

Plano de Negócios



IXOPPLAY

DOCUMENTO PARA INVESTIDORES

O presente Plano de Negócios contém linguagem técnica, mas apresenta definições, explicações e exemplos de forma clara e objetiva, facilitando a interpretação para investidores interessados em empresas de tecnologia ou sem experiência em startups. O objetivo é proporcionar decisões seguras e informadas.

O documento será disponibilizado em formato impresso e PDF, mediante assinatura do Acordo de Confidencialidade e Não Concorrência (DNA), que formaliza o entendimento da proposta, regras e regulamentações aqui expostas.

REVISÃO 1.0.8

Data: 27/08/25



Elaborado e Apresentado por

LAUREN CESAR LIMA

ITSCAR WORLD OFICINA DE EVENTOS EPP LTDA

CNPJ: 28.951.653/0001-75

Rua Carlos Gomes, 871 – Presidente Venceslau (SP) – 19.400-067

E-mail: ixopplay@gmail.com

Diretor Comercial

Fernando Messias

Telefone/Whasapp: (44) 99132 0058

E-mail: fernando@ixopplay.com.br

Contato Administrativo

Lauren Cesar lima

Telefone/Whasapp: (18) 99665-9878

E-mail: laurencesarlima@gmail.com

SUMÁRIO

1. RESUMO EXECUTIVO	2
1.1. Diferenciais:	2
2. O EMPREENDIMENTO.....	2
2.1. Dados da Empresa	3
2.2. Constituição Jurídica	3
2.3. Responsáveis e Competências	3
2.4. Definições do Negócio	3
2.5. Necessidades de Mercado (Dores)	4
2.6. Cenário Futuro.....	4
2.7. Direcionamento Estratégico	5
2.8. Análise SWOT	5
2.9. Fatores Críticos de Sucesso.....	5
3. GESTÃO.....	5
3.1. Plano de Gestão.....	6
3.2. Governança Adicional:.....	6
3.3. Infraestrutura	6
4. TECNOLÓGICO	6
4.1. Plano Operacional	7
4.2. Tecnologias:.....	7
4.3. Cronograma	7
5. MERCADO	8
5.1. Análise do Mercado	8
5.2. Identificação dos Clientes	8
5.3. Identificação e Análise da Concorrência	8
5.4. Estratégias de Marketing	8
5.5. Características	9
6. FINANCEIRO	9
6.1. Fontes de Receita	9
6.2. Posição Financeira Atual	12
6.3. Ponto de Equilíbrio	12

6.4. Investimento Necessário	12
7. VALUATION.....	12
7.1. Métodos de Valuation	12
8. CHAMADA DE CAPITAL	13
8.1. Objetivo	13
8.2. Estrutura	13
8.3. Forma de Pagamento	13
Cronograma:.....	13
Inadimplência:	14
8.4. Período	14
8.5. Distribuição de Lucros	14
8.6. Devolução	14
8.7. Caso Não Alcance 45 Cotas	14
8.8. Transparência	14
8.9. Documentos	14
9. CONFORMIDADE LEGAL.....	15
10. CONCLUSÃO	15



1. RESUMO EXECUTIVO

O **IxopPlay** é uma plataforma digital inovadora que transforma a experiência de compras de produtos alimentícios, integrando economia, entretenimento e oportunidades de renda extra para consumidores e lojistas. Operando como um aplicativo B2C com transição para S-Commerce (Rede Social Comercial), o **IxopPlay** oferece funcionalidades como lista de compras, cotação de preços em tempo real, gestão financeira, gamificação (gincanas, campeonatos, poklogo etc.) e serviços de Personal Shopping.

