

A rede de televisão das cidades **que a** **televisão esqueceu.**

Apresentação ao investidor, com a planilha aberta. O que acontece aqui, você vê aqui.

■ PROPOSTA DE INVESTIMENTO · SETEMBRO DE 2026

CAETÉ · CAPITÓLIO E LAGO DE FURNAS · LAGOA DA PRATA · GOVERNADOR VALADARES · VENDA NOVA



Quem conta a história da sua cidade?

Em Caeté existe um jornal semanal impresso. Televisão da cidade, ao vivo e todos os dias, não existe nenhuma. É nesse espaço, e no de milhares de cidades parecidas, que a TvLocal.com entra.

01

O vazio e o dinheiro

Onde a notícia local acabou, e para onde a verba de publicidade foi.





Um mercado sem veículo, documentado por censo.

2.504

municípios brasileiros sem nenhum
veículo jornalístico local

20,66 mi

de pessoas vivem nesses municípios

9 em 20

municípios do país são desertos de
notícia



De cada 20 municípios brasileiros, 9
não têm quem conte a própria história.

Fonte: Atlas da Notícia, 7ª edição, ABRAJI e PROJOR, 2025.



A verba migrou para o digital. **A oferta local, não.**

R\$ 95,2 bi

de investimento publicitário no Brasil em 2025, alta de 8,2%

R\$ 42,7 bi

em publicidade digital, alta de 12,7% em um ano

R\$ 1.200

por mês para anunciar em um oitavo de página no jornal semanal de Caeté (4 edições de R\$ 300)

O comerciante de cidade pequena ainda concentra a verba no papel. A TvLocal.com entrega o mês inteiro de presença, com relatório de quem viu, por cerca de um quarto a um terço do preço do jornal.

Fontes: Kantar Ibope Media, 2026; IAB Brasil e Kantar Ibope, Digital AdSpend, ano-base 2025. Preços do jornal informados pelo autor em 24/09/2026.



Grade de televisão **com métrica de internet.**

O que a televisão dava

- Hora marcada e hábito coletivo
- Curadoria: alguém decide o que entra
- Rosto conhecido e autoridade
- Ritual: o vizinho assiste ao mesmo



O que a internet trouxe

- Custo de entrada baixo para o comércio
- Métrica por pessoa, em tempo real
- Interação e compartilhamento
- Acervo permanente e pesquisável

A TvLocal.com não escolhe um lado. Opera os dois ao mesmo tempo, sobre a mesma comunidade. É por isso que ela não tem concorrente direto no formato.



Por que os gigantes **não entram.**

1

A economia das plataformas concentra o mercado de massa.
E, ao concentrar, esvazia o microterritório.

2

Para uma plataforma global, Caeté é estatisticamente invisível. O custo de produzir conteúdo sobre ela nunca se paga naquela escala.

3

Nenhuma plataforma produz conteúdo. Elas distribuem o que alguém produz. Se ninguém produz sobre Caeté, não há o que distribuir.

A barreira de verdade não é o pioneirismo. São os contratos anuais com exclusividade setorial, os convênios com a paróquia e as ligas, o acervo da cidade, a rede de telas em bares e a base de dados própria.

02

O produto e o preço

O que vai ao ar, quanto custa e por que o comerciante aceita.





Uma grade **que cabe na equipe.**



1h45

de conteúdo inédito por dia útil na partida, com cinco pessoas

2h15

a partir do Degrau 2, quando o operador técnico entra e a grade completa volta

R\$ 54

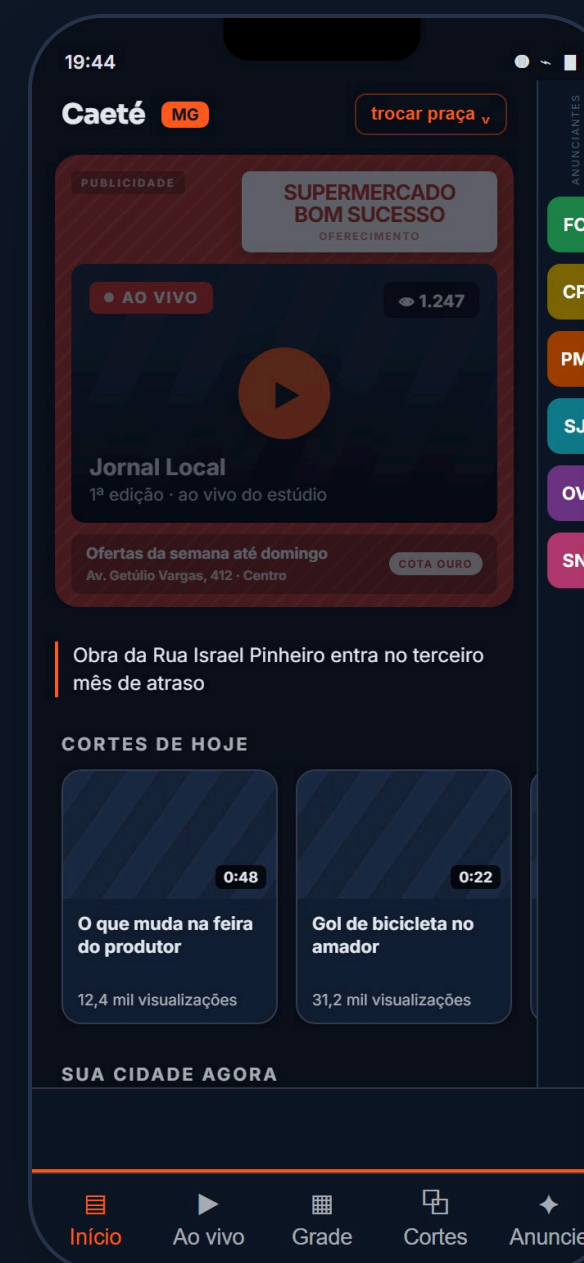
por hora exibida: R\$ 39.100 por mês divididos por 730 horas no ar



O aplicativo, funcionando no seu telefone.

- 5** praças na mesma marca e no mesmo aplicativo
- 2** visões: a do morador e a do investidor
- 0** aplicativo para instalar: abre no navegador do telefone

O protótipo navegável acompanha este material, com as cinco praças em base fictícia realista e o painel de rede que o contrato garante ao investidor, com credencial própria de leitura.



