

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA – FACER
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESA

Associação Educativa Evangélica
BIBLIOTECA

PLANO DE NEGÓCIOS

EMPRESA CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONALIZANTE

- PRIME -



Material protegido pela Lei de Direitos Autorais – Lei nº. 9610.

Autor: Ricardo Bras da Silva Neves.

RUBIATABA/GO

2010.

RICARDO BRAS DA SILVA NEVES



Associação Educativa Evangélica
BIBLIOTECA

PLANO DE NEGÓCIOS

EMPRESA CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONALIZANTE

- PRIME -

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER, para obtenção do título de Formação Superior em Administração de Empresa, sob a orientação do professor Francinaldo Soares de Paula.

S-32746

| | |
|-----------|-----------|
| Tombo nº | 17904 |
| Classif.: | 65.012.45 |
| Ex.: | 1 |
| Origem: | d |
| Data: | 04-02-11 |

RUBIATABA/GO

2010.

FICHA DE AVALIAÇÃO

RICARDO BRAS DA SILVA NEVES

Associação Educativa Evangélica
BIBLIOTECA

PRIME – CURSOS PROFISSIONALIZANTES

Comissão julgadora monográfica para a obtenção do grau de Bacharel em Administração pela Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER.



Francinaldo Soares de Paula
Especialista em Gestão Empresarial



Enoc Barros da Silva
Especialista em Administração de Empresas/ Supervisão escolar/ Docência Universitária



Gilda Aparecida do Nascimento
Graduação em Sistemas de Informação / Especialização em Matemática

Rubiataba, 06 de Janeiro de 2011

DEDICATÓRIA

*Primeiramente a Deus por mais esta conquista em minha vida.
Aos meus pais, que sempre me apoiou para chegar onde estou.
A amada esposa pela força e estar sempre me ajudando em períodos
difíceis que acontecem em nossa vivência.*

Dedico este trabalho e manifesto a minha eterna gratidão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro a Deus, por me dar a honra de mais uma etapa importante de minha vida.

Agradeço também à minha família, que me apóiam em todas as minhas dificuldades.

Agradeço aos meus amigos e companheiros de trabalho e de sala de aula.

Agradeço ao professor Orientador Francinaldo Soares de Paula, que me possibilitou maior conhecimento e auxílio às atividades de sala e para a realização deste trabalho.

Agradeço aos demais colegas , professores, idealizadores, coordenadores e funcionários desta instituição, que contribuíram para a minha formação. A eles o meu reconhecimento.

"O empreendedor, em resumo, ele é inovador. Ele é o indivíduo que exercita o que na literatura da administração é chamado de: liderança..., mesmo não estando presente, ele é percebido como se estivesse".

BAUMOL

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo a criação de uma empresa na área de treinamentos profissionalizantes em Rubiataba, visando proporcionar também maior qualidade de emprego, para pessoas que tem menos acesso a cursos superiores e técnicos. Vendo a necessidade da criação de um negócio no ramo de profissionalização de pessoas, nas quais não tem muitas opções de desenvolvimento profissional, dentro da cidade. A finalidade deste trabalho é efetuar a análise e elaborar objetivos específicos, juntamente com um plano de marketing, operacional e financeiro. Também se justifica pela realização de grande objetivo como empreendedor e a conclusão do curso de Administração. No referencial teórico, é apresentado os fatores influentes de mercado para a realização de um curso profissionalizante, visando também o desenvolvimento profissional e pessoal do aluno que estará fazendo seu curso.

Após a análise de fatores do processo da qualificação, na cidade de Rubiataba, e pelo desenvolvimento profissional. O diagnóstico desses fatores possibilitou a visão de uma grande oportunidade de mercado, que atualmente está escassa, fazendo com que a construção do empreendimento na cidade de Rubiataba-Go, seja viável.

Palavras Chave: treinamentos, qualificação, emprego, empreendimento.

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 1. REFERENCIAL TEÓRICO | 11 |
| 1.1 – Visão Empreendedora X Capacitação | 11 |
| 1.2 – O empreendimento Profissionalizante | 12 |
| 1.3 – Profissionalização | 12 |
| 2. SUMÁRIO EXECUTIVO | 13 |
| 2.1 – Descrição do negócio | 13 |
| 2.2 – Dados do empreendedor, perfil e atribuições | 14 |
| 2.3 – Dados do empreendimento..... | 15 |
| 2.4 – Setor de atividades | 15 |
| 2.5 – Forma jurídica | 16 |
| 2.6 – Enquadramento tributário | 16 |
| 2.6.1 – Âmbito federal..... | 16 |
| 2.6.2 – Âmbito estadual | 16 |
| 2.6.3 – Âmbito municipal..... | 16 |
| 2.7 – Capital Social | 16 |
| 3. PLANO DE MARKETING | 16 |
| 3.1 – Descrição dos principais produtos | 17 |
| 3.2 – Estudo dos clientes..... | 18 |
| 3.3 – Estudos dos concorrentes | 18 |
| 3.4 – Estudos dos fornecedores | 19 |
| 3.5 – Estratégias promocionais..... | 19 |
| 3.6 – Estrutura de comercialização..... | 20 |
| 4. PLANO OPERACIONAL | 20 |
| 4.1 – Localização do Negócio..... | 20 |
| 4.2 – Layout | 21 |
| 4.3 – Capacidade comercial | 22 |

| | |
|--|-----------|
| 4.4 – Processos de comercialização | 23 |
| 4.5 – Necessidade pessoal | 24 |
| 5. PLANO FINANCEIRO | 25 |
| 5.1 – Estimativa do investimento total | 25 |
| 5.1.1 – Estimativa dos investimentos fixos | 26 |
| 5.1.2 – Estimativa dos investimentos financeiros | 26 |
| a) – Estimativa do estoque inicial | 26 |
| b) – Estimativa de capital de giro | 27 |
| 5.1.3 – Estimativa dos investimentos pré-operacionais | 27 |
| 5.1.4 – Estimativa do investimento total (resumo) | 28 |
| 5.2 – Estimativa do faturamento mensal da empresa | 28 |
| 5.3 – Estimativa dos custos com materiais e/ou insumos | 29 |
| 5.4 – Apuração do custo dos produtos e/ou serviços | 30 |
| 5.5 – Estimativa dos custos de comercialização | 30 |
| 5.6 – Estimativa dos custos com mão-de-obra | 31 |
| 5.7 – Estimativa com custo com depreciação | 32 |
| 5.8 – Estimativa dos custos fixos mensais | 32 |
| 5.9 – Demonstrativo de resultados | 33 |
| 5.10 – Indicadores de viabilidade | 33 |
| 5.10.1 – Ponto de equilíbrio | 33 |
| 5.10.2 – Lucratividade | 34 |
| 5.10.3 – Rentabilidade | 34 |
| 5.10.4 – Prazo de retorno do investimento | 34 |
| 6. Avaliação do Plano de Negócio | 35 |
| 7. Considerações finais | 36 |
| 8.Referências Bibliográficas | 37 |

INTRODUÇÃO

No mercado de trabalho atual, pessoas com maior peso em seus currículos, tem se destacado mais do que outros profissionais concorrentes, devido a essa demanda de profissionais qualificados, faz com que as pessoas com menos qualificação procurem atualizar-se e qualificar-se para o mercado.