1.1. Diferenciais:

- **Economia:** Comparação de preços em tempo real, com potencial de redução de 35-50% nos custos para o consumidor.
- **Entretenimento:** Gincanas, campeonatos e prêmios (viagens, eletrodomésticos, cursos).
- **Renda Extra:** Comissões via Programa PVDA e serviços de Personal Shopping.
- **Escalabilidade:** Modelo híbrido, integrando e-commerce, gamificação e serviços, com potencial para atingir 1% dos lares brasileiros (430.000 lares) até 2030.

Desde 2019, o empreendedor **Lauren Cesar Lima** investiu R\$ 850.000,00 em pesquisa, prototipagem e desenvolvimento, lançando, a título de validação, o aplicativo regionalmente em setembro de 2024 (Presidente Venceslau, SP) e em março de 2025 (Paraná). Desenvolvido em **Flutter** com banco de dados **SQL**, hospedado em servidores **AWS** e **Oracle**, o aplicativo alcançou 800 downloads somente em 15 dias com divulgação via Instagram em apenas 3 cidades (menores de 80 mil habitantes) de pequeno porte do interior do Paraná, com retenção de 40% após três meses. O **Programa Remunera-se** será testado em ainda de 2025, e os módulos **Gamificação**, **Programa IXP**, **Remunera-se** e **PVDA** estão em desenvolvimento.

Esta rodada de captação busca **R\$ 900.000,00** (15% do ativo, avaliado em **R\$ 6.000.000,00**), oferecendo 45 cotas de participação nos lucros (R\$ 20.000,00/cota, sem direito a voto), para financiar o lançamento nacional, expansão da equipe, marketing e desenvolvimento dos módulos. As projeções financeiras indicam receitas acumuladas de **R\$ 97,3 milhões** até 2030 (cenário realista), com lucro líquido proporcional rateado semestralmente a partir de 31/06/2027. O retorno estimado é de até **115,89% em 4 anos** (cenário conservador), com payback em **18 meses**.

2. O EMPREENDIMENTO



2.1. Dados da Empresa

- **Nome:** Itscar World Oficina de Eventos EPP Ltda
- **CNPJ:** 28.951.653/0001-75
- **NIRE:** 3.523.051.564-8 (JUCESP)
- **Endereço:** Rua Carlos Gomes, 871, Centro, Presidente Venceslau (SP), CEP 19.400-067
- **E-mail:** investidores@ixopplay.com.br
- **Telefone/WhatsApp:** +55 (18) 93500-7549
- **Site:** www.ixopplay.com.br

2.2. Constituição Jurídica

- **Forma Jurídica:** Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), com regência supletiva da Lei nº 6.404/1976.
- **Enquadramento Tributário:** Simples Nacional (monitorar limite de receita bruta de R\$ 4,8 milhões em 2025).
- **Conformidade:**
 - Aderência à **LGPD** (Lei 13.709/2018), com criptografia de dados e política de privacidade.
 - Registro de marca e direitos autorais protegidos no **INPI** (IxopPlay e Itscar).
 - Sem pendências financeiras, legais ou tributárias.
 - Apta para migrar para Sociedade Anônima Fechada (S/A) após captação, com registro na JUCESP.

2.3. Responsáveis e Competências

- **Lauren Cesar Lima (CEO e Fundador):** Detentor de 100% das cotas societárias. Experiência em administração, finanças e tecnologia. Responsável pela ideação, design e estratégia do IxopPlay, com dedicação exclusiva desde 2019.

2.4. Definições do Negócio

- **Tipo de Negócio:** Plataforma de e-commerce B2C, evoluindo para S-Commerce, com verticais:
 - **B2B:** Estatísticas e anúncios para lojistas.
 - **C2C:** Compartilhamento de listas entre consumidores.
 - **C2B:** Feedbacks de consumidores para negócios.
 - **B2A:** Parcerias com administrações públicas.
 - **M-Commerce, T-Commerce, B2Ind:** Modelos próprios para mobile, transações e indústrias.
- **Produto:** Aplicativo IxopPlay (Play Store e Apple Store), integrando:



