

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

**DAYANE ROSE SILVA RABELO**

Associação Educativa Evangélica  
**BIBLIOTECA**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**CRECHE – RECANTO ENCANTADO**

**Rubiataba – GO**

**2012**

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

**DAYANE ROSE SILVA RABELO**



Associação Educativa Evangelica  
BIBLIOTECA

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**CRECHE RECANTO ENCANTADO**

Trabalho de curso apresentado a Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de bacharel em Administração de Empresas sob a orientação do professor Francinaldo Soares de Paula.

5-39003

Tombo nº	19209
Classif:	
Ex:	1
Origem:	ed
Data:	15-02-13

Rubiataba – GO

2012

# FICHA DE AVALIAÇÃO

Associação Educativa Evangélica  
BIBLIOTECA

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA – FACER

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

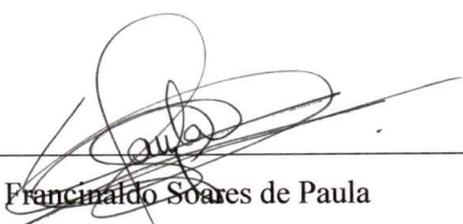
**DAYANE ROSE SILVA RABELO**

## PLANO DE NEGÓCIO

### CRECHE RECANTO ENCANTADO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientador \_\_\_\_\_

  
Francinaldo Soares de Paula

Especialista em Educação e Administração

1º Examinador \_\_\_\_\_

  
Enoc Barros da Silva

Especialista em Administração de Empresas

2º Examinador \_\_\_\_\_

Uenio Ricardo Braga Marra

Especialista em Educação com ênfase em Docência Universitária

**Rubiataba – GO**

**2012**

## **DEDICATÓRIA**

*Dedico este trabalho a Deus que me proporciona a cada dia vivenciar a esperança e o acreditar nos meus sonhos, a minha família onde obtive a base para minha jornada de estudo e conhecimento, a todos os professores que estiveram comigo não medindo esforços em me transmitir amplo conhecimento. Como também não poderia esquecer todos os meus amigos e amigas de sala. Juntos dividimos desafios, obstáculos e alegrias durante todos estes anos de aprendizado e estudo.*

## AGRADECIMENTOS

*Meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que fizeram parte da minha história, que comigo estiveram nesta caminhada de luta e conclusão de um sonho:*

*-Primeiramente a Deus que me proporcionou a graça de poder crer no incrível, ver o invisível e realizar o que para muitos seria impossível. Que pude através do conhecimento e da esperança, poder alcançar o meu sonho e conseguir chegar ao fim desta longa jornada, pois sem sua presença nada poderia ter sido realizado.*

*-De uma forma especial à minha família, Lucivânia Pereira da Silva Rabelo (mãe), Dorly da Cunha Rabelo (pai) e Luanna Laurivânia Silva Rabelo (irmã), que sempre estiveram presentes ao meu lado me apoiando e me dando o alicerce da vida diante da minha jornada como ser humano.*

*-Ao Professor e Orientador, Francinaldo Soares de Paula que me acompanhou na elaboração deste trabalho, incentivando-me a dedicar a este estudo através do seu saber e conhecimento. Juntamente com a FACER que procurou os melhores profissionais para estarem trabalhando nesta Instituição de Ensino, e por ter uma visão qualificada de formação frente às realidades de nossa sociedade.*

*-E por fim, aos meus amigos e amigas que estiveram comigo nesta caminhada, como anjos que nos levantam nas pontas dos pés quando nossas asas têm problemas. Lembrando-nos como voltar a voar.*

*“Para cada dificuldade nasce a semente do êxito, porque para prosperar é preciso vivência, e esta só é adquirida à medida que superamos obstáculos.”*

*Edilson Corrêia*

## Resumo

Este trabalho teve como objetivo geral desenvolver um estudo de viabilidade econômica (plano de negócio) para o processo de criação de uma creche particular na cidade de Itapaci-GO. Tendo como objetivos específicos a realização de um projeto de negócio que apresente informações sobre o mercado em que irá atuar, desenvolvendo a estrutura necessária para o funcionamento do novo empreendimento e quais os resultados prováveis para o sucesso da empreendedora na criação de seu novo negócio, através do Plano de Marketing, do Plano Operacional e do Plano Financeiro. A fim de buscar o posicionamento profissional da autora através do aumento de conhecimento e a procura de informações que estruture e viabilize seu projeto. Analisando a realidade de mercado através do desempenho da empreendedora diante o seu publico alvo. O trabalho estará abordando o referencial teórico, que descreve a análise histórica do empreendedorismo e suas definições, a estrutura do plano de negócio até a abordagem teórica sobre o mercado de prestação de serviços das creches. Após analisar todos os objetivos específicos, concluiu-se que é viável a implantação do empreendimento na cidade de Itapaci-GO, pois esta análise mostrou que o mercado de serviços na cidade de Itapaci-GO é um empreendimento que pode ser aproveitado diante do crescimento de mercado e de Indústrias da região, através de diferenciais que atendam as necessidades dos clientes. Exigindo que empreendedora dedique tempo para planejar a vida deste estabelecimento, assim como traçar seus objetivos, metas e escolher quais caminhos a serem seguidos, não se deixando abater com as dificuldades que poderão surgir, na busca de alcançar seus respectivos objetivos, transformando uma ideia e vontade numa realidade lucrativa, onde os cálculos financeiros da nova empresa aponta que o ponto de equilíbrio foi de R\$ 189.134,02 anuais, a lucratividade de 24,64% anual, a rentabilidade de 206,98% anual e o prazo para recuperar o capital investido em menos de 1 ano.

**Palavras-chaves:** empreendedorismo; viabilidade econômica; planos de negócio; creche.

## **Abstract**

This study aimed to develop an economic feasibility study (business plan) for the process of creating a particular nursery in the city of Itapaci-GO. Having specific objectives are to carry out a business project to provide information on the market that will work, developing the infrastructure necessary for the operation of the new venture and what the likely outcomes for successful entrepreneurship in creating your new business through Marketing Plan, Operational Plan and Financial Plan. In order to get the author's professional position by increasing demand for knowledge and information that makes possible its structure and design. Analyzing the market reality through entrepreneurial performance on your target audience. The work will be approaching the theoretical framework that describes the historical analysis of entrepreneurship and their definitions, the structure of the business plan to the theoretical approach to the market for the provision of child care services. After analyzing all the specific goals, it was concluded that it is feasible to implement the project in the city of Itapaci-GO, because this analysis showed that the services market in the city of Itapaci-GO is a venture that can be tapped on the growth of Industries and markets in the region, through differential that meet customer needs. Requiring entrepreneurial dedicate time to plan the life of this property, as well as outline their objectives, goals and choose which paths to follow, leaving not abate with the difficulties that may arise in the quest to achieve their respective goals, taking an idea and will a profitable reality, where the financial calculations of the new company points out that the balance was R \$ 189,134.02 annual profitability of 24.64% annually, the annual return of 206.98% and the time to recover the capital invested in less than 1 year.

**Keywords:** entrepreneurship; economic feasibility; busines plans; daycare.

## Lista de Quadros

Quadro 01: Estudo dos fornecedores.....	63
Quadro 02: Plano de ação.....	70
Quadro 03: Descrição dos elementos do processo.....	75
Quadro 05: Dimensionamento de pessoal.....	76

## Lista de Figuras

Figura 01: Logomarca da Creche Recanto Encantado.....	40
Figura 02: Layout da Creche Recanto Encantado.....	72

## Lista de Gráficos

Gráfico 01: Você precisa ausentar-se de casa durante a semana por motivo de trabalho ou estudo?.....	49
Gráfico 02: Qual a faixa etária dos filhos que residem com você?.....	50
Gráfico 03: Com quem deixa os filhos, que residem com você?.....	51
Gráfico 04: Acha viável a abertura de uma creche particular na cidade de Itapaci-GO, tendo como qualidade os serviços prestados diante das suas necessidades?....	51
Gráfico 05: Qual dos horários melhor se enquadraria na sua necessidade, diante a abertura da creche?.....	52
Gráfico 06: Qual a renda mensal da sua família?.....	53

## Lista de Tabelas

Tabela 1: Estimativa de investimento fixo.....	77
Tabela 2: Estimativa de investimento financeiro.....	79
Tabela 3: Estimativa de estoque inicial.....	80
Tabela 4: Estimativa de investimento pré-operacional.....	82
Tabela 5: Estimativa de investimento total.....	82
Tabela 6: Balanço patrimonial – inicial.....	83
Tabela 7: Estimativa de faturamento mensal/anual.....	84
Tabela 8: Estimativa dos custos com depreciação.....	85
Tabela 9: Estimativa dos custos fixos, variáveis, e despesas.....	87
Tabela 10: Estimativas dos custos com mão-de-obra.....	87
Tabela 11: Demonstrativo de resultado do exercício.....	89
Tabela 12: Balanço patrimonial – final.....	89
Tabela 13: Fluxo de caixa.....	90
Tabela 14: Análise vertical do balanço patrimonial.....	91
Tabela 15: Análise vertical do DRE.....	92
Tabela 16: Análise horizontal do balanço patrimonial.....	93
Tabela 17: Análise horizontal do DRE.....	93

## Lista de Abreviaturas e Siglas

FACER – Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio ao Micro e Pequenas Empresas

Softex – Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro

*SWOT* – É uma sigla oriunda do idioma inglês, e é um acrónimo de Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats).

IPTU – Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana

TMA – Taxa Mínima de Atratividade

TIR – Taxa Interna de Retorno

VPL – Valor Presente Líquido

DRE – Demonstrativo de Resultado do Exercício

## Sumário

<b>Resumo</b>	
<b>Abstract</b>	
<b>Lista de Quadros</b>	
<b>Lista de Figuras</b>	
<b>Lista de Tabelas</b>	
<b>Lista de Abreviaturas e Siglas</b>	
<b>INTRODUÇÃO</b>	16
<b>1. REFERENCIAL TEÓRICO</b>	19
1.1 – Empreendedorismo	19
1.2 – Plano de negócio	28
1.3 – Mercado de creches	34
<b>2. PLANO DE NEGÓCIO</b>	38
<b>2.1 – Sumário executivo</b>	38
2.1.1 – Oportunidade	38
2.1.2 – Descrição do negócio	39
2.1.3 – Missão	41
2.1.4 – Visão	42
2.1.5 – Objetivo geral	42
2.1.5.1. – Objetivos específicos	43
2.1.6 – Perfil da empreendedora e atribuições na empresa	48
<b>2.2 Plano de Marketing</b>	49
2.2.1 – Pesquisa de marketing	49
2.2.2 – Mercado	54
2.2.3 – Descrição dos serviços	55
2.2.4 – Os 4 P's	56
2.2.4.1. – Serviço	56
2.2.4.2. – Preço	58
2.2.4.3. – Ponto de distribuição (Praça)	58
2.2.4.4. – Promoções	59
2.2.5 – Estudo dos clientes	59
2.2.6 – Estudo dos concorrentes	60
2.2.7 – Estudo dos fornecedores	62
2.2.8 – Estratégias promocionais	64
2.2.8.1. – Publicidade	65
2.2.8.1. – Propaganda	66
2.2.9 – Atendimento ao cliente	66
2.2.10 – Análise SWOT	68
2.2.11 – Plano de ação	70
<b>2.3 Plano operacional</b>	71
2.3.1 – Localização do negócio	71
2.3.2 – Layout	72
2.3.3 – Capacidade de prestação de serviços	74
2.3.4 – Processo de prestação de serviços	74
2.3.5 – Dimensionamento de pessoal	75
<b>2.4 Plano financeiro</b>	77
2.4.1 – Estimativas dos investimentos	77
2.4.1.1. – Estimativa investimento fixos	77
2.4.1.2. – Estimativa investimento financeiro	78

2.4.1.3. – Estimativa do estoque inicial.....	79
2.4.1.4. – Estimativa de capital de giro.....	81
2.4.1.5. – Estimativa investimento pré-operacional.....	81
2.4.1.6. – Estimativa dos investimentos total.....	82
2.4.2 – Balanço Patrimonial/Inicial.....	83
2.4.3 – Estimativa do faturamento mensal/anual.....	84
2.4.4 – Estimativa das deduções das receitas.....	85
2.4.5 – Estimativa dos custos.....	85
2.4.5.1. – Estimativa dos custos com depreciação.....	85
2.4.5.2. – Estimativa dos custos fixos, variáveis e despesas.....	86
2.4.5.3. – Estimativa dos custos com mão-de-obra.....	87
2.4.6 – Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) base inicial.....	88
2.4.7 – Balanço Patrimonial/Final.....	89
2.4.8 – Fluxo de caixa.....	90
2.4.9 – Análise vertical do balanço patrimonial.....	91
2.4.9.1. – Análise vertical do DRE.....	92
2.4.10 – Análise horizontal do balanço patrimonial.....	93
2.4.10.1. – Análise horizontal do DRE.....	93
2.4.11 – Indicadores de Viabilidade.....	94
2.4.11.1. – Margem de contribuição.....	94
2.4.11.2. – Ponto de equilíbrio.....	94
2.4.11.3. – Lucratividade.....	95
2.4.11.4. – Rentabilidade.....	96
2.4.11.5. – Prazo de Retorno do Investimento.....	96
2.4.11.6. – TMA – Taxa Mínima de Atratividade.....	97
2.4.11.7. – TIR – Taxa Interna de Retorno.....	97
2.4.11.8. – VPL – Valor Presente Líquido.....	98
2.4.12 – Análise de quocientes ou indicadores.....	99
2.4.12.1. – Imobilização do patrimônio líquido.....	99
2.4.13 – Indicadores de rentabilidade.....	100
2.4.13.1. – Giro do ativo.....	100
2.4.13.2. – Margem líquida.....	101
2.4.13.3. – Rentabilidade do ativo.....	101
2.4.13.4. – Rentabilidade do patrimônio líquido.....	102
<b>2.5 Avaliação do plano de negócio.....</b>	<b>102</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>104</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>106</b>
<b>Apêndice – A</b>	
<b>Apêndice – B</b>	
<b>Anexo – A</b>	

## INTRODUÇÃO

O presente trabalho é um estudo de viabilidade econômica e financeira de empreendimento, como requisito para a conclusão do Curso de Administração de Empresas. Sendo este um Plano de Negócio a se colocar em prática a partir de todo conhecimento e aprendizado do curso, através das necessidades do mercado consumidor de serviços.