Desta maneira à procura por este serviço tem aumentado gradativamente, com isso as pessoas estão sempre procurando aumentar sua qualificação e melhorar seus conhecimentos profissionais, buscando qualidade de ensino com empresas que atuam no ramo de cursos profissionalizantes.

O objetivo deste trabalho é viabilizar a criação de uma empresa no ramo de prestação de serviços relacionados a cursos profissionalizantes, oferecendo treinamentos nas áreas de: Informática, Secretariado, Técnico Administrativo, etc., assim proporciona a qualificação de pessoas da cidade de Rubiataba-Go.

Tendo o objetivo de elaborar um projeto e analisar o plano de marketing, Operacional e Financeiro.

O plano de negócios foi elaborado com intuito de criação do empreendimento na cidade de Rubiataba, sendo um grande objetivo de criação do meu próprio negócio e para conclusão do curso de Administração de Empresas na FACER.

REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 Visão Empreendedora X Capacitação

O ensino profissionalizante, em Rubiataba, tem como um dos principais objetivos básicos a preparação de pessoas para o mercado de trabalho, pelo fato desta cidade estar com grande carência de material humano capacitado para o mercado exigido. Como dizia BARONE(1999), a gente estuda porque sabe que amanhã vai ter retorno, pois é através deste pensamento que muitos jovens e adultos investem em sua carreira profissional que de fato, em nossa cidade, é uma grande oportunidade de se destacar no mercado de trabalho, que se amplia gradativamente de acordo com o crescimento da concorrência e da busca de capacitação visada pelas empresas.

Afirma Paulo Sertek (2007), “as empresas precisam de quem seja capaz de conduzir mudanças, precisam de melhorias de capacidade de aprendizagem e empreendimento de seus trabalhadores. Necessitam de Líderes.”

O empreendimento no setor didático profissionalizante, tanto para a empresa, quanto para a cidade, será de grande diferencial e de interesse pelo lado do empregador, pois quanto mais pessoas preparadas para exercer funções com êxito, maior será o crescimento da empresa em que este profissional está atuando.

De modo que toda essa mudança que está envolvendo, o empregado e o empregador, deixa claro que ambos terão melhorias no setor trabalhista em que atuam, proporcionando também um lugar de mercado para as empresas do ramo de ensino profissionalizante.

Segundo Timmons (1990), o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX.

1.2 O empreendimento Profissionalizante

Assim um empreendimento profissionalizante, vai ganhando espaço entre as pessoas e a comunidade, em que ele atinge, trazendo vários benefícios. Porém esta capacitação para que possa ter reconhecimento perante as empresas, os idealizadores do curso profissionalizante, devem seguir alguns procedimentos como por exemplo:

- Avaliar Nível de conhecimento adquirido;
- Medir o desempenho prático do aluno;
- Exigir Estágio Supervisionado para encerramento de curso;
- Banco de currículos com média de aprendizado;
- Certificado com credibilidade na junta comercial da cidade.

1.3 Profissionalização

Muitas pessoas têm preconceito quanto aos cursos técnicos, sendo que os mesmos são ótimos para a capacitação rápida e específica para o atendimento ao que o mercado de trabalho exige. O objetivo do curso profissionalizante seria atender jovens e adultos que ainda não terminaram seus cursos de Ensino Médio, e aqueles que não têm condições de arcar com as despesas de um curso superior particular.

Hoje podemos encontrar diversos profissionais, com currículos excelentes e com uma vasta variedade de cursos profissionalizantes, que tem total capacidade de suprir suas necessidades de atendimento ao mercado de trabalho. Desta forma, podemos analisar pessoas que contam apenas com cursos profissionalizantes, podem se destacar perante uma análise curricular de emprego, influenciando também na escolha do profissional correto para o cargo específico.

Podemos notar que atualmente nas empresas de médio e grande porte, há sempre uma grande procura por profissionais qualificados em funções específicas, como: Aux. Administrativo, Aux. de vendas, Aux. Dpto. Pessoal, Aux. de Contabilidade, Aux. de RH. etc... Isto mostra que, a necessidade de capacitação

envolve rotinas específicas dentro das empresas, nas quais são mencionadas no portfólio de cursos da PRIME – Cursos Profissionalizantes.

Cursos Profissionalizantes vieram como opção de livre escolha e acesso para todos que enxergam a necessidade de qualificação, desta maneira, é visto que não há necessidade do aluno ter concluído o 2º grau, isto para participar de cursos profissionalizantes. Apesar de serem livres, estes cursos oferecem uma certificação de conclusão, que é muito válida, sendo que este está ainda um nível abaixo de um curso técnico. Porém o curso profissionalizante incentivará o seu aluno a conseguir o seu primeiro emprego, e também irá levar a ampliação do seu conhecimento e dos meios que poderão levar futuramente a fazer um curso superior.

2 - SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Descrição do negócio

A organização Centro de Formação Profissionalizante - PRIME – oferta os serviços de treinamentos e formação de cursos profissionalizantes, suprimindo e/ou favorecendo as necessidades da qualificação dos profissionais imigrantes no mercado de trabalho.

Os cursos profissionalizantes ministrados pela PRIME:

- Atendimento ao cliente;
- Curso Profissionalizante de Informática [Windows XP; Office 2007; Internet e Digitação];
- Curso Auxiliar de Escritório;
- Secretariado;
- Operador de Caixa;
- Recepcionista e Telefonista.

O público alvo da instituição destina-se aos candidatos ao mercado de trabalho com necessidades de formação ou qualificação profissional que possa lhes garantir capacitação para o mercado de trabalho.

