preocupação com um determinado tempo de retorno específico para o abatimento de possíveis dívidas;

PONTOS FRACOS

- O capital próprio não ser expressivamente elevado, comparado ao porte financeiro estimado de concorrentes conhecidos;
- Concorrentes já estruturados e fortes no mercado;
- Existência no mercado de mercadorias com preço baixo advindas do Paraguai de maneira ilegal e sem documento fiscal legal;

OPORTUNIDADES

- Falta de consultoria técnica por parte dos concorrentes, deixando seus clientes a mercê de um atendimento vago e ligado exclusivamente ao ato da compra;
- Lentidão da migração dos concorrentes para o ambiente online, principalmente no que se diz respeito as redes sociais e ao contato direto com o cliente;
- Consumo influenciado por confiança gerada em conteúdo digital produzido diretamente pelo administrador da empresa ou por parceiros;
- Redução de custos de logística através de contratos com empresas de transporte, uso de plataformas de envio digital que proporcionem descontos;
- Aumento da demanda por produtos com constante exposição e influência da mídia;

AMEAÇAS

- Grandes lojistas já consolidados e com política de trabalho voltada para “giro elevado e margens baixas”;
- Política de preços dos atravessadores oriundos de maneira ilegal do Paraguai;
- Oscilação constante do dólar devido a pandemia. Isso tem gerado uma inconstância muito agressiva do preço de mercado de diversos produtos;
- Falta de matérias primas por parte dos fornecedores. Com isso, gerando a falta de produtos em estoque sem previsão de reposição;
- Fretes com valor exacerbado para algumas regiões;

• DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Radical Fishing nasceu com o intuito primordial de gerar renda extra para ajudar nos custos da graduação, conciliando uma oportunidade vista no mercado com um hobby pessoal e de grande conhecimento por parte do fundador. A empresa em questão tem por objetivo atuar no mercado com a venda de artigos para caça e pesca de maneira atacadista e varejista, buscando oferecer atendimento e consultorias especializadas sobre seus produtos para seus possíveis clientes. Isso, carregando o lema: “Efetuar uma venda buscando atender e suprir as verdadeiras necessidades de seus clientes”.

A empresa terá sede em Lavras (MG), polo onde receberá as mercadorias de seus fornecedores bem como de onde as futuras vendas efetuadas serão despachadas.

• Identidade Organizacional

Missão: *“Colocar na mão de cada amante do esporte o devido equipamento adequado para cada situação de pesca, sempre é claro, divulgando a pesca esportiva e a preservação de nossos rios e lagos”.*

Visão: *“Se consolidar até em 2025 como uma empresa referência no ramo da caça e pesca esportiva”.*

Valores: *“Compreender a necessidade e buscar atendê-las da melhor forma possível, sempre transparente e com muita honestidade”.*

- **ANÁLISE DE MERCADO**

- **Cenário brasileiro, mineiro e sul mineiro**

O Brasil possui a maior rede de bacias hidrográficas do mundo, tornando se assim ideal para a prática das mais diversas modalidades de pesca em quase todo o território nacional. Destaca se que, além de grandes bacias, o Brasil tem um vasto litoral banhado pelo oceano atlântico, expandindo ainda mais as possibilidades encontradas no esporte em questão.

No caso específico do estado de Minas Gerais, há grandes rios que banham o estado, como por exemplo o rio São Francisco. Além disso, a pesca esportiva tem tomado um grande norte rumo as represas oriundas de hidrelétricas, como por exemplo as represas de furnas e três marias.

Há no país grandes empresas multinacionais já implementadas que atuarão como fornecedoras. Exemplo: Marine Sports, Maruri, etc...

Além disso, o mercado vinculado a pesca tem se destrinchado em segmentos diversificados, como por exemplo o surgimento de artistas customizadores de materiais de pesca, produtores de materiais artesanais, guias de pesca e grandes pousadas e hotéis destinados ao turismo.

Em resumo, torna se evidente a oportunidade de entrada no mercado, não sendo necessário muito esforço para enxergar seu crescimento e possibilidades de encontrar espaço próprio na briga com "peixes grandes".

- **Cenário local – Lavras (MG)**

Não vinculado apenas as vendas despachadas por correio, é válido considerar o mercado em um contexto local, abrindo portas para possíveis clientes presentes na cidade. Dessa forma, é fundamental conquistar este público, que poderá efetuar as compras através de nossas plataformas e realizar a retirada no endereço da empresa disponível no site. O ponto forte desse tipo de venda é a atração do cliente pelo fato dele não precisar pagar frete. Na cidade, a concorrência concentra-se em lojas como Companhia da Pesca, casas do fazendeiro e demais que trabalhem com produtos similares. É válido mencionar que estas lojas em questão não atuam com foco no mercado online.