Este plano tem como objetivo principal um estudo de viabilidade de criação da Creche Recanto Encantado na cidade de Itapaci - GO. E tendo como Objetivos Específicos: fazer um projeto de negócio, otimizando e estabelecendo estratégias diferenciadas, do conhecimento sobre como são nossos concorrentes e fornecedores, colocando em foco nossos objetivos e metas a partir da nossa visão e missão de mercado. Buscando sempre um cenário de estabilidade econômica, através de um alto índice de crianças matriculadas.

O plano de negócio auxilia a empresa nessa caminhada, deixando mais claro os horizontes, sendo possível assim enxergar as oportunidades e maximizá-las e minimizar os riscos e ameaças através de informações e pesquisas do mercado ao longo da existência da empresa, resultando numa maior estabilidade.

Chiavenato (2005) vem confirmar esta teoria, afirmando conceitos onde o plano de negócios é um conjunto de dados e informações sobre o futuro do empreendimento, que define suas principais características e condições para proporcionar uma análise de sua viabilidade e dos seus riscos, bem como para facilitar sua implantação. O plano de negócio ao que explica Dornelas (2005) é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa, sendo sua elaboração realizada através de um processo de aprendizagem e autoconfiança, permitindo ao empreendedor se situar no ambiente de negócios.

Por meio destas explicações pode se notar que o plano de negócio, dará uma visão da oportunidade antes mesmo de sua criação. Tornando o empreendedor autoconfiante da sua elaboração e viabilidade. Facilitando á ele o olhar mais claro sobre

o que o consumidor espera o que ele busca, quanto ele pode pagar por este ou aquele serviço e principalmente a viabilidade deste negócio dar certo.

Conhecendo o seu mercado você poderá definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços; analisar o desempenho financeiro de seu negócio, sendo ele lucrativo ou de prejuízo, avaliar investimentos, retorno sobre o capital investido; enfim, você terá um poderoso guia que norteará todas as ações de sua empresa.

Como se nota, o Plano de Negócios está cada vez mais, tornando-se a principal arma de gestão que um empresário pode utilizar visando o sucesso de seu empreendimento. Por essa razão, é necessário que se entenda o que significa escrever um plano de negócios. Onde irá servir como um cartão de visitas da empresa e como um instrumento de apresentação do negócio de forma concisa, mas que engloba todas as suas principais características, sobre o que é a empresa, o que se oferece, suas situações de serviço, o que exige o mercado e seu público alvo. E suas ameaças, quem são seus concorrentes e diferenciais de mercado. “Essa ferramenta de gestão pode e deve ser usada por todo e qualquer empreendedor que queira transformar o seu sonho em realidade, seguindo o caminho lógico e racional que se espera de um bom administrador”. (DORNELAS, 2005, p. 96).

A justificativa para o atual plano de negócio é desenvolver um projeto que venha transformar este sonho em realidade, onde caminho mais lógico será a elaboração deste plano, pois desta forma a empreendedora tomará conhecimento sobre o meio em que se situará no mercado. E quais são as verdadeiras necessidades do consumidor que procura a creche. Através de informações e pesquisas concretas, que viabilizará o negócio antes mesmo de sua existência. Inaugurando pontos fortes e diagnosticando todas as possíveis fraquezas. Podendo assim entrar no mercado percebendo as ameaças e com a sabedoria de enfrentá-las estrategicamente, norteadas todas as ações dos concorrentes.

Para a autora, isso representa a oportunidade de demonstrar na prática o conhecimento adquirido durante sua graduação. Sendo o resultado de seu planejamento pessoal de carreira e de suas intenções profissionais de tornar-se um empreendedor; a de criar seu próprio negócio. Realização está através da identificação de uma oportunidade de negócio no presente momento que até então era apenas um sonho.

O trabalho foi estruturado como um plano de negócio com fundamento teórico, sem abandonar características idealizadas pelo autor sobre a criação do empreendimento, pois faz parte do perfil do empreendedor buscar conhecimento sem negar o que acredita ser a forma de concretizar seus sonhos. Abordando temas necessários para o desenvolvimento do plano de negócios. Por tal motivo a divisão dos capítulos do trabalho está da seguinte forma: Referencial Teórico, Sumário Executivo, Plano de Marketing, Plano Operacional, Plano Financeiro e a Avaliação do Projeto.

O Referencial Teórico irá trazer as principais abordagens e conhecimentos científicos dos autores diante do surgimento do empreendedorismo, conceito de empreendedorismo, conceito de empreendedor, plano de negócio, estruturação do plano e mercado de serviços.

O Sumário Executivo abordará um resumo de todo o processo do plano de negócio, tratando dos principais assuntos do plano, incluindo missão, visão e objetivos do negócio.

O Plano de Marketing analisará o mercado de forma estratégica, através das formas de serviços, identificando os clientes, concorrentes, fornecedores, estratégias promocionais, publicidade, propaganda, pós-serviços e análise *SWOT*.

O Plano Operacional definirá a documentação, legalidade do negócio, localidade, layout, capacidade, processo comercial e dimensionamento de pessoal na empresa.

O Plano Financeiro trará uma análise e demonstração do empreendimento através de todo investimento realizado pela empreendedora em forma de números, sendo eles lucros ou prejuízos como também a análise dos indicadores e viabilidade financeira.

As Avaliações do projeto mostrarão os resultados obtidos para concluir se houve viabilidade em criar uma Creche na cidade de Itapaci-GO, se conseguirá cumprir os objetivos traçados e se haverá eficácia ou ineficácia do novo empreendimento.

# 1. REFERENCIAL TEÓRICO

## 1.1 Empreendedorismo

Nesta parte de desenvolvimento do trabalho, abordaremos historicamente o empreendedorismo como importante passo no desenvolvimento e crescimento diante da sociedade ao longo dos anos. Analisando como este tem influenciado e transformado o desenvolvimento do mercado econômico brasileiro e mundial.

Embora não haja consenso entre os historiadores sobre a data e o local, especula-se que foi em 5.000 a. C., em um lugar da antiga Mesopotâmia que o homem inventou a roda. Tudo o que a roda possibilitou ao longo da história, no entanto, só fez possível porque o homem foi capaz de reinventá-la diante de cada nova necessidade ou desejo.

Para o economista austro-húngaro Joseph A. Schumpeter, essa iniciativa de recombinar estruturas, redesenhar conceitos e gerar novidade tinha nome: Empreendedorismo. Responsável pela introdução de uma nova visão dos sistemas produtivos, ainda na primeira metade do século XX, o teórico colocou o empreendedor no centro dos seus estudos e o posicionou como elemento chave para o desenvolvimento. Graças a ele, de acordo com Schumpeter, é que são inventados novos bens, esquematizados novos processos e desenvolvidos novos mercados.

Podemos perceber que o empreendedorismo não é um tema novo, existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora, com um objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.

Motivado pela importância do assunto, Dornelas dedicou parte do seu trabalho para realizar uma análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo. Veja a seguir o que ensina o professor Dornelas (2005) em sua análise histórica.

De acordo com seus estudos, o primeiro uso do termo empreendedorismo foi creditado ao navegador Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente, para isso assinou um contrato com um homem que

possui dinheiro (hoje conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. O capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo riscos físicos e emocionais.

Na Idade Média, o termo foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Esse indivíduo não assumia grandes riscos, apenas gerenciava os projetos, utilizando recursos disponíveis, provenientes do governo do país.

Segundo o professor Dornelas, no século XVII, os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorrem nessa época, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos.

No Século XVIII, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo, onde se entendeu que empreendedor é aquele que assume riscos e capitalista é aquele que fornece capital.

Séculos XIX e XX, os empreendedores foram confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista. (DORNELAS, 2005, p. 29/30).

No Brasil, segundo Dornelas (2005), o movimento do empreendedorismo começou a tomar forma na década de 1990, quando foram criadas entidades como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de *Software*). Através dos programas criados pela Softex em todo País, juntamente com as incubadoras de empresas e as universidades é que o tema empreendedorismo começou a se integrar na sociedade brasileira.

Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. Os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora. O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade, todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio. O histórico da entidade Softex pode ser confundido com o histórico do empreendedorismo no Brasil na década de 1990. A entidade foi criada com o intuito de levar as empresas de software do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionavam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia. (DORNELAS, 2005, p. 26).

Segundo Dornelas (2005) o contexto atual do mercado consumista é propício para o surgimento cada vez maior de empreendedores. Proporcionando grandes oportunidades para o sucesso e desenvolvimento.

Os empreendedores brasileiros ainda têm muitos obstáculos para superar, como a burocracia excessiva, as altas cargas tributárias e principalmente a concorrência. Saber lidar com as dificuldades é um pré-requisito para os empreendedores brasileiros e muitos destes conseguem se diferenciar no mercado por meio da inovação, criando assim uma grande vantagem competitiva e principalmente estratégica.

Pode-se compreender as dificuldades que os empreendedores enfrentam para se manterem no mercado e entender por que se fala tanto em mortalidade das pequenas empresas, porém, apesar dessas dificuldades, muitos empreendedores têm a coragem de arriscar e lutar pelo seu negócio tentando levá-lo ao sucesso. Dessa forma, pretende esta empreendedora realizar o seu sonho, conhecedora de que as dificuldades serão muitas, mas, com o plano apresentado, espera-se reduzir as chances de o empreendimento fracassar e de se alcançar sempre o sucesso.

Apesar de o termo empreendedorismo ser utilizado há muito tempo, conforme constatado anteriormente, a preocupação na realização deste estudo foi proporcionar através do estudo e leituras sobre o assunto, referências teóricas modernas e atualizadas, as quais foram usadas para estabelecer o ponto de partida do plano de negócio.

Por serem várias as definições sobre empreendedorismo, poderemos notar como mostra os autores Dolabela (1999) Chiavenato (2005) e Dornelas (2005; 2007), que alguns aspectos sobre o empreendedor estão sempre presentes, como iniciativa, paixão pelo negócio, utilização criativa dos recursos disponíveis, aceitação de riscos e possibilidades de fracassar.

Ao que diz os autores o empreendedorismo tem sido motivado mais por oportunidades do que por necessidade (casos em que se empreende por não haver outra alternativa) – o que pelo menos teoricamente, indica uma atividade mais qualificada.

A seguir será observado inicialmente o que ensina Dolabela (1999) com seu conceito de empreendedorismo.

Conforme Dolabela (1999), o empreendedorismo é uma livre tradução que se faz da palavra *entrepreneurship* e é utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu papel, suas origens, seu sistema de atividades e seu universo de atuação. O empreendedorismo é visto como um ramo da administração de empresas, que aborda crescentes discussões, tanto no âmbito acadêmico quanto nos âmbitos empresarial e político. Pode ser considerado um fenômeno cultural, em que as relações humanas são fatores de grande influência no sucesso dos negócios. O empreendedor vê nas pessoas suas principais fontes de aprendizado onde o conhecimento se torna o principal fator de produção, sucedendo à terra, às máquinas e até mesmo ao capital financeiro.

O empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a sociedade. Por estar constantemente diante do novo, o empreendedor evolui através de um processo iterativo de tentativa e erro; avança em virtude das descobertas que faz, as quais podem se referir a uma infinidade de elementos, como novas oportunidades, novas formas de comercialização, vendas, tecnologia, gestão e etc. (DOLABELA, 1999, p. 45).

De acordo com o que descreve Dolabela (1999) para o senso comum, as características empreendedoras do ser humano são inatas e, portanto, uma minoria eleita nasceria com esse dom enquanto uma maioria menos privilegiada estaria fadada a se submeter às vontades e ordens de terceiros.

Desta forma o empreendedorismo conduz profissionais que acreditam ser possível tornar empresários de sucesso a partir de técnicas especiais de aprendizado, fundamentados para o aprender a agir e pensar por conta própria, com a criatividade liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção.

Chiavenato (2005) considera o empreendedorismo como um fator de desenvolvimento econômico, onde se cria algo diferente e agrega-se valor ao mesmo, dedicando tempo e assumindo riscos, com a finalidade de satisfação, seja ela pessoal, coletiva ou econômica.

Muitas pessoas não dão importância ao estudo do empreendedorismo, e com isso abrem negócios sem experiências e informações. Podendo em pouco tempo acarretar a morte da empresa. Se essas pessoas estudassem o futuro dos empreendedores teriam maiores oportunidades de sobrevivência no mercado competitivo, reduzindo a mortalidade das empresas.

O empreendedorismo se mostra como uma importante peça para o desenvolvimento, tornando mais pessoas capazes e determinadas em buscar seus próprios objetivos.

Através da correta implementação desses instrumentos constitutivos do empreendedorismo é possível buscar a implementação de ideias capazes de gerar os benefícios sociais esperados e ainda satisfazer os anseios da figura mais importante desse contexto, que é o empreendedor.

O empreendedor é aquela pessoa que detecta oportunidades e cria a necessidade de algo novo ou inova um mercado fazendo com que esse mercado venha a existir com maneiras peculiares e únicas, se dedicando inteiramente as atividades da organização onde o principal foco é buscar e conquistar e satisfazer todos seus clientes e obter retorno significativo gerando riquezas.