A PRIME está localizada na Rua Canjarana , Qd. 111 Lt. 60 Centro - Rubiataba – CEP: 72.970-000 – Goiás. Telefone/Fax: (62) 3325-3655 – Ramal: 1.

| INDICADORES DE VIABILIDADE | VALOR |
|--------------------------------|-----------|
| Capital investido | 28.000,00 |
| Lucratividade Mensal | 2.462,11 |
| Rentabilidade anual variável | 29.545,32 |
| Retorno do investimento no mês | 1.545,32 |

Tabela 1

* Ver: Planilha 1 - receitas e despesas.

| PROBABILIDADE ORÇAMENTO MENSAL – RECEITAS E DESPESAS | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|
| DESCRIÇÃO | CRÉDITO | DÉBITO | SALDO |
| Caixa | R\$ 8.000,00 | | |
| Funcionários | | R\$ 4.640,00 | |
| Utensílios | | R\$ 299,00 | |
| Material p/ escritório | | R\$ 87,00 | |
| Combustível | | R\$ 120,00 | |
| Telefone | | R\$ 121,87 | |
| Água | | R\$ 28,49 | |
| Luz | | R\$ 118,43 | |
| Farmácia | | R\$ 82,98 | |
| Higiene | | R\$ 40,12 | |
| TOTAL | R\$ 8.000,00 | R\$ 5.537,89 | R\$ 2.462,11 |

Planilha 1

2.2 – Dados do empreendedor, perfil e atribuições

A empresa PRIME tem empreendedor individual – o Senhor RICARDO BRAS DA SILVA NEVES, casado, autônomo, formado em nível superior de Administração de Empresas, pela Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER – portador do RG nº xxxxxxxx SPTC/GO e CPF nº xxx.xxx.xxx-xx – residente e domiciliado na Rua Bananeira, Qd. 116, Lt. 26, bairro Vila Operária -

Rubiataba – CEP: 76.350-000 – Goiás, telefone residencial (62) 3325-xxxx – senhor íntegro de caráter moral e pessoal, cumpridor de suas obrigações de cidadão, credor, nada há perante a lei que desabone a sua conduta moral.

O empreendedor visa à contribuição da sua empresa para a expansão do ensino profissionalizante na cidade, além de favorecer a transformação das propostas tradicionais de ensino em uma nova e inovadora proposta de preparação e formação profissional convergente com o crescimento do potencial das tecnologias da informação e da comunicação.

2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

2.3 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa : Centro de Formação Profissionalizante – PRIME.

CNPJ : xx.xxx.xxx.xxxx/xx

Justificativa do nome: a razão social da empresa originou-se da necessidade de treinamentos e qualificação de pessoas na cidade de Rubiataba, sendo a primeira empresa no ramo de cursos profissionalizantes. Assim o nome PRIME que tem a tradução como PRINCIPAL, tendo também como observação do bairro onde está localizada, a mesma refere-se ao centro/concentração de 80% (oitenta por cento) das empresas comerciais da cidade.

2.4 – Setor de atividades

A empresa destina suas atividades à prestação de serviços – ministrar cursos de capacitação profissional. Visa suprir a demanda daqueles que ainda necessitam enriquecer seu currículo para ingressar no mercado de trabalho. Oferece seus serviços com qualidade, atenção e simpatia em ambiente confortável, agradável, preparado e constitui o seu real valor para com seus clientes.

2.5 – Forma jurídica

Empresário – Firma Individual – Micro-empresa.

2.6 – Enquadramento tributário

2.6.1 – **Âmbito federal:** Regime Simples – contribuinte: IRPJ e PIS.

2.6.2 – **Âmbito estadual:** Micro-empresa – contribuinte: ICMS regime simplificado.

2.6.3 – **Âmbito municipal:** Contribuinte: ISS.

2.7 – Capital Social

| EMPREENDEDOR | CAPITAL INICIAL | CAPITAL DE GIRO | % PARTICIPAÇÃO |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| RICARDO BRAS DA SILVA NEVES | | | |
| TOTAL | 28.000,00 | 8.000,00 | 100 |

Tabela 2

3. PLANO DE MARKETING

A empresa estabelece e mantém ligação com seus clientes direcionando sua propaganda em folders, panfletos, lista telefônica, internet, folhetos, anúncios em jornais e rádios do bairro e adjacências, como também faixas na fachada da empresa e a política de boca-a-boca diretamente com os alunos ativos; exerce a atividade de pesquisa, buscando assim identificar os possíveis interesses, necessidades e tendência da concorrência; transmite a seus clientes informações atualizadas de seus serviços através dos meios de propaganda já mencionados; compreende que a organização é meio imprescindível na contribuição do desenvolvimento profissional, por isso trabalha seu plano de marketing com eficiência e eficácia, ou seja, oferecendo um serviço de qualidade por um preço que seus clientes possam pagar.

3.1 – Descrição dos principais serviços

O objetivo da instituição é a constituição da prestação de serviços, que a mesma se compromete a ministrar cursos de informática profissionalizante [Windows XP; Office 2007; Internet e Digitação]; Curso Auxiliar de Escritório; Secretariado; Operador de Caixa; Recepcionista e Telefonista.

Em conformidade com os cursos aqui descritos, fornece, equipamentos e materiais didáticos de apoio adequados para serem utilizados pelos alunos.

A Prestadora de Serviços fornecerá certificado de conclusão no final do curso ao aluno que obtiver conceito geral mínimo de 7 (sete) pontos por módulo e que tenha comparecido pelo menos 75% (setenta e cinco por cento) das aulas ministradas. Qualquer mudança requerida pelo aluno nos dias ou horário escolhido deverá ser solicitada e dependerá da existência de vagas nos novos dias ou horários pretendidos. A data do término do curso poderá ser prorrogada por motivo de força maior ou por eventuais ocorrências geradas durante o período do curso escolhido expressamente pelo aluno/responsável, desde que justificado pela PRESTADORA DE SERVIÇO.

Fica a critério da PRESTADORA DE SERVIÇOS a decisão de suspender o curso do aluno que não comparecer a 08 (oito) aulas corridas ou estiver inadimplente com mais de uma mensalidade. As mensalidades serão efetuadas através de carnê entregue pela PRESTADORA DE SERVIÇOS ao aluno ora matriculado. O carnê constará de data de vencimento e o pagamento deverá ser efetuado diretamente na prestadora de serviço; não haverá por parte da PRESTADORA DE SERVIÇO tolerância maior que 10 (dez) dias do vencimento, ocasionando assim, a suspensão das aulas até que seja regularizado o débito em aberto.

Por fim, a instituição reza no processo de consecução de seus objetivos organizacionais de maneira eficiente e por meio do planejamento, controle, equilíbrio de sua liderança e de seus recursos organizacionais.

3.2 – Estudo dos clientes

O alunado simpatizante com a instituição trata-se de pessoa física, com idade diversificada, sendo considerado para ingresso, nos cursos, o grau de escolaridade mínima no Ensino Médio completo, independente da idade biológica de cada um; com exceção do curso profissionalizante de informática que requer uma escolaridade mínima do 5º ano do Ensino Fundamental.

O corpo discente representa 80% (oitenta por cento) do sexo feminino e 20% (vinte por cento) do sexo masculino – ambos apresentam um perfil social, econômico e financeiro diversificado; apresentam também em nível de trabalho diversificações no âmbito ativo e/ou inativo no mercado de trabalho.

Ao que se refere à procura do cliente aos serviços oferecidos pela instituição é considerado constante e mantém a lotação que cada curso oferece. Os clientes são atraídos pelas diversas formas de propaganda que a empresa oferece e vem do bairro, das adjacências e da cidade.