VISÃO DO MORADOR



VISÃO DO INVESTIDOR



Quatro degraus, a partir de R\$ 300.

BAIRRO

R\$ 300

/mês

Salão, oficina,
lanchonete, autônomo
com CNPJ

40% dos anunciantes

R\$ 120 no ticket

BRONZE

R\$ 700

/mês

Comércio local
estabelecido

40% dos anunciantes

R\$ 280 no ticket

PRATA

R\$ 1.400

/mês

Marca parceira, alta
frequência

17% dos anunciantes

R\$ 238 no ticket

OURO

R\$ 2.800

/mês

Patrocinador fundador
da praça

3% dos anunciantes

R\$ 84 no ticket

TICKET MÉDIO
PONDERADO

R\$ 722

por mês, reajustado em
5% ao ano

Esta é a tabela-piso, a de Caeté, a praça mais difícil da rede: economia fraca e comércio apertado. O degrau de entrada é a correção mais importante do projeto. Sem ele, a maior parte do comércio de uma cidade de 40 mil habitantes não cabe na carteira, e o ticket médio vira ficção.



Menos de 35% do preço do jornal, o mês inteiro em vídeo.

JORNAL SEMANAL, 4 EDIÇÕES TVLOCAL.COM, O MÊS TODO

Bairro no jornal: 1/8 de página	R\$ 1.200 R\$ 300	75% a menos
Bronze no jornal: 1/4 de página	R\$ 2.000 R\$ 700	65% a menos
Prata no jornal: 1/2 página	R\$ 6.000 R\$ 1.400	77% a menos
Ouro no jornal: 1 página	R\$ 12.000 R\$ 2.800	77% a menos

Fonte: preços por edição do jornal semanal impresso de Caeté (A3), informados pelo autor em 24/09/2026; tabela TvLocal.com para Caeté. Um mês de jornal são 4 edições.



Nenhum pacote custa mais de 60% do que o comerciante já paga.

PACOTE	ALTERNATIVA QUE ELE JÁ COMPRA, POR MÊS	CUSTA HOJE	TVLOCAL.COM	RELAÇÃO
Bairro	Impulsioneamento em rede social por um mês (R\$ 10 por dia) mais a produção de um vídeo simples	R\$ 550	R\$ 300	55%
Bronze	1/4 de página no jornal semanal, 4 edições por mês	R\$ 2.000	R\$ 700	35%
Prata	Banner mensal em portal regional de notícias, ou cobertura de um evento	R\$ 2.500	R\$ 1.400	56%
Ouro	Outdoor por um mês mais banner mensal em portal regional	R\$ 5.000	R\$ 2.800	56%

A TvLocal.com cobra menos porque custa menos para existir: não tem concessão, transmissor, papel nem gráfica. A referência de cada pacote é a mais barata entre o jornal semanal de Caeté e a outra mídia que o comerciante já compra. Onde o preço passaria do limite, a planilha reduz a adesão esperada, e o resultado é o que está neste deck.

Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 1, seção 1.13. Referências: jornal semanal de Caeté, Meta Ads, portais regionais e outdoor (pesquisa de 24/09/2026).



O que a mídia da região cobra hoje.

MÍDIA	PREÇO	FONTE
Jornal semanal impresso de Caeté (A3)	R\$ 300 a R\$ 3.000 por edição	Preços informados pelo autor, 24/09/2026
Portais regionais de notícias	R\$ 2.000 a R\$ 3.200 por banner de 30 dias	Tabelas de mídia, 2026
Outdoor em cidade pequena	R\$ 590 a R\$ 1.590 por bissemana	Tabelas de mídia, 2026
Impulscionamento em rede social	cerca de R\$ 300 por mês, para negócio local	Meta Ads, 2026
Rede Minas (TV pública)	R\$ 1.636 por 30 s rotativo; R\$ 3.121 a R\$ 4.389 em horário fixo	Tabela comercial, 2026
NDTV Record (afiliada regional)	R\$ 527 a R\$ 5.051 por 30 s	Tabela comercial, 2024
Rádio Inconfidência	R\$ 227 a R\$ 464 por 30 s	Tabela comercial, 2026
Imprensa FM (rede do interior de MG e SP)	R\$ 11,56 a R\$ 50,33 por 30 s	Tabela comercial

Pesquisa de preços de 24/09/2026. Em Caeté só existe uma rádio comunitária, que não vende publicidade (Lei 9.612/1998), e por isso o rádio não entra como referência de preço na cidade. Nas outras praças, cotar rádio, jornal e páginas locais antes da abertura.



Cada praça cobra o que a economia dela suporta. **Caeté é o piso.**

PRAÇA	FAIXA	BAIRRO	BRONZE	PRATA	OURO	TICKET, 1º ANO
Caeté (tabela-piso)	1,00	R\$ 300	R\$ 700	R\$ 1.400	R\$ 2.800	R\$ 722
Capitólio e Lago de Furnas	1,50	R\$ 330	R\$ 1.050	R\$ 2.100	R\$ 4.200	R\$ 1.035
Lagoa da Prata	1,60	R\$ 330	R\$ 1.120	R\$ 2.240	R\$ 4.480	R\$ 1.095
Governador Valadares	1,60	R\$ 330	R\$ 1.120	R\$ 2.240	R\$ 4.480	R\$ 1.095
Venda Nova	1,40	R\$ 330	R\$ 980	R\$ 1.960	R\$ 3.920	R\$ 975

A faixa sobe com a renda da cidade e com a disputa por espaço, e tem teto de 1,60. O Bairro fica em R\$ 330 fora de Caeté porque concorre com rede social, que custa o mesmo em qualquer cidade. Toda tabela respeita o limite de 60% da média concorrente.

Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 2, seção 2.3. Valores mensais do Ano 1, em reais; pacotes reajustados em 5% ao ano.

03

Os números

A promessa, a conta que a sustenta e o pior cenário, com a mesma clareza.





MÊS

24

A operação se paga em até dois anos, mesmo no cenário ruim.

Caeté é a praça mais difícil da rede: economia fraca e comércio apertado. Ainda assim, com menos anunciantes e ticket 15% menor, o resultado mensal fica positivo a partir do Mês 24.