- Gestão de listas e cotações de preços.
- Gamificação (gincanas, rallies, PokLogo).
- **Programa IXP** (pontos convertíveis em cashback).
- **Personal Shopping** e Programa **Remunera-se** (serviços).
- **Programa PVDA**: (Comissão por indicação)
- **Mercado-Alvo:**
 - Famílias (44 milhões de lares brasileiros).
 - Desempregados e microempreendedores (Personal Shopping, PVDA).
 - Lojistas (91.351 supermercados) e fabricantes (anúncios, estatísticas).
- **Diferenciais Competitivos:**
 - Banco de dados de preços em tempo real.
 - Ferramentas de gestão financeira e estatísticas de consumo.
 - Gamificação para engajamento (ex.: PokLogo, campeonatos).
 - Serviços de Personal Shopping e cashback (PIXop).
 - Comissionamento por indicação (PVDA)

2.5. Necessidades de Mercado (Dores)

- **Consumidores:**
 - Dificuldade em comparar preços e economizar.
 - Perda de tempo em pesquisas manuais.
 - Falta de controle financeiro em compras.
 - Insegurança em transações online/presenciais.
- **Lojistas:**
 - Baixa visibilidade online.
 - Escassez de dados sobre preferências dos consumidores.
 - Necessidade de adaptação ao e-commerce.
- **Solução IxopPlay:** Plataforma intuitiva que economiza tempo, reduz custos, aumenta engajamento via gamificação e oferece visibilidade/data-driven para lojistas.

2.6. Cenário Futuro

O mercado de supermercados online no Brasil atingiu **R\$ 25 bilhões em 2024**, com crescimento de **20% ao ano** (Nielsen, 2024). A adoção de aplicativos híbridos (compras + entretenimento) cresce, com **60% dos consumidores** preferindo plataformas interativas (Statista, 2024). Tendências incluem:

- Transição de lojas físicas para delivery/drive-thru.



- Demanda por soluções personalizadas e gamificadas. O IxopPlay está posicionado para capturar 1% dos lares brasileiros (430.000) até 2030, com receita projetada de R\$ 97,3 milhões (cenário realista).

2.7. Direcionamento Estratégico

- **Missão:** Transformar compras mensais em oportunidades de economia, diversão e renda.
- **Visão:** Ser a principal plataforma para consumidores e lojistas de produtos alimentícios.
- **Valores:** Modernidade, facilidade financeira, entretenimento, união familiar, respeito ao consumidor.
- **Objetivo:** Tornar o IxopPlay indispensável, com **1% de penetração nos lares brasileiros até 2030**.

2.8. Análise SWOT

Ambiente	Oportunidades (+)	Ameaças (-)
Externo	<ul style="list-style-type: none">- Crescimento do e-commerce alimentar (13% CAGR até 2030, Statista).- Interesse em gamificação (20% CAGR, Gartner).- Potencial de renda via PVDA e Personal Shopping.	<ul style="list-style-type: none">- Concorrência de gigantes (iFood, Mercado Livre, Rappi).- Resistência de lojistas a taxas.- Regulamentações (LGPD, tributação).
Interno	<ul style="list-style-type: none">- Experiência do fundador em administração e tecnologia.- Modelo híbrido inovador.- Escalabilidade sem customização.	<ul style="list-style-type: none">- Dependência de captação inicial.- Necessidade de equipe técnica/marketing especializada.- Retenção inicial de 40% (a melhorar).

2.9. Fatores Críticos de Sucesso

- Captação de R\$ 900.000,00 para escalar desenvolvimento e marketing.
- Contratação/terceirização de profissionais especializados (CTO, CMO, desenvolvedores).
- Feedback positivo do MVP para ajustes rápidos.
- Parcerias com lojistas e associações comerciais regionais.