3.3 – Estudos dos concorrentes

| ESTUDO DOS CONCORRENTES | | | | | | | |
|------------------------------------|-----------|---------------|------------------------|-------------|-------------|--------------------|----------------------|
| | Qualidade | Preço | Condições de pagamento | Localização | Atendimento | Serviço ao Cliente | Garantias Oferecidas |
| PRIME Compu- system C.P.Q | Excelente | Acessível | Flexível | Excelente | Excelente | Excelente | Plena |
| | Média | Não acessível | Não flexível | Excelente | Bom | Bom | Plena |
| | Fraca | Acessível | Flexível | Ruim | Ruim | Bom | Plena |

Tabela 3

Conclusão:

A PRIME concentra-se na qualidade de seus serviços e satisfação de seus clientes, procura manter-se em nível de perfeita condição de permanência no mercado. Exerce suas funções nas melhores condições e credibilidade possível, assim garante a demanda/procura de seus clientes.

Seus concorrentes não são influentes negativos, como também a PRIME não os vê como alvo a ser observado e/ou ultrapassado – a PRIME os vê apenas como uma instituição igual teor e finalidades onde cada um desempenha seu perfil procurando suprir as perspectivas esperadas pelo seu público-alvo.

3.4 – Estudos dos fornecedores

| CONHECENDO OS FORNECEDORES | | | | | | |
|----------------------------|--------------------------------------|----------------------|----------|------------------------|------------------|-------------|
| | Descrição dos itens | Nome do Fornecedor | Preço | Condições de Pagamento | Prazo de Entrega | Localização |
| 1 | Informática e Material p/ escritório | Mix Pel | Flexível | Favorável | Mediata | Goiânia |
| 2 | Informática e assistência técnica | Elemento Informática | Flexível | Favorável | 24h | Goiânia |
| 3 | Outros | ASUS | Flexível | A vista | Mediata | Goiânia |

Tabela 4

3.5 – Estratégias promocionais

A PRIME divulga seus serviços através da propaganda em folders, panfletos, lista telefônica, internet, folhetos, anúncios em jornais e rádios do bairro e adjacências, faixas na fachada da empresa e a política de boca-a-boca diretamente com os alunos ativos; exerce a atividade de pesquisa, busca assim identificar os possíveis interesses, necessidades e tendência da concorrência visando o equilíbrio de durante toda sua vida útil.

Compreendendo que o impacto da organização na sociedade, na qual atua, deverá ser sempre considerável, pois tem papel precedente na sociedade contemporânea baseada no fato de que a organização é uma entidade legal.

3.6 – Estrutura de comercialização

De forma semelhante às estratégias promocionais, a PRIME é conservadora de sua comercialização através da propaganda em folders, panfletos, lista telefônica, internet, folhetos, anúncios em jornais e rádios do bairro e adjacências, faixas na fachada da empresa e a política de boca-a-boca diretamente com os alunos ativos.

O organograma representa o equilíbrio estrutural da instituição:

Estrutura da unidade de prestação de serviço – grupo da unidade:



Organograma 1 - Figura elaborada pelo autor

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 – Localização do Negócio

A PRIME está localizada na Rua Canjarana, Qd. 111 – Lt. 60 – Centro - Rubiataba – CEP: 72.970-000 – Goiás. Telefone/Fax: (62) 3325-3655. A mesma refere-se ao centro/concentração de 80% (oitenta por cento) das empresas comerciais da cidade. Trata-se de imóvel próprio – rua arejada, espaçosa, vasto distanciamento de um imóvel para o outro, excelentes condições de instalação e/ou comercialização, menor índice de insegurança, vizinhança inconveniente e indesejável; local onde a higienização pública é ativa, livre acesso à sociedade e automóveis; fácil acesso para estacionamento e ruídos moderados, porém, sem

interferência, uma vez que a instalação é sala trancada, forrada e todas com ar-condicionado.