Mês 15

primeiro mês no azul, no cenário central

R\$ 46.850

menor saldo de caixa no pior cenário,
no Mês 23, sem a Fase 2

75

anunciantes para o equilíbrio, 5,2% das
empresas de Caeté

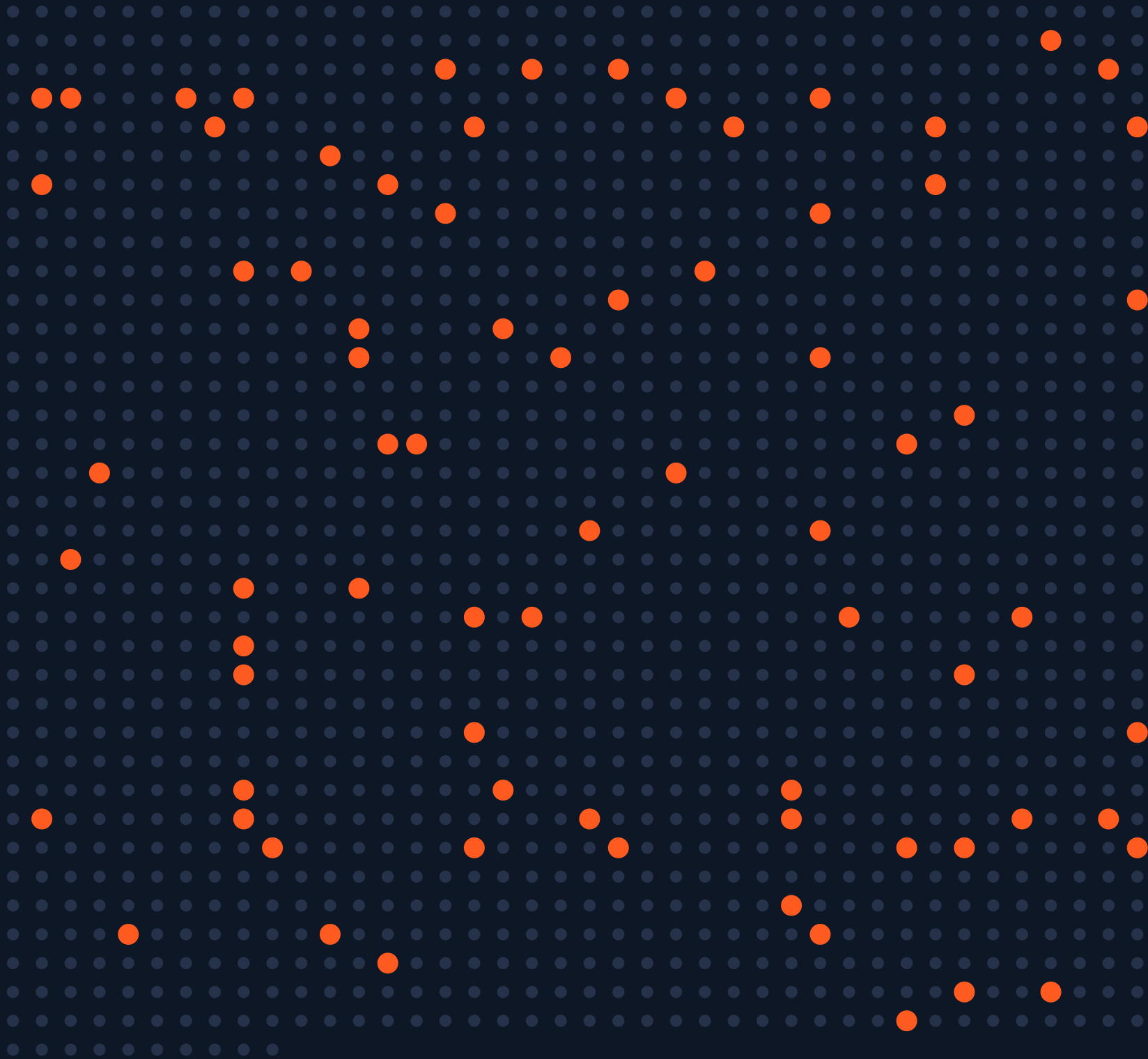
A promessa é de equilíbrio operacional: resultado mensal positivo até o Mês 24 no cenário pessimista. O investimento inicial volta no Mês 38 no cenário central. Fonte: Modelo Financeiro Mestre, abas 4, 4B e 5.



75

anunciantes pagam a operação inteira

Custo fixo de partida de R\$ 39.100 por mês, carga variável de 27,04% e ticket médio de R\$ 722. São 5,2% das cerca de 1.450 empresas de Caeté. O senhor pode conferir esse número andando pela rua principal e contando as portas.



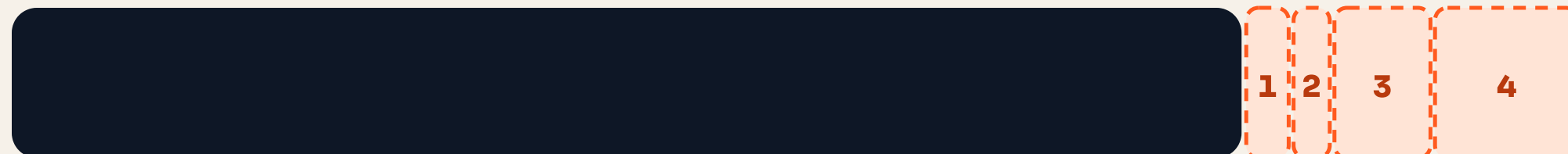
O IBGE contou 1.484 empresas e organizações ativas em Caeté (CEMPRE 2024). A estimativa do modelo, de 1.450, é mais adequada.