3. GESTÃO



3.1. Plano de Gestão

- **Contrato Social:** Define regime jurídico, atividades e processos decisórios, em conformidade com a Instrução **CVM 588/2017** e **Código Civil (art. 1.009)**.
- **Parcerias:** Assessoria jurídica, contábil e tecnológica consolidadas.
- **Organograma Pós-Investimento:**
 - **Diretoria:** CEO (Lauren Cesar Lima), CTO, CMO.
 - **Departamentos:** Desenvolvimento, Marketing, Suporte, Atendimento.
- **Equipe (valores salariais médios, 2025):**
 - CEO/Fundador: R\$ 9.500,00/mês
 - Secretária Executiva: R\$ 3.000,00/mês
 - Programador Master Back-End: R\$ 5.000,00/mês
 - Programador de Aplicativos: R\$ 5.000,00/mês
 - Analista de Sistemas: R\$ 3.500,00/mês
 - Designer Gráfico: R\$ 3.500,00/mês
 - Marketing Digital: R\$ 1.700,00/mês
 - Suporte AWS-Oracle: R\$ 1.750,00/mês
 - Hostgator/WalkTime: R\$ 450,00/mês
 - Impulsão de Redes: R\$ 2.500,00/mês
 - Atendente Telemarketing: R\$ 1.650,00/mês

3.2. Governança Adicional:

- Comitê de investidores (consultivo, sem voto) para acompanhar relatórios semestrais.
- Política de conflitos de interesse: “Conflitos resolvidos pelo Diretor, com comunicação aos investidores.”

3.3. Infraestrutura

- **Atual:** Escritório com dois ambientes (escritório e sala de reuniões), equipado com computadores, notebooks, impressoras e mobiliário.
- **Planejada (Pós-Investimento):**
 - Administração: 1 administrador, 1 secretária.
 - Tecnologia: 6 desenvolvedores (ou terceirização).
 - Marketing: 2 profissionais (ou terceirização).
 - Suporte: 2 analistas.

4. TECNOLÓGICO



4.1. Plano Operacional

- **Status:** Ideação, planejamento, pesquisa, prototipagem e testes iniciais concluídos. Lançamento regional (DDD 18) realizado em setembro de 2024; expansão estadual (Paraná) em março de 2025. **IA de coleta de preços** testada e aprovada.
 - **Em Andamento:** Preparação para lançamento nacional (1º semestre de 2026) e campanhas de marketing.
 - **Futuro:** Integração de IA para personalização e análise de hábitos de consumo.
- Produtos, Serviços e Tecnologia

4.2. Tecnologias:

- **Frontend:** Flutter (multiplataforma, interface intuitiva).
- **Backend:** SQL, hospedado em AWS e Oracle.
- **Futuro:** IA para recomendações e análises preditivas.
- **Serviços:**
 - Gestão de listas e cotações de preços.
 - Gamificação (gincanas, rallys, PokLogo).
 - Programa IXP (pontos convertíveis em cashback).
 - Personal Shopping e Programa Remunera-se (serviços).
 - Programa PVDA ((comissões por indicação).
- **Protótipo:** Disponível em Link Figma. Telas principais:
 - Login e Menu Principal
 - Cotação de Preços
 - Gincanas e Campeonatos
 - Personal Shopping
 - Perfil e Consumo Médio

4.3. Cronograma

- **Concluído:** MVP Regional (DDD 18, setembro/2024).
- **2025:**
 - Março: Lançamento estadual (Paraná).
 - Setembro: Teste do Programa Remunera-se.
 - 1º semestre/26: Lançamento nacional.
- **2026:**
 - Lançamento do Programa IXP, PVDA, Jogos, Gincanas e Campeonatos.
 - Consolidação nacional.
- **2027-2031:** Expansão de usuários (1% dos lares) e receita (R\$ 97,3 milhões em 2030).



