

FACULDADE MÉLIÈS

Pós-Graduação de Produção Executiva Criativa

MARCELO AZODIR CATTONI

PROJETO DO TCC

CRIAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE EMPRESA DE CONTEÚDO AUDIOVISUAL



MARCELO AZODIR CATTONI

TÍTULO DA DISSERTAÇÃO OU TESE:

CRIAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE EMPRESA DE CONTEÚDO AUDIOVISUAL

Monografia apresentada ao Programa de Pós- Graduação Produção Executiva Criativa em Artes Digitais, da Faculdade Méliès, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Produção Executiva Criativa em Artes Digitais.

Orientador (a): Prof. Dr. Marcos Vinicius Cardoso

São Paulo, 2025

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho por qualquer meio convencional ou eletrônico para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através da Bibliotecária Antonieli S. Alves - CRB-8/9633, da Faculdade Méliès.

C297c Cattoni, Marcelo Azodir.

Criação e consolidação de empresa de conteúdo audiovisual:
CosmicRealm Studio. / Marcelo Azodir Cattoni. - São Paulo, 2025.

49 f. : il. color. ; 30 cm.

Monografia (Pós-Graduação em Produção Executiva Criativa)
- Faculdade Méliès.

Orientador(a): Prof. Dr. Marcos Vinicius Cardoso.

1. Projeto Criação de Empresa. 2. Desenvolvimento de jogos.
3. Realidade Virtual. I. Cardoso, Marcos Vinicius. II. Título.

CDD 658.022:794.8

Marcelo Azodir Cattoni

CRIAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE EMPRESA DE CONTEÚDO AUDIOVISUAL :

CosmicRealm Studios

Monografia apresentada ao Programa de Pós- Graduação Produção Executiva Criativa em Artes Digitais, da Faculdade Méliès, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Produção Executiva Criativa em Artes Digitais.

Aprovada em:15/12/2025

BANCA EXAMINADORA

Marcos Vinicius Cardoso. Doutor em Administração de Empresas pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

Alexandre Calil Sicchieri Silva. CEO, VERS

Inês Maciel. Professora e pesquisadora parda da Pós-Graduação em Mídias Criativas-ECO/UFRJ | Doutorado-COPPE/UFRJ, Pós-Doutorado em Realidade Virtual - UFSCar

RESUMO

Este Trabalho de Conclusão de Curso propõe a criação do CosmicRealm Studio, um estúdio de pequeno porte com foco no desenvolvimento de jogos em realidade virtual, sendo um de seus projetos um jogo cooperativo assimétrico entre jogadores em VR e não-VR, voltado ao público de 9 a 15 anos e orientado à criação de experiências sociais acessíveis e colaborativas. A metodologia combinou análise de mercado com dados da SteamDB, aplicação do Business Model Canvas, definição do MVP na Unreal Engine e modelagem financeira por meio do Fluxo de Caixa e da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Os achados indicam potencial de demanda por experiências cooperativas em VR e apontam a viabilidade do modelo premium com comercialização de conteúdos adicionais (DLCs), sustentado por uma estrutura operacional composta por equipe núcleo permanente e contratações freelancers sob demanda, com previsão de lançamento no segundo ano de operação.

Palavras-chave: Realidade Virtual; Jogos Cooperativos Assimétricos; Desenvolvimento de Jogos; Modelo de Negócio; Experiência Imersiva; Público Jovem.

ABSTRACT

This Course Conclusion Project proposes the creation of CosmicRealm Studio, a small-scale studio focused on the development of virtual reality games, with one of its projects being an asymmetric cooperative game between VR and non-VR players aimed at children and adolescents aged 9 to 15, oriented toward the creation of accessible, collaborative, and socially engaging experiences. The methodology combined market analysis based on SteamDB data, the application of the Business Model Canvas, the definition of a Minimum Viable Product (MVP) developed using Unreal Engine, and financial modeling through Cash Flow analysis and the Income Statement (DRE). The findings indicate potential demand for cooperative VR experiences and point to the feasibility of a premium business model supported by the commercialization of additional content (DLCs), sustained by an operational structure composed of a permanent core team and on-demand freelance hiring, with a projected launch in the second year of operation.

Keywords: Virtual Reality; Asymmetric Cooperative Games; Game Development; Business Model; Immersive Experience; Young Audience.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Market Size, por Mordor Intelligence	3
Figura 2: Principais jogadores, por Mordor Intelligence	3
Figura 3: Capa do jogo PavLov, por Vankrupt Games	4
Figura 4: Capa do jogo Boneworks, por Stress Level Zero	5
Figura 5: Capa do jogo Moss, por Polyarc	5
Figura 6: Carly and the Reaperman, por Odd Raven Studios	6
Figura 7: VR Giants, por Risa Interactive	6
Figura 8: Concorrência 1, por Odd Raven Studios	7
Figura 9: Concorrência 2, por Risa Interactive	7
Figura 10: Eventos, Marcelo Azodir Cattoni	15
Figura 11: Capa MVP, por Vitor Expedito Silva Souza	18
Figura 12: Ilustração de como seria o MVP, por Marcelo Azodir Cattoni	19
Figura 13: conceito visual JG, por Vitor Expedito Silva Souza	21
Figura 14: conceito visual Guarum, por Vitor Expedito Silva Souza	21
Figura 15: conceito visual Espectro Negro, por Vitor Expedito Silva Souza	22
Figura 16: Friend Pass ilustração, por Marcelo Azodir Cattoni	22

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Ameaças e Oportunidades	8
Tabela 2: Propósito, Missão, Visão e Valor	9
Tabela 3: Canvas	10
Tabela 4: Persona comprador	11
Tabela 5: Persona Consumidor	12
Tabela 6: Jornada do Comprador	12
Tabela 7: Jornada do Consumidor	13
Tabela 8: Gastos MVP	24
Tabela 9: Organograma	28
Tabela 10: Investimentos CEO	29
Tabela 11: Planta baixa e distribuição das compras	30
Tabela 12: Despesas operacionais recorrentes do estúdio (Ano 1)	31
Tabela 13: Projeção de custos da equipe fixa (2025–2029)	31
Tabela 14: Projeção de custos com freelancers	32
Tabela 15: Custos anuais com serviços jurídicos e contábeis	32
Tabela 16: Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 2	33
Tabela 17: Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 2	33
Tabela 18: Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 3	34
Tabela 19: Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 3	34
Tabela 20: Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 4	35
Tabela 21: Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 4	35
Tabela 22: Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 5	36

Tabela 23: Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 5	36
Tabela 24: Fluxo de caixa projetado do estúdio (Mês 0) (Ano 1)	37
Tabela 25: Fluxo de caixa projetado do estúdio (Ano 2)	37
Tabela 26: DRE	38
Tabela 27: TIR VPL	39

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Apresentação	1
1.2. Objetivos do trabalho	2
1.3 Justificativa	2
2. MERCADO	3
2.1. Overview mercado de jogos VR.	3
2.2 Mercado de jogos digitais cooperativos VR	4
2.3. Análise de Concorrência	6
2.4. Análise de Ameaças e Oportunidades	8
3. SOBRE O ESTÚDIO	8
3.1. Formação do estúdio	8
3.2. Propósito, Missão, Visão e Valor	8
3.3. Descrição do modelo de negócio	9
3.4. Processos (CANVAS)	10
3.5 Público-Alvo e Segmentação	10
3.5.1. Personas Comprador	11
3.5.2. Personas Consumidor	12
3.5.3. Jornada do Comprador	12
3.5.4. Jornada do Consumidor	13
3.6. Portfólio de Produtos	13
3.7. Planejamento Comercial e de Marketing	14
3.8. Estratégia de Participação em Eventos e Rodadas de Pitching	15
4. ANÁLISE SWOT DA EMPRESA	16
5. PRODUTO MVP	18
5.1. Descrição do MVP	18
5.1.1 Mecânicas Fundamentais do MVP	20
5.2. Mecânicas Fundamentais do MVP	20
5.3. Aspectos Técnicos e Criativos	20
5.3.1. Aspectos Técnicos	20
5.3.2. Aspectos Criativos	20
5.4. Modelo de Conexão: Host/Convidado	22
5.4.1. Passe de Amigo (Friend Pass)	22
5.5. Localização, Idiomas e Internacionalização	23
5.6. Divulgação e Estratégia Comercial	23
5.7. Custo Primeiro MVP	23
5.8. Plano de Implantação	24

5.8.1 Fases e marcos (Ano 1 – 12 meses)	24
5.8.2 Responsabilidades (núcleo + freelancers)	24
5.8.3 Critérios de aceitação (por marco)	25
5.8.4 Critérios de aceitação (por marco)	25
5.8.5 Ritos e governança	25
5.8.6 Indicadores de sucesso	25
6. REGIME JURÍDICO E TRIBUTÁRIO	25
6.1. Informações sobre a forma jurídica da empresa	25
6.2. Regime tributário adequado	26
6.3. Registro CNAE	26
7. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E GESTÃO DE PESSOAS	26
7.1. Equipe do Estúdio — modelo enxuto (permanentes + contratações nos meses necessários)	26
7.2. Organograma	28
8. FINANÇAS	28
8.1. Investimentos	28
8.1.1. Distribuição dos Equipamentos no Espaço Físico	29
8.1.2. Despesas Operacionais Recorrentes	30
8.1.3. Funcionários Fixos	31
8.1.4. Funcionários Temporários (Freelancers)	31
8.1.5. Jurídico e Contabilidade	32
8.2. Projeção de vendas	33
8.3. Fluxo de caixa	37
8.4. DRE	38
8.5. TIR VPL	38
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
10. REFERÊNCIAS	40

1. INTRODUÇÃO

1.1. Apresentação

A realidade virtual (VR) tem se consolidado como uma das inovações mais transformadoras no universo dos jogos digitais. Ela não apenas melhora a qualidade visual e estética dos jogos, mas também proporciona aos jogadores uma experiência interativa que muda a maneira como eles se relacionam com os ambientes virtuais. Ao permitir que os jogadores mergulhem em mundos digitais, onde as barreiras físicas são praticamente eliminadas, a VR oferece uma imersão que eleva o conceito de entretenimento a um novo patamar ([LaValle, 2017](#)).

A utilização da VR no desenvolvimento de jogos tem permitido a criação de experiências totalmente novas e únicas. “Empresas especializadas estão demonstrando de forma clara como a realidade virtual pode oferecer vivências inovadoras, trazendo mais profundidade e complexidade ao design dos jogos” ([Mordor Intelligence, 2024](#)). Ao integrar essa tecnologia, as desenvolvedoras de jogos conseguem criar mundos digitais mais dinâmicos e interativos, nos quais os jogadores não apenas observam o cenário, mas interagem com ele de maneira imersiva. Jogos como *Beat Saber* e *Half-Life: Alyx* são exemplos marcantes dessa tendência, colocando o jogador no centro da ação e oferecendo uma nova perspectiva sobre como os jogos podem ser vivenciados.

A grande inovação que a VR traz para os jogos está em sua capacidade de gerar uma sensação de presença única, permitindo ao jogador sentir-se “fisicamente imerso no ambiente virtual” ([Bailenson, 2018](#)). Isso proporciona uma interação mais rica, já que os jogadores podem explorar, manipular objetos e enfrentar desafios com seus próprios movimentos corporais, criando uma experiência que vai muito além do simples ato de jogar.

Além de impactar diretamente a experiência do jogador, a realidade virtual tem impulsionado o desenvolvimento de novos dispositivos e acessórios. O aprimoramento contínuo de tecnologias como controles de movimento mais precisos e headsets ergonômicos visa proporcionar uma jogabilidade mais fluida e intuitiva. “Esses avanços nos dispositivos de VR contribuem para uma experiência de jogo mais imersiva, impulsionando ainda mais a inovação dentro da indústria de jogos” ([Rauschnabel et al., 2017](#)).

O primeiro contato com a realidade virtual revelou um universo de possibilidades tecnológicas e criativas. Desde a infância, obras como o anime *Sword Art Online* despertaram o encantamento por mundos imersivos e interativos. Anos mais tarde, a experiência com o Oculus VR e a plataforma VRChat confirmou esse fascínio, revelando a riqueza das interações sociais e dos ambientes virtuais.

Esse envolvimento levou ao aprendizado de modelagem 3D e ao desenvolvimento de mapas personalizados para o jogo, aprofundando a conexão com a tecnologia. A partir desse percurso, surgiu o objetivo de criar uma empresa dedicada ao desenvolvimento de experiências em realidade

virtual, oferecendo jogos capazes de proporcionar imersão e interatividade tanto para usuários de VR quanto para aqueles que utilizam outras plataformas.

1.2. Objetivos do trabalho

O objetivo deste trabalho é propor a criação de uma empresa especializada no desenvolvimento de jogos de realidade virtual, com foco em experiências cooperativas entre jogadores com e sem VR. A proposta visa explorar o potencial dos gêneros **Asymmetric VR**, **Co-op** e **Puzzle**, que apresentam crescimento no mercado e forte apelo entre o público jovem. Pretende-se analisar a viabilidade do modelo de negócio, considerando aspectos como tecnologia, interação social e inovação. Além disso, busca-se compreender o comportamento do consumidor e as tendências atuais para fundamentar a proposta. A empresa terá como missão proporcionar experiências imersivas e socialmente impactantes, contribuindo para o avanço do setor de jogos digitais em VR.

1.3 Justificativa

Este trabalho adota uma abordagem prática voltada à construção de um plano de negócios para a criação de uma empresa especializada em jogos digitais com realidade virtual, com foco em experiências cooperativas assimétricas. A metodologia foi estruturada com base em dados concretos, ferramentas aplicadas e na realidade atual do mercado.

A pesquisa teve início com uma análise exploratória de mercado, utilizando plataformas como o SteamDB para examinar o desempenho de jogos similares, estimar a base de jogadores e mapear o cenário competitivo. Esse levantamento permitiu uma compreensão mais clara do comportamento do público-alvo, composto majoritariamente por jovens interessados em experiências sociais com e sem o uso de VR.

Com base nas informações obtidas, os principais blocos do negócio foram organizados por meio da ferramenta Canvas, facilitando a visualização de elementos-chave como proposta de valor, canais de distribuição, perfis de clientes, fontes de receita, recursos e parcerias estratégicas. Esses componentes foram detalhados na seção de processos do projeto.

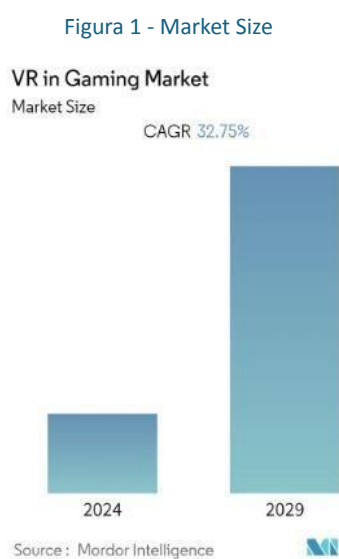
O desenvolvimento de um Produto Mínimo Viável (MVP) foi definido como etapa essencial para validação da proposta. O MVP prioriza funcionalidades centrais para testar a ideia de um jogo cooperativo assimétrico entre dois jogadores, sendo um utilizando realidade virtual em primeira pessoa e o outro em terceira pessoa, sem VR. A proposta busca avaliar a interação entre tecnologias distintas com base no comportamento e interesse do público-alvo.

A estrutura organizacional da empresa, a formação da equipe, os canais de divulgação e os aspectos financeiros também foram considerados com base em benchmarks do setor de tecnologia e entretenimento digital. O resultado é uma proposta viável, inovadora e alinhada às atuais demandas do mercado.

2. MERCADO

2.1. Overview mercado de jogos VR.

O mercado de jogos em realidade virtual tem experimentado um crescimento significativo nos últimos anos. Segundo um relatório da Mordor Intelligence, “o mercado global de jogos VR deve registrar uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 32,75% entre 2024 e 2029”, o que evidencia o crescente apetite dos consumidores por experiências mais imersivas e dinâmicas (Mordor Intelligence, 2024). Esse crescimento é reflexo de um movimento mais amplo em direção à busca por experiências interativas e envolventes no campo do entretenimento digital.



Fonte: [Mordor Intelligence\(2023\)](#)

O mercado de realidade virtual tem se expandido com o apoio de grandes players como Oculus, Vive, Nintendo, Microsoft e Valve. Esses players desempenham um papel essencial no desenvolvimento de tecnologias que tornam a realidade virtual mais acessível, imersiva e atraente para os consumidores. Com os avanços constantes nesse setor, a tendência é que os jogos em VR continuem ganhando espaço e popularidade. A seguir, apresenta-se uma imagem com os principais players que impulsionam o crescimento da realidade virtual no cenário global.



Fonte: [Mordor Intelligence\(2023\)](#)

2.2 Mercado de jogos digitais cooperativos VR

Todas as estimativas de *owners* e preços foram obtidas a partir da plataforma SteamDB, que fornece dados públicos sobre desempenho e alcance de jogos na Steam.

Os jogos cooperativos em realidade virtual vêm conquistando espaço no mercado por proporcionarem experiências imersivas que estimulam a interação direta entre os participantes. Um exemplo representativo desse segmento é Pavlov VR, desenvolvido pela Vankrupt Games, um título centrado em modalidades de combate cooperativo e competitivo em ambientes virtuais. Conforme as estimativas disponibilizadas pelo SteamDB, consolidadas a partir dos dados do serviço de análise Gamalytic, o jogo registra cerca de 2,21 milhões de owners na plataforma Steam.

Considerando o valor médio de comercialização em torno de US\$ 24 por unidade, calculado com base no preço regular do produto e nos descontos aplicados ao longo de seu ciclo de vendas, o faturamento bruto estimado é obtido mediante a multiplicação do número projetado de unidades pelo preço médio praticado, resultando em aproximadamente US\$ 53,04 milhões.