- **ESTRATÉGIAS DE MARKETING**

Baseando em informações de micro e macro ambientes, temos as seguintes orientações de marketing abaixo:

- **Preço:**
 - **Precificação variável em função do produto e tipo de venda:**
 - lançamentos, preço médio do mercado online;
 - Clientes atacadistas, em casos específicos;
 - **Condições de pagamento diferenciado:**
 - Parcelamento em até 4x sem juros;
 - Desconto para pagamento à vista de 10%;
 - Pagamento em dinheiro a prazo para clientes com fidelidade de compras;
 - **Diversificação de meios de pagamento:**
 - Máquina de cartão, boleto, cheque;
 - Promover estratégia de concessão de crédito;

- **Produto**
 - **Investimento em embalagens personalizadas de envio:**
 - Adotar embalagens com a logomarca da loja;
 - Personalização e padronização de caixas;
 - Alternativa: carimbo personalizado associado a embrulho com papel pardo;
- **Praça**
 - **Criar malha logística local e regional**
 - Cidades vizinhas a Lavras com frete diferenciado ou grátis;
 - Cidades com cede da Jad Log com preço de frete mais barato;
 - Identificar e roteirizar clientes;
 - Criar estratégias para atrair novos clientes;
- **Promoções:**
 - **Preço diferenciado em épocas chave ou em lançamentos de produtos:**
 - **Criar estratégias de venda ativa:**
 - Busca sistemática ao cliente. Exemplo: Tráfego pago em plataformas digitais;
 - Condições diferenciadas de pagamento, atraindo os clientes com preço atrativo;
 - Prazos mais dilatados de pagamento;

As estratégias acima devem ser estudadas de maneira individualizadas para que tenham uma aplicabilidade concisa e em momento oportuno, contribuindo de maneira eficaz e conjunta para o crescimento da empresa.

- **PLANO OPERACIONAL**

De maneira resumida, o operacional de um e commerce de produtos de pesca é simples, entretanto, cada etapa dentro do processo deve ocorrer de maneira efetiva. Dessa forma, garantirá a atração do cliente, a efetivação de uma venda e a manutenção do mesmo.

Tendo em vista a grande massa de concorrentes, pontos importantes são: boa relação com fornecedores, boa relação com os clientes, controle efetivo de recebimento de pagamentos, controle e eficiência de fretes e qualidade de produtos. Além disso, é fundamental que mesmo após qualquer venda, exista um excelente suporte da loja ao cliente. Objetivando assim fidelização por bom atendimento.

Os processos operacionais englobam os seguintes momentos: Escolha de produtos a serem vendidos na loja, fechamento de pedidos com fornecedores, abastecimento do site, produção de conteúdo digital, divulgação, atendimento de clientes, negociação e fechamento de vendas, envio de mercadorias e suporte.

- **Bens necessários**

QDD	ITEM
1	NOTEBOOK
1	FITA ADESIVA
1	PAPEL PARDO
1	CAIXAS PERSONALIZADAS
1	ESTOQUE COM BOA DIVERSIDADE DE PRODUTOS
1	WEBSITE
1	PÁGINA NO INSTAGRAM
1	WHATSAPP BUSINES
1	CANAL NO YOUTUBE

1	CÔMODO DE 16 METROS QUADRADOS
3	ESTANTES
1	PAINEL DE ESPOSIÇÃO
1	ESPOSITORES DE VARAS

As divulgações serão realizadas em horários "chave", conhecidos como aqueles em que há maior fluxo de usuários utilizando as redes sociais. 12:00h, 19:30h.

O grosso do fluxo de atendimento de clientes ocorrerá em um período de três horas corridas após o momento de divulgações em redes sociais. Ou seja, lançamos a atração e realizamos o atendimento.

- **Mão de obra indireta**

Como não iremos produzir produtos próprios, não há dimensionamento de mão de obra indireta.

- **LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

A legislação vigente não exige qualquer normatização específica quanto a implementação de um e commerce varejista do ramo da caça e pesca com manutenção de estoque residencial, porém torna-se necessário tomar algumas providências, para a abertura e funcionamento do empreendimento, tais como:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretária da Receita Federal;
- Registro na Secretária da Fazenda;

– Registro na Prefeitura do Município (Não há Inscrição Municipal)

– Registro no INSS: (Somente quando não tem o CNPJ – Pessoa autônoma – Receita Federal)

– Registro no Sindicato Patronal;

Deve-se procurar a prefeitura onde pretende montar seu empreendimento para obter informações quanto às instalações físicas da empresa (com relação a localização), e o alvará de funcionamento. (NESTE CASO NÃO SERÁ NECESSÁRIO, POIS O LOCAL FÍSICO DO NEGÓCIO SERÁ DE CUNHO RESIDENCIAL).

• PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro tem como objetivo compreender a viabilidade financeira do projeto proposto, avaliando todos os elementos possíveis e passíveis de movimentação financeira.

• Investimento fixo

INVESTIMENTOS FIXOS			
ÍTEM	QDD	VALOR	TOTAL R\$
Computador	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Impressora	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Mesa	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Cadeira	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Painel 3X1,5	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Estantes	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Caixas	200	R\$ 0,80	R\$ 160,00
Fita Adesiva	10	R\$ 3,50	R\$ 35,00
			R\$ 4.395,00

O investimento proposto terá como objetivo suprir as demandas para a expansão do negócio, buscando estruturar um escritório em cômodo residencial. Este escritório terá por finalidade também a função de depósito para estoque de mercadorias.

- **Capital de giro**

CAPITAL DE GIRO

	VALOR	SITUAÇÃO	RECURSO
Capital Em Estoque	R\$ 30.000,00	Investido	Capital Ativo
Capital Necessário	R\$ 4.395,00	Necessário	Empréstimo
Total	R\$ 34.395,00		

Giro em Mercadorias	R\$ 4.333,33	Renovação de Estoque
Despesas Fixas	R\$ 153,50	CNPJ, Manutenção do Site, Marketing
Despesas Variáveis	R\$ 210,00	Fretes, artigos de tesouraria
Capital de Giro Total	R\$ 4.696,83	

O cálculo de capital de giro em questão leva em consideração a média mensal de giro em mercadorias, visando a reposição de estoque; as despesas fixas, considerando CNPJ, manutenção do site e investimentos em marketing; bem como as despesas variáveis, com base no gasto médio mensal em artigos de tesouraria e fretes destinados aos pedidos de mercadoria. Dessa forma, há a necessidade de um capital de giro mensal de aproximadamente R\$ 4363,50.

- **Faturamento mensal**

FATURAMENTO MENSAL

Custos Fixos	Custos Variáveis	Total	Receita
R\$ 153,5	R\$ 4543,33	R\$ 4696,83	R\$ 6.500,00

Lucro Líquido	R\$ 1.803,17
----------------------	---------------------

Para cálculo do faturamento mensal levou-se em consideração um valor médio mensal de cerca de R\$ 6500,00 de receita, que considerando uma margem de lucro bruto média sobre o custo das mercadorias de 50%, equivale a cerca de R\$ 4333,33 de giro de estoque. Ou seja, representa um lucro bruto médio de cerca de R\$ 2166,66. Junto a isso, são inseridos os custos fixos e variáveis no cálculo de faturamento, chegando a um valor líquido médio de R\$ 1803,17.

- **Mão de obra**

De acordo com a legislação Brasileira, empresas na categoria MEI podem possuir legalmente um funcionário com carteira de trabalho assinada. Entretanto, como não há local físico para o funcionamento do estabelecimento e visando também o reinvestimento do lucro líquido na empresa, conclui se que não há a necessidade de contratação de mão de obra. Dessa forma, todas as atividades serão exercidas pelo fundador.

- **Depreciação**

DEPRECIÇÃO

ÍTEM	VALOR	ANOS	DEPRECIÇÃO MÊS
Computadores	R\$ 2.000,00	3	R\$ 55,56
Impressora	R\$ 500,00	3	R\$ 13,89
Móveis e utensílios	R\$ 1.700,00	5	R\$ 47,22

Total no Mês	R\$ 116,67
Total no Ano	R\$ 1.400,00

A depreciação de máquinas, equipamentos e imóveis consta como despesa uma vez que permite ao proprietário compreender os esforços necessários para recuperação do capital investido bem como, também, os esforços no intuito de tornar o negócio viável.

- **Custos fixos mensais**

CUSTOS FIXOS MENSAIS

Tipo de Custo	Valor Mensal
Manutenção do Site	R\$ 50,00
Anuidade do site	R\$ 3,33
Frete de terceiros	R\$ 160,00
Depreciação	R\$ 116,67
Pró Labore	R\$ 300,00
Outros	R\$ 50,00
Total	R\$ 680,00

Nos custos fixos destacam-se como valor significativo os custos com pró-labore e fretes de terceiros.

- **INDICADOR DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO**

Capital investido atual: R\$ 30000,00;

Lucro Líquido Médio Mensal: R\$ 1800,00;

Crescimento e Valorização: $1500,00/30000,00*100 = 5\%$ ao mês

Progressão e perspectiva de crescimento ao longo de 1 ano:

Valor atual em Estoque	Março	Abril	Maió	Junho	Julho
R\$ 31.500,00	R\$ 33.075,00	R\$ 34.728,75	R\$ 36.465,19	R\$ 38.288,45	R\$ 40.202,87
	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
	R\$ 42.213,01	R\$ 44.323,66	R\$ 46.539,85	R\$ 48.866,84	R\$ 51.310,18

- **CÁLCULO DE PAYBACK**

Custos fixos mensais: R\$ 680,00

Para gerar R\$ 680,00 e quitar os custos: $R\$ 680,00 / 0,33$ considerando margem média a ser aplicada nas vendas de 50%. = R\$ 2060,60 por mês. Considerando a média mensal de faturamento em R\$ 7515,15, O PAYBACK mensal será correspondente a $2060,60/7515,15 = 27,42\%$.