O empreendedor não é somente um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias. Mais ainda: ele é quem fareja as oportunidades e precisa ser muito rápido, aproveitando as oportunidades fortuitas, antes que outros empreendedores o façam. (CHIAVENATO, 2005, p. 3).

No entanto o grande empreendedor é uma pessoa que enxerga oportunidades aonde a grande maioria das pessoas não enxergam, tem a capacidade de tomar a iniciativa, buscar soluções inovadoras e agir no sentido de encontrar a solução para os problemas econômicos, sociais e pessoais. Por isso, através das oportunidades identificadas, o empreendedor se compromete ao máximo, dedicando-se extremamente ao seu negócio.

Segundo Chiavenato (2005), para se alcançar o sucesso em qualquer área em que se atue é necessário ser alguém à frente, ser capaz de enfrentar todos os obstáculos impostos, não bastando apenas que o empreendedor saiba criar seu próprio negócio, ele também deve geri-lo e mantê-lo para obter retorno do seu investimento.

Empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonados pelo que fazem e não se contentam em ser mais uma na multidão; querem ser reconhecidos e admirados, referenciados e imitados; querem deixar um legado. (DORNELAS, 2005, p. 21).

Neste sentido, empreendedores são pessoas que sempre estão em busca de seus objetivos não deixando abater e nem desistem dos obstáculos, pois eles querem ser lembrados pelas suas conquistas, são pessoas sonhadoras que vivem no futuro e apaixonados pelo que faz e um grande inovador. Dornelas (2005) caracteriza o empreendedor como sendo uma pessoa visionária, que sabe tomar decisões, que faz a diferença, sabe explorar ao máximo as oportunidades, é determinado e dinâmico, dedicado, otimista e apaixonado pelo que faz, é independente e constrói seu próprio destino, é bem relacionado, planeja, é organizado e cria valor para a sociedade.

Desta forma quando falamos de empreender, muitas coisas são levadas em consideração, como a busca por informações sobre o negócio e a avaliação de sua serventia defendida pela criatividade. Além disso, o comportamento ao empreender requer uma determinada postura mental.

O empreendedor é alguém capaz de desenvolver uma visão, mas não só. Deve saber persuadir terceiros, sócio, colaboradores, investidores, convencê-los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro. Além de energia e perseverança, uma grande dose de paixão é necessária para construir algo a partir do nada e continuar em frente, apesar de obstáculos, armadilhas e da solidão. O empreendedor é alguém que acredita que pode colocar a sorte ao seu favor, por entender que ela é produto do trabalho duro. (DORNELAS, 2007, p. 9).

O empreendedor deve ser alguém que seja capaz de se comunicar de maneira clara e objetiva, pois ele precisa saber conquistar aliados, para que seu negócio possa seguir em frente. O empreendedor não acredita em sorte no negócio, por que entende que ele é fruto de seu esforço, trabalho e dedicação ao seu empreendimento que é quem faz as coisas acontecerem e ele em que toma as decisões e as iniciativas.

Desta forma de acordo com os conceitos apresentados o empreendedor deve ter motivação com energia, sabendo quais os objetivos e estratégias dever ser atingidos, criando sempre oportunidades para ser destaque, sabendo enfrentar desafios, riscos, sendo um administrador diferencial para a empresa. O empreendedor deve acreditar nas possibilidades e oportunidades que o mundo lhe oferece, acreditando nas possibilidades de solução dos problemas e além de tudo acreditar no seu potencial.

O grande empreendedor apresenta por sua imagem e conduta características próprias e específicas. Assume riscos, com a capacidade de conviver e sobreviver com eles. Observando os negócios a sua volta, haverá conhecimentos, experiências e criatividade para ser um diferencial em relação aos concorrentes.

O empreendedor precisa saber definir seu negócio, conhecer profundamente o cliente as suas necessidades, definir a missão, e a visão do futuro, formular objetivos e estabelecer estratégias para alcança-los, criar e consolidar sua equipe, lidar com assuntos de produção, marketing, e finanças, inovar e competir com um contexto repleto de ameaças e de oportunidades. Um leque extenso. Uma corrida sem fim. Mas extremamente gratificante. (CHIAVENATO, 2005, p. 9).

Os empreendedores têm papel fundamental diante da sociedade, pois, eles eliminam barreiras culturais, comerciais, encurtam distâncias, criam novos mercados, novos empregos, gerando riquezas para a sociedade.

O empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tanto financeiro com capacidade de identificar oportunidades. Transformando ideias em realidade, para benefício próprio e da comunidade. Por ter criatividade e energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, onde transforma uma simples ideia e mal estruturada em algo concreto e bem sucedido no mercado. O empreendedor é a essência da inovação no mundo. (CHIAVENATO, 2005, p. 5)

A denominação de empreendedor parte de varias premissas o que dificulta dar uma definição homogênea partindo de vários autores. Entretanto, todos partem da mesma premissa: que fatos como ser criativo, observador a verificar oportunidades de negócio, inspirado a criar um empreendimento e a modelar o meio em que vive a obter sucesso a realização do seu sonho são aspectos marcantes na sua definição.

Portanto, as características dos empreendedores são marcantes para a sua definição. E típicas de sua personalidade.

O empreendedor possui um perfil característico e típico de personalidade como: senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, autoconfiança, otimismo, dinamismo, independência, persistência, flexibilidade de resistência a frustrações, criatividade, propensão ao risco, liderança carismática, habilidade de equilibrar, realização e relacionamento. (CHIAVENATO, 2005, p. 16).

É importante identificar as oportunidades do negócio, coletando informações sobre ele, colocando-as em prática. É necessário saber planejar, explorar, identificar, ter coragem, controlar, ter criatividade, confiança, otimismo, ter agilidade em relação aos concorrentes, garantindo assim empresários bem-sucedidos.

Dornelas (2007) caracteriza também o empreendedor como:

Seres visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao Maximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem seus próprios destinos; ficam ricos; são lideres e formadores de equipes; são bem relacionados; são organizados; planejam, possuem conhecimentos; assumem riscos calculados; criam valores para a sociedade. (DORNELAS, 2007, p. 5).

Desta forma para se obter sucesso é preciso que o empreendedor mostre o seu potencial, e faça a diferença. Dedicando-se pela sua equipe e assumindo responsabilidades que o faça reconhecido de ser um grande líder. Colocar todas as características citadas em prática e ter também características extras, pois assim o negócio que atua terá sucesso garantido, e capacidade para superar riscos e desafios, alcançando os objetivos planejados.

## **1.2 Plano de Negócio**

Para colocar em prática a ideia de abertura da Creche Recanto Encantado na cidade de Itapaci-GO, a empreendedora precisou elaborar um plano de negócio, para conhecer o mercado em que se pretende atuar, analisar a viabilidade da empresa, levantar informações necessárias quanto ao investimento, à localização e aos recursos necessários para tornar realidade o sonho de trabalhar no próprio negócio. Para tanto, foi de suma importância trazer a este trabalho este tópico, para entender quais os conceitos, a relevância, a finalidade e a estruturação utilizada para desenvolver o plano de negócio.

É importante entender o que é e para que serve essa ferramenta tão importante no mundo nos negócios principalmente no que diz respeito a orientar os empreendedores nos momentos de tomada de decisões.

O plano de negócio é um documento usado para descrever o seu negócio, é uma linguagem para descrever de forma completa o que é ou o que pretende ser uma empresa. Através dele é possível traçar um retrato do mercado que se pretende atuar, fazer uma análise da viabilidade do produto ou serviço e traçar algumas atitudes que o empreendedor deve tomar ao iniciar as atividades de uma empresa.

Através do plano de negócio é possível, após sua análise, tomar a decisão de se montar ou não o negócio, já que o estudo pode demonstrar “no papel” a total inviabilidade do negócio, que às vezes só é percebida após algum tempo de funcionamento do empreendimento, evitando assim que seja perdido capital inicialmente investido.

Nesse mesmo sentido, Chiavenato (2005) que além da viabilidade ainda se preocupou com os riscos do novo empreendimento, reforça a importância da realização de um plano de negócio para orientar qualquer novo negócio.

O plano de negócio – *business plan* – é um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, que define suas principais características e condições para proporcionar uma análise de sua viabilidade e dos seus riscos, bem para facilitar sua implantação. (CHIAVENATO, 2005, p. 128).

Será desta forma que o empreendedor terá como ponto de partida para a formalização de suas ideias, sendo assim que se analisará a viabilidade do projeto e a estruturação do negócio. Com ele o empreendedor tem como estruturar e planejar as ações necessárias para atingir seus objetivos, analisando os riscos e oportunidades na criação de seu empreendimento. Como relata Dolabela (1999):

Para elaborar um Plano de Negócio, exigem-se conhecimentos sobre o setor do negócio e o contexto mercadológico, bem como percepção gerencial e habilidade em lidar com assuntos técnicos e legais, em diversas áreas, e em vencer barreiras no relacionamento interpessoal. Para a elaboração do Plano de Negócio é necessário que as ideias estejam claras e que todos os envolvidos estejam de acordo. (Dolabela, 1999, p. 81).

Identificar se uma oportunidade realmente é boa não é tarefa das mais fáceis. Existem diversos fatores envolvidos como conhecimento sobre o assunto, seu mercado, os diferenciais competitivos e a equipe certa para atuar. Afinal, a informação é a alma do negócio e ter um planejamento prévio e contínuo pode auxiliar bastante.

O plano de negócio é uma ferramenta que pode ser utilizada na abertura de novos empreendimentos ou em empresa já consolidadas, não devendo ser utilizado somente para implementação de uma nova ideia, deverá ser mantido como um processo

cíclico de constante avaliação para que a empresa se mantenha atualizada e interligada às novas tendências e perspectivas do mercado.

Nesse mesmo sentido, Dornelas (2005), retrata-o como sendo:

Um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustentam a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento. E ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios. (DORNELAS, 2005, p. 98).

Uma pesquisa realizada pela *Havard Bussiness School* reforça a ideia e a importância do planejamento. O estudo concluiu que a elaboração de um plano de negócios aumenta em 60% a probabilidade de sucesso ao empreender. Mas, lógico, só isso não basta. Afinal, o plano de negócios faz parte do primeiro passo: descobrir se vale a pena abrir, manter ou ampliar uma empresa.

Como se percebe, o plano de negócio é definido pelos autores como uma forma de auxiliar a tomar decisões corretas, sendo a ferramenta essencial para a abertura dos empreendimentos. Através dele, erros podem ser solucionados antes da implantação.

O plano de negócio será utilizado em todos os tópicos do presente trabalho pois a partir da criação de um bom plano de negócio, o empreendimento será um sucesso, pois desta forma se planeja, prevê, organiza, analisa e coordena meios para alcançar objetivos, projetando vendas, estudando concorrentes e fornecedores, transformando a ideia em uma ótima oportunidade.

Quanto à estruturação padrão do plano de negócio, diversas são as definições e as estruturas, que no contexto geral, têm finalidades em comum, mudando às vezes a forma e a sequência de apresentação. Elas são organizadas de forma a manter uma sequência lógica que permita a qualquer leitor do plano de negócios entender como funciona o empreendimento e o que se planeja.

Com isso, vários autores definem a estruturação do plano de negócio, apresentando no contexto geral, finalidades em comuns, mudando às vezes a forma e a sequência do mesmo. Este trabalho apresenta as definições de Dornelas (2005, p. 101), cujas principais características são:

- a) **Capa:** a capa é uma das partes mais importantes do plano de negócio. primeira parte a ser visualizada, fornece a primeira impressão e pode determinar o grau de atenção que o leitor proporcionará para o documento. Deve ter informações relacionadas ao nome da empresa, endereço e outros itens visíveis do plano de negócio.
- b) **Sumário:** deve conter o título de cada seção, subseções do plano de negócio com suas respectivas paginas, os seus principais assuntos.
- c) **Sumário executivo:** é com ele que o leitor decidirá se continua ou não a ler o plano de negócios. Ele deveser uma radiografia do negócio. É a principal seção do plano de negócios. Ele deve conter informações que constam no plano de negócio, sendo dirigido ao público mostrando o objetivo, localidade, missão, visão, descrição do negócio, oportunidades e perfil do empreendedor.
- d) **Plano de Marketing:** apresenta como você pretende vender seu produto/serviço e conquistar seus clientes, manter o interesse dos mesmos e aumentar a demanda. Deve abordar seus métodos de comercialização, diferenciais do produto/serviço para o cliente, política de preços, projeção de vendas, canais de distribuição e estratégias de promoção/comunicação e publicidade. Destaca ainda a necessidade da interação com os clientes buscando destes respostas para melhoria contínua, ou seja corresponde a todas as atividades da empresa que visam a colocação de seus produtos/serviços no mercado consumidor. Analisa o mercado, concorrentes, fornecedores, ramo de atividade, informações sobre clientes, análise SWOT e estratégias promocionais.
- e) **Plano operacional:** apresenta as ações que a empresa esta planejando em seu sistema produtivo e o processo de produção, indicando o impacto que essas ações terão em seus parâmetros de avaliação de produção. Apresentando a localização, *layout*, prestação dos produtos, capacidade de prestação de serviços, dimensionamento de pessoal.
- f) **Plano financeiro:** deve apresentar em números todas as ações planejadas de seu empreendimento e as comprovações, através de projeções futuras de sucesso do negócio. Ou seja, são todos os números relacionado no plano, incluindo investimentos, gastos, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, rentabilidade, demonstrativo de resultado, fluxo de caixa, balanço patrimonial, sendo projetados em um período de 5 anos, também faz analise do ponto de equilíbrio, prazo de *pay back*, TIR, e VPL.
- g) **Anexos:** esta seção deve conter todas as informações que você julgar relevantes para o melhor entendimento de seu plano de negócios.