5. MERCADO

5.1. Análise do Mercado

O mercado de supermercados online no Brasil atingiu **R\$ 25 bilhões em 2024**, com **20% de crescimento anual** (Nielsen, 2024). A transformação digital é prioridade para **90% dos varejistas**, com foco em logística (51%) e pagamentos (94%) (SBVC, 2024). **O IxopPlay se diferencia por integrar economia, entretenimento e renda extra, com foco no consumidor.**

5.2. Identificação dos Clientes

- **Famílias:** 44 milhões de lares (IBGE).
- **Desempregados:** 13 milhões (Personal Shopping, PVDA).
- **Lojistas:** 91.351 supermercados (anúncios, estatísticas).
- **Fabricantes:** Dados de consumo e precificação.
- **Microempreendedores:** Lanchonetes, restaurantes, conveniências.

5.3. Identificação e Análise da Concorrência

Aplicativo	Lista de Compras	Comparação de Preços	Gamificação	Cashback	Personal Shopping
IxopPlay	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Rappi	Sim	Não	Não	Parcial	Sim
iFood Mercado	Sim	Apenas interno	Não	Não	Não
Carrefour App	Sim	Apenas interno	Não	Não	Não

Diferencial: Integração de gestão, entretenimento e serviços, com foco no consumidor.

5.4. Estratégias de Marketing

- **Orgânico:**
 - Desafios virais (#IxopPlayChallenge no TikTok/Instagram).
 - Compartilhamento de economias nas redes sociais.
 - Gincanas locais com prêmios (smartphones, viagens).
- **ASO:** Otimização de palavras-chave na Play Store/Apple Store.
- **Parcerias:** Influenciadores regionais, supermercados, associações comerciais.



- **Conformidade CVM 588/2017:** Divulgação restrita a investidores qualificados ou até 49 não qualificados, sem publicidade ampla.

5.5. Características

- **Design:** Interface clean e intuitiva.
- **Funcionalidades:**
 - **Loja Zero:** Cadastro de lojas por usuários, com recompensas.
 - **Gincanas/Rallies:** Competições familiares com prêmios.
 - **Programa IXP:** Pontos convertíveis em cashback (R\$ 5/usuário/mês).
 - **Personal Shopping:** Serviços de compra/entrega com comissão.
- **Prêmios:** Bonificações, viagens, cursos, eletrodomésticos.

6. FINANCEIRO

6.1. Fontes de Receita

6.1.1. Assinaturas (Bronze, Prata, Ouro, Remunera-se):

- Projeção de Usuários (2026-2030):

Ano	Lares Alcançados	Free (60%)	Bronze (50%)	Prata (30%)	Ouro (20%)	Remunera-se (10%)	Total Usuários
2026	43.000	25.800	10.750	6.450	4.300	4.300	51.600
2027	107.500	64.500	26.875	16.125	10.750	10.750	129.000
2028	215.000	129.000	53.750	32.250	21.500	21.500	258.000
2029	322.500	193.500	80.625	48.375	32.250	32.250	387.000
2030	430.000	258.000	107.500	64.500	43.000	43.000	516.000

- Receita Anual (R\$):

Ano	Bronze	Prata	Ouro	PVDA	IXP	Total
2026	2.567.250	2.701.350	3.606.840	215.000	645.000	9.735.440
2027	6.417.750	6.753.375	9.017.100	537.500	1.612.500	24.338.225
2028	12.835.500	13.506.750	18.034.200	1.075.000	3.225.000	48.676.450
2029	19.253.250	20.260.125	27.051.300	1.612.500	4.837.500	73.014.675
2030	25.671.000	27.013.500	36.068.400	2.150.000	6.450.000	97.352.900

- **Cenários:**
 - **Otimista:** +20% adesão; R\$ 116,8 milhões (2030).
 - **Realista:** R\$ 97,3 milhões (2030).



- **Pessimista:** -50% adesão; R\$ 48,6 milhões (2030).