Começar menor **para chegar inteiro.**

ESTRUTURA ORIGINAL

R\$ 49.800 por mês



PARTIDA ENXUTA

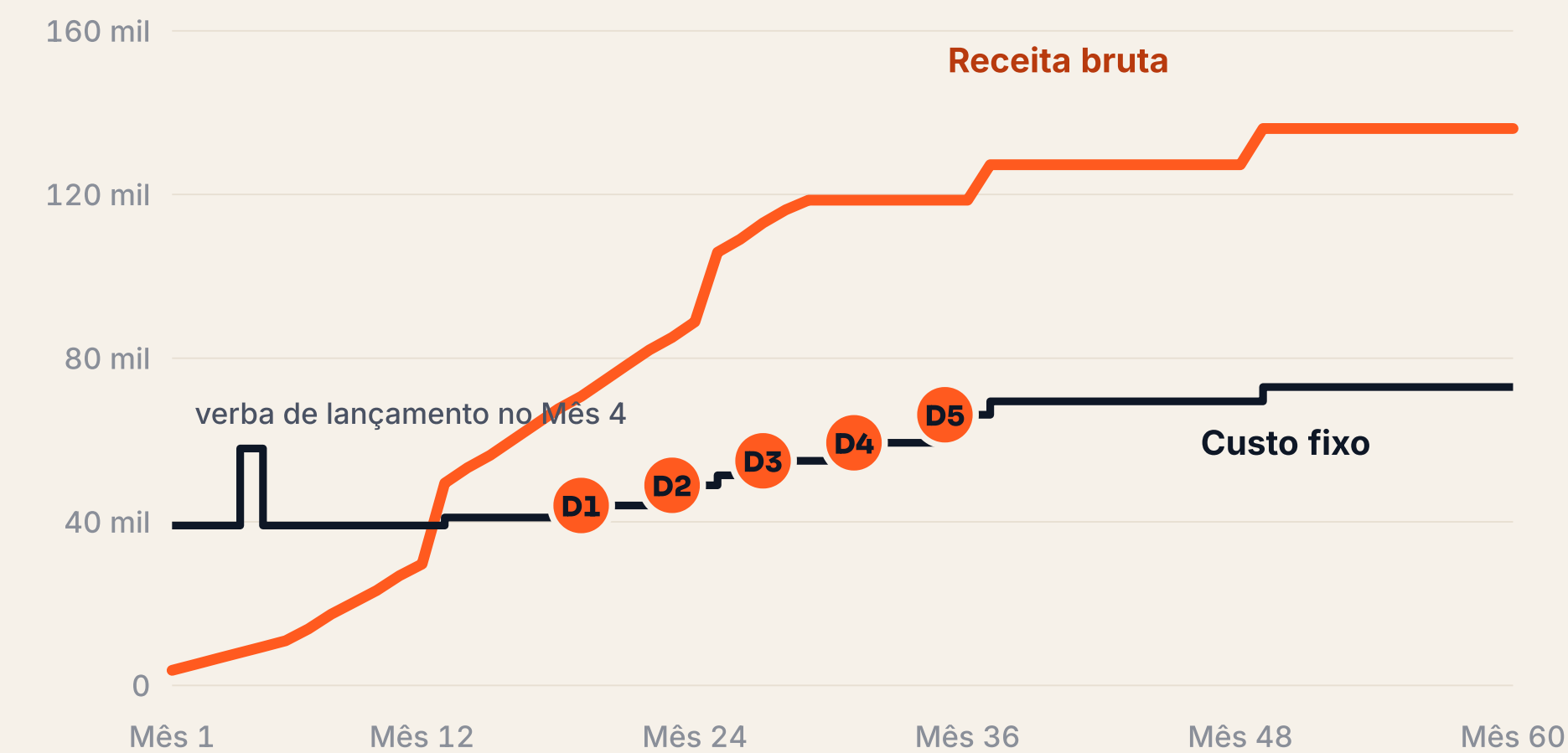
R\$ 39.100

- 1 - R\$ 1.500 · Pró-labore**
de R\$ 7.000 para R\$ 5.500
- 2 - R\$ 1.300 · Marketing contínuo**
de R\$ 2.500 para R\$ 1.200
- 3 - R\$ 3.200 · Assistente administrativo**
volta no Degrau 3
- 4 - R\$ 4.700 · Operador técnico**
fundido ao editor até o Degrau 2

Quatro cortes tiram R\$ 10.700 do custo mensal de partida: o pró-labore cai de R\$ 7.000 para R\$ 5.500, o marketing contínuo de R\$ 2.500 para R\$ 1.200, o assistente administrativo fica para depois e o operador técnico se funde ao editor. O preço é meia hora a menos de conteúdo inédito por dia útil, até o Degrau 2.



A estrutura cresce só quando a receita paga.



Cada degrau só entra quando a margem do mês anterior paga o novo patamar, reajustado, com 10% de folga, e com no mínimo 3 meses desde o degrau anterior.

- D1** Pró-labore e marketing voltam ao valor original
+R\$ 2.800 por mês · 80 anunciantes · Mês 19
- D2** Operador técnico, e a grade volta a 2h15
+R\$ 4.700 por mês · 89 anunciantes · Mês 23
- D3** Assistente administrativo
+R\$ 3.200 por mês · 95 anunciantes · Mês 27
- D4** Segundo executivo de contas
+R\$ 4.000 por mês · 103 anunciantes · Mês 31
- D5** Editor auxiliar e reforço de produção
+R\$ 6.200 por mês · 114 anunciantes · Mês 35

Da partida de R\$ 39.100 à estrutura ideal de R\$ 60.000. No cenário central, os cinco degraus entram entre os Meses 19 e 35.

Anunciantes necessários para cada degrau só com publicidade, a preço do Ano 1. As outras receitas antecipam cada degrau. Meses do cenário central.



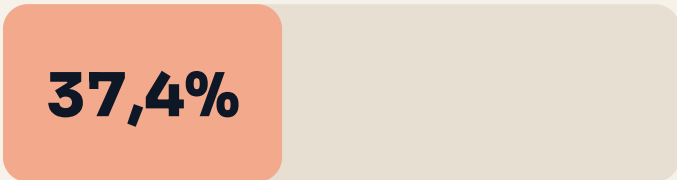
A projeção cabe dentro do mercado.

Receita de publicidade do Ano 3 contra o mercado publicitário de Caeté no mesmo cenário. Em nenhum deles o plano exige mais de 40% do mercado, o teto de participação que o modelo aplica em qualquer praça de até 100 mil habitantes.

Uma versão anterior deste projeto chegou a prever R\$ 10,4 milhões em Caeté no Ano 3, 418% do mercado do município. Não se pode vender mais publicidade do que a cidade compra.