Para a elaboração do plano de negócio, foi necessária a utilização de várias ferramentas que comprovem a viabilidade de implantação da Creche no mercado em que se pretende atuar. Para isso, foram desenvolvidos, no decorrer do trabalho, vários tópicos, com a finalidade de deixar claro, fatores como o que a empresa pretende ser,

aonde pretende chegar, estudar o mercado, os clientes, concorrentes, fornecedores, provar a viabilidade financeira do negócio, etc.

O sumário é a seção principal do plano, onde irá descrever a oportunidade e o negócio mostrando seus serviços no nicho de mercado, bem como irá se desenvolver e se diferenciar entre os competidores, satisfazendo os clientes em sua razão social enfatizados por suas características de mercado.

O sumário executivo é um apanhado de todo o processo do plano de negócio. Bernardi (2007, p. 123) afirma que “trata de um resumo introdutório dos principais pontos do plano de negócio que demonstram sinteticamente os objetivos, as estratégias e os resultados esperados”.

Sobre estas características a missão da Recanto Encantado define o serviço e o mercado, refletindo os valores e as prioridades do negócio, mostrando o compromisso e envolvimento com clientes, em sua razão de existência.

Outro fator é a visão da empresa, Oliveira (1999, p. 81) a define como: “Os limites que os proprietários e principais executivos da empresa conseguem enxergar dentro de um período de tempo mais longo e uma abordagem mais ampla”. Ou seja, a visão é uma clara e permanente demonstração para a comunidade, da natureza e da essência da empresa em termos de seus propósitos.

A visão da creche Recanto Encantado irá mostrar qual a visão de mercado que ela deseja atingir, qual o futuro que ela pretende dentro de certo período de tempo.

No item objetivo serão mostrados quais alvos que a empresa deve atingir a curto, médio e longo prazo, sendo ele específico e claro.

Quando um empreendedor decide abrir uma empresa, ele deve traçar objetivos, ou seja, saber o que ele pretende atingir, ou que resultado ele pretende obter futuramente. Por isso, a definição dos objetivos é de suma importância para a abertura de um novo empreendimento. De acordo com Oliveira (1999, p. 82), o objetivo é o alvo ou ponto que se pretende atingir, os objetivos podem ser conceituados como o estado, situação ou resultado futuro que o executivo pretende alcançar. O termo objetivo relaciona-se a tudo que implica a obtenção de um fim ou resultado final.

O plano de marketing é uma parte muito importante de um plano de negócios, é ele que apresenta como o empreendedor pretende vender seus produtos e serviços e as informações sobre o tipo de cliente do mercado onde ele pretende entrar. O plano de marketing serve para

orientar as estratégias das empresas que desejam obter maior eficiência e eficácia, dando várias informações importantes sobre a empresa como o mercado em que ele esta entrando, os seus fornecedores, e os seus concorrentes entre outras informações.

No plano de marketing da Recanto encantado trará informações importantes para a empreendedora, a respeito do mercado, com suas características, tipos de clientes, concorrentes, fornecedores, 4p's e outros. Dando suporte para auxiliar nas decisões da empresa. Através das estratégias de marketing dentro do empreendimento, as tomadas de decisões se tornam mais fáceis dentro do empreendimento, pois auxilia a empreendedora na tomada de decisões, a vender seus serviços, sabendo lidar com o mercado competitivo.

O plano de marketing é a parte escrita do planejamento. É o documento que contém todos os detalhes para a ação a ser desenvolvida pelos administradores responsáveis. Como ele deve ser simples, de forma que todos o entendam bem; deve também ser prático e flexível. (LAS CASAS, 2009, p. 326).

O marketing pode ser definido, como um processo que se baseia na necessidade e desejos dos indivíduos, satisfazendo-os. Assim ele orienta os empreendedores a lidar com o mercado geral.

O plano operacional é outra parte também muito importante no plano de negócio, é ele que vai demonstrar para o empreendedor o que ele vai necessitar de estrutura física, maquinário, e a necessidade de pessoal da empresa, entre várias outras informações importantes sobre a parte operacional da empresa. O mau planejamento pode afetar todas as atividades da empresa.

Baseado no melhor desempenho das atividades, o layout deverá ser projetado com espaços para passagens e comodidades de todos os clientes e funcionários, com boa disposição de móveis, área de atender os clientes, comodidade, segurança e conforto.

Percebendo a importância em detalhar o processo operacional da Recanto Encantado, que apresentará toda sua estrutura física, como com seus funcionários, adequando a todas as necessidades para com os serviços que serão prestados.

O plano financeiro é a parte de negócio que trata da parte financeira do empreendimento, é através dele que o empreendedor fica sabendo quais serão os custos e o faturamento do seu empreendimento. É através do plano financeiro que o empreendedor vai saber se será viável ou não fazer o empreendimento.

O plano financeiro “trata-se de um planejamento financeiro ou processo orçamentário” (BERNARDI, 2007, p. 140).

O plano financeiro demonstrará a vida da Recanto Encantado em formas de números e cálculos através de demonstrações financeiras. Analisando a viabilidade da mesma e se estará em lucratividade ou em prejuízo com o mercado em que se atua.

Foram levantados todos os investimentos fixos, ou seja, tudo que será adquirido para que se torne possível o funcionamento do empreendimento, como: máquinas e equipamentos; os investimentos financeiros, como: estoque e capital de giro; e os investimentos pré-operacionais que são os gastos que a empreendedora terá para legalizar e colocar o empreendimento em funcionamento. Para se estimarem tais investimentos, são levados em conta as características de cada empreendimento, bem como o que é preciso para colocá-los em funcionamento.

Sendo esta estrutura que será utilizada pela Recanto Encantado, pois ela completa o entendimento do negócio a ser implantado.

### **1.3 Mercado de Creches**

A nova concepção de criança e o olhar para os processos comunicativos e interacionais dos bebês e crianças têm emergido dos estudos que revelam a sensibilidade e as manifestações afetivas e estéticas do seu meio cultural, assim como o compartilhamento da emoção e atenção desde cedo nas relações interpessoais e a capacidade de interagir com o outro, por meio dos recursos de que dispõem. Essas

ideias romperam com uma concepção da infância como uma fase marcada pela negatividade, pelo vir a ser. O bebê passou a ser compreendido como um sujeito que é agora, inteiro.

Na creche, essa visão passa a disputar com formas tradicionais de educar e cuidar sobre novos modos de organização dos ambientes, de rotinas, de interação com as crianças pequenas. É um ambiente de aprendizagem favorável sensível às potencialidades interativas das crianças, às suas falas, aos gestos, às movimentações e aos modos como se relacionam com o mundo, exigindo-lhe que esteja atento às melhores formas de organização do tempo e atividades para a promoção dessas situações. Esse mercado ajuda a construir a criança ativa, que investiga, pesquisa, interroga, pergunta, reclama, incomoda-se com os desafios colocados pelo ambiente e intencionalmente escolhidos pelo monitor. Nesse processo, novos recursos vão sendo construídos. O monitor tem o poder de organizar para as crianças vivências ao longo de todo o dia; vivências com o mundo físico e sensorial; vivências com o ambiente social. A disposição dos móveis, os objetos escolhidos, as possibilidades de movimentação da criança, os modos de relação com o corpo da criança, os tipos de materiais disponibilizados, a organização dos tempos no interior das creches, os momentos de acolhida, as formas de relacionamento, a quantidade, a qualidade e variedade de experiências oferecidas, as formas de comunicação com a criança, os modos de acolhimento das demandas das crianças, a disposição para estar com a criança, escutá-la e ser continente às suas necessidades constituem sempre ações orientadas por concepções e formadoras de subjetividades.

É por meio das práticas institucionais que as crianças compreendem o mundo e a si mesmas. Por isso, os pais e responsáveis são chamados a pensar suas práticas numa perspectiva crítico-reflexiva, que lhe forneça elementos para o trabalho cotidiano de conhecimento dos sujeitos que se formam por meio de suas ações.

Nesse modelo contemporâneo da educação infantil, a creche é então concebida e valorizada por sua função formadora das crianças como sujeitos históricos e culturais. Esse modelo ganha força quando os gestores de creches passam a ser considerados como importante apoio relacional e afetivo e como mediadores de relações significativas para as crianças, e também com o crescimento da consciência de que, embora compartilhem a educação das crianças com os membros da família, exercem

funções diferentes destes. A ampliação do entendimento acerca do papel peculiar da creche em relação a outros contextos de educação da criança aponta assim para um modelo que profissionaliza suas práticas. Essa função formadora de sujeitos históricos e culturais também se verifica na valorização atual das aprendizagens que ocorrem nas relações estabelecidas entre as crianças.

Ao longo dos últimos anos, tem crescido a consciência coletiva acerca das necessidades educativas das crianças de 0 a 3 anos e as creches têm se consolidado como tempo/espço construído culturalmente para possibilitar a ampliação das experiências assim como o desenvolvimento das potencialidades cognitivas, estéticas, sociais e relacionais da criança em grupo.

Nesse contexto, essas construções e concepções têm necessariamente chamado as instituições a consolidarem a identidade da educação de crianças em creche, a conhecerem profundamente o seu trabalho, a distingui-lo das práticas educativas em contextos familiares, não coletivos ou não formais de educação, a desenharem a sua especificidade. Militantes e pesquisadores da educação infantil vêm insistentemente recorrendo à defesa da especificidade do processo educativo nesse momento de inserção das crianças em instituições educacionais.

O momento da inserção da criança na cultura caracteriza-se de modo bastante peculiar e as creches são instrumentos sociais criados com a função atual de compartilhar com a família esse processo. Controlar o andar, falar, alimentar-se, relacionar-se com o próprio corpo, cuidar de si, construir vínculos afetivos, negociar papéis e posições sociais, negociar objetos, brincar, partilhar experiências e emoções com adultos e crianças fora do círculo familiar, enfim, dominar os signos da cultura, são aprendizagens que, mediadas de modo competente, contribuem para que a educação infantil cumpra a sua função de promoção do desenvolvimento integral da criança.

É inegável que, apesar dos avanços, são necessários estudos que forneçam elementos para orientar a educação coletiva de crianças tão pequenas. Junto com a ampliação das matrículas, a construção de orientações curriculares para o trabalho com a criança de 0 a 3 anos de idade vem se revelando como um dos maiores desafios dos sistemas de ensino. Se a história da política e do financiamento da área resultou em grave déficit de vagas e problemas para o atendimento da demanda, não menos

complexos são os problemas a serem enfrentados no âmbito da organização das atividades e do tempo e da elaboração e efetivação de propostas pedagógicas para a educação coletiva de crianças tão pequenas.

Orientado pela perspectiva da necessidade e pouco comprometido com a perspectiva dos direitos, seja das famílias seja das crianças. Onde esse mercado de boa qualidade colaboram para construir um novo quadro na educação de crianças em creche no país, um novo momento histórico caracterizado pela busca de consolidação das creches no sistema de ensino, por um conjunto de regulamentações que orientam as políticas, os programas e as práticas cotidianas nas creches.

## 2. PLANO DE NEGÓCIO

### 2.1 Sumário Executivo

O sumário é a seção principal do plano, onde a empreendedora irá descrever a oportunidade e o negócio mostrando seus serviços no nicho de mercado, bem como irá se desenvolver e se diferenciar entre os competidores, satisfazendo os clientes em sua razão social enfatizados por suas características de mercado.

#### 2.1.1 Oportunidade

Preocupada com o aumento de indústrias e mercados de trabalho na cidade de Itapaci e região Vale São Patrício juntamente com a falta de creches particulares voltadas para famílias, a empreendedora se manteve ocupada pensando em algo para satisfazer tal necessidade. Assim ela percebeu que seria uma boa ideia para trabalhar um empreendimento focado no monitoramento e cuidados com crianças de 0 à 6 anos de idade, merecidos de um ambiente diferenciado, com localidade agradável e familiar.

Este plano de negócio foi inscrito, por se tratar da criação de um novo empreendimento, realizando a abertura de um sonho. Onde é possível estruturar os pensamentos e analisar a viabilidade da implantação da empresa sobre uma sociedade que a cada dia precisa trabalhar ou estudar, sejam homens ou mulheres necessitando deixar seus filhos amparados em um local que atenda todas as suas necessidades.

Segundo dados do IBGE (2003), as mulheres representam 43% da população do Brasil, nas zonas urbanas que trabalham fora de casa, em busca de seu sustento e de sua família, e este número vem crescendo ao longo dos anos.

Isso significa que as mulheres, cada vez mais estão se deslocando para as cidades assumindo posições fora de casa, seja na condição de emprego ou criando seu

próprio negócio, deixando de cuidar exclusivamente dos afazeres domésticos e das crianças, gerando uma demanda crescente nessa área de cuidados e serviços com crianças.

Para suprir essas necessidades a creche propiciará como um chamado promissor e de ajuda para pais, mães ou responsáveis que procuram o mercado de trabalho, em busca da sua autonomia e profissionalismo, mas que com isso precisam deixar os seus filhos menores com alguém ou em alguma entidade prestadora de serviços. Muitas vezes dificultadas pela escassez de mão-de-obra confiável e eficaz ou pela quantidade de famílias nas filas das creches públicas.

Percebe-se que as famílias sempre precisam da existência e confiança das entidades de prestação de serviços com crianças, avaliando todos os aspectos, sendo eles socioeconômicos da população Itapacina e região, visamos oferecer serviços do modo particular para famílias com renda acima de dois salários mínimos. Oferecidos a partir de serviços de qualidade.

Devido à pouca existência de creches no município, a visão da creche Recanto Encantado em Itapaci-GO se encontrará necessária e viável, pois o mercado não para, e menos ainda o consumo. As pessoas precisam trabalhar, e não podem deixar seus filhos abandonados sem comodidade, confiança e conforto.