Figura 3 - Capa do jogo PavLov

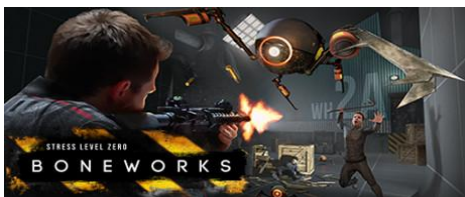


Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Outro título que se destacou no mercado de jogos em realidade virtual é BONEWORKS, desenvolvido pela Stress Level Zero, reconhecido por oferecer uma experiência cooperativa fundamentada em simulações de física realista e forte condução narrativa imersiva. Conforme as estimativas disponibilizadas pelo SteamDB, que utilizam métricas públicas da plataforma para projetar a base de usuários, o jogo apresenta aproximadamente 450 mil owners na Steam.

Considerando o valor médio de comercialização em torno de US\$ 30 por unidade, calculado com base no preço regular do produto e nos descontos aplicados ao longo de seu período de comercialização, o faturamento bruto estimado é obtido por meio da multiplicação do número projetado de unidades pelo preço médio praticado, resultando em aproximadamente US\$ 13,5 milhões.

Figura 4 - Capa do jogo Boneworks



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Outro título que obteve expressivo reconhecimento no mercado de realidade virtual é Moss, desenvolvido pela Polyarc, o qual combina elementos de ação, aventura e resolução de puzzles em uma experiência de caráter cooperativo, baseada na interação direta entre o jogador e a personagem principal. Conforme as estimativas disponibilizadas pelo SteamDB, que utilizam métricas públicas da plataforma para projeção da base de usuários, o jogo apresenta aproximadamente 300 mil owners na Steam.

Considerando o valor médio de comercialização em torno de US\$ 30 por unidade, calculado a partir do preço regular do produto e dos descontos aplicados ao longo de seu período de vendas, o faturamento bruto estimado é obtido por meio da multiplicação do número projetado de unidades pelo preço médio praticado, resultando em aproximadamente US\$ 9 milhões.

Figura 5 - Capa do jogo Moss



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Outro exemplo amplamente reconhecido no segmento de jogos cooperativos em realidade virtual é Carly and the Reaperman, desenvolvido pela Odd Raven Studios, título que se destacou por sua proposta de jogabilidade assimétrica, na qual um jogador participa em realidade virtual enquanto o outro atua em formato tradicional. Conforme as estimativas disponibilizadas pelo SteamDB, que utilizam métricas públicas da plataforma para projeção da base de usuários, o jogo apresenta aproximadamente 39.500 owners na Steam.

Considerando o valor médio de comercialização em torno de US\$ 20 por unidade, calculado com base no preço regular do produto e nos descontos aplicados ao longo de seu ciclo de vendas, o faturamento bruto estimado é obtido por meio da multiplicação do número projetado de unidades pelo preço médio praticado, resultando em aproximadamente US\$ 790 mil.

Figura 6 - Carly and the Reaperman



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Outro título que adota proposta similar de jogabilidade cooperativa assimétrica em realidade virtual é VR Giants, desenvolvido pela Risa Interactive, estruturado em mecânicas que exigem cooperação direta entre jogadores com diferentes formas de interação com o ambiente virtual. Conforme as estimativas disponibilizadas pelo SteamDB, que utilizam métricas públicas da plataforma para projeção da base de usuários, o jogo apresenta aproximadamente 22.500 owners na Steam.

Considerando o valor médio de comercialização em torno de US\$ 19,99 por unidade, calculado com base no preço regular do produto e nos descontos praticados ao longo de seu ciclo de vendas, o faturamento bruto estimado é obtido por meio da multiplicação do número projetado de unidades pelo preço médio praticado, resultando em aproximadamente US\$ 449.775.

Figura 7 - VR Giants



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

2.3. Análise de Concorrência

Embora o mercado de jogos em realidade virtual focados na cooperação entre jogadores ainda esteja em expansão, já é possível identificar estúdios que se destacam pela inovação e pela adoção de jogabilidade assimétrica. Dois exemplos notáveis nesse nicho são o Odd Raven Studio e o Risa Interactive, cujas produções têm ganhado destaque pela originalidade e qualidade. Esses estúdios atuam em gêneros como Asymmetric VR, Co-op e Puzzle, que também definem o perfil dos principais concorrentes dentro desse segmento.

O estúdio sueco Odd Raven Studio desenvolveu *Carly and the Reaperman*, um jogo cooperativo assimétrico onde um jogador atua em VR enquanto o outro utiliza controles convencionais. Com uma base estimada de 39.500 **donos** e um preço médio de US\$ 20, o título

alcançou um faturamento bruto aproximado de US\$ 790.000. O sucesso do jogo reforça o apelo que experiências sociais em VR podem ter, especialmente quando combinadas com mecânicas bem definidas e uma proposta acessível.

Figura 8 - Concorrência 1



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Já o estúdio Risa Interactive, sediado na Alemanha, é responsável pelo jogo VR *Giants*. Seguindo a mesma proposta assimétrica, o jogo apresenta um jogador gigante em realidade virtual que auxilia um personagem menor controlado por um jogador sem VR. Com aproximadamente 22.500 donos e um preço médio de US\$ 19,99, estima-se um faturamento bruto de cerca de US\$ 449.775. A proposta diferenciada e o foco em cooperação demonstram o potencial do gênero, mesmo em jogos de menor visibilidade.

Figura 9 - Concorrência 2



Fontes: [Steam](#) [Steamdb](#)

Ambos os estúdios representam concorrentes diretos para projetos que visam explorar a interação entre jogadores com e sem VR. No entanto, o mercado ainda apresenta espaço para novas abordagens criativas, com foco em liberdade de exploração, personalização e experiências mais

abertas. Essas características podem servir como diferencial competitivo para novas empresas no setor.

2.4. Análise de Ameças e Oportunidades

Tabela 1 - Ameças e Oportunidades

Oportunidades	Ameças
• Poucos jogos do gênero cooperativo VR no mercado. • Mercado de VR em crescimento • VR cada dia mais se tornando um produto acessível. • Oportunidade de novas empresas crescerem nesse mercado. • Exploração de novos modelos de negócios	• Concorrência indireta já estão bem estabelecidas no mercado. • Os dispositivos VR e seus acessórios ainda são muito caros. • Mercado de VR ainda limitado em termos de público. • Custo elevado de desenvolvimento para VR

3. SOBRE O ESTÚDIO

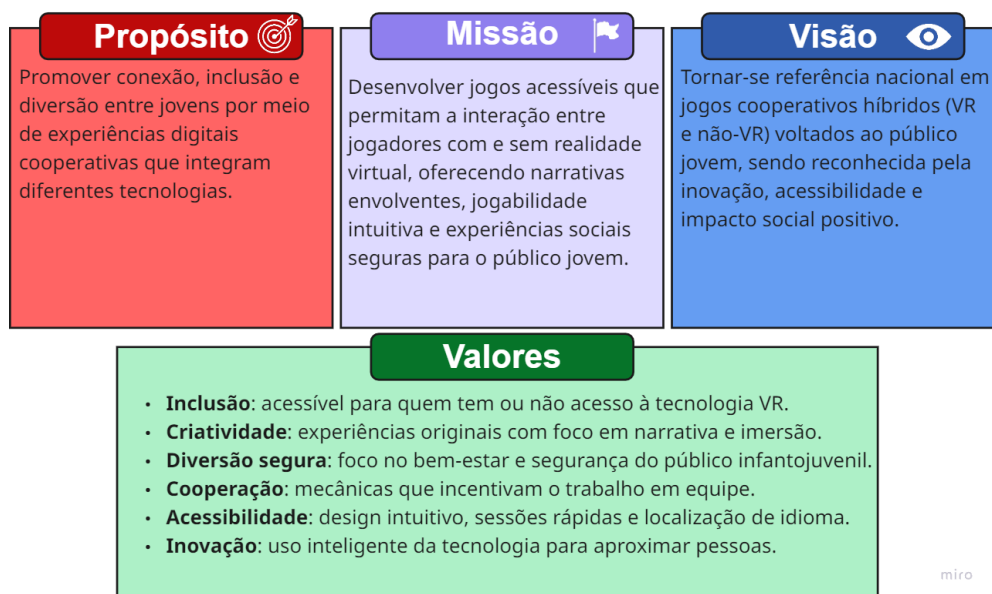
3.1. Formação do estúdio

O estúdio terá sede em São Paulo, com infraestrutura essencial para o desenvolvimento de jogos em realidade virtual. Por ser uma operação inicial e de orçamento restrito, adotará planejamento financeiro rigoroso, priorizando investimentos críticos e custos variáveis. A equipe fixa reunirá funções-núcleo (direção criativa, programação, arte técnica e produção), dimensionadas ao escopo de cada fase. Demandas específicas serão atendidas por **freelancers** em regime remoto, contratados por entregáveis e integrados ao pipeline do time. Esse arranjo **remote-first** amplia o acesso a talentos, reduz custos fixos e mantém qualidade por meio de documentação, critérios de aceitação e revisões técnicas periódicas.

3.2. Propósito, Missão, Visão e Valor

A Tabela 2 apresenta os principais elementos estratégicos de uma proposta de negócio voltada ao desenvolvimento de jogos cooperativos híbridos (VR e não-VR) para o público jovem. Nela, estão organizados o **Propósito**, a **Missão**, a **Visão** e os **Valores** que orientam as decisões e o posicionamento da empresa.

Tabela 2 - Propósito, Missão, Visão e Valores



Fonte: Elaborado pelo autor

3.3. Descrição do modelo de negócio

O modelo de negócio adotado é fundamentado em diversas fontes de receita, visando proporcionar uma experiência contínua e valiosa ao jogador. A proposta busca não apenas oferecer uma experiência imersiva, mas também assegurar a sustentabilidade financeira a longo prazo para a empresa. Dessa forma, os jogadores têm acesso ao conteúdo básico por meio de uma compra inicial, enquanto diferentes opções adicionais de monetização são oferecidas para manter o engajamento e a personalização da experiência. As principais formas de geração de receita incluem:

- **Venda do jogo premium:** Comercialização do jogo completo por meio de pagamento único, garantindo acesso total à experiência principal.
- **DLCs de expansão de conteúdo:** Conteúdos adicionais pagos que expandem a história, introduzem novas fases, missões ou personagens.
- **DLCs cosméticos (skins e personalizações):** Itens visuais opcionais que permitem ao jogador customizar seu personagem ou ambiente, sem afetar a mecânica do jogo.

Esse modelo busca combinar sustentabilidade financeira com uma experiência imersiva e respeitosa ao jogador, oferecendo opções de compra sem recorrer a práticas abusivas.

3.4. Processos (CANVAS)

Tabela 3 - Canvas

Parcerias Chave  - Plataformas de canais digitais (Steam, Meta Store) - Estúdios de áudio ou trilha sonora - Agências de marketing digital e influenciadores gamers - Empresas de localização e tradução de jogos - Abraçgames - XRBR	Atividades Chaves  - Desenvolvimento de jogo cooperativo para VR e não-VR - Criação de narrativas e experiências imersivas - Design acessível para diferentes tecnologias - Gestão de comunidade e suporte ao jogador - Parcerias com plataformas e eventos - Captação de recursos e apresentação de pitches - Testes e validação (MVP) com usuários	Proposta de Valor  "Oferecemos uma experiência de jogo cooperativo única em que dois jogadores, um com VR e outro sem VR, compartilham o mesmo universo com papéis complementares. Nossa proposta une acessibilidade, narrativa envolvente e inovação, criando conexões significativas entre jovens jogadores e promovendo diversão colaborativa mesmo com recursos tecnológicos diferentes."	Relacionamento com o Cliente  - Comunidade em redes sociais e Discord - Suporte ativo e humanizado - Conteúdo e atualizações constantes - Participação em eventos de jogos	Segmento de Clientes  - Jovens de 9 a 15 anos interessados em experiências cooperativas e imersivas - Pais preocupados com jogos seguros e cooperativos - Jogadores sociais com ou sem VR - Frustração por não conseguir jogar com amigos que usam outro tipo de dispositivo. - Acesso limitado a experiências exclusivas para VR - Jogos que não desenvolvem habilidades cognitivas ou sociais - Falta de sistemas que valorizem trabalho em equipe ou promovam conexões significativas.
Estrutura de custos  - Mão de obra para produção - Custos com hardware e software - Dev Kits de VR - Estúdio de áudio e trilha sonora - Agências de marketing - Localização e tradução de jogos			Fontes de Receita  - Venda do jogo premium - DLCs de expansão de conteúdo - DLCs cosméticos (skins e personalizações)	

3.5 Público-Alvo e Segmentação

O público-alvo da empresa é composto por crianças e adolescentes com idades entre 9 e 15 anos, que demonstram forte afinidade com o universo digital e uma relação natural com o uso de tecnologias, especialmente no campo dos jogos eletrônicos. Trata-se de um público altamente conectado, que consome conteúdos em redes sociais, assiste a gameplays em plataformas de vídeo e compartilha suas próprias experiências em ambientes online.

Esses jovens buscam jogos que ofereçam liberdade de exploração, experiências imersivas, desafios criativos e interação social significativa. Valorizam títulos que possibilitam personalização, possuem narrativas envolventes e que permitem jogar com amigos, mesmo que utilizem dispositivos diferentes, Como computadores convencionais ou headsets de realidade virtual. A possibilidade de cooperação entre jogadores com e sem VR representa um diferencial percebido como benefício claro para esse público.

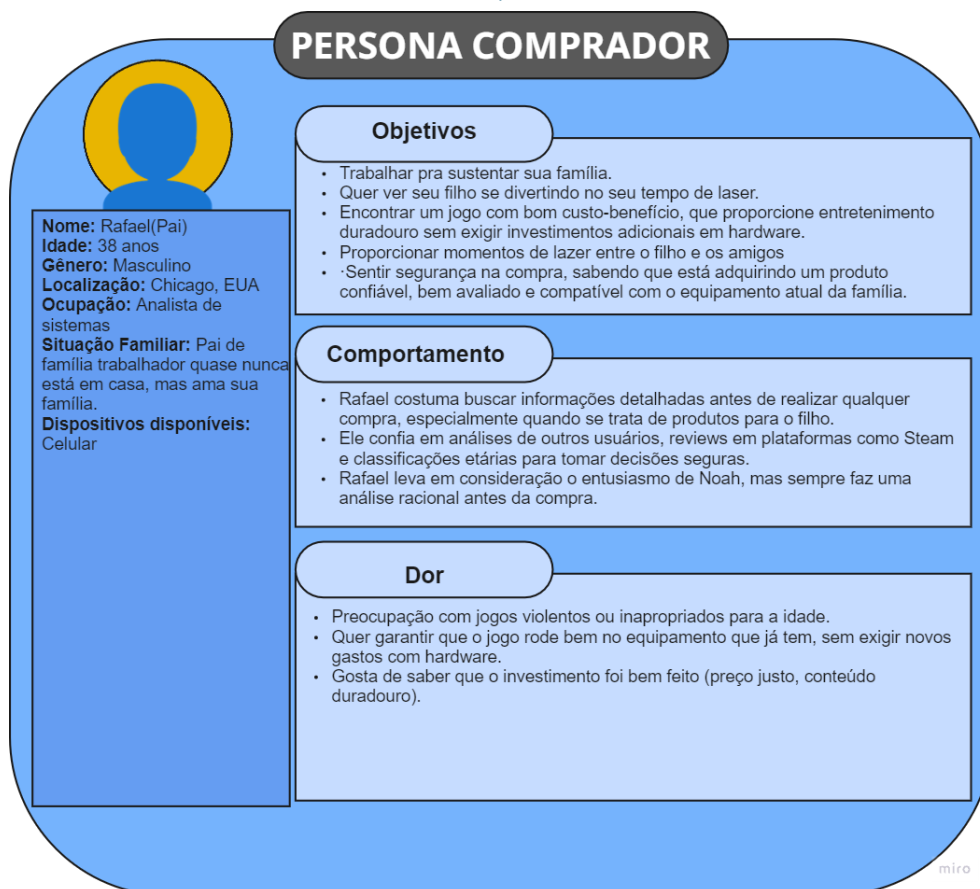
Embora sejam os usuários finais, esse público depende, em muitos casos, da intermediação dos pais ou responsáveis legais, que atuam como tomadores de decisão na compra. Esses responsáveis geralmente avaliam aspectos como segurança, classificação indicativa, valor educativo, custo-benefício e reputação da marca ou produto. Assim, o relacionamento da empresa deve contemplar tanto o jovem consumidor quanto o adulto comprador, mantendo uma comunicação clara, transparente e confiável com ambos os perfis.

A segmentação adotada considera não apenas aspectos demográficos, mas também comportamentos de consumo, hábitos digitais, atitudes em relação à tecnologia e os principais atributos de escolha identificados nesse nicho. A empresa busca atender a um público que valoriza:

- Acessibilidade a experiências imersivas, com ou sem o uso de VR.
- Jogos com design intuitivo e adaptado a diferentes níveis de habilidade.
- Narrativas envolventes e universos interativos que estimulem a imaginação.
- Interação social cooperativa e saudável com amigos.
- Inovação visual, jogabilidade dinâmica e atualizações constantes.