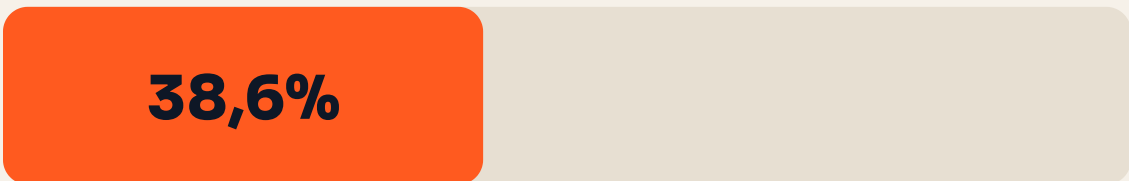
- Receita projetada da TvLocal.com
- Mercado publicitário de Caeté

PESSIMISTA



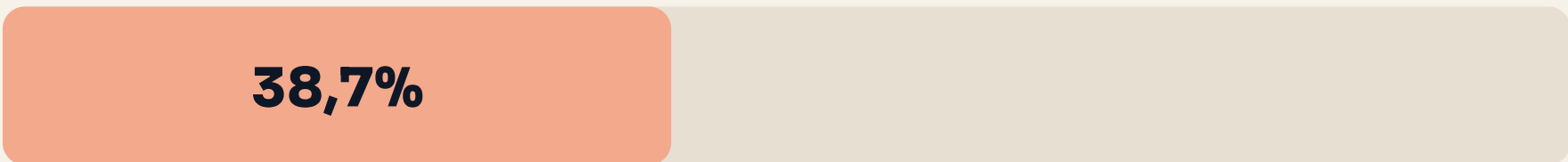
R\$ 621 mil projetados num mercado de R\$ 1,51 mi

CENTRAL



R\$ 1,07 mi projetados num mercado de R\$ 2,51 mi

OTIMISTA



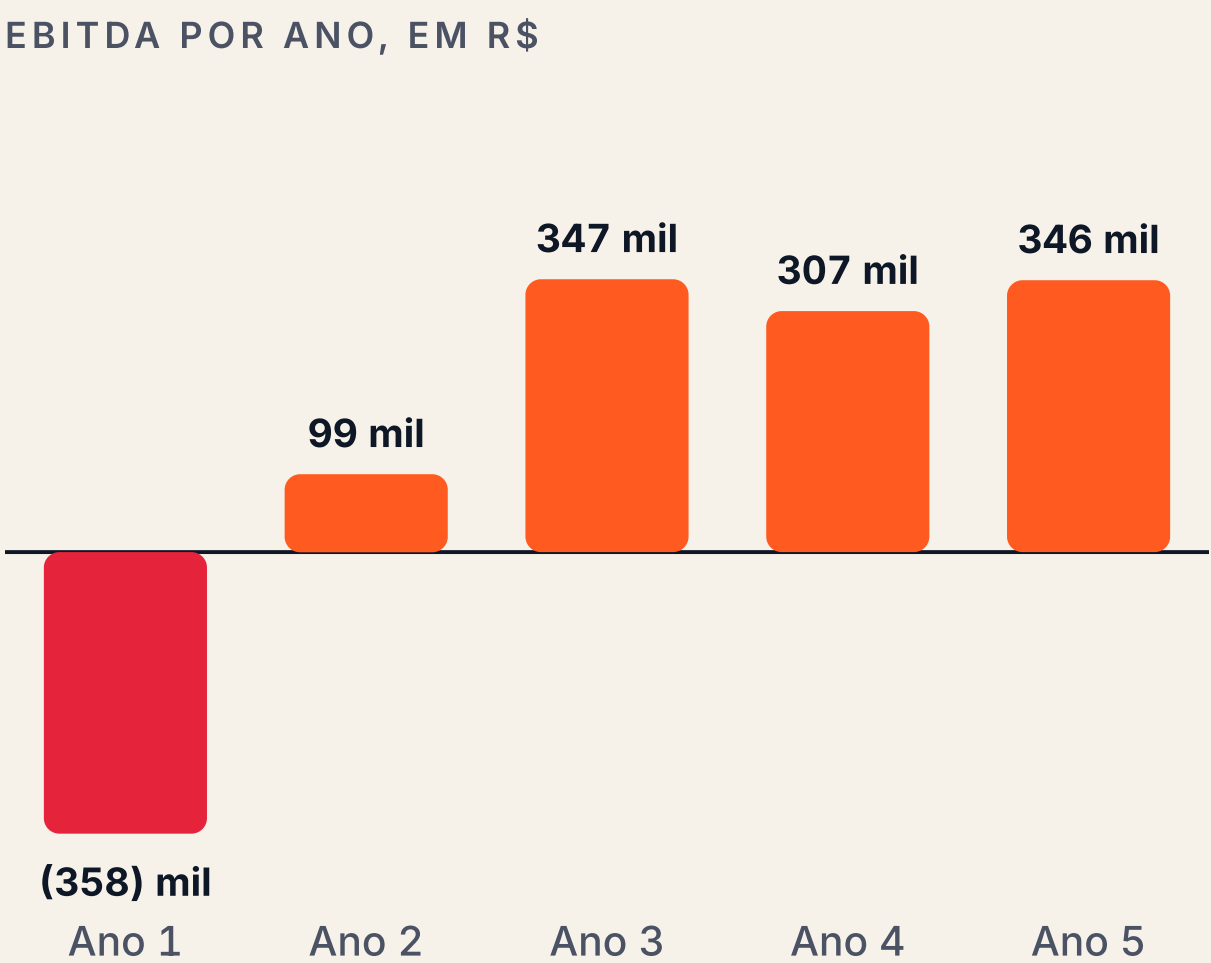
R\$ 1,67 mi projetados num mercado de R\$ 3,92 mi

Mercado local estimado pelo modelo (aba 2, seção 2.2), por cenário. Só publicidade: serviços e editais não disputam esta verba.



Cinco exercícios, cenário central.