### 2.1.2 Descrição do Negócio

A empresa terá como razão social Dayane Rose Silva Rabelo, com nome fantasia Creche Recanto Encantado, possuindo este devido ser um ambiente acolhedor para crianças através de todos os cuidados e atenção de não destruir a magia e imaginação característicos dos pequeninos matriculados.

A Creche Recanto Encantado pretende atuar no mercado de prestação de serviços, em que se tratará dos cuidados perante matrícula, de crianças de 0 à 6 anos de idade dentro da cidade de Itapaci-GO e região Vale São Patrício.

A constituição da empresa em sua forma jurídica será de uma microempresa, em que todas as responsabilidades e desafios serão tomados por uma única empresaria e empreendedora.

Organizada por métodos de serviços a empresa atuará como integrante do Regime Simples Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Para a montagem do negócio será investido um capital social de R\$ 30.838,00 colocados pela própria proprietária, sendo eles distribuídos em R\$ 21.656,50 (investimentos fixos), R\$ 6.081,50 (investimentos financeiros), e R\$ 3.100,00 (investimentos pré-operacionais). Garantidos pela qualidade dos serviços que serão oferecidos.

**Figura 1 – Logomarca da Creche Recanto Encantado**



Fonte: Dados do trabalho, adaptados pela autora, 2012.

Verificando-se que o mercado de prestação de serviços de uma creche está a cada dia mais necessário. A creche iniciará seu funcionamento no segundo semestre de 2013, estando localizada na Rua Laura Lins Alencar nº 60B, - Centro – Itapaci – GO. O local foi escolhido devido a proporcionar ao empreendimento uma área que atribua todas as necessidades e planejamentos da creche. Obtidas de uma maior visibilidade

junto aos seus clientes potenciais, e uma maior comodidade para os mesmos, e por ser situado em uma casa de infraestrutura completa (asfalto, água, rede elétrica, telefone e outros) a qual oferece uma maior segurança para os pais no ato da entrega de seus filhos.

### 2.1.3 Missão

Segundo a teoria de Oliveira (2011), a missão é a determinação do motivo central da existência da empresa, a determinação de quem a empresa atende com seus produtos e serviços. Corresponde a um horizonte dentro do qual a empresa atua ou poderá atuar. Portanto a missão representa a razão de ser da empresa.

Pela teoria, estabelecendo a missão à organização consegue visualizar o caminho a se seguir. Representados pela razão de sua existência. Pra isso a missão deve abranger o propósito básico da organização, transmitindo seus valores a funcionários, clientes, fornecedores e a sociedade. Intimamente ligada não somente ao lucro, mas ao seu objetivo social norteados pelos objetivos financeiros, humanos e sociais da organização.

Neste sentido, a missão do negócio a ser empreendido é: **“Ser a Creche que garante um ambiente seguro e confiável, a todas as crianças matriculadas, atribuindo compromisso e respeito pelos serviços prestados”**.

Desenvolvida com o propósito de atribuir compromisso com os nossos serviços, a missão da creche vem explicar que será de um ambiente seguro e com profissionais qualificados que iremos diariamente cuidar de seus filhos. Analisando aspectos individuais de cada criança matriculada.

#### 2.1.4 Visão

Segundo Oliveira (2011), a visão é conceituada como os limites que os proprietário e principais executivos da empresa conseguem enxergar dentro de um período de tempo mais longo e uma abordagem mais ampla. Nesse contexto, a visão proporciona o grande delineamento do planejamento estratégico a ser desenvolvido e implementado pela empresa. A visão representa o que a empresa quer ser.

Portanto, a visão de uma organização deve ser a situação futura desejada em longo prazo, deve ser uma meta ambiciosa, e servir como um guia para a definição dos objetivos e a realização da missão. A visão é o sonho da organização, é o futuro do negócio e onde a organização espera estar nesse futuro.

Neste sentido, a visão do negócio a ser empreendido é: **“Ser a Creche, admirada no atendimento e cuidados de crianças de 0 a 6 anos de idade, da cidade de Itapaci e região Vale do São Patrício, buscando ser um espaço de formação e criação do ser humano, por sua responsabilidade, criatividade e respeito”**.

Como demonstrado, a visão da Creche Recanto Encantado vem desenvolver um conjunto de convicções e compreensões para onde deve seguir a organização, e como serão tratados os recursos materiais e humanos nessa trajetória. Buscando os objetivos de investimento, desenvolvimento, trabalho e estratégias para alcançar o sucesso de maior número de crianças matriculadas.

#### 2.1.5 Objetivo Geral

Segundo Dornelas (2005), toda empresa deve ser direcionada em torno de um mesmo objetivo, sendo essenciais à sobrevivência da empresa. Permitindo não somente guiar as ações, mas também estimulá-las para que aconteçam.

Estabelecendo objetivos, pessoas e organizações, obtém uma fonte de inspiração para superar os obstáculos que encontram em seu caminho. Através disso a creche Recanto Encantado traça como objetivo geral que as crianças matriculadas possam se sentir confiantes e acolhidas, utilizando este novo espaço para ampliar suas relações sociais e afetivas, estabelecendo vínculos com outras crianças e adultos ali presentes, a fim de construir uma imagem positiva sobre si mesma e sobre os outros, respeitando a diversidade e valorizando suas riquezas.

O nosso principal objetivo é o bem estar da criança matriculada sob os nossos cuidados na creche Recanto Encantado, estabelecidos por profissionais qualificados, dispostos a ampliar suas relações e vínculos afetivos de amor e carinho, tornando a criança feliz em frequentar a creche, estabelecendo espaços para que brinquem e ampliem sua capacidade motora, dentro de seus limites e conhecimento.

#### 2.1.5.1 Objetivos específicos

##### **Curto prazo:**

**I** - Promover a atenção integral à criança com o intuito de desenvolver os domínios físico, psicológico, cognitivo e social, respeitando as possibilidades e características de sua faixa etária e individualidade;

**II** - Garantir a satisfação dos pais e das crianças matriculadas;

Os profissionais da Recanto Encantado deverão estar sempre atentos as crianças, desenvolvendo atividades que as façam brincar e crescer ao mesmo tempo. Respeitando sempre a sua faixa etária e as suas características pessoais.

A satisfação dos pais e das crianças matriculadas será sempre a nossa prioridade, contudo aumenta-se a nossa apresentação à frente o mercado de forma positiva diante a sociedade que ainda não conhece os nossos serviços.

**III** - Priorizar o aspecto lúdico e as brincadeiras como processo de aprendizagem que melhor se aplica à proposta pedagógica da Creche.

Promovendo brincadeiras educativas as crianças se desenvolvem, e aprendem paralelamente. De maneira que descubrem coisas novas no seu espaço, compartilhando e fazendo novas amizades com outras crianças, aprendendo muito mais e se divertindo constantemente.

**Metas:**

- Disponibilizar 1 profissional qualificado e preparado para cada 9 crianças matriculadas na creche, a partir do 1º semestre;
- Criação de um parquinho dentro da creche em que as crianças possam se desenvolver e aprender brincando, até o 2º semestre de criação da creche.

O objetivo da Recanto Encantado como foi demonstrado, é promover profissionais sempre atentos aos passos das crianças matriculadas, viabilizando a sua segurança. Sendo assim, disponibilizando um responsável para cada 9 crianças, facilitará todo um controle de responsabilidades e qualidades dos nossos serviços. Desta forma a criança sempre terá todo apoio de um profissional durante o período que estiver na creche, certificando a sua segurança e principalmente a sua comodidade e diversão.

A criação de um parquinho estimula a criança a se tornar mais feliz ao entrar no ambiente da creche, de modo que ela aprende a conviver com outras crianças brincando, aprendendo também através de jogos educativos, que estimulem o seu crescimento.

**Médio prazo:**

**IV** - Ter o melhor, mais motivado e mais qualificado quadro de funcionários sobre a prestação dos serviços às crianças matriculas na creche Recanto Encantado;

**V** - Obter novos clientes;

Para vermos nossas crianças felizes é de principal importância que os nossos funcionários se sintam primeiramente felizes e principalmente motivados a cuidarem

das crianças. Através de um ambiente de trabalho em que reine a confiança, a transparência, onde não haja receio de compartilhar ideias e onde ninguém esteja sempre certo.

Proporcionando condições de trabalho (salários, prêmios em geral, expectativas de crescimento profissional etc.) baseadas na qualificação, reconhecendo e premiando toda contribuição de valor real para o negócio, tornando sempre o nosso funcionário importante.

Tendo um responsável pela equipe, disposto a apostar naquele empregado (a) determinado (a) a apostar em si mesmo: delegando, dando oportunidades de desenvolvimento, em suma, permitindo que as pessoas percorram o caminho que considerem mais propício ao crescimento. Contudo aumentaria ainda mais as nossas condições de obter sempre mais crianças matriculadas.

Segundo Oliveira (2011), quando fazemos de nossa jornada de trabalho no momento em que procuramos desenvolver nossos melhores talentos, e não como o momento em que estamos à disposição das vontades e dos caprichos de alguém com mais poder do que nós somos mais produtivos para a empresa e para nós mesmos.

É lamentável ver como, ainda hoje, muitos profissionais excelentes participam de certos jogos ridículos nos quais o que prevalece é a presença do indivíduo em detrimento de sua produtividade, em que a burocracia do local de trabalho predomina sobre o trabalho eficaz, a submissão aos desejos de quem manda impera sobre o intercâmbio transparente e sincero de ideias entre profissionais.

**VI - Desenvolver projetos e procedimentos que visem a estimular uma dinâmica participativa entre profissionais, crianças e famílias;**

A participação e frequência da família no ambiente da creche, trará maior segurança e tranquilidade aos pais que matricularem seus filhos na Recanto Encantado. Proporcionando e estimulando a participação dos pais ao envolvimento das pessoas que cuidarão dos seus filhos, havendo trocas de ideias e relacionamentos amigáveis e sempre mais confiáveis, trazidas por sugestões e possibilidades de sempre promover mudanças melhores para o ambiente da creche.

**Metas:**

- Criação de um programa de Associação Familiar, convidando a família das crianças matriculadas para conhecer a empresa e as qualidades das tarefas desempenhadas por nossos funcionários, a partir do 1º ano de criação da creche.
- Uma vez por mês realizar palestras para os pais com informações da rotina da creche durante aquele mês, mostrando os cuidados oferecidos às crianças e metodologias de ensino para desenvolvimento das mesmas, a partir do 1º ano de criação da creche.

A Associação Familiar juntamente com as palestras na creche Recanto Encantado serão métodos que irão promover sempre a confiança e a troca de informações dos pais com a creche. Seja ele de melhoria ou não, a creche acredita que o reconhecimento dos pais às atividades desempenhadas na creche, facilitará o seu desempenho diante a sociedade e principalmente crescimento no mercado. Onde as nossas expectativas serão elaboradas de acordo com as atitudes dos nossos consumidores, em mostrar para os outros os nossos potenciais e as nossas qualidades em prestar serviços com qualidade e segurança às crianças.

**Longo prazo:**

- VII** - Ser a melhor creche de Itapaci. Para quem trabalha nela e para quem se relaciona com ela dentro do período de 5 anos após sua criação.
- VIII** - Obter o comprometimento total dos nossos funcionários, na implementação da nossa missão e visão.

Segundo Oliveira (2011), é fato que ao se tornar uma boa empresa para se trabalhar, se conquista primeiramente funcionários satisfeitos. E a partir do momento em que eles estão satisfeitos, a produção só aumenta.

Visamos praticar esta teoria, através de novos conhecimentos diretamente com as equipes, em que preze aonde a creche realmente quer chegar através da visualização e fixação da sua visão. Recrutando equipes com foco na cultura da Recanto Encantado, de forma a todos mostrarem suas opiniões e entendimento ao apresentado,

viabilizaremos a melhor entidade de prestação de serviços à crianças. Obtendo comprometimento e relacionamento total tanto do ambiente interno quanto externo.

**Metas:**

- Promover uma comunicação eficiente, sabendo sempre apoiar a carreira dos funcionários a partir do 3º ano de existência da creche;
- Difundir por toda a empresa a existência de regras e objetivos que de forma clara e transparente, para que possam ser visualizadas a missão e a visão da empresa. Através de informações e comunicações abertas da equipe administrativa com todos os funcionários, a partir do 3º ano de criação da creche.
- Pesquisas de Clima Organizacional com toda a equipe de funcionários da Recanto Encantado. Para a obtenção de dados e informação sobre a satisfação ou mudança dos mesmos, de acordo às rotinas de trabalho ou melhorias a serem implantadas, a partir do 2º ano de criação da creche.
- Mostrar ao nosso cliente a importância de uma creche na vida de seus filhos, conquistando-os e convencendo-os disso, através de propagandas, promoções e participação em eventos e visitas à entidade a partir do 3º ano de criação da creche.

De acordo com Dornelas (2005), apenas a partir do momento em que se tem o controle de tudo o que se passa em uma empresa é possível realizar ações que permitam realizar melhoras em relação à satisfação dos funcionários.

A eficiência está na clareza dos objetivos, sendo elas unificadas e demonstradas a toda equipe, cumpridas por metas e aplicadas por líderes diariamente, garantindo o melhor desempenho do funcionário e principalmente da empresa.

Ter uma empresa na qual os funcionários estão satisfeitos com o trabalho não é uma missão fácil. Porém pesquisas de Clima Organizacional podem ajudar nessa tarefa. Com certeza todas as empresas que estão na lista das melhores empresas para se trabalhar fazem uso deste recurso. O resultado de ações assim está na produtividade e sucesso destas empresas.

### 2.1.6 Perfil da Empreendedora e Atribuições na Empresa

A Creche - Recanto Encantado surgirá a partir dos objetivos de conciliar sonhos, trabalho, prazer e filhos diante a sociedade e do desejo de se criar projetos ligados aos cuidados com crianças.