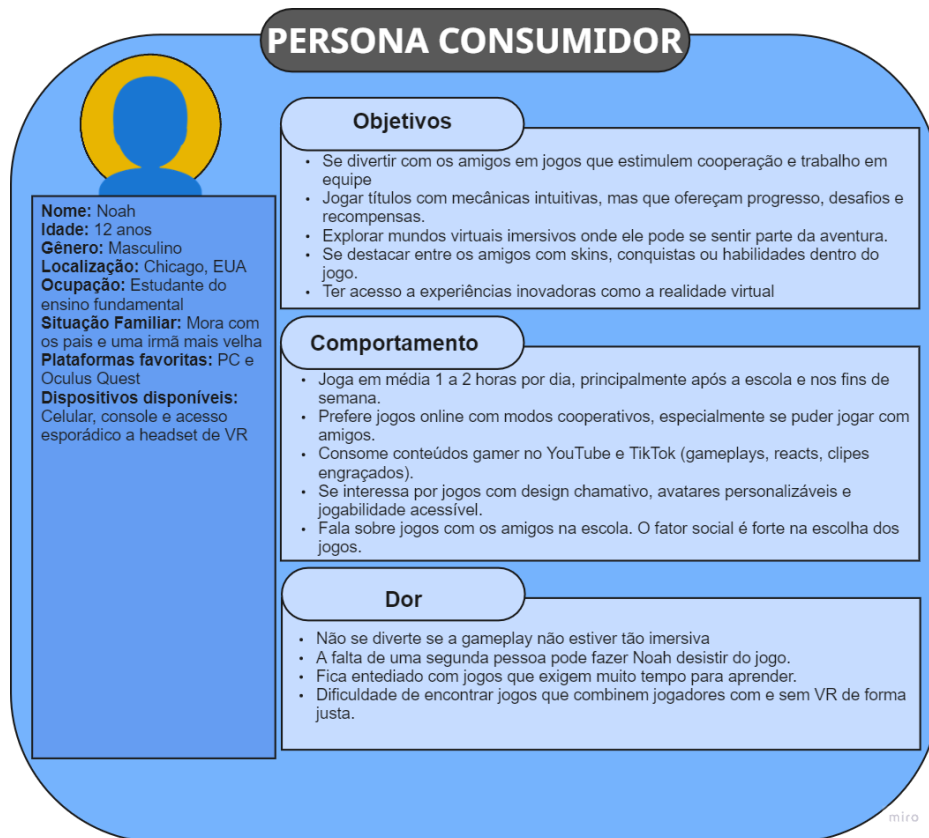
3.5.1. Personas Comprador

Tabela 4 - Persona comprador



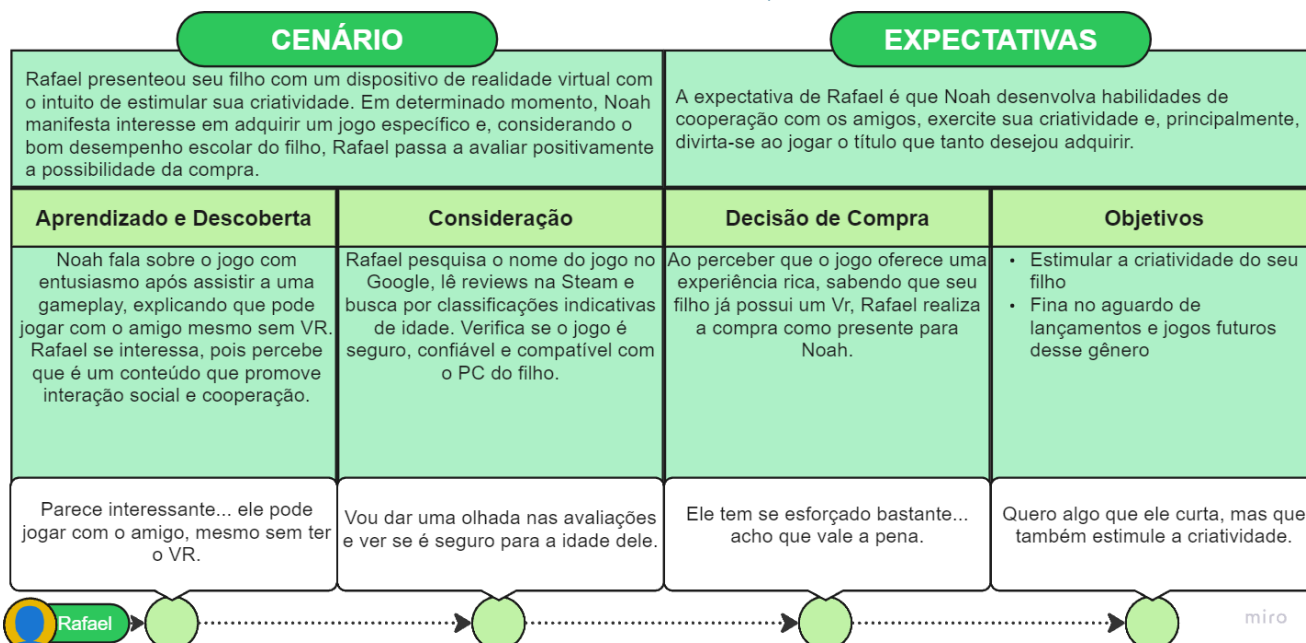
3.5.2. Personas Consumidor

Tabela 5 - Persona Consumidor



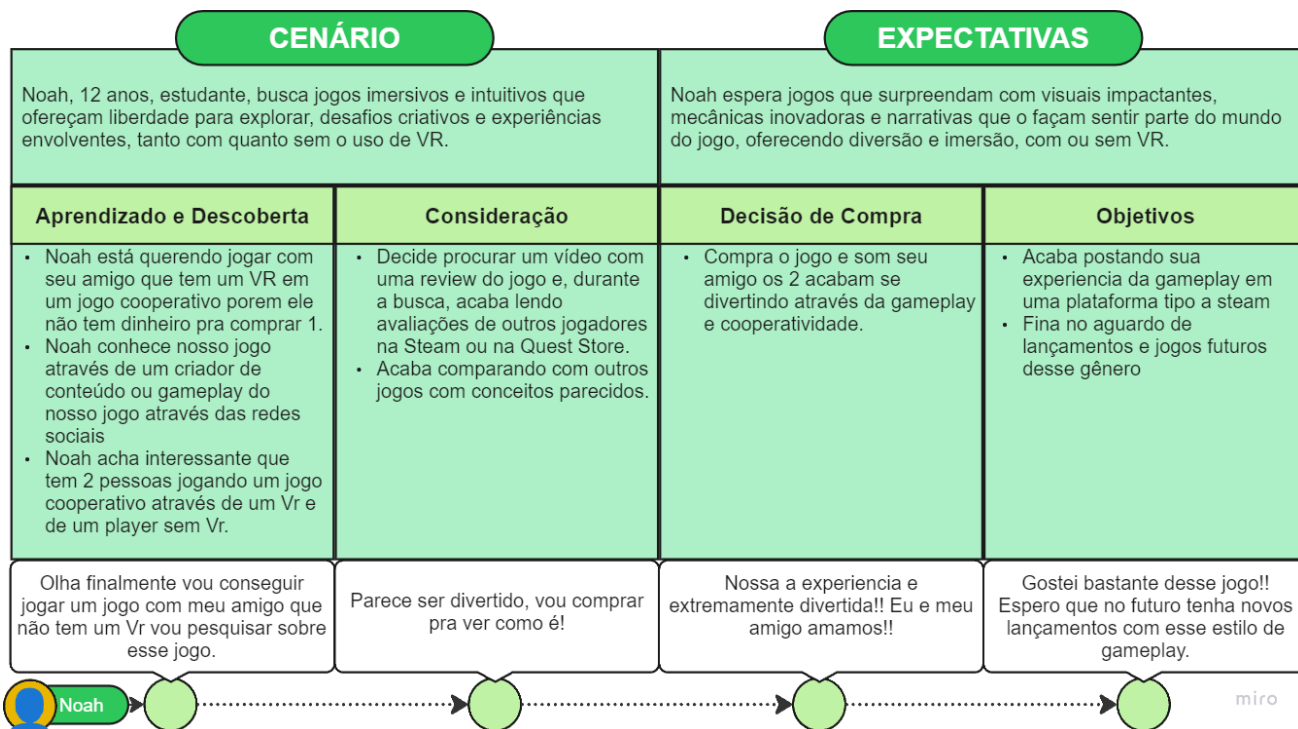
3.5.3. Jornada do Comprador

Tabela 6 - Jornada do Comprador



3.5.4. Jornada do Consumidor

Tabela 7 - Jornada do Consumidor



3.6. Portfólio de Produtos

O portfólio da empresa será estruturado com foco na entrega de experiências digitais imersivas e acessíveis, priorizando a inovação, a interatividade e a cooperação entre jogadores. A estratégia de portfólio adotada baseia-se em um **modelo centrado em um produto principal (jogo base)**, com **expansões e conteúdos complementares** que ampliam a experiência e fortalecem o engajamento contínuo com o público.

O produto principal consiste em um **jogo digital multiplataforma**, com suporte para realidade virtual e também para dispositivos convencionais, permitindo que jogadores com e sem VR participem juntos da mesma partida. A proposta combina elementos de aventura, exploração, desafios criativos e cooperação, projetados especialmente para o público infantojuvenil, entre 9 e 15 anos. O design busca oferecer uma experiência intuitiva, divertida e com forte apelo visual e narrativo.

A estrutura do portfólio segue uma **arquitetura modular**, composta pelos seguintes elementos:

- **Jogo Base (Premium):** Produto principal, com campanha cooperativa e modos alternativos. Vendido como produto completo por um valor fixo, representa o núcleo da experiência da marca.

- **DLCs Narrativos:** Pacotes de expansão que adicionam novos episódios à história original, com missões, mapas e personagens inéditos. São direcionados a jogadores que desejam aprofundar a narrativa e prolongar a experiência de jogo.
- **DLCs Cosméticos:** Conteúdos visuais opcionais que permitem a personalização de personagens e ambientes. Incluem skins, trajes, acessórios e efeitos visuais, promovendo expressão individual dentro do universo do jogo.
- **Experiências Educativas (futuras):** Extensões planejadas para ambientes escolares ou contextos educativos, adaptando a mecânica cooperativa para fins pedagógicos, como o desenvolvimento de habilidades sociais, cognitivas e de resolução de problemas em grupo.

Essa organização permite à empresa manter um modelo de negócio sustentável, com base em **venda direta e produtos complementares**, ao mesmo tempo em que promove uma experiência contínua e em constante evolução. O portfólio foi concebido para crescer de forma escalável, acompanhando o amadurecimento da comunidade e as demandas do mercado.

3.7. Planejamento Comercial e de Marketing

O planejamento comercial e de marketing da empresa tem como objetivo principal **posicionar o produto de forma estratégica no mercado de jogos digitais** voltados ao público infantojuvenil, com foco em experiências cooperativas entre jogadores com e sem realidade virtual (VR). A abordagem considera a jornada do consumidor desde a descoberta até a fidelização, utilizando canais compatíveis com os hábitos do público-alvo e valorizando a construção de uma comunidade ativa em torno da marca.

No campo comercial, a estratégia de monetização será baseada na **venda direta do jogo principal (modelo premium)**, com a possibilidade de aquisição posterior de conteúdos adicionais (DLCs narrativos e cosméticos). A distribuição será feita digitalmente por meio de plataformas como **Steam, Meta Quest Store e outras lojas digitais**, de acordo com a compatibilidade técnica do jogo. O objetivo é maximizar o alcance e facilitar o acesso por parte do público, com ênfase em praticidade e custo acessível.

A estratégia de marketing será orientada por três pilares fundamentais:

- A comunicação será construída em torno da proposta de valor da marca: **jogos imersivos, criativos e cooperativos para todos**, independentemente de possuírem ou não dispositivos VR. O produto será posicionado como uma experiência inovadora, acessível e conectada com os hábitos e interesses do público jovem.
- A divulgação será conduzida prioritariamente em **ambientes digitais**, com forte presença em redes sociais como **YouTube, TikTok, Instagram e Discord**, além de ações com **criadores de conteúdo e influenciadores gamers**, que têm alto poder de influência sobre o público-alvo. Serão desenvolvidas campanhas com gameplays, reviews, desafios interativos e vídeos curtos, com foco na viralização orgânica e engajamento.

- A empresa adotará uma comunicação contínua com a comunidade, por meio de atualizações frequentes, abertura para feedback e participação ativa dos jogadores nas decisões criativas (ex: enquetes para escolha de skins ou eventos). Além disso, será mantido suporte dedicado, com linguagem acessível e humanizada, especialmente adaptada ao público jovem e seus responsáveis.
- Como parte da estratégia de visibilidade e relacionamento com o mercado, a empresa também pretende participar de **eventos e feiras de jogos**, como a **Brasil Game Show (BGS)**, com foco na demonstração ao vivo do jogo e captação de mídia especializada. Essas ações visam fortalecer a credibilidade da marca e ampliar sua presença no setor.

3.8. Estratégia de Participação em Eventos e Rodadas de Pitching

A participação em rodadas de pitching e eventos profissionais é fundamental para ampliar a visibilidade do projeto, validar sua proposta perante o mercado e estabelecer conexões estratégicas com publishers, investidores e instituições do setor. A estratégia do estúdio prevê a apresentação do MVP em eventos nacionais e internacionais que oferecem oportunidades reais de exposição, feedback e relacionamento com a indústria.

Nesse contexto, destaca-se a inscrição nas rodadas oficiais de pitching do **Rio2C (Rio Creative Conference)**, um dos maiores eventos de criatividade e inovação da América Latina, além da participação em iniciativas realizadas no estado de São Paulo, como atividades vinculadas à **Gamescom Latam**, SP Tech Week e outros encontros relevantes do ecossistema paulista de desenvolvimento de jogos.

Em âmbito internacional, o projeto também será preparado para apresentação na **Gamescom Alemanha**, o maior evento de jogos do mundo, que reúne grandes publishers, plataformas globais e potenciais investidores. A presença em um evento dessa magnitude amplia significativamente o alcance internacional do estúdio e fortalece suas oportunidades de publicação e parcerias externas.

A participação em pitchings tem como finalidade **buscar potenciais investidores, identificar oportunidades de ingresso em editais, estabelecer parcerias estratégicas, obter maior visibilidade no setor de jogos e receber feedback profissional** de especialistas do mercado. Essas práticas contribuem para o amadurecimento do projeto, fortalecem a credibilidade do estúdio e ampliam suas possibilidades de financiamento e crescimento dentro da indústria.

Figura 10 - Eventos



Fonte elaborado pelo autor

4. ANÁLISE SWOT DA EMPRESA

Esta seção apresenta a análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) da empresa em desenvolvimento, com o intuito de identificar fatores internos e externos que impactam o planejamento estratégico do estúdio proposto. A metodologia utilizada para essa análise considera os dados secundários obtidos durante a pesquisa, tendências do setor, dados de benchmarking com concorrentes, bem como características estruturais e operacionais do projeto.

Forças (Strengths)

- Desenvolvimento de uma proposta de jogabilidade cooperativa assimétrica, que visa integrar jogadores com e sem dispositivos de realidade virtual (VR), promovendo acessibilidade e inclusão.
- Consonância com diretrizes contemporâneas da indústria, que priorizam experiências interativas e narrativas imersivas.
- Atuação direta do proponente na criação de conteúdo em VR, com experiência em modelagem 3D e desenvolvimento de ambientes virtuais.
- Estrutura de monetização diversificada, incluindo venda direta do jogo, conteúdos adicionais (DLCs) narrativos e cosméticos, além da possibilidade de licenciamento de propriedade intelectual.
- Estratégia de construção de comunidade digital e engajamento ativo com o público-alvo por meio de redes sociais e eventos do setor.

Fraquezas (Weaknesses)

- Custo elevado de entrada no mercado para o consumidor final, devido ao preço de dispositivos VR.
- Dependência de profissionais altamente especializados para o desenvolvimento técnico do projeto.
- Restrições orçamentárias no estágio inicial da empresa, que exigem uma gestão eficiente de recursos.
- Necessidade de validação prática do modelo de negócio e do Produto Minimamente Viável (MVP) antes da expansão comercial.
- Complexidade técnica na harmonização de mecânicas entre jogadores com e sem VR, o que pode impactar negativamente a experiência do usuário.

Oportunidades (Opportunities)

- Projeções de crescimento acentuado do mercado global de VR nos próximos anos, com taxa de crescimento anual composta (CAGR) estimada em 32,75% entre 2024 e 2029, segundo a consultoria Mordor Intelligence.

- Baixa saturação no segmento de jogos cooperativos VR voltados ao público infantojuvenil.
- Expansão de plataformas de distribuição digital, como Steam e Meta Quest Store, que favorecem a inserção de jogos independentes com propostas inovadoras.
- Possibilidade de aplicação dos conteúdos desenvolvidos em contextos educacionais e projetos de gamificação com foco colaborativo.
- Acesso a mecanismos de fomento, como editais de incentivo à inovação e políticas públicas para o setor criativo e tecnológico.

Ameaças (Threats)

- Competição com estúdios de médio e grande porte que operam com maiores volumes de investimento e penetração de mercado.
- Incertezas jurídicas e tributárias relacionadas à atuação internacional da empresa e à comercialização digital de jogos.
- Adoção ainda restrita da tecnologia VR por parte de uma parcela significativa do público-alvo.
- Barreiras técnicas que podem limitar o acesso de jogadores menos experientes, especialmente em projetos que demandam coordenação em tempo real.
- Volatilidade dos modelos de monetização em plataformas digitais e riscos associados a fatores econômicos externos, como variações cambiais.
- Risco legal associado ao público infantil.

Considerando o público-alvo infantojuvenil e o alto nível de imersão proporcionado pela realidade virtual, o projeto reconhece a existência de riscos legais relacionados ao uso inadequado do produto, especialmente em situações nas quais não haja supervisão direta de responsáveis. Nesse sentido, a empresa demonstra ciência de que eventuais incidentes recorrentes associados à experiência de jogo podem gerar questionamentos jurídicos e responsabilização da desenvolvedora. Como medida preventiva, o estúdio prevê atenção especial às diretrizes das plataformas de distribuição, como sistemas de aviso, classificação indicativa, termos de uso e recursos de comunicação de risco já existentes em ambientes como Steam e Meta Quest, além da adoção de mensagens claras sobre cuidados de uso e limites da experiência. Essas ações não substituem uma estrutura jurídica formal, mas indicam a preocupação do projeto com a mitigação de riscos legais e a responsabilidade no desenvolvimento de produtos voltados ao público infantil.

Considerando as ameaças identificadas, o projeto contempla também um cenário alternativo de desempenho. Caso o MVP alcance aproximadamente 25% do volume de vendas projetado, a empresa prioriza a análise de métricas de uso e feedback dos jogadores, adotando ajustes de escopo, posicionamento e controle de custos, antes da decisão de iniciar novos desenvolvimentos ou ampliar a operação.

5. PRODUTO MVP

5.1. Descrição do MVP

Figura 11 - Capa MVP



Fonte: desenvolvido por "Vitor Expedito Silva Souza" para esse projeto.