PAYBACK considerando o período de um ano e sua respectiva perspectiva de crescimento da empresa, levando em consideração o giro individual de cada mês.

ANO	MÊS	Previsão de Faturamento	Custo
2021	Março	R\$ 6.833,33	R\$ 680,00
2021	Abril	R\$ 7.071,97	R\$ 680,00
2021	Maio	R\$ 7.322,55	R\$ 680,00
2021	Junho	R\$ 7.585,64	R\$ 680,00
2021	Julho	R\$ 7.861,88	R\$ 680,00
2021	Agosto	R\$ 8.151,94	R\$ 680,00
2021	Setembro	R\$ 8.456,52	R\$ 680,00
2021	Outubro	R\$ 8.776,30	R\$ 680,00
2021	Novembro	R\$ 9.112,09	R\$ 680,00
2021	Dezembro	R\$ 9.464,67	R\$ 680,00
		R\$ 80.636,89	R\$ 6.800,00

$$R\$ 6800,00 / R\$ 80636,89 = 8,43\% \text{ de } 10 \text{ meses}$$

- **ROI (RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO)**

Calculo com base em 10 meses, tendo em vista a situação da empresa até o final do ano de 2021.

ANO	MÊS	RECEITA	Custos
2021	Março	R\$ 2.255,00	R\$ 680,00
2021	Abril	R\$ 2.333,75	R\$ 680,00
2021	Maio	R\$ 2.416,44	R\$ 680,00
2021	Junho	R\$ 2.503,26	R\$ 680,00
2021	Julho	R\$ 2.594,42	R\$ 680,00
2021	Agosto	R\$ 2.690,14	R\$ 680,00
2021	Setembro	R\$ 2.790,65	R\$ 680,00
2021	Outubro	R\$ 2.896,18	R\$ 680,00
2021	Novembro	R\$ 3.006,99	R\$ 680,00
2021	Dezembro	R\$ 3.123,34	R\$ 680,00
		R\$ 26.610,17	R\$ 6.800,00

$$R\$ (26610,17 - R\$ 6800,00) / R\$ 6800,00 = 2,91 \text{ ou } 291\%$$

- **FLUXO DE CAIXA**

O fluxo de caixa tem como base o valor necessário para cobrir mensalmente todas as despesas relacionadas à: custos fixos e variáveis, reposição de estoque referente as vendas mensais e pró labore. Na projeção a seguir, foi levado em conta uma margem de trabalho sobre os custos dos produtos de 50% de markup. Cálculo do Capital de Giro Progressivo estimado: $(L.L/0,3333+C.F)$.

Ponto de Partida	R\$ 31.500,00	L. L.	CUSTOS FIXOS	CAPITAL DE GIRO
Março	R\$ 33.075,00	R\$ 1.575,00	R\$ 680,00	R\$ 5.405,05
Abril	R\$ 34.728,75	R\$ 1.653,75	R\$ 680,00	R\$ 5.641,30
Maió	R\$ 36.465,19	R\$ 1.736,44	R\$ 680,00	R\$ 5.889,36
Junho	R\$ 38.288,45	R\$ 1.823,26	R\$ 680,00	R\$ 6.149,83
Julho	R\$ 40.202,87	R\$ 1.914,42	R\$ 680,00	R\$ 6.423,32
Agosto	R\$ 42.213,01	R\$ 2.010,14	R\$ 680,00	R\$ 6.710,49
Setembro	R\$ 44.323,66	R\$ 2.110,65	R\$ 680,00	R\$ 7.012,02
Outubro	R\$ 46.539,85	R\$ 2.216,18	R\$ 680,00	R\$ 7.328,62
Novembro	R\$ 48.866,84	R\$ 2.326,99	R\$ 680,00	R\$ 7.661,05
Dezembro	R\$ 51.310,18	R\$ 2.443,34	R\$ 680,00	R\$ 8.010,10

- **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Considerando o cenário de crescimento exposto e sustentando a argumentação com base no histórico de crescimento positivo apresentado, a Radical Fishing pode ser classificada como uma empresa promissora e com grande potencial de crescimento. Através das informações apresentadas acima, pode se inferir que em cerca de dois anos a empresa terá uma valorização de aproximadamente 340%, o que é um excelente resultado.