6.1.2. Lojistas Parceiros:

- Taxa de adesão (R\$ 5.000) + 5% de comissão sobre vendas (R\$ 200 ticket médio, 100 pedidos/mês/lojista).
- **Projeção (2027-2031):**

Ano	Lojistas	Adesão (R\$)	Comissão (R\$)	Total (R\$)
2027	30	150.000	1.800.000	1.950.000
2028	60	300.000	3.600.000	3.900.000
2029	90	450.000	5.400.000	5.850.000
2030	120	600.000	7.200.000	7.800.000
2031	150	750.000	9.000.000	9.750.000

- **Cenários:**
 - **Otimista:** +20% lojistas; R\$ 11,7 milhões (2031).
 - **Realista:** R\$ 9,75 milhões (2031).
 - **Pessimista:** -50% lojistas; R\$ 4,87 milhões (2031).

6.1.3. Marketing Digital via App:

- Anúncios (posts, vídeos, stories) para usuários Free (R\$ 0,50/usuário alcançado).
- **Projeção (2026-2030):**

Ano	Usuários Free	Usuários Alvo	Receita (R\$)
2026	25.800	2.580	1.290.000
2027	64.500	12.900	6.450.000
2028	129.000	38.700	19.350.000
2029	193.500	77.400	38.700.000
2030	258.000	129.000	64.500.000

- **Cenários:**
 - **Otimista:** 60% alcance; R\$ 77,4 milhões (2030).
 - **Realista:** R\$ 64,5 milhões (2030).
 - **Pessimista:** 25% alcance; R\$ 32,25 milhões (2030).

6.1.4. Gamificação – Marketing Digital:

- Anúncios em jogos (PokLogo, gincanas; R\$ 1,00/usuário alcançado).
- **Projeção (2027-2031):**

Ano	Usuários Totais	Usuários Alvo	Receita (R\$)
-----	-----------------	---------------	---------------



2027	129.000	6.450	6.450.000
2028	258.000	25.800	25.800.000
2029	387.000	58.050	58.050.000
2030	516.000	103.200	103.200.000
2031	645.000	161.250	161.250.000

- **Cenários:**

- **Otimista:** 30% alcance; R\$ 193,5 milhões (2031).
- **Realista:** R\$ 161,25 milhões (2031).
- **Pessimista:** 12,5% alcance; R\$ 80,6 milhões (2031).

6.1.5. Gamificação – Patrocinadores:

- Cotas de patrocínio (Master: R\$ 500.000; Oficial: R\$ 100.000; Cota: R\$ 50.000).
- **Projeção (2027-2031):**

Ano	Usuários Alvo	Cotas (Master + Oficial + Cota)	Receita (R\$)
2027	12.900	5 + 10 + 20	4.250.000
2028	51.600	5 + 10 + 20	4.250.000
2029	116.100	10 + 20 + 40	8.500.000
2030	206.400	10 + 20 + 40	8.500.000
2031	322.500	15 + 30 + 60	12.750.000

- **Cenários:**

- **Otimista:** +20% cotas; R\$ 15,3 milhões (2031).
- **Realista:** R\$ 12,75 milhões (2031).
- **Pessimista:** -50% cotas; R\$ 6,37 milhões (2031).

6.1.6. Personal Shopping:

- Comissão de 7,5% sobre serviços (R\$ 50 ticket médio, 50 serviços/mês/prestador).
- **Projeção (2027-2031):**

Ano	Prestadores	Receita (R\$)
2027	1.000	2.250.000
2028	2.000	4.500.000
2029	3.000	6.750.000
2030	4.000	9.000.000
2031	5.000	11.250.000

- **Cenários:**

- **Otimista:** +20% prestadores; R\$ 13,5 milhões (2031).



- **Realista:** R\$ 11,25 milhões (2031).
- **Pessimista:** -50% prestadores; R\$ 5,62 milhões (2031).