O Produto Minimamente Viável (MVP) de **Astro Guardiões** consiste em uma versão funcional inicial de um jogo cooperativo de resolução de puzzles para dois jogadores, ambientado no Plano Astral, um universo místico fragmentado após a queda de fragmentos cósmicos que desequilibraram o Zodíaco. Nesse contexto, JG (João Gustavo) desperta com o **Astro-Shinka**, um artefato ancestral capaz de projetar sua consciência ao Plano Astral e canalizar energias zodiacais. A ativação desse artefato desperta **Guarum**, uma criatura cósmica originada a partir do DNA de JG, que habita o Plano Astral e atua como sua extensão espiritual.

JG representa o jogador em Realidade Virtual (VR), situado no plano físico, mas capaz de manifestar-se no ambiente astral por meio do Astro-Shinka. Sua jogabilidade ocorre em primeira pessoa, utilizando mãos virtuais para manipular energia, ativar mecanismos, mover objetos de grande porte e **transportar Guarum** para áreas elevadas ou inacessíveis.

Guarum, por sua vez, representa o jogador sem VR, controlado em terceira pessoa. Ele pode movimentar-se livremente pelo cenário, explorar áreas amplas, posicionar objetos menores e resolver partes dos enigmas que dependem de mobilidade estratégica e leitura espacial.

O principal diferencial do MVP está na cooperação assimétrica: **a progressão depende da interação conjunta entre os dois jogadores**, que compartilham o mesmo ambiente astral sob perspectivas distintas. As ações de JG afetam fluxos energéticos, ativam estruturas astralmente sensíveis e manipulam elementos complexos, enquanto Guarum organiza objetos menores, aciona pontos específicos e viabiliza caminhos necessários à continuidade do jogador em VR. Dessa forma, nenhum desafio pode ser solucionado individualmente, reforçando a interdependência entre corpo, consciência e energia cósmica.



Fonte: desenvolvido por "Vitor Expedito Silva Souza" para esse projeto.

Conforme fragmentos corrompidos são purificados, novos signos zodiacais são reativados, desbloqueando funcionalidades adicionais do Astro-Shinka e diversificando os tipos de puzzles cooperativos. O antagonista **Espectro Negro**, manifestação das emoções humanas corrompidas, distorce estruturas do ambiente astral e aumenta a complexidade dos desafios, mantendo sempre o foco na resolução colaborativa.

Assim, *Astro Guardiões: Origem do Astro-Shinka* apresenta um MVP centrado em **puzzles cooperativos assimétricos entre VR e não-VR**, validando a integração entre tecnologias distintas e estabelecendo a base narrativa, estética e mecânica do jogo.

5.1.1 Mecânicas Fundamentais do MVP

As mecânicas do MVP foram estruturadas para validar a experiência cooperativa assimétrica entre os dois jogadores. **JG**, em VR, manipula energia, plataformas e objetos pesados por meio das mãos virtuais, além de poder **carregar Guarum** para locais de difícil acesso. **Guarum**, controlado em terceira pessoa, movimenta-se pelo cenário com liberdade, executando ações relacionadas à

exploração, posicionamento de elementos e resolução de etapas dos puzzles que dependem de sua mobilidade.

Todos os desafios presentes no MVP são interdependentes e exigem coordenação contínua entre os jogadores. JG altera fluxos energéticos, ativa estruturas e realiza interações de precisão, enquanto Guarum organiza objetos menores, aciona pontos específicos e prepara caminhos imprescindíveis à continuidade do jogador VR. Assim, nenhum puzzle pode ser concluído de maneira individual, reforçando o design cooperativo que caracteriza o projeto.

5.2. Mecânicas Fundamentais do MVP

- Validar a cooperação assimétrica entre VR e não-VR;
- Testar mecânicas principais de movimentação, interação e energia;
- Demonstrar a ambientação do plano astral;
- Obter feedback de crianças e adolescentes de 9 a 15 anos;
- Avaliar clareza, acessibilidade e fluidez dos puzzles;
- Servir como base para captação de recursos, editais e parcerias.

5.3. Aspectos Técnicos e Criativos

5.3.1. Aspectos Técnicos

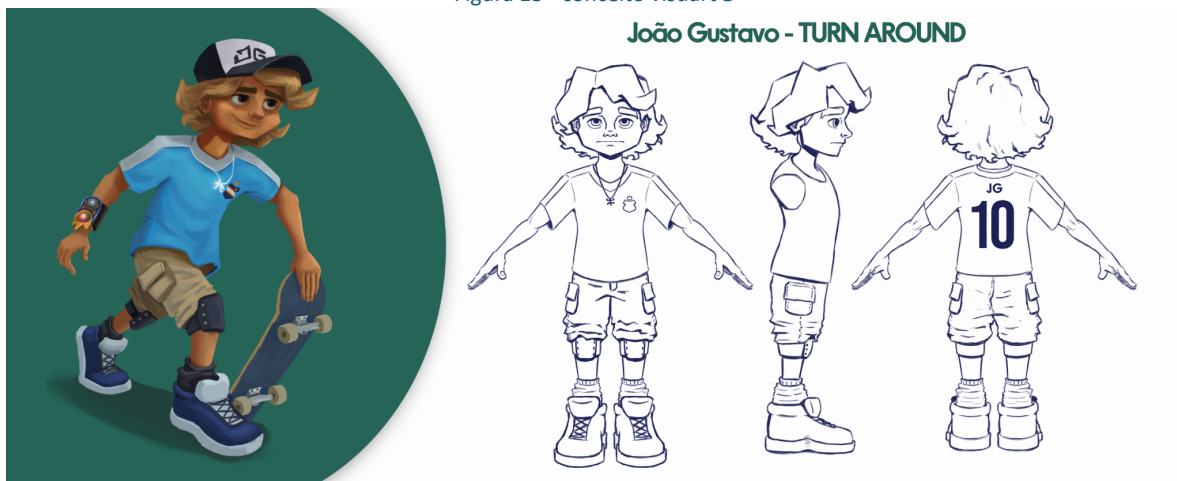
- Desenvolvimento em Unreal Engine 5;
- Compatibilidade com Meta Quest, PC e OpenXR;
- Multiplayer baseado no modelo **Host/Convidado**;
- Sincronização entre VR e não-VR;
- Interações físicas e energéticas focadas em resolução de puzzles.

5.3.2. Aspectos Criativos

As Figuras 13, 14 e 15 apresentam os conceitos visuais de JG, Guarum e do Espectro Negro, construídos com base no contraste de formas, cores e proporções. Essas diferenças estéticas comunicam as funções narrativas e mecânicas de cada personagem, ao mesmo tempo em que mantêm a unidade visual do universo do jogo por meio de elementos simbólicos compartilhados.

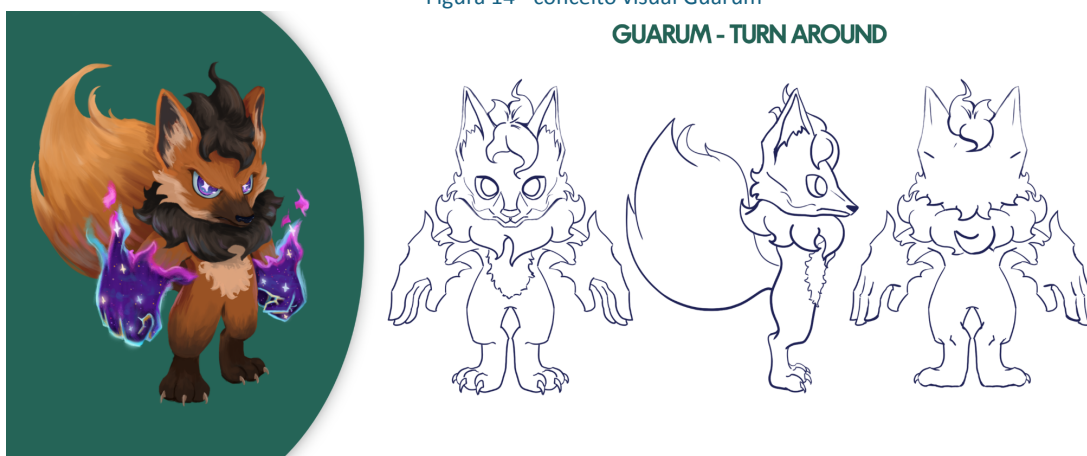


Figura 13 - conceito visual JG



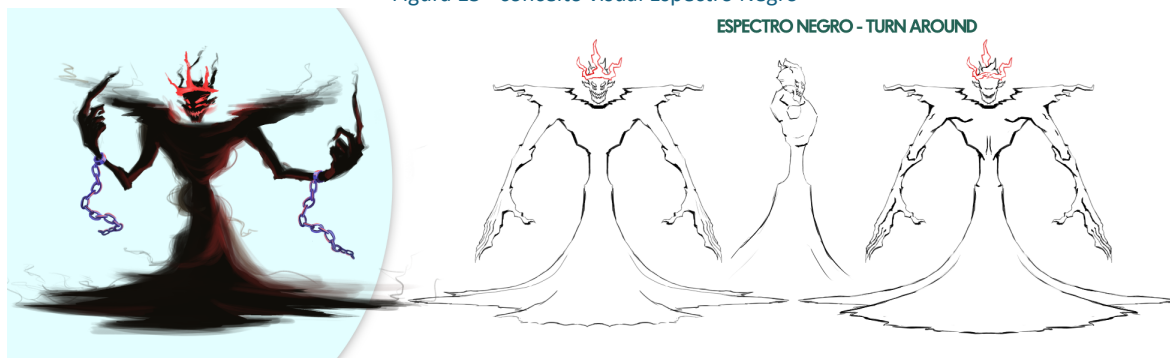
Fonte: desenvolvido por "Vitor Expedito Silva Souza" para esse projeto.

Figura 14 - conceito visual Guarum



Fonte: desenvolvido por "Vitor Expedito Silva Souza" para esse projeto.

Figura 15 - conceito visual Espectro Negro



Fonte: desenvolvido por "Vitor Expedito Silva Souza" para esse projeto.

- Direção de arte baseada em estética astral e paleta de cores cósmicas;
- Narrativa fundamentada no equilíbrio zodiacal e na purificação de fragmentos corrompidos;
- Presença do antagonista Espectro Negro como elemento disruptivo no ambiente astral.

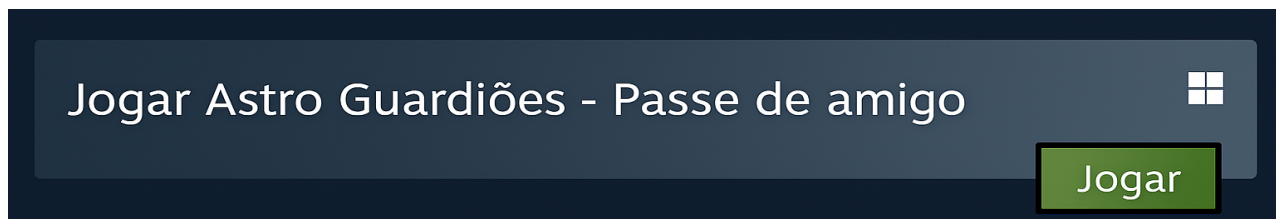
5.4. Modelo de Conexão: Host/Convidado

O MVP emprega o modelo **Host/Convidado**, considerado adequado para jogos cooperativos entre dois jogadores. Nesse sistema, o Jogador A cria a sessão, enquanto o Jogador B ingressa por convite. A comunicação ocorre diretamente entre os dispositivos envolvidos, dispensando servidores dedicados e reduzindo custos operacionais. Essa estrutura simplifica o modelo de rede e garante estabilidade suficiente para a experiência em VR.

5.4.1. Passe de Amigo (Friend Pass)

O MVP também incorpora um sistema de **Passe de Amigo**, permitindo que apenas um dos jogadores possua o jogo completo. O segundo participante pode ingressar utilizando uma versão gratuita dedicada exclusivamente a convites diretos. Esse formato reduz barreiras de entrada, facilita testes do MVP e aumenta o alcance orgânico do projeto, uma vez que qualquer jogador pode convidar um amigo para experimentar a experiência cooperativa.

Figura 16 - Friend Pass ilustração



Fonte elaborado pelo autor

O Passe de Amigo opera sobre o modelo **Host/Convidado**: o jogador que possui o jogo cria a sessão e envia o convite, enquanto o amigo ingressa na partida utilizando a versão gratuita. Essa abordagem simplifica o acesso ao modo cooperativo, torna o MVP mais acessível ao público e contribui para a coleta de feedback durante o desenvolvimento, especialmente em projetos focados em interação social e resolução conjunta de puzzles.

5.5. Localização, Idiomas e Internacionalização

O MVP oferece suporte inicial aos idiomas **inglês, português do Brasil, espanhol, alemão, japonês e chinês**, permitindo que cada jogador selecione seu idioma de forma independente. Essa estrutura garante acessibilidade internacional desde as primeiras versões e facilita expansões futuras. A arquitetura do jogo foi planejada para incorporar novos idiomas sem grandes alterações, favorecendo a entrada em mercados globais.

5.6. Divulgação e Estratégia Comercial

A divulgação do MVP será realizada por meio de publicações em redes sociais (Instagram, TikTok, X e YouTube Shorts), envio de versões jogáveis para criadores de conteúdo especializados em VR e participação em eventos como **BGS** e **Gamescom**. O MVP será distribuído gratuitamente em plataformas como **itch.io** e **SideQuest**, funcionando como ferramenta de validação e visibilidade para a futura versão comercial do jogo.

5.7. Custo Primeiro MVP

A **Tabela 8** apresenta o resumo do **orçamento do produto (MVP)**, organizado por categorias de custos diretamente relacionados ao desenvolvimento do jogo. Os valores estão distribuídos entre equipe fixa, equipe freelancer, gastos com software e hardware, e infraestrutura, permitindo a visualização clara da composição do investimento necessário para a produção do MVP no período de desenvolvimento.

Tabela 8 - Gastos MVP

Gastos Mvp	Valor Total Ano	
Equipe fixa	R\$	264.000,00
Equipe freelancer	R\$	78.000,00
Software	R\$	40.871,52
Hardware	R\$	12.581,90
(aluguel + internet)	R\$	17.398,80
Total	R\$	412.852,22

Fonte elaborado pelo autor

5.8. Plano de Implantação

Objetivo: Conduzir a implantação e o desenvolvimento do **MVP do produto**, partindo do estúdio estruturado (Ano 0) até o **lançamento comercial da versão inicial do jogo no Ano 2**, com **12 meses dedicados exclusivamente ao desenvolvimento do MVP no Ano 1**, marcos de entrega claramente definidos, controle de custos e um modelo de governança simplificado voltado à validação técnica e de mercado do projeto.

5.8.1 Fases e marcos (Ano 1 – 12 meses)

- M1–M2 | Pré-produção**
 Setup técnico (UE5, controle de versões, pipeline), GDD + Art Bible, protótipo “core”, metas de performance VR ($\geq 72/90$ FPS), definição de UI/UX em wireframes.
Entregável: Protótipo jogável.
- M3–M4 | Vertical Slice**
 Sistemas centrais (gameplay, coop assimétrico, câmera 3ª pessoa), primeira arte final. **Freelas:** UI/UX (2m), Roteirista (2m), TA suporte (2m).
Entregável: Vertical Slice com 10–15 min polidos e métricas de conforto VR.
- M5–M7 | Produção I**
 Conteúdo principal (fases, props, personagens), integração de áudio placeholder. **Freelas:** Artista 3D (4m M4–M7), Animador 3D (4m M5–M8), Level Designer (3m M5–M7), Sound Designer (2m M6–M7), Artista 2D (2m M6–M7).
Entregável: Conteúdo 60%, build estável.
- M8–M9 | Alpha**
 Jogo completo do início ao fim, ainda sem polish; otimizações de VR (LODs, lightmaps, shaders). **QA (3m M9–M11)** inicia testes funcionais e de conforto.
Entregável: Alpha jogável.
- M10–M11 | Beta**
 Polimento, balance, acessibilidade, correções. **Marketing pré-lançamento (3m**

M10–M12): trailer, página de loja, creators, demo/eventos.

Entregável: *Beta fechado* + wishlist e métricas de interesse.

- **M12 | RC/Gold**

Certificação de lojas, páginas finalizadas, plano de suporte dia-1.

Entregável: *Release Candidate / Gold Master*.

5.8.2 Responsabilidades (núcleo + freelancers)

- **Núcleo fixo:** CEO/Produtor (gestão/orçamento), Direção Criativa (GDD/Art Bible), Programador (gameplay/sistemas/estabilidade), **TA** (performance VR/pipeline), Artista de Conceito (linguagem visual).
- **Freelas por pacote e meses necessários** (sob supervisão do núcleo): UI/UX, Roteirista, 3D, Animação, Level, 2D, Áudio, **QA**.

5.8.3 Critérios de aceitação (por marco)

- **Protótipo:** loop central validado, FPS alvo em cena de stress.
- **Vertical Slice:** 10–15 min polidos, UI funcional, comfort VR A/B.
- **Alpha:** todo conteúdo jogável; crash rate <1/30 min; frame-time estável.
- **Beta:** sem bloqueadores (S0), apenas S1/S2 residuais; checklist de acessibilidade/UX.
- **RC/Gold:** zero S0/S1; conformidade de loja; build assinada.

5.8.4 Critérios de aceitação (por marco)

- **Teto mensal de caixa:** R\$ 36.666,67 (média), conforme planilha.
- **Marketing pré (M10–M12) + lançamento (Ano 2 M1)** conforme orçamento aprovado.
- **Compras/serviços:** NF, 3 cotações, aprovação acima de limite. **Reserva de contingência:** 8–10% do Opex.

5.8.5 Ritos e governança

- **Agile leve:** dailies curtas, sprint de 2 semanas, *sprint review* com demo jogável.
- **Relatórios mensais** (custo vs. orçado, riscos, burn-down).
- **Controle de versão/CI:** branch por marco, build noturna testável.

5.8.6 Indicadores de sucesso

- **Produto:** FPS estável ($\geq 72/90$), crash rate, bugs fechados/abertos, tempo de conclusão do slice/alpha.
- **Mercado:** wishlists, CTR de trailer/página, taxa de demo → wishlist, creators engajados.
- **Finanças:** variação de Opex ($\pm 5\%$), execução vs. teto mensal, saldo de caixa.