CENÁRIO CENTRAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Anunciantes, média do ano	17	69	112	115	115
Receita bruta	175.010	829.707	1.393.239	1.527.161	1.633.582
Resultado operacional (EBITDA)	(358.423)	99.324	347.328	306.889	346.272
Margem operacional	n/a	12,0%	24,9%	20,1%	21,2%
Resultado acumulado	(358.423)	(259.099)	88.229	395.119	741.390

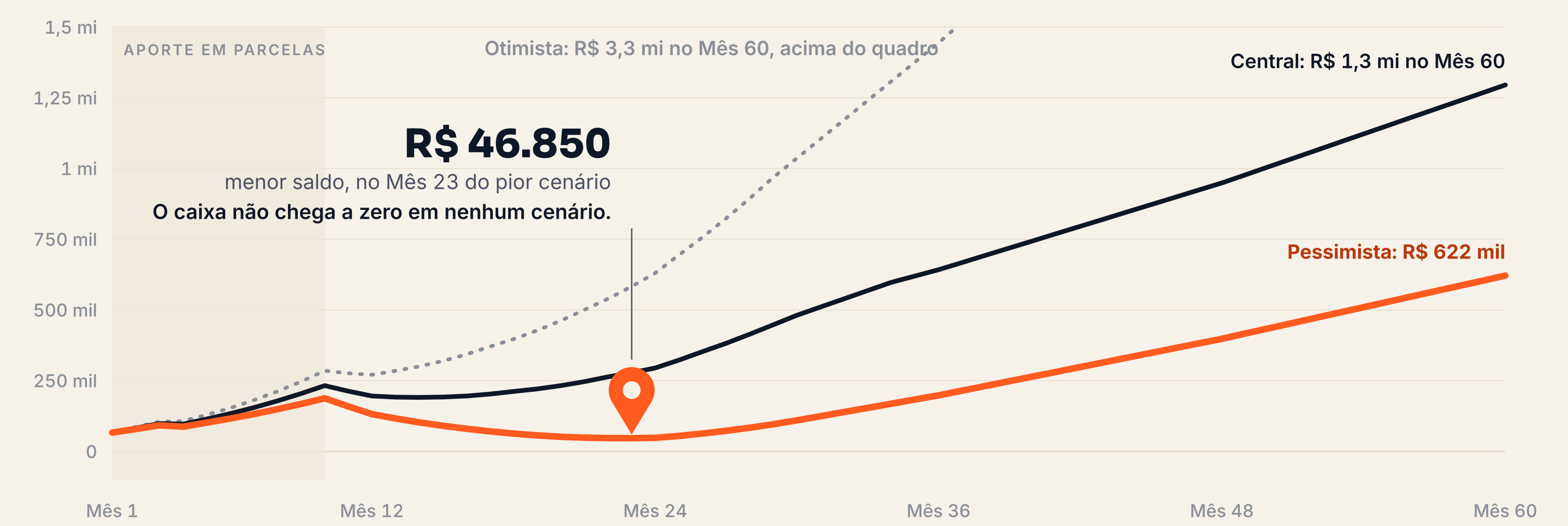


Resultado operacional positivo a partir do Mês 15. Margem de 21,2% no Ano 5. O Ano 1 carrega R\$ 18.800 da verba de lançamento no mês da estreia. O acumulado vira positivo no Mês 33 e fecha 60 meses em R\$ 741.390.

Valores em reais. Pacotes e custos reajustados em 5% ao ano. No Ano 1 a operação ainda está em construção, e por isso a margem não é calculada.



O caixa nunca fica negativo, em nenhum cenário.



Caixa acumulado ao fim de cada mês, em reais, na praça de Caeté. Conta só com a Fase 1: os R\$ 400 mil da Fase 2 são dinheiro da rede e não entram nesta conta. Fonte: Modelo Financeiro Mestre, abas 4 e 4B.



O cenário ruim, com a mesma clareza.

	PESSIMISTA	CENTRAL	OTIMISTA
Anunciantes no Mês 36	81	115	157
Primeiro mês positivo	Mês 24	Mês 15	Mês 13
Menor saldo de caixa	R\$ 46.850	R\$ 67.953	R\$ 69.346
Resultado em 36 meses	(355.934)	88.229	890.208
Resultado em 60 meses	67.377	741.390	2.749.534
Caixa no Mês 60	621.577	1.295.590	3.303.734

Mês 24

o resultado mensal fica positivo no pior cenário, e o caixa nunca chega a zero: o menor saldo é R\$ 46.850.

Meses 18 a 27

o fôlego de caixa fica abaixo de 2 meses de custo fixo: o gatilho vermelho acende, a contingência é liberada e o conselho se reúne em até 15 dias.

18 contra 29

anunciantes no Mês 10, pessimista contra central. A Fase 2 exige 28, e por isso não é liberada no pior cenário: a praça se sustenta sozinha.

O resultado de 36 meses do pessimista é negativo; o de 60 meses fecha positivo. Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 5. O caixa do pessimista já considera os cortes dos gatilhos amarelo e laranja.



Três sinais, calculados pela planilha. Nenhum depende da minha avaliação.



Amarelo

Anunciantes abaixo de 80% da
rampa central

Nenhum degrau novo é ativado
enquanto o sinal estiver aceso.



Laranja

No Mês 12, menos de 70% da rampa

Corte de R\$ 5.400 por mês a partir do
Mês 13: a grade inédita cai de 1h45 para
1h15 e sai uma posição de produção.



Vermelho

Fôlego abaixo de 2 meses de custo
fixo, do Mês 11 em diante

A contingência é liberada e o conselho
se reúne em até 15 dias.

No cenário pessimista o próprio modelo acende o amarelo e o laranja, congela os degraus e corta o custo. É assim que o pior caso termina 60 meses com R\$ 621.577 em caixa.

04

A rede

Cinco praças, cinco economias, uma só marca. O que se prova em Caeté vale em qualquer lugar.





Cinco praças, cinco economias.

682.515 pessoas. Cada praça testa o método num tipo diferente de economia, que é o que precisa ser provado antes de escalar de verdade. Minas tem 853 municípios.

Caeté	Mineração e romaria	Piloto · Mês 1
Capitólio e Lago de Furnas	Turismo do Lago de Furnas	Fase 2 · Mês 15
Lagoa da Prata	Indústria e agroindústria	Fase 2 · Mês 21
Governador Valadares	Polo do Leste de Minas	Fase 3 · Mês 27
Venda Nova	Hiperlocal na capital	Fase 3 · Mês 33



População: IBGE, Censo Demográfico 2022 (Capitólio soma os oito municípios do entorno do Lago de Furnas). Venda Nova é regional de Belo Horizonte. Malha municipal: IBGE.