6.2. Posição Financeira Atual

- **Investimento Realizado:** R\$ 860.000,00 desde 2023 (pesquisa, prototipagem, MVP, servidores).
- **Passivos:** Nenhum (empresa desembaraçada).
- **Reserva:** R\$ 90.000,00 (10% da captação) para devoluções.

6.3. Ponto de Equilíbrio

- Previsto para o **6º-8º mês após o lançamento nacional** (1º semestre de 2026), com **186 assinantes/mês** (2026, cenário realista).

6.4. Investimento Necessário

- **Captação:** R\$ 900.000,00 (45 cotas, 15% do ativo).
- **Uso dos Recursos:**
 - 50% (R\$ 450.000): Desenvolvimento (módulos Gamificação, IXP, Remunera-se, PVDA).
 - 30% (R\$ 270.000): Marketing (campanhas orgânicas, gincanas, ASO).
 - 10% (R\$ 90.000): Equipe (CTO, CMO, desenvolvedores).
 - 10% (R\$ 90.000): Reserva para devoluções.
- **Payback:** 18 meses (1º trimestre de 2027, considerando última parcela).
- **TIR por Cota (Cenário Conservador):**

Ano	Rateio/Trimestre (R\$)	Saldo Acumulado (R\$)	% Renda Mensal
1	0,00	0,00	0,00%
2	6.381,67	19.145,01	21,27%
3	14.170,94	61.940,63	47,24%
4	34.766,15	166.064,93	115,89%

7. VALUATION

7.1. Métodos de Valuation

1. **Berkus Method** (ajustado para 2025, R\$ 2,5 milhões/critério):
 - **Conceito:** Plataforma híbrida com dores claras atendidas. **R\$ 2,5 milhões.**
 - **Protótipo:** App funcional, disponível nas lojas. **R\$ 2,5 milhões.**



- **Equipe:** Fundador experiente, mas equipe técnica limitada. **R\$ 1,5 milhões.**
 - **Conexões Estratégicas:** Parcerias futuras planejadas. **R\$ 1 milhão.**
 - **Plano de Lançamento:** Estratégia promissora, mas não testada em escala. **R\$ 1,5 milhões.**
 - **Total:** **R\$ 8,5 milhões.**
2. **Scorecard Method:** Ajustado ao mercado brasileiro, comparado a startups de e-commerce. **R\$ 5,5 milhões.**
 3. **Venture Capital Method:** Baseado em receitas projetadas (R\$ 97,3 milhões em 2030). **R\$ 6 milhões.**

Valuation Final

- **2025 (Pre-Money):** Média ponderada: R\$ 6 milhões (alinhado ao Plano de Chamamento).
- **2030 (Projeção):** R\$ 50-80 milhões (realista); até R\$ 120 milhões (otimista).

8. CHAMADA DE CAPITAL

8.1. Objetivo

Captar **R\$ 900.000,00** (15% do ativo IxopPlay, avaliado em **R\$ 6.000.000,00**) para:

- Desenvolvimento dos módulos **Gamificação, Programa IXP, Remunera-se e PVDA.**
- Estratégias de marketing para lançamento nacional.
- Expansão da equipe e infraestrutura.

8.2. Estrutura

- **Valor Total:** R\$ 6.000.000,00 (300 cotas, R\$ 20.000,00/cota).
- **Cotas Ofertadas:** 45 cotas (15%), totalizando R\$ 900.000,00.
- **Natureza:** Participação nos lucros (0,333% por cota), sem direito a voto/gestão (art. 1.009, Código Civil).
- **Público-Alvo:** Até 49 investidores não qualificados (< R\$ 1 milhão) e ilimitados qualificados, conforme **CVM 588/2017**.

8.3. Forma de Pagamento

- **Valor por Cota:** R\$ 20.000,00, em até 10 parcelas de R\$ 2.000,00 (adesões até 01/06/2026) ou proporcionais até 01/03/2027.

Cronograma:

- Até 01/06/2026: Entrada + 9 parcelas de R\$ 2.000,00.