6. REGIME JURÍDICO E TRIBUTÁRIO

6.1. Informações sobre a forma jurídica da empresa

A forma jurídica escolhida para o estúdio é a de **Sociedade Limitada Unipessoal (SLU)**, conforme previsto no Código Civil Brasileiro e regulamentado pela Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019). A SLU permite que o empreendedor exerça atividades empresariais sem a necessidade de sócios, garantindo segurança patrimonial com separação entre os bens pessoais e os da empresa. Essa estrutura jurídica oferece flexibilidade para a tomada de decisões e simplificação nos trâmites administrativos, sendo ideal para estúdios de pequeno porte em estágio inicial de operação.

6.2. Regime tributário adequado

Considerando o porte e a natureza das atividades, o **Simples Nacional** foi identificado como o regime tributário mais apropriado para a empresa. Esse regime unifica o recolhimento de tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia e oferece alíquotas reduzidas para empresas com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões. No caso específico da produção de jogos digitais, o enquadramento na tabela III do Simples Nacional permite a apuração sobre o lucro presumido com base em serviços técnicos especializados, podendo variar entre 6% e 17,42% conforme a receita auferida e o fator R.

6.3. Registro CNAE

Para fins de registro e classificação fiscal da empresa, será utilizado o CNAE 6201-5/02 (Desenvolvimento de programas de computador customizáveis) como atividade principal. Esse código é o mais adequado para empresas que desenvolvem produtos digitais próprios, como jogos, destinados diretamente ao consumidor final.

Também poderá ser incluído o CNAE 5819-1/99 (Edição de cadastros, listas e de outros produtos gráficos), conforme a ampliação das atividades relacionadas à publicação e comercialização de conteúdos interativos.

Esses registros atendem às exigências da Receita Federal e possibilitam atuação plena no desenvolvimento e distribuição de jogos digitais em múltiplas plataformas. Além disso, viabilizam o

acesso a editais de fomento público e incentivos fiscais voltados ao setor de tecnologia e economia criativa.

7. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E GESTÃO DE PESSOAS

7.1. Equipe do Estúdio — modelo enxuto (permanentes + contratações nos meses necessários)

Nossa equipe combina um núcleo permanente com contratações pontuais para os meses necessários. O time fixo garante continuidade, visão de produto e padrões de qualidade em VR, cuidando de planejamento, pipeline, performance e estabilidade técnica. Quando a carga aumenta, ativamos freelancers de funções específicas por períodos curtos, sempre sob supervisão direta da equipe principal, o que amplia a capacidade sem elevar custos fixos. O trabalho é guiado por marcos do projeto, com documentação e critérios de aceitação claros, revisões rápidas e integração contínua das entregas, mantendo coerência criativa, desempenho e conforto em realidade virtual.

Equipe fixa (permanente)

Produtor Executivo / CEO: gestão geral do estúdio, definição de estratégias, planejamento orçamentário e cronograma, captação de recursos, relacionamento institucional e governança. Prioriza marcos e autoriza contratações nos meses necessários.

- Direção Criativa (Game Design + Direção de Arte): guarda da visão de produto, pilares de VR como conforto e presença, manutenção de GDD e Art Bible, aprovações criativas por gate como protótipo, vertical slice, beta e gold.
- Programador: backbone técnico em Unreal, implementação de gameplay e sistemas, integrações, estabilidade das builds e desenvolvimento de ferramentas internas.
- Artista Técnico (TA): ponte Arte↔Tecnologia, definição de pipeline, materiais e shaders, LOD e lightmaps, budgets de performance em VR e automações de produção.
- Community Manager (CM): Responsável pela relação com o público, criação de conteúdo, administração de redes sociais, coleta estruturada de feedback, acompanhamento da comunidade, suporte aos testes do MVP e alinhamento da comunicação externa com a visão do produto. Atua como ponte entre estúdio e jogadores, ampliando visibilidade e fortalecendo a presença digital do projeto.
- Artista de Conceito: definição da linguagem visual, produção de style guides e pacotes de referência para 2D, 3D e animação, alinhamento com UI e marketing.

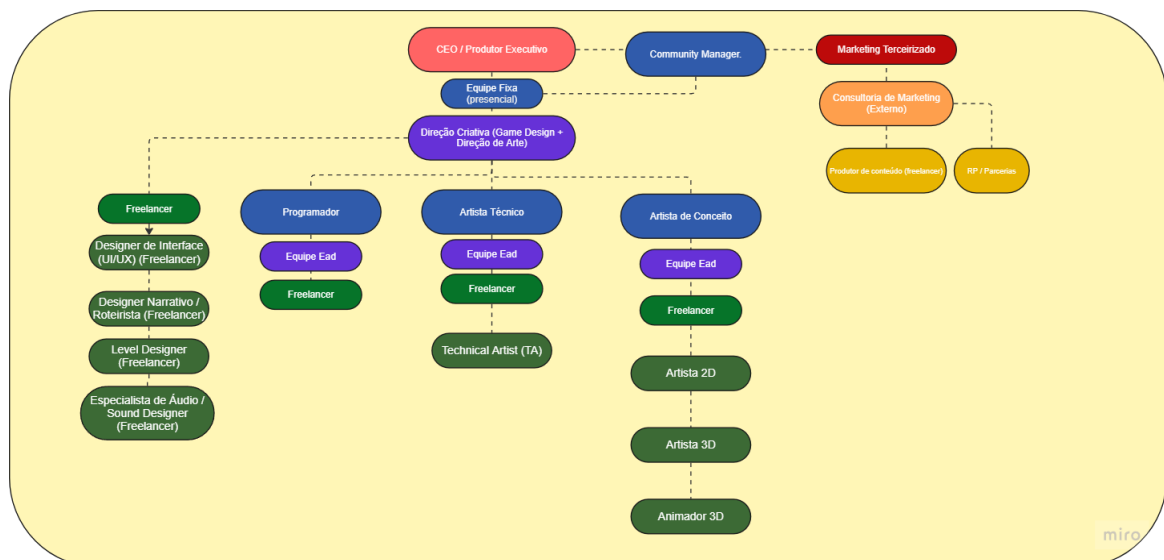
Freelancers (equipe contratada em meses necessários)

Freelancers são contratados apenas nos momentos necessários da produção, sob supervisão de um membro da equipe principal, para reforçar a capacidade sem elevar custos fixos.

- **QA / Tester de Jogo**
- **Technical Artist (TA)**
- **Game Designer**
- **Designer de Interface (UI/UX)**
- **Desenvolvedor Unreal Engine**
- **Level Designer**
- **Artista 3D**
- **Animador 3D**
- **Designer Narrativo / Roteirista**
- **Artista 2D**
- **Sound Designer**

7.2. Organograma

Tabela 9 - Organograma



Fonte elaborado pelo autor

8. FINANÇAS

8.1. Investimentos

Para sinalizar compromisso e reduzir risco do projeto, o CEO realizou um aporte inicial de **R\$ 78.614,14** no Mês 0. Esse valor é capital próprio do sócio e foi utilizado para adquirir computadores, mobiliário, periféricos, óculos VR e outros itens essenciais para a operação do estúdio. O aporte é registrado como integralização de capital no Patrimônio Líquido. Ele impacta o Fluxo de Caixa e o Balanço, porém não entra no DRE e não participa de nenhum contrato de revenue share.

Tabela 10 - Investimentos CEO

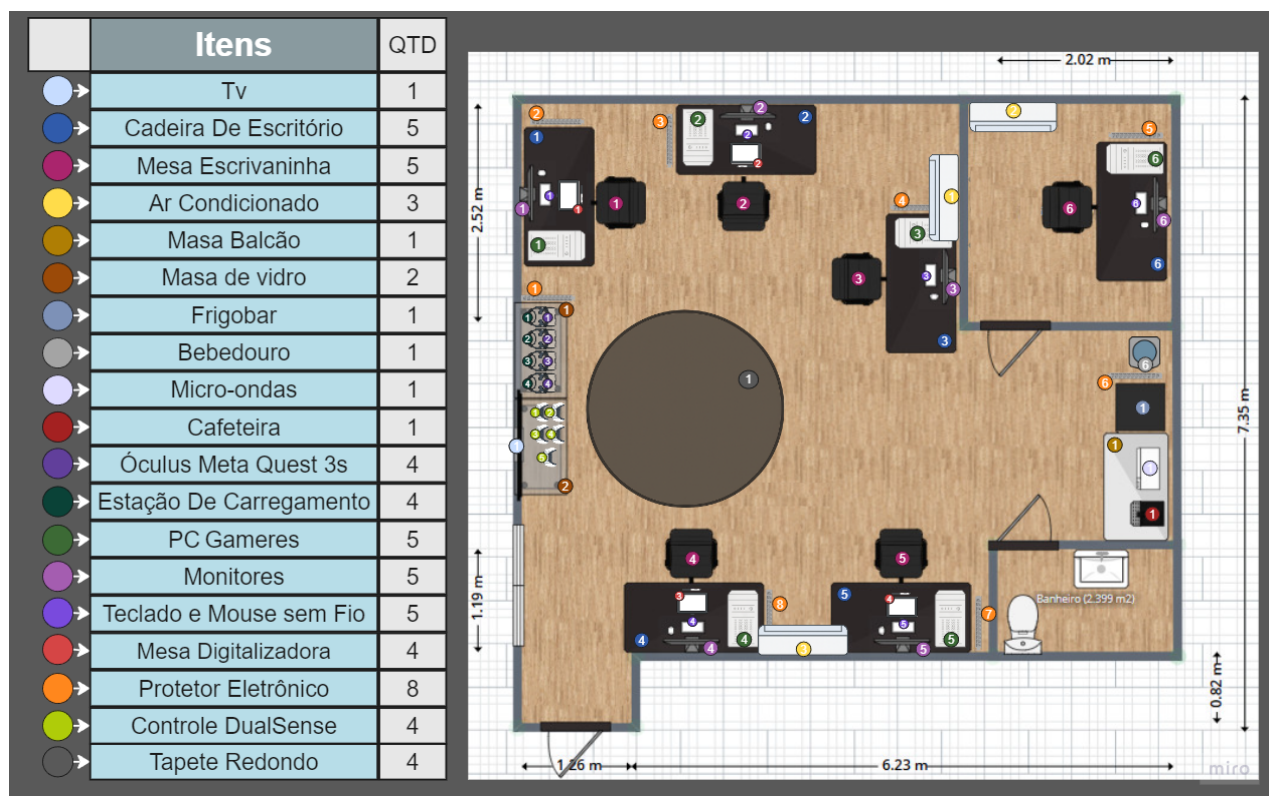
	Itens	Quantidade	Valor	Total
Informática	Óculus Meta Quest 3s	4	R\$ 3.239,10	R\$ 12.956,40
	Estação De Carregamento	4	R\$ 254,29	R\$ 1.017,16
	PC Gameres	5	R\$ 6.100,20	R\$ 30.501,00
	Monitores	5	R\$ 1.299,00	R\$ 6.495,00
	Teclado e Mouse sem Fio	5	R\$ 198,00	R\$ 990,00
	Mesa Digitalizadora Com Tela	4	R\$ 2.156,00	R\$ 8.624,00
	Protetor Eletrônico	5	R\$ 108,81	R\$ 544,05
	Controle DualSense	4	R\$ 445,47	R\$ 1.781,88
Móveis	Tv	1	R\$ 2.070,00	R\$ 2.070,00
	Cadeira De Escritório	5	R\$ 499,99	R\$ 2.499,95
	Mesa de vidro	2	R\$ 463,20	R\$ 926,40
	Mesa Escrivania	5	R\$ 199,99	R\$ 999,95
	Ar Condicionado	3	R\$ 2.299,00	R\$ 6.897,00
	Bebedouro	1	R\$ 399,92	R\$ 399,92
	Mesa Balcão	1	R\$ 459,00	R\$ 459,00
	Frigobar	1	R\$ 979,00	R\$ 979,00
	Cafeteira	1	R\$ 359,50	R\$ 359,50
	Bebedouro	1	R\$ 399,92	R\$ 399,92
	Micro-ondas	1	R\$ 599,99	R\$ 599,99
	Tapete Redondo	1	R\$ 399,92	R\$ 399,92
	Investimento		R\$	79.900,04

Fonte elaborado pelo autor

8.1.1. Distribuição dos Equipamentos no Espaço Físico

A planta baixa apresenta a organização de todos os equipamentos adquiridos, incluindo mesas, computadores, área de reuniões e estação de VR. O objetivo é garantir boa circulação, ergonomia e eficiência de uso no ambiente de trabalho.

Tabela 11 - Planta baixa e distribuição das compras



Fonte elaborado pelo autor

8.1.2. Despesas Operacionais Recorrentes

As despesas anuais incluem licenças de software, aluguel, condomínio e internet, sendo custos essenciais para a manutenção das atividades do estúdio. As tabelas apresentadas totalizam **R\$ 4.855,86 por mês** e **R\$ 58.270,32 por ano**. Com o objetivo de manter o controle financeiro, a política interna estabelece **revisões semestrais das licenças de software**, exigência de **no mínimo três cotações para processos de renovação de contratos** e a **possibilidade de adoção do modelo de trabalho remoto** como medida de redução de custos com infraestrutura física, caso se faça necessário.

Tabela 12 - Despesas operacionais recorrentes do estúdio (Ano 1)

Anual				
Despesas	QTD	Valor Unidade	Valor Total Mês	Ano 1
Maya	2	R\$ 980,00	R\$ 1.960,00	R\$ 23.520,00
Zbrush	2	R\$ 190,71	R\$ 381,42	R\$ 4.577,04
Pacote Adobe	4	R\$ 161,76	R\$ 647,04	R\$ 7.764,48
Pacote Office	5	R\$ 83,50	R\$ 417,50	R\$ 5.010,00
Aluguel e Condomínio	1	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Internet	1	R\$ 99,90	R\$ 99,90	R\$ 1.198,80
Total				R\$ 58.270,32

Fonte elaborado pelo autor

8.1.3. Funcionários Fixos

A equipe fixa é composta por seis profissionais permanentes: Produtor Executivo/CEO, Direção Criativa (Game Design e Direção de Arte), Programador, Artista Técnico, Community Manager e Artista de Conceito. Os salários mensais totalizam **R\$ 22.000,00**, resultando em um **custo anual de R\$ 264.000,00** no ano-base de 2025, considerando 12 meses de contratação para todos os cargos, **conforme apresentado na Tabela 13**. Para os exercícios seguintes (2026 a 2029), a mesma figura demonstra a aplicação de reajustes anuais progressivos sobre a folha salarial, elevando gradualmente o custo total de pessoal ao longo do período projetado.

Tabela 13 - Projeção de custos da equipe fixa (2025–2029)

Funcionarios	Meses	Mensal	Anual 2025	Anual 2026	Anual 2027	Anual 2028	Anual 2029
CEO/Produtor Executivo	12	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 62.598,00	R\$ 65.308,49	R\$ 68.136,35	R\$ 71.086,66
Direção Criativa (Game Design + Direção de Arte)	12	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 62.598,00	R\$ 65.308,49	R\$ 68.136,35	R\$ 71.086,66
Programador	12	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 50.078,40	R\$ 52.246,79	R\$ 54.509,08	R\$ 56.869,32
Artista Técnico	12	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 62.598,00	R\$ 65.308,49	R\$ 68.136,35	R\$ 71.086,66
Community Manager	12	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 50.078,40	R\$ 52.246,79	R\$ 54.509,08	R\$ 56.869,32
Artista de Conceito	12	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 37.558,80	R\$ 39.185,10	R\$ 40.881,81	R\$ 42.651,99
Custo Total Anual		R\$ 22.000,00	R\$ 264.000,00	R\$ 275.431,20	R\$ 287.357,37	R\$ 299.799,95	R\$ 312.781,28

Fonte elaborado pelo autor

8.1.4. Funcionários Temporários (Freelancers)

Os freelancers são contratados apenas nos meses necessários para atender demandas específicas do projeto. Essa estratégia reduz custos fixos e mantém a produtividade em períodos críticos. O custo total anual apresentado é de **R\$ 78.000,00**.

Tabela 14 - Projeção de custos com freelancers

Funcionários Freelancers	Meses	Mensal	Anual
QA / Tester de Jogo	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
Technical Artist (TA)	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
Designer de interface (UI/UX)*	2	R\$ 5.000,00	R\$ 10.000,00
Artista 3D	4	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
Level Designer	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
Animador 3D	4	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00
Designer Narrativo / Roteirista	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Artista 2D	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Sound Designer	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Custo Total Anual		R\$ 30.000,00	R\$ 78.000,00

Fonte elaborado pelo autor

8.1.5. Jurídico e Contabilidade

Os serviços jurídicos e contábeis incluem abertura da empresa, elaboração de contratos, registro e acompanhamento fiscal mensal. O valor total anual exibido nas imagens é de **R\$ 6.188,00**

Tabela 15 - Custos anuais com serviços jurídicos e contábeis

Jurídico/Contabilidade	Meses	Mensal	Anual
Jurídico	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Contabilidade	12	R\$ 99,00	R\$ 1.188,00
Custo Total Anual		R\$ 2.599,00	R\$ 6.188,00

Fonte elaborado pelo autor



8.2. Projeção de vendas

Na projeção de vendas do MVP *Astro Guardiões*, conforme apresentado nas **Tabelas 16, 17, 18 e 19**, são demonstrados os resultados financeiros estimados para os **Anos 2 e 3** de operação do projeto. As tabelas contemplam as receitas provenientes da comercialização do jogo base (Premium), das **DLCs de expansão de conteúdo** e das **DLCs cosméticas**, considerando também os descontos das comissões das plataformas digitais (Steam/Meta) e a incidência de tributos nos mercados norte-americano e brasileiro. Os valores consolidados evidenciam a evolução da **receita bruta**, **receita líquida** e do **lucro operacional** do estúdio ao longo do período analisado, servindo como base para a avaliação da viabilidade econômica do MVP e para o planejamento das etapas futuras de crescimento da empresa.