4.2 – Layout

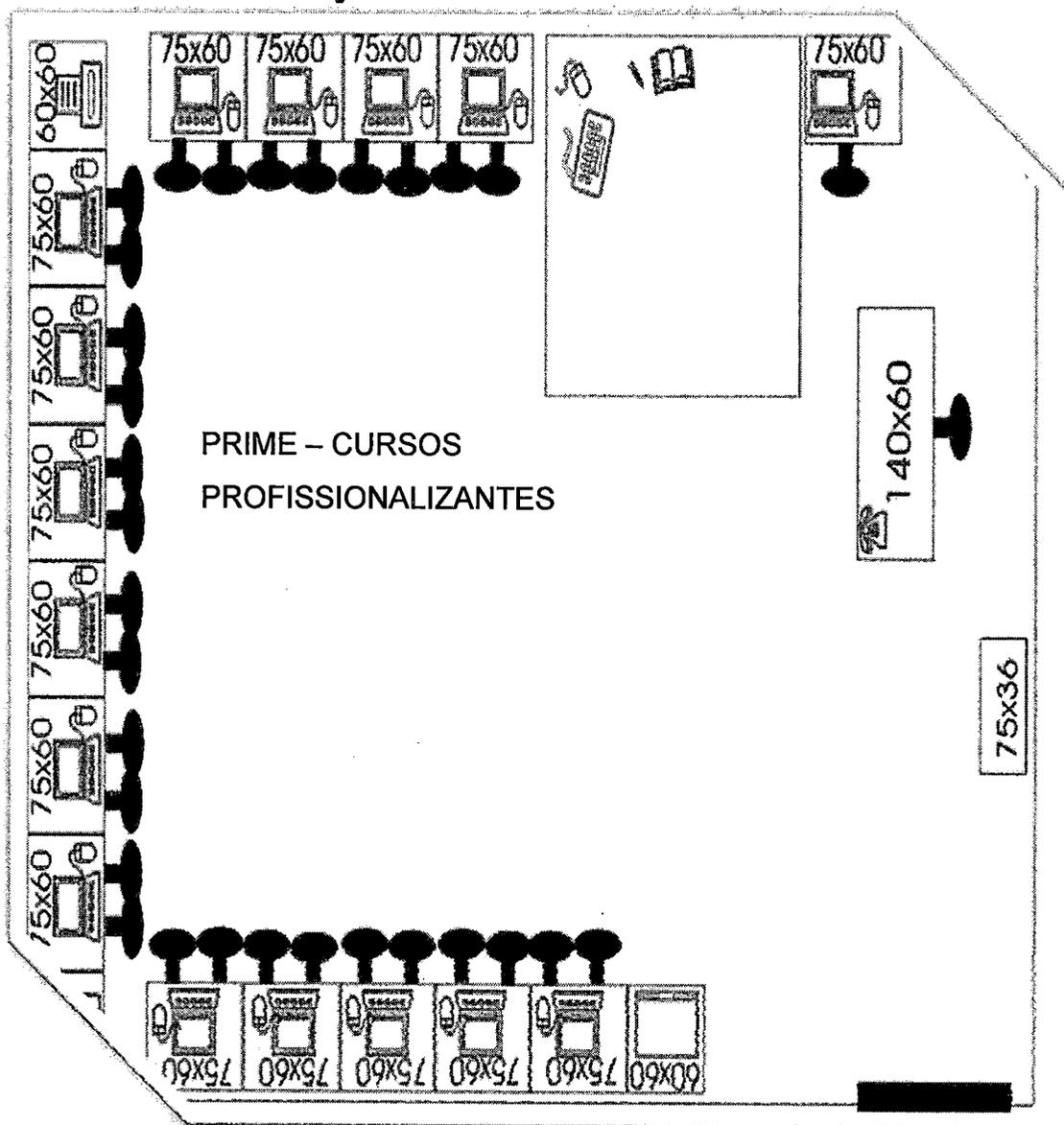
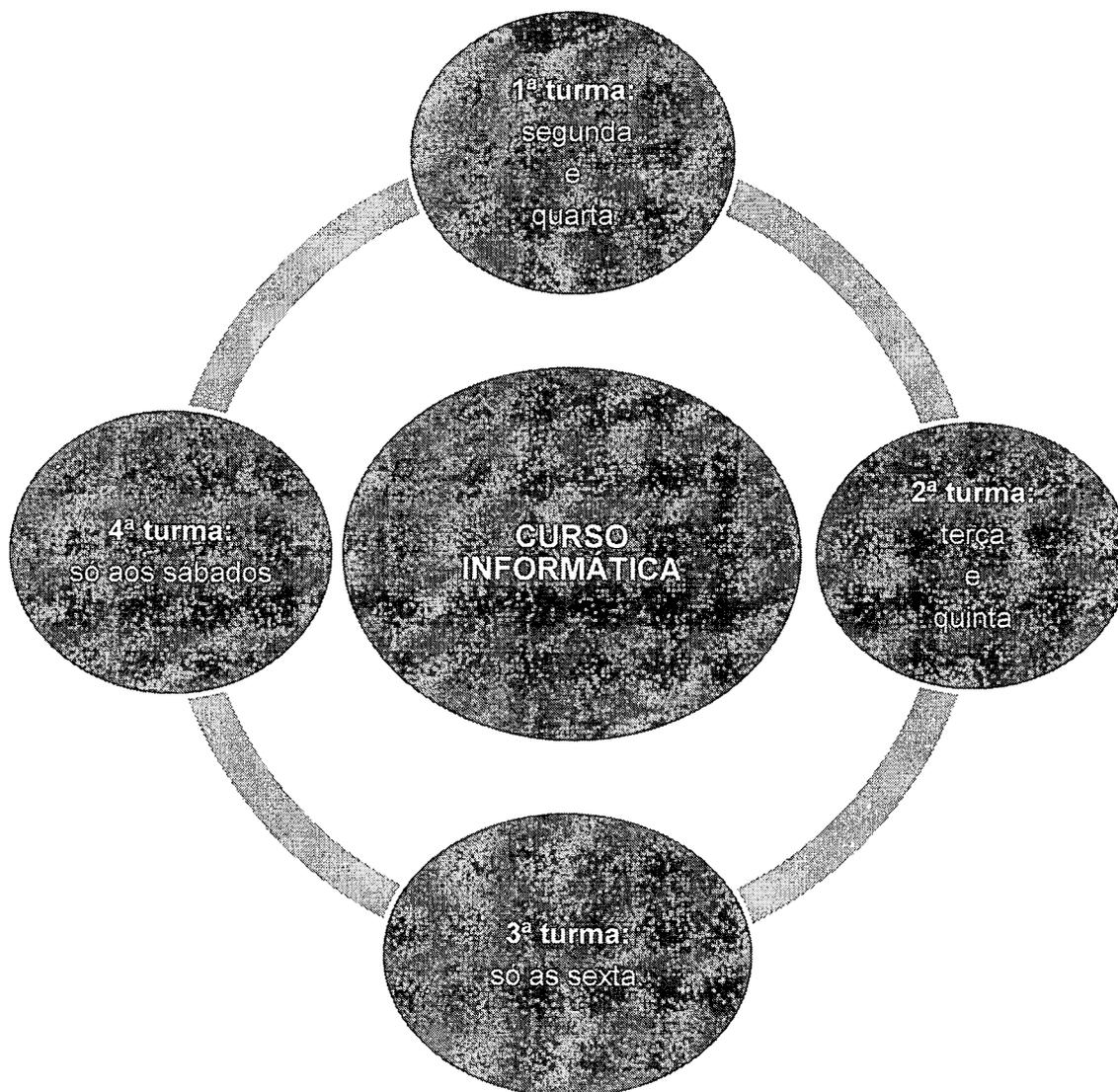


Figura 1 – Figura elaborada pelo autor

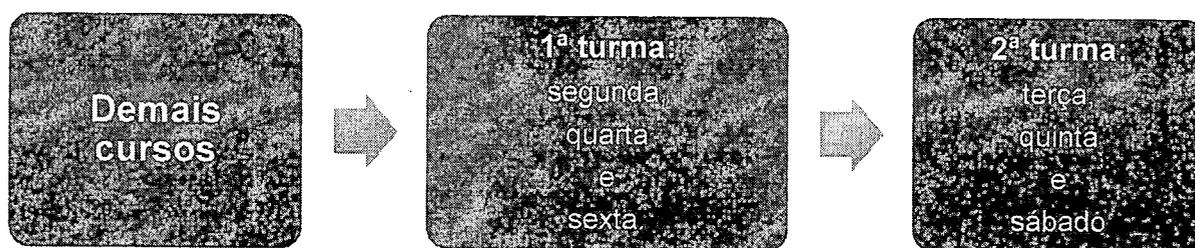
Layout da sala de informática e demais cursos PRIME

Organograma representativo da capacidade de atendimento a demanda de cliente da PRIME:



Organograma 2 – Figura elaborada pelo autor

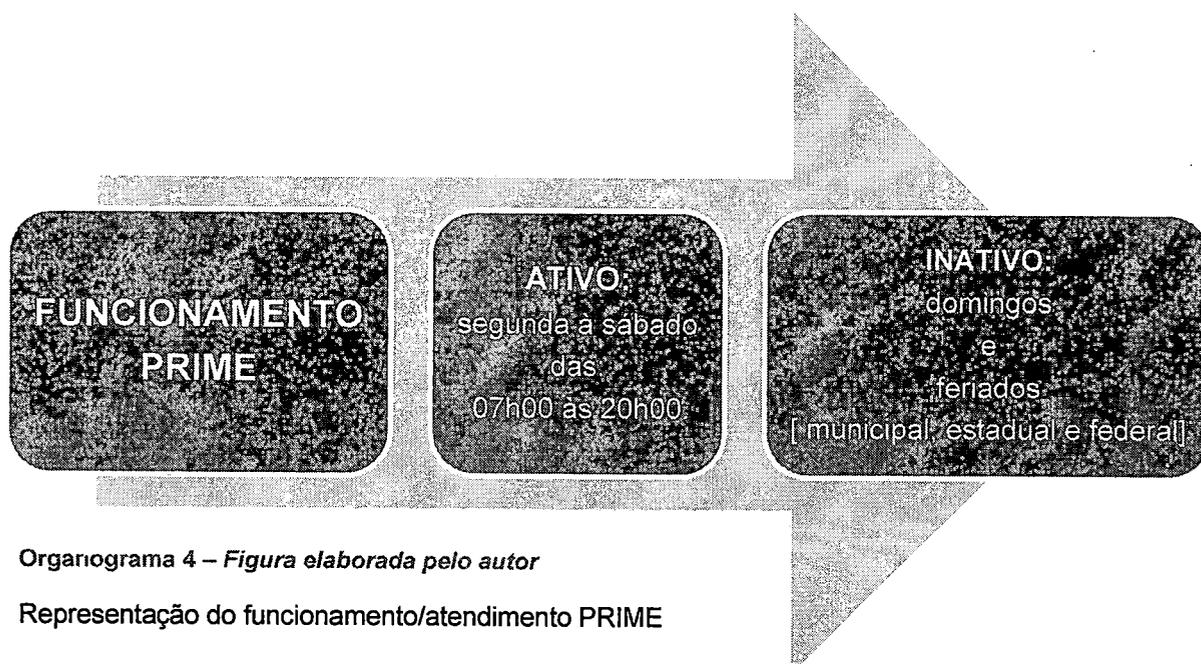
A PRIME oferece 15 computadores – sendo utilizado 1 por aluno – uma demanda de 28 turmas – compondo 15 alunos cada turma – duração de 01h20min por dia – 2 dias por semana – ou 02h40min 1 dia por semana - aulas em período de conclusão diversificado, uma vez que a PRIME avalia de acordo com o desenvolvimento e/ou aprendizado do aluno – variando assim, o período de conclusão entre: 60, 90, 120, 150, 180 dias.



Organograma 3 – Figura elaborada pelo autor

A PRIME oferece: professores, instrutores e demais funcionários qualificados e preparados, capazes de atender a necessidade do aluno dentro do que lhes é cabível; salas arejadas e confortáveis; todo material didático gratuito e flexibilidade do aluno ao que se refere mudança de turma e/ou horário – são 3 turmas por dia – uma demanda de 28 turmas – contendo 12 alunos cada turma – duração de 04h00 com intervalo de 15min. 1ª turma em horário das 07h00 às 11h00; 2ª turma 11h00 às 15h00 e 3ª turma 15h00 às 19h00

4.4 – Processos de comercialização



Organograma 4 – Figura elaborada pelo autor

Representação do funcionamento/atendimento PRIME

4.5 – Necessidade pessoal

| QTDE | CARGO/FUNÇÃO | QUALIFICAÇÃO NECESSÁRIA |
|------|------------------------------|--|
| 01 | Diretor Geral | Formação Superior Completa |
| 01 | Administrador de empresa | Superior em Administração de Empresa |
| 02 | Auxiliares administrativos | Ensino Médio Completo |
| 02 | Recepcionistas | Ensino Médio Completo |
| 03 | Digitadores | Ensino Médio Completo |
| 03 | Instrutores de informática | Curso Técnico em Informática |
| 02 | Professores de Matemática | Superior em Licenciatura em Matemática |
| 02 | Professores de Português | Superior em Letras |
| 02 | Professores de Contabilidade | Superior em Ciências Contábeis |
| 02 | Professores de Administração | Superior em Administração de Empresa |
| 02 | Professores de Marketing | Superior em Marketing |
| 02 | Serviços Gerais | Ensino Fundamental Completo |
| 02 | Seguranças | Ensino Fundamental Completo |
| 02 | Vigilantes | Ensino Fundamental Completo |
| 02 | Office boy | Ensino Fundamental Completo |

Tabela 5 – Funcionários PRIME

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 – Estimativa do investimento total

| QTDE. | DESCRIÇÃO/FUNÇÃO | SALÁRIO |
|--------------|------------------------------|------------------|
| 01 | Diretor Geral | 3.559,04 |
| 01 | Administrador de empresa | 1.840,00 |
| 02 | Auxiliares administrativos | 733,16 |
| 02 | Recepcionistas | 775,08 |
| 03 | Digitadores | 969,00 |
| 03 | Instrutores de informática | 1.516,05 |
| 02 | Professores de Matemática | 1.733,04 |
| 02 | Professores de Português | 1.733,04 |
| 02 | Professores de Contabilidade | 1.733,04 |
| 02 | Professores de Administração | 1.733,04 |
| 02 | Professores de Marketing | 1.733,04 |
| 02 | Serviços Gerais | 575,28 |
| 02 | Seguranças | 840,09 |
| 02 | Vigilantes | 816,00 |
| 02 | Office boy | 470,42 |
| TOTAL | | 20.759,32 |

Tabela 6 – Recursos Humanos

5.1.1 – Estimativa dos investimentos fixos

| DESCRIÇÃO | QTDE. | VLR. UNIT. | TOTAL |
|------------------------|-------|------------|-----------------|
| Móveis e Utensílios | 02 | 143,86 | 287,72 |
| Telefone | 01 | 226,78 | 226,78 |
| Anúncios | 02 | 113,00 | 226,00 |
| Material de propaganda | 04 | 43,00 | 172,00 |
| Imposto | 02 | 386,98 | 737,96 |
| Outros | 06 | 32,00 | 192,00 |
| TOTAL | | | 1.878,46 |

Tabela 7 – Infra-estrutura



5.1.2 – Estimativa dos investimentos financeiros

a) – Estimativa do estoque inicial

| ITENS | VALOR R\$ |
|------------------|------------------|
| Recursos Humanos | 20.759,32 |
| Infra-estrutura | 1.878,46 |
| Outros | 9.409,96 |
| TOTAL | 32.047,74 |
| FONTES | VALOR R\$ |
| Próprio | 8.000,00 |
| Banco | 24.047,74 |
| TOTAL | 32.047,74 |

Tabela 8

b) – Estimativa de capital de giro

| RECURSOS DA EMPRESA FORA DO SEU CAIXA | NÚMERO DE DIAS |
|--|-----------------------|
| 1. Contas a Receber | 30 dias |
| 2. Estoque | 10 dias |
| SUBTOTAL | 40 dias |
| RECURSOS DE TERCEIROS NO CAIXA DA EMPRESA | |
| 3. Fornecedores | 15 dias |
| TOTAL GERAL | 55 dias |

Tabela 9

5.1.3 – Estimativa dos investimentos pré-operacionais

| INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS | R\$ |
|---------------------------------------|-----------------|
| Despesas de legalização | 746,87 |
| Obras e/ou reformas | 5.675,53 |
| Divulgação | 2.987,56 |
| Outras despesas | |
| TOTAL | 9.409,96 |