- Após 01/06/2026: Entrada + parcelas proporcionais (ex.: adesão em 01/12/2026, entrada + 3 parcelas de R\$ 6.000,00).

Inadimplência:

- Juros de 1%/mês + multa de 2%. Atraso de 3+ parcelas resulta em perda da cota, com devolução de 60% do valor pago (corrigido pela Selic) em 90 dias, sujeito à disponibilidade de caixa.
- **Conta:** Específica, movimentada pelo Diretor (Lauren Cesar Lima).

8.4. Período

- **Início:** 01/09/2025.
- **Término:** 01/03/2027 (18 meses), com extensão até 01/09/2027 (24 meses, por deliberação do Diretor).

8.5. Distribuição de Lucros

- **Critério:** Lucro líquido (receita bruta – custos operacionais, impostos, reservas legais) rateado proporcionalmente (0,333%/cota).
- **Periodicidade:** Semestral, a partir de 31/06/2027, com auditoria independente.
- **Isenção de IR:** Até R\$ 240.000,00/ano por investidor (Lei 9.249/1995).

8.6. Devolução

- **Condição:** Solicitação a partir de 01/09/2027, devolvida em 90 dias (até 01/06/2028), corrigida pela Selic, sujeita à disponibilidade de caixa.
- **Fundo de Reserva:** R\$ 90.000,00 (10% da captação).
- **Limitações:** Sem garantia de retorno integral.

8.7. Caso Não Alcance 45 Cotas

- **Mínimo:** 15 cotas (R\$ 300.000,00). Abaixo disso, reembolso em 30 dias (01/04/2027), corrigido pela Selic.
- **Ajuste:** Rateio proporcional (ex.: 30 cotas = 10% dos lucros).

8.8. Transparência

- **Relatórios:** Semestrais, disponíveis em www.ixopplay.com.br (canal do investidor).
- **Comunicação:** E-mail (investidores@ixopplay.com.br), WhatsApp (+55 18 93500-7549), site, FAQ.
- **Auditoria:** Independente, custeada pela Itscar World.

8.9. Documentos



1. **Editais de Chamada:** Publicação no site: www.ixopplay.com.br
 2. **Contrato Acessório:** Define participação nos lucros, direitos, deveres, penalidades e conformidade (item 9.2).
 3. **Termo de Adesão:** Formalização
-

9. CONFORMIDADE LEGAL

- **CVM 588/2017:** Oferta privada, limitada a 49 investidores não qualificados ou ilimitados qualificados.
 - **Código Civil (art. 1.009):** Cotas de participação nos lucros, sem direitos societários.
 - **LGPD:** Dados protegidos, com finalidade restrita ao contrato.
 - **Simples Nacional:** Monitorar limite de R\$ 4,8 milhões (2025); consultar contador.
 - **JUCESP:** Registrar integralização como reserva de lucros ou capital social.
-

10. CONCLUSÃO

O **IxopPlay** é uma oportunidade única de investimento em uma startup inovadora, com potencial de impacto no mercado de supermercados online (R\$ 25 bilhões em 2024, 20% CAGR). A captação de **R\$ 900.000,00** viabilizará o lançamento nacional, com retorno projetado em **18 meses e TIR de até 115,89% em 4 anos**. Junte-se à transformação do varejo digital!

Contato:

- Lauren Cesar Lima: (18) 99665-9878, laurencesarlima@gmail.com
- Itscar World: (18) 93500-7549, investidores@ixopplay.com.br
- Site: www.ixopplay.com.br
- QR Code: <https://qrco.de/bebA8m?trackSharing=1>
- Baixe o Aplicativo:
 - <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.view.ixopplayapp&pli=1>
 - <https://apps.apple.com/br/app/ixopplay/id6461160975>

para conhecer o Aplicativo com todas as funcionalidades disponíveis utilize:

login: maringa@gmail.com

Senha 123456789