Tabela 16 - Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 2

Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 2		out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	Total Ano
Produtos	Jogo Premium	R\$ 45,00	R\$ 33,75	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 33,75	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 33,75	R\$ 29,25	R\$ 45,00	R\$ 45,00	
	DLCs de expansão de conteúdo	R\$ 30,00	R\$ 25,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 25,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 25,50	R\$ 25,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	
	DLCs cosméticos	R\$ 10,00	R\$ 8,50	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 8,50	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 8,50	R\$ 8,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	
	Outros													
	TOTAL RECEITA BRUTA	R\$ 1.091.000,00	R\$ 482.700,00	R\$ 187.000,00	R\$ 118.500,00	R\$ 95.000,00	R\$ 246.450,00	R\$ 167.000,00	R\$ 143.000,00	R\$ 202.400,00	R\$ 231.000,00	R\$ 109.000,00	R\$ 62.500,00	R\$ 3.135.550,00
Jogo Premium	Receita Bruta	R\$ 1.080.000,00	R\$ 472.500,00	R\$ 180.000,00	R\$ 112.500,00	R\$ 90.000,00	R\$ 236.250,00	R\$ 81.000,00	R\$ 72.000,00	R\$ 101.250,00	R\$ 117.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 13.500,00	R\$ 2.582.000,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 324.000,00	R\$ 141.750,00	R\$ 54.000,00	R\$ 33.750,00	R\$ 27.000,00	R\$ 70.875,00	R\$ 24.300,00	R\$ 21.600,00	R\$ 30.375,00	R\$ 35.100,00	R\$ 10.800,00	R\$ 4.050,00	R\$ 777.600,00
	Receita Líquida (70%)	R\$ 756.000,00	R\$ 330.750,00	R\$ 126.000,00	R\$ 78.750,00	R\$ 63.000,00	R\$ 165.375,00	R\$ 56.700,00	R\$ 50.400,00	R\$ 70.875,00	R\$ 81.900,00	R\$ 25.200,00	R\$ 9.450,00	R\$ 1.814.400,00
	Impostos USA (30%)	R\$ 226.800,00	R\$ 99.225,00	R\$ 37.800,00	R\$ 23.625,00	R\$ 18.900,00	R\$ 49.612,50	R\$ 17.010,00	R\$ 15.120,00	R\$ 21.262,50	R\$ 24.570,00	R\$ 7.560,00	R\$ 2.835,00	R\$ 544.320,00
	Impostos BR (12%)	R\$ 63.504,00	R\$ 27.780,00	R\$ 10.584,00	R\$ 6.615,00	R\$ 5.292,00	R\$ 13.891,50	R\$ 4.762,80	R\$ 4.233,60	R\$ 5.953,50	R\$ 6.879,60	R\$ 2.116,80	R\$ 793,80	R\$ 152.409,60
	Impostos Totais	R\$ 290.304,00	R\$ 127.005,00	R\$ 48.384,00	R\$ 30.240,00	R\$ 24.192,00	R\$ 63.504,00	R\$ 21.772,80	R\$ 19.353,60	R\$ 27.216,00	R\$ 31.449,60	R\$ 9.676,80	R\$ 3.628,80	R\$ 696.729,60
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 465.696,00	R\$ 203.742,00	R\$ 77.616,00	R\$ 48.510,00	R\$ 38.808,00	R\$ 101.871,00	R\$ 34.927,20	R\$ 31.046,40	R\$ 43.659,00	R\$ 50.450,40	R\$ 15.523,20	R\$ 5.821,20	R\$ 1.117.670,40
DLCs de expansão de conteúdo	Jogo Premium	24.000	14.000	4.000	2.500	2.000	7.000	1.800	1.600	3.000	4.000	800	300	65.000
	Receita Bruta	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 81.000,00	R\$ 66.000,00	R\$ 89.250,00	R\$ 102.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 452.250,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 24.300,00	R\$ 19.800,00	R\$ 26.775,00	R\$ 30.600,00	R\$ 20.700,00	R\$ 13.500,00	R\$ 135.675,00
	Receita Líquida (70%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 56.700,00	R\$ 46.200,00	R\$ 62.475,00	R\$ 71.400,00	R\$ 48.300,00	R\$ 31.500,00	R\$ 316.575,00
	Impostos USA (30%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 17.010,00	R\$ 13.860,00	R\$ 18.742,50	R\$ 21.420,00	R\$ 14.490,00	R\$ 9.450,00	R\$ 84.972,50
	Impostos BR (12%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 4.762,80	R\$ 3.880,80	R\$ 5.247,90	R\$ 5.997,60	R\$ 4.057,20	R\$ 2.848,80	R\$ 26.562,30
	Impostos Totais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 21.772,80	R\$ 17.740,80	R\$ 23.990,40	R\$ 27.417,60	R\$ 18.547,20	R\$ 12.098,60	R\$ 121.564,80
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 34.927,20	R\$ 28.459,20	R\$ 38.484,60	R\$ 43.982,40	R\$ 29.752,80	R\$ 19.404,00	R\$ 195.010,20
DLCs cosméticos	DLCs de expansão de conteúdo	0	0	0	0	0	0	2.700	2.200	3.500	4.000	2.300	1.500	16.200
	Receita Bruta	R\$ 11.000,00	R\$ 10.200,00	R\$ 7.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 10.200,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 11.900,00	R\$ 12.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 91.300,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 3.300,00	R\$ 3.060,00	R\$ 2.100,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.500,00	R\$ 3.060,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 3.570,00	R\$ 3.600,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 27.390,00
	Receita Líquida (70%)	R\$ 7.700,00	R\$ 7.140,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.200,00	R\$ 3.500,00	R\$ 7.140,00	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	R\$ 8.330,00	R\$ 8.400,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00	R\$ 63.910,00
	Impostos USA (30%)	R\$ 2.310,00	R\$ 2.142,00	R\$ 1.470,00	R\$ 1.260,00	R\$ 1.050,00	R\$ 2.142,00	R\$ 1.050,00	R\$ 1.050,00	R\$ 2.499,00	R\$ 2.520,00	R\$ 840,00	R\$ 840,00	R\$ 19.173,00
	Impostos BR (12%)	R\$ 840,00	R\$ 599,76	R\$ 411,60	R\$ 352,80	R\$ 294,00	R\$ 599,76	R\$ 294,00	R\$ 294,00	R\$ 699,72	R\$ 705,60	R\$ 235,20	R\$ 235,20	R\$ 5.388,44
	Impostos Totais	R\$ 2.958,80	R\$ 2.241,76	R\$ 1.681,60	R\$ 1.612,80	R\$ 1.344,00	R\$ 2.741,76	R\$ 1.344,00	R\$ 1.344,00	R\$ 3.198,72	R\$ 3.225,60	R\$ 1.075,20	R\$ 1.075,20	R\$ 24.541,44
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 4.743,20	R\$ 4.398,24	R\$ 3.018,40	R\$ 2.587,20	R\$ 2.156,00	R\$ 4.398,24	R\$ 2.156,00	R\$ 2.156,00	R\$ 5.131,28	R\$ 5.174,40	R\$ 1.724,80	R\$ 1.724,80	R\$ 38.308,56
	DLCs cosméticos	1.100	1.200	700	600	500	1.200	500	500	1.400	1.500	400	400	10.000

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 17 - Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 2

Total do ano	Receita bruta anual	R\$ 3.135.550,00
	Total Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 940.665,00
	Receita Líquida (70%)	R\$ 2.194.885,00
	Impostos USA (30%)	R\$ 658.465,50
	Impostos BR (12%)	R\$ 184.370,34
	Impostos Totais	R\$ 842.835,84
	Receita Cosmic (R\$)	R\$ 1.352.049,16

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 18 - Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 3

Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 3		out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	Total Ano
Produtos	Jogo Premium	R\$ 45,00	R\$ 18,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 24,75	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 29,25	R\$ 20,25	R\$ 45,00	R\$ 45,00	
	DLCs de expansão de conteúdo	R\$ 30,00	R\$ 19,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 22,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 25,50	R\$ 19,50	R\$ 30,00	R\$ 30,00	
	DLCs cosméticos	R\$ 10,00	R\$ 6,50	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,50	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	
	Outros													
	TOTAL RECEITA BRUTA	R\$ 115.200,00	R\$ 232.624,00	R\$ 444.700,00	R\$ 113.300,00	R\$ 104.750,00	R\$ 101.955,00	R\$ 85.350,00	R\$ 78.000,00	R\$ 72.022,50	R\$ 126.735,00	R\$ 87.600,00	R\$ 94.350,00	R\$ 1.656.586,50
Jogo Premium	Receita Bruta	R\$ 90.000,00	R\$ 203.400,00	R\$ 405.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 81.000,00	R\$ 78.705,00	R\$ 63.000,00	R\$ 58.500,00	R\$ 49.140,00	R\$ 106.312,50	R\$ 67.500,00	R\$ 76.500,00	R\$ 1.369.057,50
	Comissão da Meta (30%)	R\$ 27.000,00	R\$ 61.020,00	R\$ 121.500,00	R\$ 27.000,00	R\$ 24.300,00	R\$ 23.611,50	R\$ 18.900,00	R\$ 17.550,00	R\$ 14.742,00	R\$ 31.893,75	R\$ 20.250,00	R\$ 22.950,00	R\$ 410.717,25
	Receita Líquida (70%)	R\$ 63.000,00	R\$ 142.380,00	R\$ 283.500,00	R\$ 63.000,00	R\$ 56.700,00	R\$ 55.093,50	R\$ 44.100,00	R\$ 40.950,00	R\$ 34.398,00	R\$ 74.418,75	R\$ 47.250,00	R\$ 53.550,00	R\$ 958.340,25
	Impostos USA (30%)	R\$ 18.900,00	R\$ 42.714,00	R\$ 85.050,00	R\$ 18.900,00	R\$ 17.010,00	R\$ 16.528,05	R\$ 13.230,00	R\$ 12.285,00	R\$ 10.319,40	R\$ 22.325,63	R\$ 14.175,00	R\$ 16.065,00	R\$ 287.502,08
	Impostos BR (12%)	R\$ 5.292,00	R\$ 11.959,92	R\$ 23.814,00	R\$ 5.292,00	R\$ 4.762,80	R\$ 4.627,85	R\$ 3.704,40	R\$ 3.439,80	R\$ 2.889,43	R\$ 6.251,17	R\$ 3.969,00	R\$ 4.498,20	R\$ 80.500,57
	Impostos Totais	R\$ 24.192,00	R\$ 54.673,92	R\$ 108.864,00	R\$ 24.192,00	R\$ 21.772,80	R\$ 21.155,90	R\$ 16.934,40	R\$ 15.724,80	R\$ 13.208,83	R\$ 28.576,80	R\$ 18.144,00	R\$ 20.563,20	R\$ 368.002,65
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 38.808,00	R\$ 87.706,08	R\$ 174.636,00	R\$ 38.808,00	R\$ 34.927,20	R\$ 33.937,60	R\$ 27.165,60	R\$ 25.225,20	R\$ 21.189,17	R\$ 45.841,95	R\$ 29.106,00	R\$ 32.986,80	R\$ 590.337,60
	Jogo Premium	2.000	11.300	9.000	2.000	1.800	3.180	1.400	1.300	1.680	5.250	1.500	1.700	42.110
	Receita Bruta	R\$ 22.200,00	R\$ 14.040,00	R\$ 20.700,00	R\$ 19.800,00	R\$ 20.250,00	R\$ 14.850,00	R\$ 19.350,00	R\$ 16.500,00	R\$ 15.692,50	R\$ 11.602,50	R\$ 17.100,00	R\$ 13.350,00	R\$ 205.425,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 6.660,00	R\$ 4.212,00	R\$ 6.210,00	R\$ 5.940,00	R\$ 6.075,00	R\$ 4.455,00	R\$ 5.805,00	R\$ 4.950,00	R\$ 4.704,75	R\$ 3.480,75	R\$ 5.130,00	R\$ 4.005,00	R\$ 61.627,50
DLCs de expansi	Receita Líquida (70%)	R\$ 15.540,00	R\$ 9.828,00	R\$ 14.490,00	R\$ 13.860,00	R\$ 14.175,00	R\$ 10.395,00	R\$ 13.545,00	R\$ 11.550,00	R\$ 10.977,75	R\$ 8.121,75	R\$ 11.970,00	R\$ 9.345,00	R\$ 143.797,50
	Impostos USA (30%)	R\$ 4.662,00	R\$ 2.948,40	R\$ 4.347,00	R\$ 4.158,00	R\$ 4.252,50	R\$ 3.118,50	R\$ 4.063,50	R\$ 3.465,00	R\$ 3.293,33	R\$ 2.436,53	R\$ 3.591,00	R\$ 2.803,50	R\$ 43.139,26
	Impostos BR (12%)	R\$ 1.305,36	R\$ 825,55	R\$ 1.217,16	R\$ 1.164,24	R\$ 1.190,70	R\$ 873,18	R\$ 1.137,78	R\$ 970,20	R\$ 922,13	R\$ 682,23	R\$ 1.005,48	R\$ 784,98	R\$ 12.078,99
	Impostos Totais	R\$ 5.967,36	R\$ 3.773,95	R\$ 5.564,16	R\$ 5.322,24	R\$ 5.443,20	R\$ 3.991,68	R\$ 5.201,28	R\$ 4.435,20	R\$ 4.215,46	R\$ 3.118,76	R\$ 4.596,48	R\$ 3.588,48	R\$ 55.218,25
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 9.572,64	R\$ 6.054,05	R\$ 8.925,84	R\$ 8.537,76	R\$ 8.731,80	R\$ 6.403,32	R\$ 8.343,72	R\$ 7.114,80	R\$ 6.762,29	R\$ 5.002,99	R\$ 7.373,52	R\$ 5.756,52	R\$ 88.579,25
	DLCs de expansão de conteúdo	740	720	690	660	675	660	645	550	615	595	570	445	7.565
DLCs cosmético	Receita Bruta	R\$ 3.000,00	R\$ 15.184,00	R\$ 19.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	R\$ 8.400,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.820,00	R\$ 3.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 82.104,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 900,00	R\$ 4.555,20	R\$ 5.700,00	R\$ 1.050,00	R\$ 1.050,00	R\$ 2.520,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.646,00	R\$ 900,00	R\$ 1.350,00	R\$ 24.631,20
	Receita Líquida (70%)	R\$ 2.100,00	R\$ 10.628,80	R\$ 13.300,00	R\$ 2.450,00	R\$ 2.450,00	R\$ 5.880,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00	R\$ 5.040,00	R\$ 6.174,00	R\$ 2.100,00	R\$ 3.150,00	R\$ 57.472,80
	Impostos USA (30%)	R\$ 630,00	R\$ 3.188,64	R\$ 3.990,00	R\$ 735,00	R\$ 735,00	R\$ 1.764,00	R\$ 630,00	R\$ 630,00	R\$ 1.512,00	R\$ 1.852,20	R\$ 630,00	R\$ 945,00	R\$ 17.241,84
	Impostos BR (12%)	R\$ 176,40	R\$ 892,82	R\$ 1.117,20	R\$ 205,80	R\$ 205,80	R\$ 493,92	R\$ 176,40	R\$ 176,40	R\$ 423,36	R\$ 518,62	R\$ 176,40	R\$ 264,60	R\$ 4.827,72
	Impostos Totais	R\$ 806,40	R\$ 4.081,46	R\$ 5.107,20	R\$ 940,80	R\$ 940,80	R\$ 2.257,92	R\$ 806,40	R\$ 806,40	R\$ 1.935,36	R\$ 2.370,82	R\$ 806,40	R\$ 1.209,60	R\$ 22.069,56
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 1.293,60	R\$ 6.547,34	R\$ 8.192,80	R\$ 1.509,20	R\$ 1.509,20	R\$ 3.622,08	R\$ 1.293,60	R\$ 1.293,60	R\$ 3.104,64	R\$ 3.803,18	R\$ 1.293,60	R\$ 1.940,40	R\$ 35.403,24
	DLCs cosméticos	300	2.336	1.900	350	350	1.120	300	300	960	1.260	300	450	9.926

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 19 - Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 3

Total do ano	Receita bruta anual	R\$ 1.656.586,50
	Total Comissão da Meta (30%)	R\$ 496.975,95
	Receita Líquida (70%)	R\$ 1.159.610,55
	Impostos USA (30%)	R\$ 347.883,18
	Impostos BR (12%)	R\$ 97.407,28
	Impostos Totais	R\$ 445.290,46
	Receita Cosmic (R\$)	R\$ 714.320,09

Fonte elaborado pelo autor

As **Tabelas 20, 21, 22 e 23** apresentam a projeção de vendas referente ao **novo MVP**, cujo desenvolvimento teve início no **Ano 2** e cujo lançamento comercial ocorreu no **Ano 4**, estendendo as estimativas de receitas para os **Anos 4 e 5**. Esses demonstrativos evidenciam a continuidade da estratégia de expansão do estúdio, bem como a evolução da **receita bruta, receita líquida e lucro operacional**, servindo de base para a avaliação da sustentabilidade financeira e do potencial de crescimento do negócio ao longo do período projetado.