Tabela 10

5.1.4 – Estimativa do investimento total (resumo)

| DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS | VALOR (R\$) | (%) |
|---|------------------|---------------|
| 1. Investimentos fixos [tabela 7] | 1.878,46 | |
| 2. Investimentos financeiros [tabela 8] | 20.759,32 | |
| 3. Investimentos pré-operacionais [tabela 10] | 9.409,96 | |
| TOTAL | 32.047,74 | 100,00 |
| FONTES DE RECURSOS | | |
| 5. Próprios | 8.000,00 | |
| 6. Bancos | 24.047,74 | |
| TOTAL | 32.047,74 | 100,00 |

Tabela 11

5.2 – Estimativa do faturamento mensal da empresa

| MÊS | CURSO | Nº ALUNOS MATRICULADOS | VALOR MENSAL | TOTAL |
|-----------|---------------|---------------------------|-----------------|-----------|
| Janeiro | Informática | 420 | 130,00 | 54.600,00 |
| | Outros cursos | 336 | 240,00 | 80.640,00 |
| Fevereiro | Informática | 420 | 130,00 | 54.600,00 |
| | Outros cursos | 336 | 240,00 | 80.640,00 |
| Marco | Informática | 420 | 130,00 | 54.600,00 |
| | Outros cursos | 336 | 240,00 | 80.640,00 |
| Abril | Informática | 420 | 130,00 | 54.600,00 |
| | Outros cursos | 336 | 240,00 | 80.640,00 |
| Maio | Informática | 420 | 130,00 | 54.600,00 |
| | Outros cursos | 336 | 240,00 | 80.640,00 |
| Junho | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |

| | | | | |
|--------------------|---------------|-----|--------|---------------------|
| Julho | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| Agosto | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| Setembro | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| Outubro | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| Novembro | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| Dezembro | Outros cursos | 312 | 240,00 | 74.880,00 |
| | Informática | 380 | 130,00 | 49.400,00 |
| TOTAL GERAL | | | | 1.546.160,00 |

Planilha 2

5.3 – Estimativa dos custos com materiais e/ou insumos

| Material | Quantidade | Custo Unitário | Total |
|----------------------|--------------|----------------|------------------|
| Aspirais | 10 pct | 9,00 | 90,00 |
| Capa p/ encadernação | 10 pct | 12,00 | 120,00 |
| Livros didáticos | 420 | 17,98 | 7.551,60 |
| Módulos didáticos | 336 | 10,65 | 3.578,40 |
| Papel A4 | 100 cx. | 90,00 | 9.000,00 |
| Tonner | 100 recargas | 30,00 | 3.000,00 |
| TOTAL GERAL | | | 23.340,00 |

Planilha 3

5.4 – Apuração do custo dos produtos e/ou serviços

| DESCRIÇÃO | DÉBITO | CRÉDITO | SALDO |
|-----------------------|------------------|-------------------|------------------|
| T.6 Recursos Humanos | 20.759,32 | | |
| Encargos de salários | 3.529,08 | | |
| Plan. 3 Materiais | 23.340,00 | | |
| Plan. 2 Média Receita | | 128.846,67 | |
| TOTAL | 47.628,40 | 128.846,67 | 81.218,27 |

Planilha 4

5.5 – Estimativa dos custos de comercialização

| DESCRIÇÃO | FATURAMENTO ESTIMADO (%) | CURSTO (R\$) |
|--|--------------------------|------------------|
| Impostos Federais Simples | | |
| IRPJ | 2% | 1.624,37 |
| PIS | 8,67% | 7.041,62 |
| Impostos Estaduais ICMS – Regime simplificado | 12% | 9.746,19 |
| Impostos Municipais ISS | 0,6% | 487,31 |
| TOTAL | | 18.899,49 |

Planilha 5

5.6 – Estimativa dos custos com mão-de-obra

| CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONALIZANTE - PRIME | |
|---|--------------------|
| ESTIMATIVA DE CUSTO DE MÃO-DE-OBRA | |
| FGTS | 7% |
| INSS | 12% |
| IMPOSTO DE RENDA | 5% |
| HORA EXTRA | R\$ 10,00 Por hora |

| Nº FUNCIONÁRIO | CARGO/FUNÇÃO | SAL. BRUTO | ENCARGOS SOCIAIS | QTDE. H. EXTRA | IMP. RENDA | SAL. LÍQUIDO |
|----------------|------------------------------|--------------|------------------|----------------|------------|--------------|
| 1 | Diretor Geral | R\$ 3.559,04 | R\$ 676,22 | 1 | R\$ 177,95 | R\$ 4.423,21 |
| 2 | Administrador de empresa | R\$ 1.840,00 | R\$ 349,60 | 2 | R\$ 92,00 | R\$ 2.301,60 |
| 3 | Auxiliares administrativos | R\$ 733,16 | R\$ 139,30 | 3 | R\$ 36,66 | R\$ 939,12 |
| 4 | Receptionistas | R\$ 775,08 | R\$ 147,27 | 4 | R\$ 38,75 | R\$ 1.001,10 |
| 5 | Digitadores | R\$ 969,00 | R\$ 184,11 | 5 | R\$ 48,45 | R\$ 1.251,56 |
| 6 | Instrutores de informática | R\$ 1.516,05 | R\$ 288,05 | 4 | R\$ 75,80 | R\$ 1.919,90 |
| 7 | Professores de Matemática | R\$ 1.733,04 | R\$ 329,28 | 3 | R\$ 86,65 | R\$ 2.178,97 |
| 8 | Professores de Português | R\$ 1.733,04 | R\$ 329,28 | 2 | R\$ 86,65 | R\$ 2.168,97 |
| 9 | Professores de Contabilidade | R\$ 1.733,04 | R\$ 329,28 | 1 | R\$ 86,65 | R\$ 2.158,97 |
| 10 | Professores de Administração | R\$ 1.733,04 | R\$ 329,28 | 3 | R\$ 86,65 | R\$ 2.178,97 |
| 11 | Professores de Marketing | R\$ 1.733,04 | R\$ 329,28 | 4 | R\$ 86,65 | R\$ 2.188,97 |
| 12 | Serviços Gerais | R\$ 575,28 | R\$ 109,30 | 5 | R\$ 28,76 | R\$ 763,35 |
| 13 | Seguranças | R\$ 840,09 | R\$ 159,62 | 3 | R\$ 42,00 | R\$ 1.071,71 |
| 14 | Vigilantes | R\$ 816,00 | R\$ 155,04 | 2 | R\$ 40,80 | R\$ 1.031,84 |
| 15 | Office boy | R\$ 470,42 | R\$ 89,38 | 1 | R\$ 23,52 | R\$ 593,32 |

TOTAL DA MÃO-DE-OBRA R\$ 26.171,56

Planilha 6 – cálculos efetuados considerando-se as taxas de FGTS e INSS, refere-se o percentual pago pela empresa. E o espelho das obrigações da empresa e não a folha de pagamento dos funcionários.