Sendo um grupo formado por uma atual graduanda em Administração de Empresas, pela instituição de Ensino Superior, FACER – Rubiataba-GO – Dayane Rose Silva Rabelo, na qual também única proprietária e gestora, que tem como referência na formação estar trabalhando, na área da coordenação da educação infantil do Colégio Assunção – Itapaci-Go, como também ter trabalhado 4 anos na Usina Vale Verde de Itapaci-GO. A empreendedora possui na prática características de organização, liderança e trabalho em equipe, requerendo a uma enorme facilidade para lidar com pessoas e solucionar problemas.

Visando que o principal ideal da empreendedora e gestora é a organização e bem como de toda sua equipe. Planejaremos nossas atividades para serem atrativas aos olhos de quem vê e principalmente de quem utiliza e também para ser um espaço estimulante, educativo, seguro, afetivo, com profissionais realmente preparados para acompanhar a criança nesse processo intenso e cotidiano de descobertas e de crescimento. Sem abrir mão de ser um espaço para o livre brincar, sendo extremamente afetivo. Buscaremos um cotidiano rico e diversificado, de situações de aprendizagem planejadas, para desenvolver as linguagens e as emoções e estabelecer os pilares para o pensamento autônomo. Entendemos a família e a comunidade como parte do processo educativo e acreditamos que o bom andamento da creche depende da união e da cooperação de todos.

## 2.2 Plano de *Marketing*

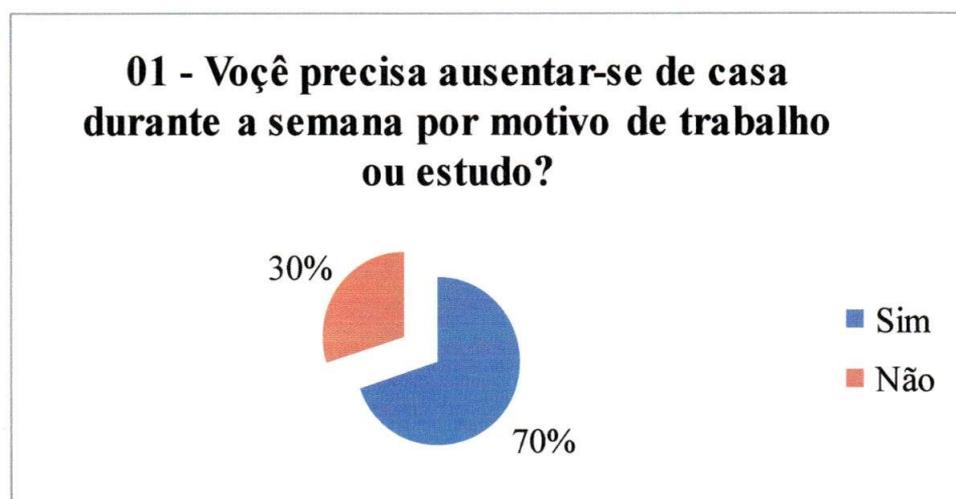
### 2.2.1 Pesquisa de *Marketing*

Com o intuito de buscar informações necessárias e concisas diante da viabilidade do novo empreendimento na cidade de Itapaci – GO, foi realizada uma pesquisa de marketing, buscando identificar as características e necessidades do nosso público perante a abertura da Creche.

A pesquisa foi realizada através de um questionário com 6 perguntas objetivas distribuídos para 50 pessoas. Buscamos encontrar pais, mães e responsáveis, em locais variados sendo eles na porta de colégios e creches públicas, onde possuíam filhos ou parentes menores de 6 anos para poderem responder o questionário.

A Primeira pergunta do gráfico analisa a quantidade de pessoas que trabalham ou estudam fora de suas casas. Onde 70% disseram trabalhar ou estudar e 30% responderam que ficam em casa cuidando dos filhos e dos afazeres do lar.

**Gráfico 1 – Você precisa ausentar-se de casa durante a semana por motivo de trabalho ou estudo?**



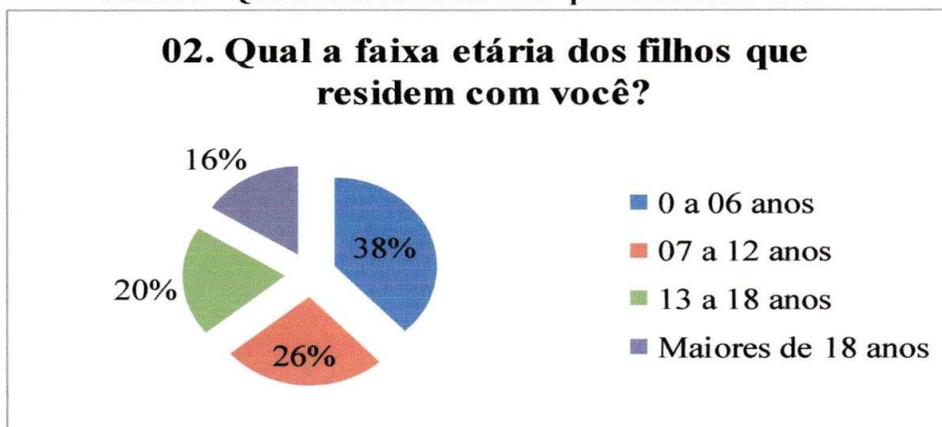
Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Podemos perceber que a maioria dos entrevistados estudam ou trabalham, seja para sustentar a família, obtendo crescimento profissional ou para obter autonomia

perante o mercado. Nos ajudando a entender que eles precisam se ausentar do ambiente de casa.

A segunda pergunta do gráfico veio analisar qual a faixa etária dos filhos que residem com os entrevistados. Onde a resposta obtida foi resultante de, 38% possuírem filhos de 0 a 06 anos, 26% de 07 a 12 anos, 20% de 13 a 18 anos e 16% com filhos maiores de 18 anos residindo na mesma casa diante a família.

Gráfico 2 – Qual a faixa etária dos filhos que residem com você?



Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Podemos perceber analisando os resultados, que a maioria dos entrevistados, sendo nosso principal público alvo, possui filhos de 0 a 06 anos, onde poderemos desenvolver nossos serviços e atender as suas necessidades.

A terceira pergunta do gráfico demonstra que quando os entrevistados precisam se ausentar do ambiente do lar, e acabam deixando seus filhos em algum local sobre os cuidados de outras pessoas. Diante a pesquisa 44% responderam que deixam seus filhos com a própria funcionária do lar, 20% com parentes ou amigos, 10% com os filhos mais velhos, 22% em creches públicas e 4% em outros ambientes.

Gráfico 3 – Com quem deixa os filhos, quando está no trabalho ou ausente de casa?

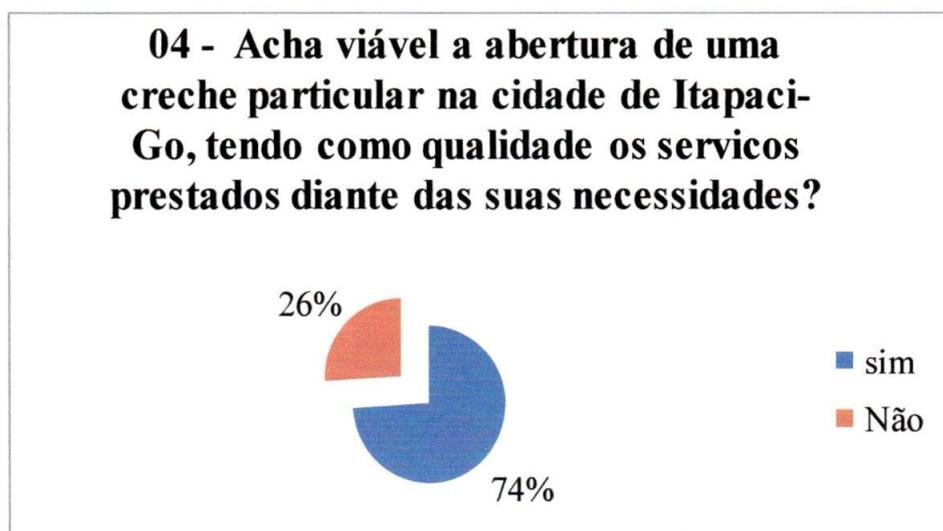


Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Com esta análise podemos perceber a necessidade das famílias em buscar pessoas ou entidades que cuidem de seus filhos. Que com a falta deste tipo de entidade acabam por deixar seus filhos em locais desapropriados e sem confiança e conforto.

Os serviços da creche Recanto Encantado suprirá estas necessidades através de seus serviços de qualidade e credibilidade com as famílias.

Gráfico 4 – Acha viável a abertura de uma creche particular na cidade de Itapaci-Go, tendo como qualidade os serviços prestados diante das suas necessidades?



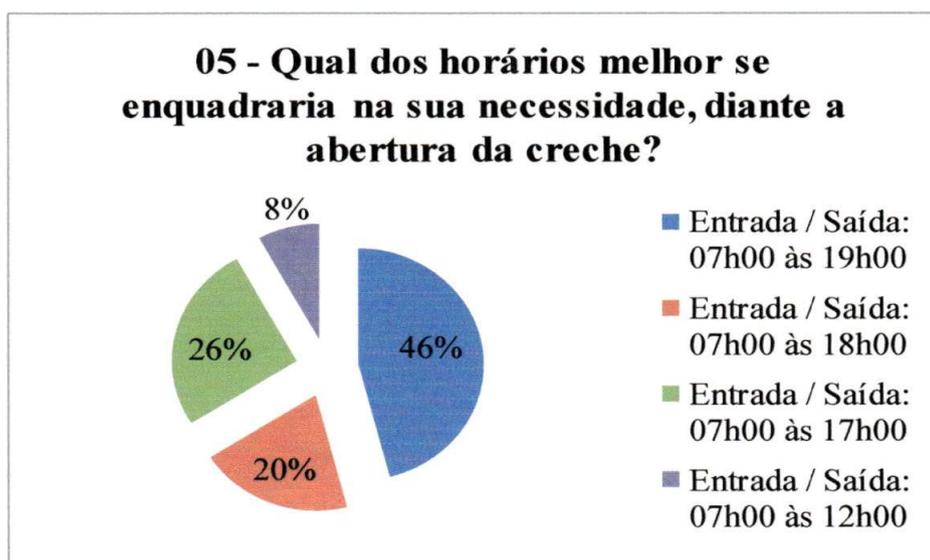
Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

No quarto gráfico os resultados informam que 74% dos entrevistados acham viável a abertura de uma creche particular na cidade de Itapaci-Go, enquanto 26% não veem necessidade deste tipo de entidade.

Esta pergunta foi feita para analisarmos a viabilidade positiva da criação da creche Recanto Encantada na cidade de Itapaci-Go. Auxiliando-nos nas nossas estratégias de criação e demonstração de nossos serviços qualificados, diante das necessidades da maioria dos entrevistados.

O quinto gráfico veio demonstrar os horários de funcionamento da creche que melhor se atribui às necessidades dos entrevistados que visa, a creche Recanto Encantado na cidade de Itapaci-Go. A mesma mostrou que 46% dos entrevistados preferem a entrada e saída das 07h00 às 19h00, 20% das 07h00 às 18h00, 26% das 07h00 às 17h00 e 8% das 07h00 às 12h00.

**Gráfico 5 – Qual dos horários melhor se enquadraria na sua necessidade, diante a abertura da creche?**



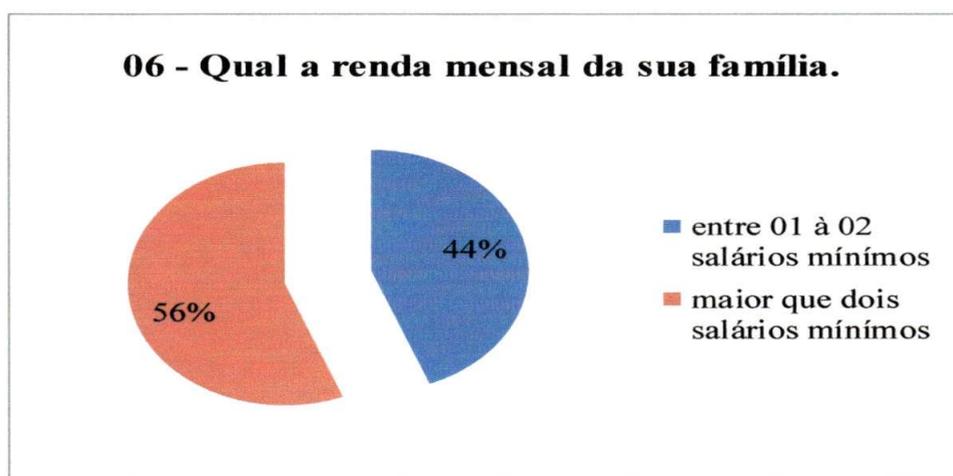
Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Esta pergunta foi realizada com o intuito de planejarmos melhor a demanda das necessidades dos nossos clientes. Verificando quais os horários são mais necessários,

visto que poderemos atender à todos estes horários demonstrados no gráfico, sempre com qualidade e prestígio.

A sexta pergunta do gráfico foi realizada para termos uma análise prévia e superficial da renda das famílias que precisam dos nossos serviços. Podemos perceber que 44% dos entrevistados possuem renda de 01 a 02 salários mínimos e 56% dos entrevistados possuem renda maior que dois salários mínimos.

**Gráfico 6 – Qual a renda mensal da sua família?**



Fonte: Dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Desta forma podemos verificar que estas famílias possuem condições de matricular seus filhos na Creche Recanto Encantado. Onde os preços lhe serão acessíveis e condicionais as suas necessidades. Ou seja, a maioria poderá viabilizar a estadia de seu filho em uma creche particular que atenda seus anseios.