Tabela 20 - Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 4

Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 4		out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	Total Ano
Produtos	Jogo Premium	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	
	DLCs de expansão de conteúdo	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	
	DLCs cosméticos	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	
	Outros													
	TOTAL RECEITA BRUTA	R\$ 1.663.750,00	R\$ 684.250,00	R\$ 283.750,00	R\$ 179.375,00	R\$ 143.750,00	R\$ 347.375,00	R\$ 248.125,00	R\$ 212.500,00	R\$ 263.812,50	R\$ 328.125,00	R\$ 160.625,00	R\$ 125.625,00	R\$ 4.641.062,50
Jogo Premium	Receita Bruta	R\$ 1.650.000,00	R\$ 673.750,00	R\$ 275.000,00	R\$ 171.875,00	R\$ 137.500,00	R\$ 336.875,00	R\$ 123.750,00	R\$ 110.000,00	R\$ 144.375,00	R\$ 192.500,00	R\$ 55.000,00	R\$ 55.000,00	R\$ 3.925.625,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 495.000,00	R\$ 202.125,00	R\$ 82.500,00	R\$ 51.562,50	R\$ 41.250,00	R\$ 101.062,50	R\$ 37.125,00	R\$ 33.000,00	R\$ 43.312,50	R\$ 57.750,00	R\$ 16.500,00	R\$ 16.500,00	R\$ 1.177.687,50
	Receita Líquida (70%)	R\$ 1.155.000,00	R\$ 471.625,00	R\$ 192.500,00	R\$ 120.312,50	R\$ 96.250,00	R\$ 235.812,50	R\$ 86.625,00	R\$ 77.000,00	R\$ 101.062,50	R\$ 134.750,00	R\$ 38.500,00	R\$ 38.500,00	R\$ 2.747.937,50
	Impostos USA (30%)	R\$ 346.500,00	R\$ 141.487,50	R\$ 57.750,00	R\$ 36.093,75	R\$ 28.875,00	R\$ 70.743,75	R\$ 25.987,50	R\$ 23.100,00	R\$ 30.318,75	R\$ 40.425,00	R\$ 11.550,00	R\$ 11.550,00	R\$ 824.381,25
	Impostos BR (12%)	R\$ 97.020,00	R\$ 39.616,50	R\$ 16.170,00	R\$ 10.186,25	R\$ 8.085,00	R\$ 19.808,25	R\$ 7.278,50	R\$ 6.468,00	R\$ 8.489,25	R\$ 11.319,00	R\$ 3.234,00	R\$ 3.234,00	R\$ 230.826,75
	Impostos Totais	R\$ 443.520,00	R\$ 181.104,00	R\$ 73.920,00	R\$ 46.280,00	R\$ 36.960,00	R\$ 90.552,00	R\$ 33.264,00	R\$ 29.568,00	R\$ 38.808,00	R\$ 51.744,00	R\$ 14.784,00	R\$ 14.784,00	R\$ 1.055.208,00
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 711.480,00	R\$ 290.521,00	R\$ 118.580,00	R\$ 74.112,50	R\$ 59.290,00	R\$ 145.260,50	R\$ 53.361,00	R\$ 47.432,00	R\$ 62.254,50	R\$ 83.006,00	R\$ 23.716,00	R\$ 23.716,00	R\$ 1.692.729,50
DLCs de expansão	Jogo Premium	30.000	17.500	5.000	3.125	2.500	8.750	2.250	2.000	3.750	5.000	1.000	1.000	81.875
	Receita Bruta	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 118.125,00	R\$ 96.250,00	R\$ 107.187,50	R\$ 122.500,00	R\$ 100.625,00	R\$ 65.625,00	R\$ 610.312,50
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 35.437,50	R\$ 28.875,00	R\$ 32.156,25	R\$ 36.750,00	R\$ 30.187,50	R\$ 19.687,50	R\$ 183.093,75
	Receita Líquida (70%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 82.687,50	R\$ 67.375,00	R\$ 75.031,25	R\$ 85.750,00	R\$ 70.437,50	R\$ 45.937,50	R\$ 427.218,75
	Impostos USA (30%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 24.806,25	R\$ 20.212,50	R\$ 22.509,38	R\$ 25.725,00	R\$ 21.131,25	R\$ 13.781,25	R\$ 128.165,63
	Impostos BR (12%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.945,75	R\$ 5.659,50	R\$ 6.302,62	R\$ 7.203,00	R\$ 5.916,75	R\$ 3.858,75	R\$ 35.898,37
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 31.752,00	R\$ 25.872,00	R\$ 28.812,00	R\$ 32.929,00	R\$ 27.049,00	R\$ 17.640,00	R\$ 164.052,00
DLCs cosméticos	DLCs de expansão de conteúdo	0	0	0	0	0	0	3.375	2.750	4.375	5.000	2.875	1.875	20.250
	Receita Bruta	R\$ 13.750,00	R\$ 10.500,00	R\$ 8.750,00	R\$ 7.500,00	R\$ 6.250,00	R\$ 10.500,00	R\$ 6.250,00	R\$ 6.250,00	R\$ 12.250,00	R\$ 13.125,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 105.125,00
	Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 4.125,00	R\$ 3.150,00	R\$ 2.625,00	R\$ 2.250,00	R\$ 1.875,00	R\$ 3.150,00	R\$ 1.875,00	R\$ 1.875,00	R\$ 3.675,00	R\$ 3.937,50	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 31.537,50
	Receita Líquida (70%)	R\$ 9.625,00	R\$ 7.350,00	R\$ 6.125,00	R\$ 5.250,00	R\$ 4.375,00	R\$ 7.350,00	R\$ 4.375,00	R\$ 4.375,00	R\$ 8.575,00	R\$ 9.187,50	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00	R\$ 73.587,50
	Impostos USA (30%)	R\$ 2.887,50	R\$ 2.205,00	R\$ 1.837,50	R\$ 1.575,00	R\$ 1.312,50	R\$ 2.205,00	R\$ 1.312,50	R\$ 1.312,50	R\$ 2.572,50	R\$ 2.756,25	R\$ 1.050,00	R\$ 1.050,00	R\$ 22.076,25
	Impostos BR (12%)	R\$ 808,50	R\$ 617,40	R\$ 514,50	R\$ 441,00	R\$ 367,50	R\$ 617,40	R\$ 367,50	R\$ 367,50	R\$ 720,30	R\$ 771,75	R\$ 294,00	R\$ 294,00	R\$ 6.181,35
	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 3.698,00	R\$ 2.822,40	R\$ 2.352,00	R\$ 2.016,00	R\$ 1.690,00	R\$ 2.822,40	R\$ 1.690,00	R\$ 1.690,00	R\$ 3.282,80	R\$ 3.558,00	R\$ 1.344,00	R\$ 1.344,00	R\$ 28.257,60
DLCs cosméticos	Lucro Líquido (R\$)	R\$ 5.929,00	R\$ 4.527,60	R\$ 3.773,00	R\$ 3.234,00	R\$ 2.695,00	R\$ 4.527,60	R\$ 2.695,00	R\$ 2.695,00	R\$ 5.222,20	R\$ 5.659,50	R\$ 2.156,00	R\$ 2.156,00	R\$ 45.329,90
	DLCs cosméticos	1.375	1.500	875	750	625	1.500	625	625	1.750	1.875	500	500	12.500

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 21 - Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 4

Total do ano	Receita bruta anual	R\$	4.641.062,50
	Total Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$	1.392.318,75
	Receita Líquida (70%)	R\$	3.248.743,75
	Impostos USA (30%)	R\$	974.623,13
	Impostos BR (12%)	R\$	272.894,47
	Impostos Totais	R\$	1.247.517,60
	Receita Cosmic (R\$)	R\$	2.001.226,15

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 22 - Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 5

Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 5	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	Total
Jogo Premium	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	R\$ 38,50	R\$ 38,50	R\$ 55,00	R\$ 55,00	
DLCs de expansão de conteúdo	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 35,00	R\$ 35,00	
DLCs cosméticos	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 7,00	R\$ 7,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	
Outros													
TOTAL RECEITA BRUTA	R\$ 166.680,00	R\$ 562.849,00	R\$ 452.046,00	R\$ 159.300,00	R\$ 150.720,00	R\$ 151.683,00	R\$ 123.720,00	R\$ 116.490,00	R\$ 103.173,00	R\$ 271.215,00	R\$ 126.540,00	R\$ 136.290,00	R\$ 2.520.706,00
Receita Bruta	R\$ 132.000,00	R\$ 522.060,00	R\$ 415.800,00	R\$ 132.000,00	R\$ 118.800,00	R\$ 122.430,00	R\$ 92.400,00	R\$ 85.800,00	R\$ 77.616,00	R\$ 242.550,00	R\$ 99.000,00	R\$ 112.200,00	R\$ 2.520.706,00
Comissão da Meta (30%)	R\$ 39.600,00	R\$ 156.618,00	R\$ 124.740,00	R\$ 39.600,00	R\$ 35.640,00	R\$ 36.729,00	R\$ 27.720,00	R\$ 25.740,00	R\$ 23.284,80	R\$ 72.765,00	R\$ 29.700,00	R\$ 33.660,00	R\$ 756.211,80
Receita Líquida (70%)	R\$ 92.400,00	R\$ 365.442,00	R\$ 291.060,00	R\$ 92.400,00	R\$ 83.160,00	R\$ 85.701,00	R\$ 64.680,00	R\$ 60.060,00	R\$ 54.331,20	R\$ 169.785,00	R\$ 69.300,00	R\$ 78.540,00	R\$ 1.764.494,20
Impostos USA (30%)	R\$ 27.720,00	R\$ 109.632,60	R\$ 87.318,00	R\$ 27.720,00	R\$ 24.948,00	R\$ 25.710,30	R\$ 19.404,00	R\$ 18.018,00	R\$ 16.299,36	R\$ 50.935,50	R\$ 20.790,00	R\$ 23.562,00	R\$ 529.348,26
Impostos BR (12%)	R\$ 7.761,60	R\$ 30.697,13	R\$ 24.449,04	R\$ 7.761,60	R\$ 6.985,44	R\$ 7.198,88	R\$ 5.433,12	R\$ 5.045,04	R\$ 4.563,82	R\$ 14.261,94	R\$ 5.821,20	R\$ 6.597,36	R\$ 148.217,51
Impostos Totais	R\$ 35.481,60	R\$ 140.329,73	R\$ 111.767,04	R\$ 35.481,60	R\$ 31.933,44	R\$ 32.909,18	R\$ 24.837,12	R\$ 23.063,04	R\$ 20.863,18	R\$ 65.197,44	R\$ 26.611,20	R\$ 30.159,36	R\$ 677.565,77
Lucro Líquido (R\$)	R\$ 56.918,40	R\$ 225.112,27	R\$ 179.292,96	R\$ 56.918,40	R\$ 51.226,56	R\$ 52.791,82	R\$ 39.842,88	R\$ 36.996,96	R\$ 33.468,02	R\$ 104.587,56	R\$ 42.688,80	R\$ 48.380,64	R\$ 1.086.928,43
Jogo Premium	2.400	13.560	10.800	2.400	2.160	3.180	1.680	1.560	2.016	6.300	1.800	2.040	
Receita Bruta	R\$ 31.080,00	R\$ 21.168,00	R\$ 20.286,00	R\$ 23.100,00	R\$ 27.720,00	R\$ 19.845,00	R\$ 27.720,00	R\$ 27.090,00	R\$ 17.493,00	R\$ 18.081,00	R\$ 23.940,00	R\$ 18.690,00	R\$ 540.000,00
Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 9.324,00	R\$ 6.350,40	R\$ 6.085,80	R\$ 6.930,00	R\$ 8.316,00	R\$ 5.953,50	R\$ 8.316,00	R\$ 8.127,00	R\$ 5.247,90	R\$ 5.424,30	R\$ 7.182,00	R\$ 5.607,00	R\$ 1.620,00
Receita Líquida (70%)	R\$ 21.756,00	R\$ 14.817,60	R\$ 14.200,20	R\$ 16.170,00	R\$ 19.404,00	R\$ 13.891,50	R\$ 19.404,00	R\$ 18.963,00	R\$ 12.245,10	R\$ 12.656,70	R\$ 16.758,00	R\$ 13.083,00	R\$ 3.780,00
Impostos USA (30%)	R\$ 6.526,80	R\$ 4.445,28	R\$ 4.260,06	R\$ 4.851,00	R\$ 5.821,20	R\$ 4.167,45	R\$ 5.821,20	R\$ 5.688,90	R\$ 3.673,53	R\$ 3.797,01	R\$ 5.027,40	R\$ 3.924,90	R\$ 1.134,00
Impostos BR (12%)	R\$ 1.827,50	R\$ 1.244,68	R\$ 1.192,82	R\$ 1.358,28	R\$ 1.629,94	R\$ 1.166,89	R\$ 1.629,94	R\$ 1.592,89	R\$ 1.028,59	R\$ 1.063,16	R\$ 1.407,67	R\$ 1.098,97	R\$ 317,52
Impostos Totais	R\$ 8.354,30	R\$ 5.689,96	R\$ 5.452,88	R\$ 6.209,28	R\$ 7.451,14	R\$ 5.334,34	R\$ 7.451,14	R\$ 7.281,79	R\$ 4.702,12	R\$ 4.860,17	R\$ 6.435,07	R\$ 5.023,87	R\$ 1.451,52
Lucro Líquido (R\$)	R\$ 13.401,70	R\$ 9.127,64	R\$ 8.747,32	R\$ 9.960,72	R\$ 11.992,86	R\$ 8.557,16	R\$ 11.992,86	R\$ 11.691,21	R\$ 11.542,98	R\$ 7.792,53	R\$ 10.522,93	R\$ 8.059,13	R\$ 2.328,48
DLCs de expansão de conteúdo	888	864	828	680	792	810	792	774	714	738	684	534	
Receita Bruta	R\$ 3.600,00	R\$ 19.621,00	R\$ 15.960,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00	R\$ 9.408,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 8.064,00	R\$ 10.584,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 54.000,00
Comissão da Steam/Meta (30%)	R\$ 1.080,00	R\$ 5.886,30	R\$ 4.788,00	R\$ 1.260,00	R\$ 1.260,00	R\$ 2.822,40	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00	R\$ 2.419,20	R\$ 3.175,20	R\$ 1.080,00	R\$ 1.620,00	R\$ 1.620,00
Receita Líquida (70%)	R\$ 2.520,00	R\$ 13.734,70	R\$ 11.172,00	R\$ 2.940,00	R\$ 2.940,00	R\$ 6.585,60	R\$ 2.520,00	R\$ 2.520,00	R\$ 5.644,80	R\$ 7.408,80	R\$ 2.520,00	R\$ 3.780,00	R\$ 52.380,00
Impostos USA (30%)	R\$ 756,00	R\$ 4.120,41	R\$ 3.351,60	R\$ 882,00	R\$ 882,00	R\$ 1.975,68	R\$ 756,00	R\$ 756,00	R\$ 1.693,44	R\$ 2.222,64	R\$ 756,00	R\$ 1.134,00	R\$ 1.134,00
Impostos BR (12%)	R\$ 211,68	R\$ 1.153,71	R\$ 938,45	R\$ 246,96	R\$ 246,96	R\$ 553,19	R\$ 211,68	R\$ 211,68	R\$ 474,16	R\$ 622,34	R\$ 211,68	R\$ 317,52	R\$ 317,52
Impostos Totais	R\$ 967,68	R\$ 5.274,12	R\$ 4.290,05	R\$ 1.128,96	R\$ 1.128,96	R\$ 2.528,87	R\$ 967,68	R\$ 967,68	R\$ 2.167,60	R\$ 2.844,98	R\$ 967,68	R\$ 1.451,52	R\$ 1.451,52
Lucro Líquido (R\$)	R\$ 1.552,32	R\$ 8.460,58	R\$ 6.881,95	R\$ 1.811,04	R\$ 1.811,04	R\$ 4.056,73	R\$ 1.552,32	R\$ 1.552,32	R\$ 3.477,20	R\$ 4.563,82	R\$ 1.552,32	R\$ 2.328,48	R\$ 52.380,00
DLCs cosméticos	360	2.803	2.280	420	420	1.344	360	360	1.152	1.512	360	540	

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 23 - Total Projeção de Vendas Steam/Meta Ano 5

Total do ano	Receita bruta anual	R\$ 2.520.706,00
	Total Comissão da Meta (30%)	R\$ 756.211,80
	Receita Líquida (70%)	R\$ 1.764.494,20
	Impostos USA (30%)	R\$ 529.348,26
	Impostos BR (12%)	R\$ 148.217,51
	Impostos Totais	R\$ 677.565,77
	Receita Cosmic (R\$)	R\$ 1.086.928,43

Fonte elaborado pelo autor

8.3. Fluxo de caixa

As Tabelas 24 e 25 apresentam o **fluxo de caixa projetado do estúdio** para os **Anos 1 e 2** de operação, detalhando mensalmente as entradas provenientes das vendas do MVP *Astro Guardiões* e as saídas relacionadas aos custos operacionais, incluindo infraestrutura, licenças de software, despesas administrativas, marketing e folha de pagamento. Os demonstrativos permitem acompanhar o comportamento do caixa ao longo do período, evidenciando os momentos de maior pressão financeira durante a fase inicial de desenvolvimento, bem como a progressiva estabilização do saldo decorrente do aumento das receitas após o início das vendas.