5.7 – Estimativa com custo com depreciação

| ATIVOS FIXOS | VLR DO BEM (R\$) | VIDA ÚTIL ANUAL | DEPRECIÇÃO ANUAL | DEPRECIÇÃO MENSAL |
|---------------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|
| Móveis e Utensílios | 1.878,46 | 10 | 187,85 | 15,65 |
| Computadores | 1.300,00 | 3 | 433,33 | 36,11 |
| Veículos | 25.000,00 | 5 | 5.000,00 | 416,67 |
| Equipamentos | 5.000,00 | 5 | 1.000,00 | 83,33 |
| Imóvel | 100.000,00 | 25 | 4.000,00 | 333,33 |
| TOTAL | | | 10.621,18 | 885,10 |

5.8 – Estimativa dos custos fixos mensais

| DESCRIÇÃO | CUSTO TOTAL MENSAL (R\$) |
|-----------------------------|--------------------------|
| IPTU | 145,65 |
| Água | 28,49 |
| Energia Elétrica | 118,43 |
| Telefone | 226,78 |
| Honorários do Contador | 600,00 |
| Manutenção dos Equipamentos | 300,00 |
| Salários + encargos | 26171,56 |
| Material de limpeza | 40,12 |
| Material de escritório | 87,00 |
| Combustível | 120,00 |
| Taxas diversas | 172,00 |
| Serviços de terceiros | 340,00 |
| Depreciação | 885,10 |
| Outras despesas | 442,00 |
| TOTAL | 29.677,13 |

5.9 – Demonstrativo de resultados

| DESCRIÇÃO | VALOR | RECEITA | SALDO |
|---------------------|------------------|---------------------|---------------------|
| Investimentos fixos | 29.677,13 | 1.546.160,00 | |
| Mão-de-obra | 26.171,56 | | |
| TOTAL | 55.848,69 | 1.546.160,00 | 1.490.311,31 |

Planilha 8

5.10 – Indicadores de viabilidade

5.10.1 – Ponto de equilíbrio

| VALORES ANUAIS | VALOR |
|--|-----------------|
| Receita Total | 1546160 |
| Custo Variável Total | 29677,13 |
| Custo Fixo Total | 26171,56 |
| RESULTADO 1 | |
| RECEITA TOTAL - CUSTO VARIÁVEL TOTAL | 1516482,87 |
| RESULTADO 2 | |
| RESULTADO 1 /RECEITA TOTAL | 0,98 |
| RESULTADO 3 | |
| CUSTO FIXO TOTAL/RESULTADO 2 | 26683,73 |
| PONTO DE EQUILÍBRIO DA EMPRESA (PE) | 26683,73 |

Associação Educativa Evangélica
BIBLIOTECA

5.10.2 – Lucratividade

| | |
|-----------------------------------|--------------|
| RECEITA TOTAL | 1.546.160,00 |
| LÚCRO LÍQUIDO | 1.490.311,31 |
| LUCRATIVIDADE | |
| LUCRO LÍQUIDO/RECEITA TOTAL X 100 | 96% |

Planilha 9

10.3 – Rentabilidade

| | |
|--|--------------|
| LUCRO LÍQUIDO | 1.490.311,31 |
| INVESTIMENTO TOTAL | 87.896,43 |
| RENTABILIDADE | |
| LUCRO LÍQUIDO/INVESTIMENTO TOTAL X 100 | 170% |

Planilha 10

5.10.4 – Prazo de retorno do investimento

| | |
|----------------------------------|--------------|
| LUCRO LÍQUIDO | 1.490.311,31 |
| INVESTIMENTO TOTAL | 87.896,43 |
| PRAZO DE RETORNO | |
| INVESTIMENTO/LUCRO LÍQUIDO TOTAL | 6 meses |

Planilha 11

6. Avaliação do Plano de Negócio

O crescimento e a convergência da potência das tecnologias da informação e da comunicação fazem com que toda instituição esteja sempre atenta a essas mudanças, sem dúvida, o Plano de Negócio contribui para o equilíbrio, visão e expansão do novo foco desse século.

Basicamente todas as necessidades humanas são atendidas por vários tipos de organizações; a sociedade é composta de muitas organizações, e estas existem para atender as necessidades das pessoas. Que fazem parte do nosso cotidiano. As pessoas passam grande parte da sua vida trabalhando ou estudando em organizações, mesmo quando não trabalham ou estudam nelas, é comum a dependência das mesmas.

Muitos são os serviços e produtos ofertados pelas organizações, podemos considerar que praticamente tudo de que necessitamos é dependente de algum tipo de organização.

Sendo assim, o plano de negócio existe para guiar o líder/administrador de uma organização a administrá-la com eficiência, tornando-se imprescindível que os mesmos façam isso da melhor maneira possível.

O plano de negocio atual, verifica através de pesquisas que há uma grande necessidade de implantação de uma empresa que preste serviço na área de cursos profissionalizantes. Vendo essa necessidade e observando que existem profissionais como: Administradores, professores etc... Com bagagem suficiente, que possam ser contratados para prestar serviços a Prime, oferecendo cursos nas diversas áreas administrativas de uma organização. Podendo desta maneira proporcionar a qualificação de pessoas e obter um retorno viável.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para desenvolvimento deste trabalho, foi necessário haver um grande empenho e força de vontade, além de uma grande disposição de tempo e passando por vários períodos de turbulência familiar. Porém, um grande objetivo no qual é a criação de um empreendimento na área da qualificação profissional, pois não me deixou desanimar. Diante desses fatores influenciáveis, o desenvolvimento do plano de negócios foi concluído, superando todas as expectativas e objetivos.

Considerando a criação da empresa PRIME na cidade de Rubiataba, observamos que no ramo do mercado a ser trabalhado, não há tanta demanda e sim uma grande procura, que pode proporcionar um retorno suficiente para que a qualidade de cursos sempre ganhe expansão, possibilitando a ampliação futura do negócio, possibilitando a viabilização da criação da Empresa em Rubiataba.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARONE, Rosa Elisa Mirra. **Canteiro-escola**: trabalho e educação na construção civil São Paulo: EDUC, 1999.

CENNI, Marcelo. **Montando uma empresa**: dicas para obter sucesso. Belo Horizonte: Autêntica, 1998. (Coleção Pequena Empresa, v. 1).

COMO administrar uma pequena empresa: manual metodológico. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG.

GUIA pequenas empresas grandes negócios: como montar seu próprio negócio. São Paulo: Globo, 2002.

MANUAL do curso básico de formação de contabilistas consultores. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].

MANUAL iniciando um pequeno grande negócio. [Brasília]: SEBRAE, [19--].

MENDONÇA, Carlos Alberto Veríssimo de; PINTO, Paulo César Ferreira. **Gestão estratégica**. Brasília: SEBRAE, 2003. (Série Contabilizando o sucesso).

PEQUENOS negócios: treinamento gerencial básico. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].

SERTEK, Paulo Empreendedorismo. 4.ed. rev. e atual. Curitiba: Ibpex, 2007.

Revisado por

Célia Romano do Amaral Mariano
Biblioteconomista CRB/1- 1528