A Recanto Encantado esta disposta a atender a família. Disponibilizando o horário de funcionamento de acordo a necessidade dos responsáveis. Viabilizando as perspectivas econômicas do valor das mensalidades ao período de tempo que a criança matriculada ficará na creche. Com certeza ele estará pagando pela segurança da criança

e por sua tranquilidade em trabalhar, sabendo que seus filhos estão em um lugar confiável e acessível ao seu bolso.

### 2.2.2 Mercado

A partir da análise dos gráficos acima, podemos perceber que com o percentual de pessoas que trabalham fora de suas casas, cada vez maior, o mercado consequentemente se encontra a procura de setores de prestação de serviços, seja como domésticas, secretárias ou babás. Sendo este um mercado bem aceito. Os entrevistados revelaram a satisfação na abertura da creche, representado por um segmento que concilia estudo, trabalho e afazeres domésticos, pela certeza de estar matriculando seu filho neste tipo de entidade.

Segundo dados do IBGE de 1998 a 2008 , no Brasil o percentual de mulheres de 20 a 24 anos que só trabalham aumentou de 38,1% para 42,1%, enquanto entre os homens, o aumento foi menor (de 63,6% para 64,7%), embora estes ainda estejam mais presentes no mercado de trabalho. Verificando-se que o mercado de prestação de serviços de uma creche está a cada dia mais necessário. Os responsáveis à frente da família buscam com precisão por creches que atendam as suas necessidades, em uma mão-de-obra de acordo com o seu orçamento familiar e vagas na creche que apresente serviços de maior qualidade sobre período desejado. (IBGE, 2012).

A visão de uma creche na sociedade é sempre necessária, pois o mercado não para, e menos ainda o consumo. As pessoas precisam trabalhar, e não podem deixar seus filhos abandonados sem comodidade e conforto. Elas precisam da existência e confiança das entidades de prestação de serviços com crianças em creches, seja do modo particular para famílias com renda acima de 2 salários mínimos ou em creches públicas para famílias que não tem condições de pagar uma mensalidade de uma creche.

### 2.2.3 Descrição dos Serviços

A creche Recanto Encantado sendo ela uma prestadora de serviços buscará atender o mercado de acordo as necessidades dos seus clientes, de forma que os horários de funcionamento da creche serão distribuídos em horários de entrada e saída das:

- 07h00 às 19h00;
- 07h00 às 18h00;
- 07h00 às 17h00 e;
- 07h00 às 12h00.

Com o objetivo de Satisfazer as necessidades dos clientes, na criação de uma creche que tenha excelência nos serviços, oferecendo bons preços, com facilidades de pagamentos e horários adequados capazes de atender a demanda dos consumidores.

Atuando dentro deste contexto, a creche Recanto Encantado é um negócio relacionado ao ato de responder pelos cuidados integrais da criança de 0 a 6 anos, (nosso cliente) na ausência da família, promovendo acesso aos conhecimentos necessários à sua atuação na sociedade, em um tipo de empresa com características muito peculiares, pois tem como objetivo a prestação de serviços à família. Atendendo á várias necessidades dentre o ambiente da creche, como por exemplo: integralização com outras crianças, de aprendizagem, incluindo aulas de artes, em espaços variados para diversos tipos de brincadeiras e esportes coletivos. Oferecendo educação e socialização, com pequenas viagens e passeios.

Analisando o contexto do mercado de Itapaci, bem como as exigências correlacionadas pelos clientes, através dos resultados obtidos na pesquisa de *marketing*, destaca-se a importância que este empreendimento terá dentro do município, bem como, sua representatividade no que concerne ao contexto socioeducativo, haja vista, que grande maioria dos pais, devido à questão de tempo, não consegue acompanhar diretamente o desenvolvimento de seus filhos.

Conheceremos o nosso mercado e principalmente como este, necessita dos nossos serviços. Identificando as suas maiores necessidades e principalmente a sua satisfação ao matricular seus filhos.

#### 2.2.4 Os 4 P's.

De acordo com o Dicionário Aurélio de Termos de Marketing, "marketing é o processo de planejar e executar concepção, preço, promoção e distribuição de ideias, bens e serviços para criar trocas que satisfaçam objetivos individuais e organizacionais". (FERREIRA, 2010).

Significando dizer que marketing abrange tudo o que você precisa fazer para lançar um produto ou serviço, é necessário, apresentar o serviço aos clientes em potencial, fazê-los desejar e depois vender o serviço a eles.

A necessidade de um departamento de marketing ou profissional de marketing, no caso das micro e pequenas empresas, começou a ser percebida como parte vital do negócio. O departamento ou profissional de marketing também leva quase toda a culpa se um serviço (ou empresa) não faz sucesso, mesmo se a culpa não for realmente dele.

Os 4 P's, fazem parte do composto de marketing, responsáveis por administrar a empresa de forma a detalhar seu produto ou serviço, seu preço, sua praça e suas promoções de forma a conseguir satisfazer às necessidades dos clientes, sempre com o objetivo de gerar lucros através da otimização do tempo.

##### 2.2.4.1 Serviço

É um bem oferecido na forma de satisfazer as necessidades de um indivíduo. Kotler (2000) define como sendo: "Algo que pode ser oferecido a um mercado para satisfazer uma necessidade ou desejo".

Dentro do empreendimento irá oferecer serviços de cuidados e monitoramento das crianças em seus aspectos diários: alimentação, banho, brincadeiras dirigidas e pedagógica, seja individual relacionada ao raciocínio lógico ou em conjunto com outras crianças, de acordo a faixa etária, passeios monitorados e descanso da criança de acordo com o período que se encontrar na creche (hora da soneca). Realizados por profissionais, com o intuito de obter maior segurança e comodidade as crianças matriculadas e principalmente assegurar os pais que necessitam deixar seus filhos junto à creche que lhe irá proporcionar, segurança e comodidade no ato das realizações de suas tarefas diárias.

Quando a criança é entregue na creche pelos pais ou responsáveis, a cada dia será estipulado rotinas de como irá decorrer a sua estadia na creche, seja ela com brincadeiras, socialização com outras crianças, alimentação ou descanso. Tudo em seu horário melhor estipulado e aceitado pelas crianças. Sendo útil para o processo de estabilidade e aceitação das metodologias para sua aprendizagem e crescimento. Desfrutando de todos os benefícios que a creche poderá a ela oferecer.

Caso a criança não aceite as metodologias implantadas na creche, a mesma irá proporcionar relações diretas com os pais ou responsáveis de como se define o intelectual da criança. De forma a entender melhor as suas necessidades em rejeitarem as metodologias implantadas, com o intuito de conhecer mais a criança e a sua personalidade e rotina em seu ambiente familiar, para que desta forma se sintam mais prazerosas e familiarizadas em conviver na creche juntamente com os profissionais e as outras crianças.

A implantação de reuniões com os pais mensalmente será essencial para o andamento da creche em se tratando de serviços oferecidos e necessidades dos clientes. Deste modo os nossos clientes que matriculam seus filhos na creche poderão expor seus sentimentos em relação às metodologias da Recanto Encantado, sendo eles negativos ou positivos. Podendo desta forma melhorar a cada dia a nossa eficiência em serviços prestados com as crianças, de acordo as necessidades dos nossos clientes.

#### 2.2.4.2 Preço

É a maneira como se calcula o que se produz, através da determinação de um “preço” mínimo para o serviço, levando em consideração os aspectos do mercado em que se atua.

Os preços do empreendimento em questão serão calculados de forma a atender as necessidades dos clientes e da creche, ou seja, calculado de acordo com o período ou as horas que a criança ficará na creche, buscando trabalhar conjuntamente em prol, das necessidades dos pais com a disponibilidade da creche em atender e prestar o serviço, proporcionando um custo benefício a todos os envolvidos no processo.

#### 2.2.4.3 Ponto de Distribuição (praça)

Está relacionado como todas as atividades e os recursos que se fazem necessários para a transferência, ou entrega de mercadorias de um fabricante para um consumidor, segundo Kotler (2000), deve-se sempre escolher locais estratégicos, que possibilite atender todos os consumidores, dando-lhes maior comodidade na compra de seus produtos.

A Creche Recanto Encantado, ficará localizada, na rua Laura Lins Alencar nº60B Centro - Itapaci – GO. Em uma casa de bom tamanho, devido possuir os seguintes espaços internos: uma recepção; um dormitório (berçário), comportando um berço para cada criança matriculada; uma cozinha com espaço para almoço e jantar, com cadeirões para crianças matriculadas menores de 2 anos e mesas e cadeiras para os maiores de 2 anos; um vestiário contendo 3 banheiros, sendo que um seja para os meninos outro para as meninas e outro para os funcionários da creche. Priorizando sempre a hora do banho e principalmente a de suas necessidades fisiológicas sobre uma questão de individualidade; 1 sala de brinquedos, onde terá o intuito de ser um espaço onde a criança brinca e se diverte com brinquedos e brincadeiras que influenciam seu

crescimento e seu raciocínio lógico; 1 sala de estoques, onde serão armazenados em prateleiras os alimentos das crianças e também da equipe que trabalha na creche e em caixas os produtos de limpeza, higiene e de escritório da creche, uma sala de reuniões administrativas, 1 sala de televisão, para as crianças assistirem desenhos e filmes infantis e educativos para o seu crescimento e por fim um terreno arejado no fundo da creche, que atenda as necessidades de espaço da criança, um fator importante que influenciará para a criação de um parquinho todo na creche.

A casa terá a realização de algumas adaptações para as crianças, sendo elas de reforma, pinturas com desenhos animados, criação de uma cobertura no terreno, gramas, compra de brinquedos pedagógicos de forma a iludir e compartilhar a criança com o seu mundo, entre outros. Com o intuito de trazer maior comodidade para a criança matriculada em benefício de uma estadia participativa e monitorada.

#### 2.2.4.4 Promoção

É a maneira que você faz para conquistar novos clientes, fazendo com que os mesmos passem a utilizar serviços ofertados pelo seu empreendimento. Ex. (propaganda, publicidade de forma em geral, a maneira como são expostas os serviços, dentre outros).

O empreendimento em questão irá adotar convênios com a prefeitura do município de Itapaci, em benefício à famílias que não possuem condições de pagar a mensalidade em seu preço total, necessários para proporcionar uma maior oportunidade de crescimento e visibilidade do empreendimento dentro da sociedade Itapacina.

#### 2.2.5 Estudo dos Clientes

Itapaci é um município brasileiro do estado de Goiás. Situado na região do Vale do São Patrício, sua população segundo estimativa do IBGE (2010) era de 18.481

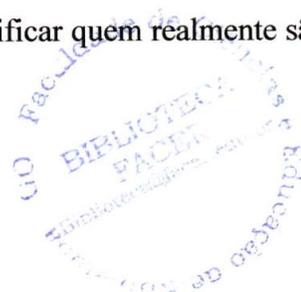
habitantes. Mesmo com o desenvolvimento da cidade, ainda existem lavouras de tomate, cana-de-açúcar e melancia tanto dentro da região quanto em seu entorno. Itapaci preserva em sua identidade o clima de cidadezinha interiorana, mas seu avanço industrial promove um desenvolvimento rápido do município. Atualmente destaca-se no seu desenvolvimento, o primeiro Pólo Universitário da cidade, as várias lojas com produtos de qualidade e indústrias que empregam grande parte da população.

Desta forma podemos entender nossos clientes como sendo famílias voltadas para o meio profissional dentro do mercado, ou seja, pais e mães que trabalham fora e possuem filhos pequenos. Em todos os aspectos, podemos referir nosso público alvo como sendo pessoas autônomas que necessitam deixar seus filhos com entidades ou pessoas responsáveis. O nosso cliente busca sempre a qualidade dos serviços e segurança com comodidade as crianças, sem necessidades de se ausentar do trabalho ou da escola para cuidar dos filhos. Garantidas de uma creche particular que atenda todas as necessidades das crianças diariamente em período integral, ou melhor designado ao período desejado pelos responsáveis.

Após esta observação a empreendedora, verificou a viabilidade de uma creche que atendesse esta expectativa de crescimento profissional da cidade e região onde as pessoas a cada dia se tornam mais independentes e exigentes. E conseqüentemente onde as famílias necessitarão das prestadoras de serviços, diretamente ligadas com a qualidade e confiabilidade.

#### 2.2.6 Estudo dos Concorrentes

A pequena empresa também precisa conhecer sua concorrência. Segundo Dolabela (1999a), acompanhando os passos dos concorrentes, é possível otimizar a estratégia corporativa em curto e longo prazo. Com as mudanças que ocorrem ocasionalmente no mercado, como o aumento do desemprego, as privatizações e a entrada de novos empreendedores, a concorrência entre as empresas atuantes no mercado está cada vez maior e mais agressiva. É preciso identificar quem realmente são os nossos concorrentes.



Para não mudar o foco de seu objetivo como se explica acima, portanto a empresa precisa visualizar o seu mercado antes de se lançar para a abertura da mesma. Conhecer o seu concorrente é conhecer o seu potencial diante o mercado. Ou seja, você conhecendo o que é oferecido no mercado poderá assim oferecer sempre a mais e melhor. O mercado encontra em constantes mudanças, a cada dia há mais concorrentes, tecnologia e informação e o gestor deve saber que o isso não será um obstáculo a ele, mas sim um canal para buscar desempenhar sempre melhor em todos os seus segmentos.

Assim como vários segmentos de mercado, a Recanto Encantado possuirá concorrentes que atuam na mesma área de serviços concluindo dizer todos os segmentos referentes à prestação de serviços com crianças como:

As babás, que muitas vezes já trabalham na casa como domésticas onde os pais ou responsáveis já engajam o cuidar das crianças também dentro da sua função, buscando diminuir as despesas em creches.

Os parentes e amigos que muitas vezes nem cobram para olhar ou cuidar das crianças, por questões de parentesco ou amizade. E muitas vezes quando cobram, é equivalente a uma quantia mínima, o que ocasiona menos procura de creches por parte dos pais ou responsáveis.