Tabela 24 - Fluxo de caixa projetado do estúdio (Mês 0) (Ano 1)

Ano 1	Mês 0	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Capital social	R\$ 78.614,14	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Investimento	R\$ 453.071,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Entradas – Recebimentos de Vendas (caixa)	R\$ -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total de entradas	R\$ 531.685,14	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saídas – Infraestrutura hardware e software	R\$ 79.900,04	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Saídas – Equipe Fixa	R\$ -	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00
Saídas – Despesas de software	R\$ -	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97
Saídas – Despesas administrativas	R\$ -	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90	R\$ 1.449,90
Saídas – Freelancers	R\$ -	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
Saídas – Marketing (pré)	R\$ -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saídas – Imposto	R\$ -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saídas Totais	R\$ 79.900,04	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00
Fluxo Líquido	R\$ 451.785,10	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87	R\$ 36.865,87
Saldo anterior	R\$ -	R\$ 451.785,10	R\$ 414.919,23	R\$ 378.053,36	R\$ 353.187,49	R\$ 325.321,62	R\$ 291.455,75	R\$ 254.589,88	R\$ 214.724,01	R\$ 183.858,14	R\$ 158.992,27	R\$ 116.126,40	R\$ 73.260,53
Saldo final	R\$ 451.785,10	R\$ 414.919,23	R\$ 378.053,36	R\$ 353.187,49	R\$ 325.321,62	R\$ 291.455,75	R\$ 254.589,88	R\$ 214.724,01	R\$ 183.858,14	R\$ 158.992,27	R\$ 116.126,40	R\$ 73.260,53	R\$ 30.394,66

Fonte elaborado pelo autor

Tabela 25 - Fluxo de caixa projetado do estúdio (Ano 2)

Ano 2	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro
Investimento												
Entradas – Recebimentos de Vendas (caixa)	R\$ 470.439,20	R\$ 208.140,24	R\$ 80.634,40	R\$ 51.097,20	R\$ 40.964,00	R\$ 106.269,24	R\$ 72.010,40	R\$ 61.661,60	R\$ 87.274,88	R\$ 99.607,20	R\$ 47.000,80	R\$ 26.950,00
Total de entradas	R\$ 470.439,20	R\$ 208.140,24	R\$ 80.634,40	R\$ 51.097,20	R\$ 40.964,00	R\$ 106.269,24	R\$ 72.010,40	R\$ 61.661,60	R\$ 87.274,88	R\$ 99.607,20	R\$ 47.000,80	R\$ 26.950,00
Saídas – Infraestrutura hardware e software	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saídas – Equipe Fixa	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60	R\$ 22.952,60
Saídas – Despesas de software	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97	R\$ 1.415,97
Saídas – Despesas administrativas	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90	R\$ 1.507,90
Saídas – Freelancers	R\$ 3.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 6.000,00
Saídas – Marketing (pré)	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saídas – Imposto	R\$ 75.270,27	R\$ 33.302,44	R\$ 12.901,50	R\$ 8.175,55	R\$ 6.354,24	R\$ 17.003,08	R\$ 11.521,66	R\$ 9.865,86	R\$ 13.963,98	R\$ 15.937,15	R\$ 7.520,13	R\$ 4.312,00
Saídas Totais	R\$ 119.146,74	R\$ 89.178,90	R\$ 41.777,97	R\$ 37.052,02	R\$ 35.430,71	R\$ 54.879,54	R\$ 40.398,13	R\$ 35.742,32	R\$ 45.840,45	R\$ 56.813,62	R\$ 42.396,59	R\$ 36.188,47
Fluxo Líquido	R\$ 351.292,46	R\$ 118.961,34	R\$ 38.856,43	R\$ 14.045,18	R\$ 5.533,29	R\$ 51.389,70	R\$ 31.612,27	R\$ 25.919,28	R\$ 41.434,43	R\$ 42.793,58	R\$ 4.604,21	R\$ 9.238,47
Saldo anterior	R\$ 30.394,66	R\$ 381.687,12	R\$ 500.648,46	R\$ 539.504,89	R\$ 553.550,07	R\$ 559.083,36	R\$ 610.473,06	R\$ 642.085,33	R\$ 668.004,61	R\$ 709.439,04	R\$ 752.232,62	R\$ 756.836,83
Saldo final	R\$ 381.687,12	R\$ 500.648,46	R\$ 539.504,89	R\$ 553.550,07	R\$ 559.083,36	R\$ 610.473,06	R\$ 642.085,33	R\$ 668.004,61	R\$ 709.439,04	R\$ 752.232,62	R\$ 756.836,83	R\$ 747.598,36

Fonte elaborado pelo autor

8.4. DRE

A **Tabela 26** apresenta a DRE projetada do estúdio, contemplando de forma consolidada os resultados do MVP *Astro Guardiões* e do **novo MVP**, iniciado no **Ano 2** e lançado no **Ano 4**. O demonstrativo reúne as receitas, deduções (comissões e tributos) e despesas operacionais, evidenciando o resultado financeiro total do período analisado.

Tabela 26 - DRE

DRE Ano 1	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Total do Ano
Receita Operacional (líquida após plataforma/EUA/BR)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Impostos – Simples Nacional (efetivo, rateado)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Receita Operacional Líquida	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Despesas de software	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 16.991,64
(-) Despesas administrativas	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 17.398,80
(-) Despesas – Fixos + Equipe	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 22.000,00	-R\$ 264.000,00
(-) Freelancers (produção/serviços)	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 9.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 6.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 78.000,00
(-) Marketing e Divulgação	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 45.000,00
Resultado Operacional (antes da destinação)	-R\$ 36.865,87	-R\$ 36.865,87	-R\$ 24.865,87	-R\$ 27.865,87	-R\$ 33.865,87	-R\$ 36.865,87	-R\$ 39.865,87	-R\$ 30.865,87	-R\$ 24.865,87	-R\$ 42.865,87	-R\$ 42.865,87	-R\$ 42.865,87	-R\$ 421.390,44
DRE Ano 2	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Total do Ano
Receita Operacional (líquida após plataforma/EUA/BR)	R\$ 470.439,20	R\$ 208.140,24	R\$ 80.634,40	R\$ 51.097,20	R\$ 40.964,00	R\$ 106.269,24	R\$ 72.010,40	R\$ 61.661,60	R\$ 87.274,88	R\$ 99.607,20	R\$ 47.000,80	R\$ 26.950,00	R\$ 1.352.049,16
(-) Impostos – Simples Nacional (efetivo, rateado)	-R\$ 75.270,27	-R\$ 33.302,44	-R\$ 12.901,50	-R\$ 8.175,55	-R\$ 6.554,24	-R\$ 17.003,08	-R\$ 11.521,66	-R\$ 9.865,86	-R\$ 13.963,98	-R\$ 15.937,15	-R\$ 7.520,13	-R\$ 4.312,00	-R\$ 216.327,87
Receita Operacional Líquida	R\$ 395.168,93	R\$ 174.837,80	R\$ 67.732,90	R\$ 42.921,65	R\$ 34.409,76	R\$ 89.266,16	R\$ 60.488,74	R\$ 51.795,74	R\$ 73.310,90	R\$ 83.670,05	R\$ 39.480,67	R\$ 22.638,00	R\$ 1.135.721,29
(-) Despesas de software	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 16.991,64
(-) Despesas administrativas	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 1.449,90	-R\$ 17.398,80
(-) Despesas – Fixos + Equipe	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 22.952,60	-R\$ 275.431,20
(-) Freelancers (produção/serviços)	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 9.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 6.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 78.000,00
(-) Marketing e Divulgação	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 30.000,00
Resultado Operacional (antes da destinação)	R\$ 342.350,46	R\$ 122.019,33	R\$ 41.914,43	R\$ 14.103,18	-R\$ 408,71	R\$ 51.447,69	R\$ 19.670,27	R\$ 19.977,27	R\$ 47.492,43	R\$ 54.851,58	R\$ 10.662,20	-R\$ 6.180,47	R\$ 717.899,65
DRE Ano 3	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Total do Ano
Receita Operacional (líquida após plataforma/EUA/BR)	R\$ 49.674,24	R\$ 100.307,47	R\$ 191.754,64	R\$ 48.854,96	R\$ 45.168,20	R\$ 43.963,00	R\$ 36.802,92	R\$ 33.633,60	R\$ 31.056,10	R\$ 54.648,12	R\$ 37.773,12	R\$ 40.683,72	R\$ 714.320,09
(-) Impostos – Simples Nacional (efetivo, rateado)	-R\$ 6.706,02	-R\$ 13.541,51	-R\$ 25.886,88	-R\$ 6.595,42	-R\$ 6.097,71	-R\$ 5.935,01	-R\$ 4.968,39	-R\$ 4.540,54	-R\$ 4.192,57	-R\$ 7.377,50	-R\$ 5.099,37	-R\$ 5.492,30	-R\$ 96.433,21
Receita Operacional Líquida	R\$ 42.968,22	R\$ 86.765,96	R\$ 165.867,76	R\$ 42.259,54	R\$ 39.070,49	R\$ 38.028,00	R\$ 31.834,53	R\$ 29.093,06	R\$ 26.863,53	R\$ 47.270,62	R\$ 32.673,75	R\$ 35.191,42	R\$ 617.886,88
(-) Despesas de software	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 16.991,64
(-) Despesas administrativas	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 1.568,21	-R\$ 18.818,54
(-) Despesas – Fixos + Equipe	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 23.946,45	-R\$ 287.357,37
(-) Freelancers (produção/serviços)	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 9.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 6.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 78.000,00
(-) Marketing e Divulgação	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 45.000,00
Resultado Operacional (antes da destinação)	R\$ 4.037,59	R\$ 47.835,33	R\$ 138.937,13	R\$ 12.328,91	R\$ 3.139,86	-R\$ 902,63	-R\$ 10.096,10	-R\$ 3.837,57	-R\$ 67,10	R\$ 2.339,99	-R\$ 12.256,88	-R\$ 9.739,21	R\$ 171.719,32
DRE Ano 4	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Total do Ano
Receita Operacional (líquida após plataforma/EUA/BR)	R\$ 717.409,00	R\$ 295.048,60	R\$ 122.353,00	R\$ 77.346,50	R\$ 61.985,00	R\$ 149.788,10	R\$ 106.991,50	R\$ 91.630,00	R\$ 113.755,95	R\$ 141.487,50	R\$ 69.261,50	R\$ 54.169,50	R\$ 2.001.226,15
(-) Impostos – Simples Nacional (efetivo, rateado)	-R\$ 150.655,89	-R\$ 61.960,21	-R\$ 25.694,13	-R\$ 16.242,77	-R\$ 13.016,85	-R\$ 31.455,50	-R\$ 22.468,22	-R\$ 19.242,30	-R\$ 23.888,75	-R\$ 29.712,38	-R\$ 14.544,92	-R\$ 11.375,60	-R\$ 420.257,49
Receita Operacional Líquida	R\$ 566.753,11	R\$ 233.088,39	R\$ 96.658,87	R\$ 61.103,74	R\$ 48.968,15	R\$ 118.332,60	R\$ 84.523,29	R\$ 72.387,70	R\$ 89.867,20	R\$ 111.775,13	R\$ 54.716,59	R\$ 42.793,91	R\$ 1.580.968,66
(-) Despesas de software	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 16.991,64
(-) Despesas administrativas	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 1.630,94	-R\$ 19.571,28
(-) Despesas – Fixos + Equipe	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 24.983,33	-R\$ 299.799,95
(-) Freelancers (produção/serviços)	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 9.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 6.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 78.000,00
(-) Marketing e Divulgação	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 30.000,00
Resultado Operacional (antes da destinação)	R\$ 511.722,87	R\$ 178.058,15	R\$ 68.628,63	R\$ 30.073,50	R\$ 11.937,91	R\$ 78.302,36	R\$ 41.493,05	R\$ 38.357,46	R\$ 61.836,96	R\$ 80.744,89	R\$ 23.686,35	R\$ 11.763,67	R\$ 1.136.605,79
DRE Ano 5	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Total do Ano
Receita Operacional (líquida após plataforma/EUA/BR)	R\$ 71.872,42	R\$ 242.700,49	R\$ 194.922,23	R\$ 68.690,16	R\$ 64.990,46	R\$ 65.405,71	R\$ 53.348,06	R\$ 50.230,49	R\$ 44.488,20	R\$ 116.947,91	R\$ 54.564,05	R\$ 58.768,25	R\$ 1.086.928,43
(-) Impostos – Simples Nacional (efetivo, rateado)	-R\$ 11.499,59	-R\$ 38.832,08	-R\$ 31.187,56	-R\$ 10.990,43	-R\$ 10.398,47	-R\$ 10.464,91	-R\$ 8.535,69	-R\$ 8.036,88	-R\$ 7.118,11	-R\$ 18.711,67	-R\$ 8.730,25	-R\$ 9.402,92	-R\$ 173.908,55
Receita Operacional Líquida	R\$ 60.372,83	R\$ 203.868,41	R\$ 163.734,67	R\$ 57.699,73	R\$ 54.591,99	R\$ 54.940,80	R\$ 44.812,37	R\$ 42.193,61	R\$ 37.370,09	R\$ 98.236,24	R\$ 45.833,80	R\$ 49.365,33	R\$ 913.019,88
(-) Despesas de software	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 1.415,97	-R\$ 16.991,64
(-) Despesas administrativas	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 1.696,18	-R\$ 20.354,14
(-) Despesas – Fixos + Equipe	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 26.065,11	-R\$ 312.781,28
(-) Freelancers (produção/serviços)	-R\$ 12.000,00	-R\$ 12.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 9.000,00	-R\$ 12.000,00	-R\$ 15.000,00	-R\$ 6.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 3.000,00	-R\$ 78.000,00
(-) Marketing e Divulgação	-R\$ 15.000,00	-R\$ 15.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 30.000,00
Resultado Operacional (antes da destinação)	R\$ 4.195,58	R\$ 147.691,16	R\$ 134.557,42	R\$ 25.522,48	R\$ 16.414,73	R\$ 13.763,54	R\$ 635,12	R\$ 7.016,36	R\$ 8.192,83	R\$ 66.058,99	R\$ 13.656,55	R\$ 17.188,08	R\$ 454.892,82

Fonte elaborado pelo autor

8.5. TIR VPL

A **Tabela 27** apresenta os principais indicadores financeiros do projeto. A **Taxa Interna de Retorno (TIR)** foi estimada em **39% ao ano**, valor superior à taxa mínima de atratividade adotada (**15%**), indicando atratividade do investimento. O **Valor Presente Líquido (VPL)** foi calculado em **R\$ 633.652,09**, demonstrando geração de valor ao longo do período projetado e confirmando a **viabilidade econômica** do projeto.

Tabela 27 - TIR VPL

TIR	39%
VPL	R\$ 633.652,09
Taxa de desconto	15%

Fonte elaborado pelo autor

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este Trabalho de Conclusão de Curso teve como objetivo propor e planejar a implementação de uma empresa voltada para o desenvolvimento e lançamento de um jogo em realidade virtual, demonstrando de forma estruturada todas as etapas necessárias à viabilização técnica, criativa e financeira do projeto. A partir da construção de um modelo de negócio enxuto, com orçamento viável e estratégia de monetização escalável, buscou-se validar a viabilidade do empreendimento dentro do cenário atual da indústria de jogos digitais.

Através de análises detalhadas, como o plano orçamentário, projeções de receita, distribuição de custos por categorias e fases de desenvolvimento, e indicadores como VPL e TIR, foi possível evidenciar que o projeto é economicamente viável e potencialmente lucrativo. A captação de R\$ 553.071,00, distribuída estrategicamente ao longo de 12 meses, garante os recursos necessários para a produção, divulgação e lançamento do jogo com qualidade e profissionalismo.

O uso da realidade virtual como diferencial de mercado reforça o potencial de inovação do projeto, inserindo-o em uma tendência de crescimento tecnológico e de novas formas de engajamento com o público. O modelo de distribuição digital pela Steam e a inclusão de conteúdos adicionais (DLCs) mostram-se eficazes para criar uma fonte de receita recorrente e sustentável, explorando práticas já consolidadas na indústria de games.

Durante o desenvolvimento deste trabalho, foi fundamental integrar conhecimentos das áreas de gestão de projetos, marketing digital, produção executiva, finanças e design de jogos. Essa abordagem multidisciplinar permitiu uma visão ampla e realista do desafio de lançar um produto no mercado altamente competitivo dos jogos eletrônicos.

Como resultado, este TCC não apenas apresenta um projeto viável, mas também funciona como guia estratégico para futuros empreendedores criativos que desejem atuar no segmento de games independentes, com foco em inovação, planejamento e execução profissional.

Conclui-se, portanto, que com o planejamento adequado, equipe comprometida e utilização eficiente dos recursos disponíveis, é possível transformar ideias criativas em produtos de mercado bem-sucedidos. O projeto aqui proposto representa uma iniciativa concreta nesse sentido e reforça a importância do papel do produtor executivo criativo na indústria contemporânea de games.

10. REFERÊNCIAS

BAILENSON, Jeremy. *Experience on demand: what virtual reality is, how it works, and what it can do*. New York: W. W. Norton & Company, 2018.

DAVID-DEVELOPMENT. *Pavlov*. [S. l.]: David-Development, 2017. Jogo eletrônico. Disponível em: <https://store.steampowered.com/app/555160/Pavlov/>. Acesso em: 4 dez. 2024.

HARRIS, Richard; HOGG, Margaret K. The role of brand community in the future of immersive media. In: **IMMERSE – Conference on Immersive Media**. Proceedings... 2018.

LAVALLE, Steven M. *Virtual Reality*. 2017. Disponível em: <https://lavalle.pl/vr/vrbook.pdf>. Acesso em: 4 dez. 2025.

MORDOR INTELLIGENCE. *Virtual reality in gaming market*. 2024. Disponível em: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/virtual-reality-in-gaming-market>. Acesso em: 4 dez. 2025.

ODD RAVEN STUDIOS. *Carly and the Reaperman – Escape from the Underworld*. [S. l.]: Odd Raven Studios, 2018. Jogo eletrônico. Disponível em: https://store.steampowered.com/app/547480/Carly_and_the_Reaperman_Escape_from_the_Underworld/. Acesso em: 4 dez. 2024.

POLYARC. *Moss*. [S. l.]: Polyarc, 2018. Jogo eletrônico. Disponível em: <https://store.steampowered.com/app/846470/Moss/>. Acesso em: 4 dez. 2024.

RAUSCHNABEL, P. A.; ROSSMANN, A.; TOM DIECK, M. C. An adoption framework for mobile augmented reality games: The case of Pokémon Go. *Computers in Human Behavior*, 2017.

RISA INTERACTIVE. *VR Giants*. [S. l.]: Risa Interactive, 2023. Jogo eletrônico. Disponível em: https://store.steampowered.com/app/1124160/VR_Giants/. Acesso em: 4 dez. 2024.

STEAMDB. *BONEWORKS*. 2019. Disponível em: <https://steamdb.info/app/823500/>. Acesso em: 4 dez. 2025.

STEAMDB. *Carly and the Reaperman – Escape from the Underworld*. 2018. Disponível em: <https://steamdb.info/app/547480/>. Acesso em: 4 dez. 2025.

STEAMDB. *Moss*. 2018. Disponível em: <https://steamdb.info/app/846470/>. Acesso em: 4 dez. 2025.

STEAMDB. *Pavlov – Steam charts*. 2017. Disponível em: <https://steamdb.info/app/555160/charts/>. Acesso em: 4 dez. 2025.

STEAMDB. *VR Giants*. 2023. Disponível em: <https://steamdb.info/app/1124160/>. Acesso em: 4 dez. 2025.

STRESS LEVEL ZERO. *BONEWORKS*. [S. l.]: Stress Level Zero, 2019. Jogo eletrônico. Disponível em: <https://store.steampowered.com/app/823500/BONEWORKS/>. Acesso em: 4 dez. 2024.