Caeté é a praça mais difícil.

Todas as outras chegam antes.

PRAÇA	FAIXA	TICKET, 1º ANO	EQUILÍBRIO PESSIMISTA	EQUILÍBRIO CENTRAL	PAYBACK PESSIMISTA	PAYBACK CENTRAL
Caeté	1,00	R\$ 722	Mês 24	Mês 15	após o	Mês 38
Capitólio e Lago de Furnas	1,50	R\$ 1.035	Mês 20	Mês 13	Mês 43	Mês 29
Lagoa da Prata	1,60	R\$ 1.095	Mês 17	Mês 13	Mês 36	Mês 26
Governador Valadares	1,60	R\$ 1.095	Mês 13	Mês 13	Mês 31	Mês 21
Venda Nova	1,40	R\$ 975	Mês 19	Mês 13	Mês 40	Mês 29

Toda praça da rede tem resultado mensal positivo até o Mês 24 no cenário pessimista, e Caeté é a última. As cidades maiores e mais ricas aceitam uma tabela mais alta, e por isso chegam ao equilíbrio antes de Caeté.

Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 7, seção 7.4. Meses contados a partir da abertura de cada praça. Sabará, mantida só para comparação, tem equilíbrio no Mês 19 (pessimista) e payback no Mês 29 (central).



Capitólio cobre o Lago de Furnas inteiro.

Equipe completa em Capitólio, com R\$ 1.500 por mês de deslocamento para cobrir as festas e os eventos dos vizinhos. O turismo traz público de fora, e a programação é vista também por quem visita.

O mercado da região considera o PIB per capita limitado a R\$ 45.000, para que as usinas da região não inflem a conta. A TvLocal.com fica com no máximo 40% do mercado da cidade e 20% dos vizinhos: 26,6% do total.

MUNICÍPIO	HABITANTES	EMPRESAS	MERCADO CENTRAL
Capitólio	10.380	819	R\$ 1.553.402
Piumhi	36.062	1.945	R\$ 1.568.574
São José da Barra	7.793	337	R\$ 350.685
São João Batista do Glória	7.652	409	R\$ 294.819
Guapé	13.772	643	R\$ 499.822
Vargem Bonita	2.158	107	R\$ 92.402
Pimenta	8.563	383	R\$ 314.466
Doresópolis	1.461	60	R\$ 65.745
Região de Capitólio	87.841	4.703	R\$ 4.739.914

Fonte: IBGE (API SIDRA, Censo 2022, PIB dos Municípios 2023 e CEMPRE 2024, consulta de 24/09/2026) e Modelo Financeiro Mestre, aba 2, seção 2.7. Mercado central por ano, em reais.



Governador Valadares entra na rede **no Mês 27.**

Polo regional do Leste de Minas, com comércio e serviços fortes e uma cidade de 257.171 habitantes. É a maior praça da rede. A projeção usa 15,9% do mercado no Ano 5, abaixo do teto de 20% que o modelo aplica às cidades com mais de 100 mil habitantes. Sabará sai da rede e fica só na comparação.

257.171

habitantes, a maior praça da rede (Censo 2022)

14.064

empresas atuantes (CEMPRE 2024)

R\$ 17,22 mi

de mercado publicitário por ano, no cenário central

R\$ 1.095

de ticket no 1º ano, com a faixa 1,60 sobre Caeté

Mês 13

equilíbrio operacional, no pessimista e no central

R\$ 3,32 mi

de receita de publicidade no Ano 5: 30% da rede madura

Fonte: IBGE (Censo 2022, PIB dos Municípios 2023, CEMPRE 2024) e Modelo Financeiro Mestre, abas 2 e 7.



Três de quatro praças novas custam menos que a piloto.

Cada praça herda tecnologia, jurídico, marca e método. O que já foi construído não se paga outra vez. Só Venda Nova custa um pouco mais, porque contrata equipe no mercado de trabalho de Belo Horizonte.

R\$ 2,2 mi

de investimento para abrir as cinco praças

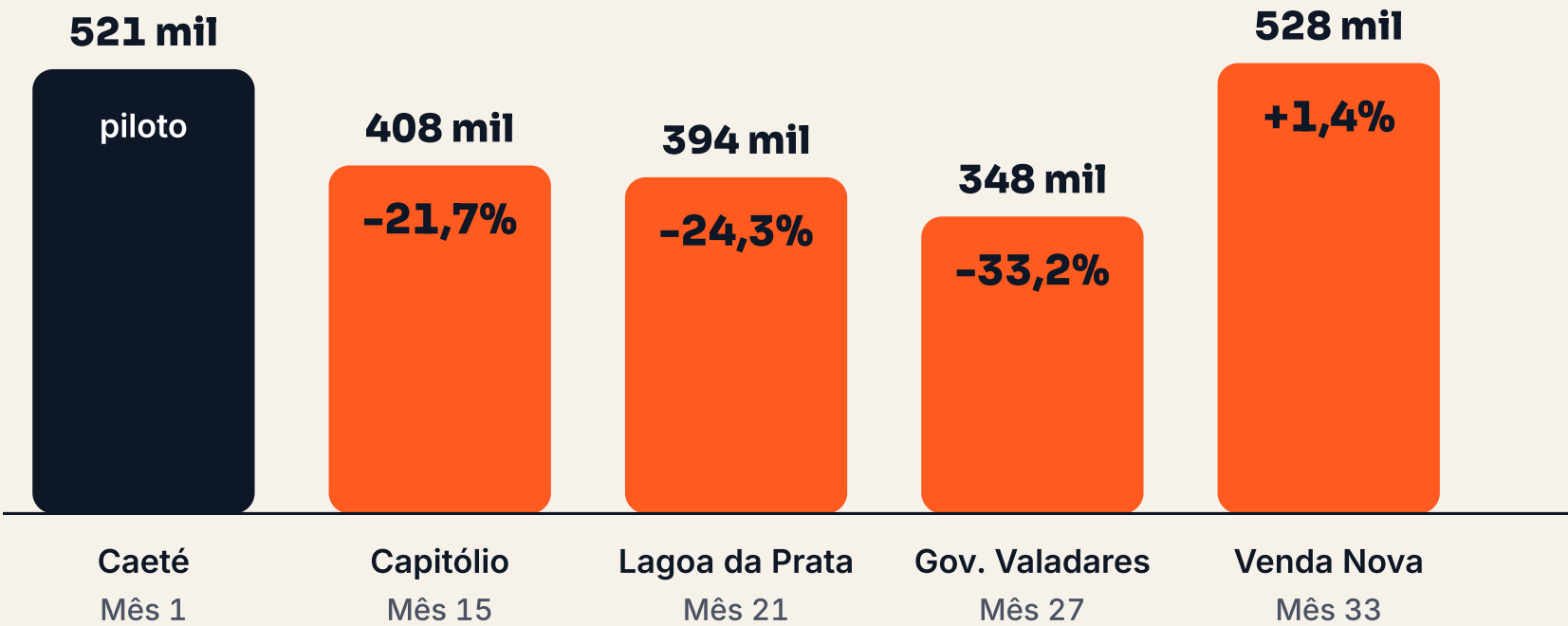
R\$ 11,03 mi

de receita anual de publicidade da rede madura, no Ano 5

R\$ 19,9 mi

de valor da rede, a 6x o EBITDA, com margem de 30%

CUSTO DE ABERTURA POR PRAÇA, EM R\$, E DIFERENÇA SOBRE A PILOTO



A receita madura equivale a 23% do mercado publicitário conjunto das cinco praças no Ano 5. O múltiplo de 6x é declarado como premissa; a planilha permite trocar. Fonte: aba 7.

05

A proposta

Os riscos tratados antes, o que o senhor confere sozinho e como entrar.





Tratados antes, e não depois.

RISCO	SEM TRATAMENTO		COM TRATAMENTO	MEDIDA
Vínculo empregatício	20 · vermelho	→	10 · laranja	Núcleo em regime celetista desde o Mês 1
Percepção de captura política	16 · vermelho	→	8 · amarelo	Declaração de independência editorial e estatuto público
Playbook e marca em nome do fundador	15 · laranja	→	5 · amarelo	Cessão de propriedade intelectual antes da 1ª parcela
Cobrança retroativa do ECAD	15 · laranja	→	3 · verde	Licenciamento antes da primeira transmissão
Marca não registrável e domínio	12 · laranja	→	8 · amarelo	Registro de marca mista em três classes

O pacote jurídico completo custa R\$ 25.900, ou 3,8% do aporte. Dois riscos vermelhos e oito laranjas viram nenhum vermelho e um laranja, no limite inferior.

Os cinco riscos de maior pontuação, de 14. Matriz completa no Caderno Jurídico: pontuação de 1 a 25, severidade vezes probabilidade. Verde de 1 a 4, amarelo de 5 a 9, laranja de 10 a 15, vermelho de 16 a 25.



O senhor confere sozinho, sem depender de mim.

01 Credencial própria de leitura

Nos painéis do YouTube, da Meta, da plataforma de vídeo e do site. Acesso direto e permanente, sem pedir relatório a ninguém.

02 Índice de Evolução TvLocal

25 índices em seis blocos, resumidos num número de 0 a 100. Duas apurações vermelhas seguidas convocam o conselho em 15 dias.

03 Aprovação prévia e auditoria

Despesa não orçada acima de R\$ 25.000, abertura de praça e nova rodada dependem da sua anuência. Auditoria independente a qualquer momento.

04 Saída definida

Opção de venda ao controlador a partir do Mês 60, por avaliação independente, em até 24 parcelas.



R\$ 680 mil

na Fase 1, em 10 parcelas mensais condicionadas a marcos

Cada parcela a partir da terceira é liberada contra o relatório mensal e o cumprimento do marco da fase. Se o marco não for cumprido, o desembolso para.

Mais R\$ 400 mil na Fase 2, para abrir as novas praças, liberados no Mês 11 se Caeté tiver 28 anunciantes no Mês 10. Esse dinheiro é da rede e não entra no caixa de Caeté.



Capital de giro	R\$ 500.000	73,5%
Capital imobilizado	R\$ 100.800	14,8%
Contingência declarada	R\$ 54.200	8,0%
Tecnologia e registros	R\$ 25.000	3,7%
Aporte da Fase 1	R\$ 680.000	100,0%

Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 1, seção 1.6. Parcelas: R\$ 205 mil na assinatura, R\$ 75 mil em até 30 dias e oito de R\$ 50 mil.



Escolha o risco que quer correr.

MODELO A

Societário

5,44x

em 60 meses

Risco	Alto
Participação	18,35%
Início do retorno	Ano 3
Participa da rede	Sim, integralmente
Garantia real	Não

MODELO B

Dívida conversível

1,36x

no resgate, ou mais se converter

Risco	Médio
Se converter	21,28%
Prazo	48 meses
Participa da rede	Se converter
Garantia real	Equipamentos

MODELO C

Patrocinador fundador

1,85x

com teto, incluindo mídia

Risco	Baixo
Receita	10% a partir do Mês 7
Teto	R\$ 1.156.000
Participa da rede	Não
Garantia real	Não

Valuation pós-aporte de R\$ 3.705.355, com metodologia declarada, e participação de 18,35% no Modelo A. Um único valuation, e não três faixas que ensinam o investidor a pedir a maior.

Retornos calculados sobre o cenário central e sem garantia de resultado. Fonte: Modelo Financeiro Mestre, aba 6.



Da primeira conversa à primeira parcela.



Cerca de **oito semanas** do primeiro café ao primeiro dia de obra.



O que acontece aqui,
você vê aqui.

Uma hora de conversa, com a planilha aberta.

Em Caeté, em Belo Horizonte ou por videoconferência, no dia e na hora que forem melhores para o senhor. Se ao final o raciocínio se sustentar, o capítulo 12 do Plano de Negócios explica como entrar. Se não se sustentar, o senhor terá gastado uma hora e ganhado um argumento.

Nelson Alves da Silva

(31) 9 8030-1239 · nelsonalvesdasilva1969@gmail.com

Sociólogo · Consultor em relações humanas na internet · Caeté, Minas Gerais

WhatsApp
(31) 9 8030-1239

Ligar
das 8h às 19h

E-mail
nelsonalvesdasilva1969@gmail.com