As entidades públicas, devido a alta procura por esse serviço e aumento da mulher no mercado de trabalho em um alto crescimento do mercado, vem aumentando a cada dia, investimentos na criação de creches públicas nas cidades.

Ao mesmo se diz das escolas de período integral da cidade de Itapaci. Que fornecem os mesmos serviços de uma creche. Todos visados a dificultar a maximização da Recanto Encantado dentro do segmento de mercado, quanto na qualidade do atendimento, preços e qualidade dos serviços.

Vários segmentos na prestação de serviços são mais baratos e acessíveis, mas que, portanto não possuem qualidades de profissionais capacitados e treinados em cuidados com crianças, como será a creche Recanto Encantado. A concorrência aumentará mais ainda a nossa qualidade em oferecer serviços de qualidade às crianças. Vistos a diagnosticar o que eles têm a oferecer. Ofereceremos sempre o melhor meio e

lugar para deixar seus filhos, aumentando sempre a nossa eficiência e permanência diante o nosso consumidor no mercado.

### 2.2.7 Estudo dos Fornecedores

Fornecedores são todas as pessoas sendo física ou jurídica, que estabelece parcerias comerciais com os empreendimentos. A escolha dos mesmos é de fundamental importância para o planejamento empresarial, uma vez que este interfere diretamente na elaboração dos custos de venda dos produtos, como também na imagem que a empresa transmite aos clientes, portanto é preciso estabelecer parcerias que atendam as exigências da empresa e dos clientes.

A creche Recanto Encantado, por se tratar de uma empresa prestadora de serviços, conta-se como fornecedor os empreendimentos que fornecerem insumos relacionados á alimentação, saúde, higiene pessoal, materiais de escritório e demais produtos que se fizerem necessários para o bom andamento das atividades, procurar-se-á, estabelecer uma relação de parceria, a fim de obter benefícios, que poderão ser repassados aos clientes na forma de bons preços, boas condições de pagamento, e também na segurança.

Destacam-se dentro do município de Itapaci, os seguintes fornecedores da creche Recanto Encantado:

- Empresa Italac – fornecimento de leite;
- Supermercados Boa Safra e Super Buzo;
- Drogaria Genesis;

**Quadro 1 – Estudo dos Fornecedores**

Estudo dos Fornecedores					
Itens	Fornecedor	Preço	Pagamento	Entrega	Localização
Leite	Italac	Melhores preços	Trinta dias	7h. da manhã	Itapaci
Alimentação	Supermercado Boa Safra	Melhores preços	Trinta dias	Imediata	Itapaci
Material de Limpeza	Supermercado Super Buso	Melhores preços	Trinta dias	Imediata	Itapaci
Medicamentos em geral e primeiros socorros	Droga Gênesis	Melhores preços	Trinta dias	Em 24h	Itapaci

Fonte: Dados do trabalho adaptados pela autora, 2012.

Para o fornecimento de leite a Italac será viável, devido à empresa residir no município de Itapaci, e poder proporcionar ao empreendimento, bons preços, e agilidade na entrega, através de um contrato individual firmado com a Recanto Encantado através dos leiteiros que distribuem para a Italac.

A necessidade da farmácia Droga Gênesis é devido ao cadastro feito pela creche em busca dos melhores preços oferecidos aos remédios ou curativos. Proporcionando maior tranquilidade a creche e segurança às crianças.

O pedido de compras nos supermercados oficializa as aquisições de produtos, mercadorias ou serviços da empresa, de forma que sejam realizadas nas especificações certas, em quantidades adequadas, com boa qualidade e por preços convenientes. Numa negociação com o fornecedor, buscaremos observar as disponibilidades de caixa e, em geral, tentar casar o pagamento a fornecedores com essas disponibilidades.

Os serviços oferecidos pela creche Recanto Encantado serão definidos pelos clientes, e não pelo gosto da proprietária da creche. Assim, o recomendável é que adotemos uma política de serviços, que consiste em disponibilizar nossos serviços da

melhor maneira possível, a fim de alcançar um nível compatível entre o grau de satisfação e a necessidade do cliente-alvo. Com a busca de atender as suas necessidades e principalmente sua satisfação.

#### 2.2.8 Estratégias Promocionais

Um dos caminhos deste sucesso no marketing é a prestação de serviços que sejam confiáveis. Criar credibilidade em relação a um serviço oferecido passa por etapas que pode ser a garantia de bons resultados.

Inicialmente é importante criar na organização uma clara filosofia empresarial voltada para serviços e cuidados, que deve começar pela crença de que os serviços oferecidos podem atingir o máximo de confiabilidade. Depois é importante comunicar essa crença a todas as pessoas da empresa, colocando-as como vitais para se atingir resultados positivos. Além disso, é importante recompensar os profissionais pelos resultados alcançados e sempre definir as metas que almejem a melhoria e a superação de tudo o que já foi conquistado.

Todos os clientes têm expectativas peculiares, mas sempre partem do pressuposto que a empresa vai ser precisa naquilo que faz, que sempre vai estar disponível e que vai cumprir tudo o que prometeu. Em muitos casos o serviço por si só, não gera diferenciação em relação à concorrência. Diversos hotéis de bom nível têm camas disponíveis, sempre limpas em quartos arejados e bem cuidados. Muitas oficinas mecânicas consertam os automóveis e os entrega dentro de um tempo razoável. Da mesma forma vários restaurantes possuem comida deliciosa, em ambiente higienizado e agradável. Isso, porém, já é visto como sendo o básico.

O que realmente criará a diferença na Recanto Encantado é a capacidade da empresa lidar adequadamente com os clientes, entendendo as suas necessidades e oferecendo a eles um tratamento percebido como individualizado. Vale lembrar que as pessoas continuamente julgam as empresas pela confiança que sentem em suas experiências de relacionamento. Elas avaliam o tempo de retorno para as respostas, observam e julgam o conhecimento de quem lhes atende, medem as habilidades e

buscam identificar se os profissionais têm as devidas credenciais e se gozam de boa reputação.

#### 2.2.8.1 Publicidade

Segundo Las Casas (2005), o caminho para o sucesso nas vendas é criar mais canais de relacionamento, aproximando cada vez mais a empresa dos consumidores e observar as suas reações, desenvolvendo mecanismos capazes de incentivá-los a expressarem a sua opinião sobre os serviços que recebem, através de uma comunicação indireta e impessoal.

Com isso vamos manter um relacionamento com os nossos clientes passando-os a conhecê-lo melhor. Participando de associações, visita em feiras, congressos e palestras, conhecendo pessoas todos os dias. Fazendo com que a comunidade se faça notar a Recanto Encantado na cidade de Itapaci. Nosso cartão de visita estará nos bolsos de todas as pessoas que conhecermos diariamente. Fazendo com que clientes em potencial ouçam falar da nossa empresa no mínimo uma vez por mês. Escreveremos algo de interesse para nossos clientes e enviaremos por e-mail. Não deixando que se esqueçam da nossa marca ou dos nossos serviços, pois quando ele precisar do serviço não irá buscar na concorrência. O importante é estar mostrando ao cliente que estamos aqui e pronto para ajudá-lo sempre.

Aquele velho ditado que diz “A primeira imagem é a que fica.” É totalmente válida para a Recanto Encantado. Vindas de uma carta de apresentação, digna do serviço que prestamos, esta carta deve dar ao cliente no mínimo três razões para ele fazer negócios com a Creche. Sendo ela bem escrita e bem produzida, torna-se uma das mais importantes ferramentas de Marketing à nossa disposição.

### 2.2.8.2 Propaganda

A propaganda é uma forma de comunicação indireta e impessoal da empresa transmitir a sua marca através de mídia fora do local de serviços.

Desta forma seminários e palestras é uma excelente forma de divulgação do nosso serviço. Participaremos de seminários como palestrante, seja na associação de bairros, escolas, clubes ou para nossos clientes. Explicando e enfatizando o crescimento da criança em um ambiente favorável e estimulante para o seu crescimento.

Estabelecendo uma relação mais próxima com os clientes tanto interno como externo, os objetivos e as metas da empresa serão alcançados de forma mais rápida e eficiente, não se esquecendo do apoio dos funcionários.

As estratégias promocionais da empresa serão estabelecidas podendo incluir revistas, jornais, outdoors, banners na internet, vinhetas de rádio, patrocínio de programas de rádio, mensagens de promoções e novidades em celulares de clientes potenciais e pôsteres.

Tudo sobre medidas que atenda as nossas necessidades e disponibilidades do mercado consumidor. Visando sempre a sustentabilidade e a adequação do nosso ambiente externo. De forma que qualquer papel utilizado em painéis ou outdoors terá de um tempo limite de existência para a leitura e visualização da sociedade. A partir disso será enviado para reciclagem ou reutilização em outra finalidade, mantendo a adequação de ambiente saudável e sustentável.

### 2.2.9 Atendimento ao Cliente

Acreditamos que o bom atendimento começa com um sorriso. Os clientes preferem frequentar estabelecimentos em que se sentem à vontade e onde a empresa preza pelo bom atendimento. Muitas vezes, apenas um 'bom dia' e um sorriso podem determinar se o cliente voltará ou não a utilizar nossos serviços. Nenhum consumidor

gosta de ser atendido por pessoas mal humoradas, preguiçosas e que, claramente, não estão satisfeitas com o emprego. O bom atendente é aquele que, além de se dirigir com educação ao consumidor, preocupa-se em memorizar as preferências dos clientes mais fiéis.

De pouco adianta uma empresa que oferece uma série de promoções e brindes se desconhece ou ignora que o primordial é tratar bem a clientela. Cada um gosta de ser tratado como cliente único e especial.

Os funcionários que atendem os clientes de forma exemplar são aqueles motivados pelos patrões. Como empresaria, adotaremos a postura de sempre estimular os colaboradores a se dedicarem ao trabalho. O segredo da motivação pode ser resumido em três elementos: reconhecimento, recompensa e capacitação. O empregado que tem o trabalho desmerecido pelo patrão, não prevê chances de crescimento na empresa e nunca participou de treinamento dificilmente oferecerá sorrisos e gentilezas ao cliente.

O reconhecimento é a forma mais simples, fácil e barata de motivar os funcionários. O empregado que faz um bom trabalho, supera as expectativas do chefe e consegue atrair mais clientes ao empreendimento deve ser elogiado, inclusive na frente dos colegas. Assim, o patrão incentiva o trabalhador a se cobrar sempre para apresentar bons resultados. Recomenda-se que o empresário agradeça pelas tarefas bem cumpridas, mesmo que façam parte do conjunto de obrigações do atendente. O funcionário que ouve um “muito obrigado” do chefe trabalhará para escutar outras palavras de reconhecimento.

O empregado que atende bem os consumidores e garante clientes fiéis à empresa, deve ser recompensado. Seja por aumento de salário, promoção, folga ou bônus, qualquer um desses mecanismos de recompensa será recebidos pelo empregado como estímulo a desempenhar o trabalho de maneira ainda melhor. Claro que tudo isso envolve gastos. Mas, como empresária, deve-se pensar nesse sistema de retribuição como um investimento, não como custo. Se o atendente consegue atrair mais clientes à empresa (e, portanto, mais dinheiro), pode-se dividir um pouco dos lucros com ele, sem prejudicar o crescimento do negócio. Quando bem planejado, o desembolso de recursos para estimular os funcionários reverte-se em maior faturamento do empreendimento.

### 2.2.10 Análise *SWOT*

Segundo Kotler (2000), a análise *SWOT* é uma ferramenta utilizada para examinar uma empresa e os fatores que afetam seu funcionamento. Este é o primeiro estágio de planejamento, o que ajuda o empresário focar nos pontos principais da empresa. A sigla *SWOT* representa a primeira letra das palavras, em inglês: *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* e *Threats* (Pontos fortes, Pontos fracos, Oportunidades e Ameaças). Os Pontos fracos e fortes são fatores internos da empresa. Oportunidades e Ameaças são fatores externos.

Assim como demonstrado pela teoria de Kotler (2000) a análise *SWOT* da Recanto Encantado representa as suas forças de um ambiente focado no bem estar da criança, preocupando-se com seus fatores emotivos e educacionais. Suas fraquezas que de início não será obstáculos para o alcance dos nossos objetivos. Em conjunto com as oportunidades de sermos reconhecidos pela qualidade e competência mesmos diante de ameaças de concorrentes ou com pessoas a qual ainda não conhece os nossos serviços. De forma que elaboradas separadamente sintetizam:

#### **Nossas forças**

1. Ambiente seguro, confortável e adaptável as necessidades das crianças;
2. Profissionais esforçados, paciente e dedicados que amam o que fazem;
3. Localização privilegiada e segura para embarque e desembarque das crianças;
4. Constante treinamento e reciclagem para especialização no cuidado, educação e primeiros socorros com crianças;
5. Preocupação da empresa em contribuir com a sociedade doando anualmente brinquedos usados da creche e dos alunos para crianças carentes além do encaminhamento do lixo para reciclagem e principalmente constante preocupação com a sustentabilidade de produtos usados no planeta.

#### **Nossas Fraquezas**

1. Período de introdução da nova empresa no mercado;
2. Capacidade Inicial para concorrer com o mercado vizinho;

### **Nossas Oportunidades**

1. Parcerias com as empresas e indústrias privadas;
2. Ser reconhecida como a empresa que melhor cuida de crianças;
3. Alta demanda pelos serviços.

### **Nossas Ameaças**

1. Concorrentes com menores preços ao valor da mensalidade proposta pela Recanto Encantado no ato da matrícula de crianças;
2. Serviços semelhantes à de prestação de serviços com crianças na cidade, como babás, domésticas, escolas de período integral, entre outros;

A análise *Swot* demonstrou a necessidade de criar estratégias que tornem a creche Recanto Encantado mais competitiva e mais vantajosa aos olhos dos clientes, levando-se em consideração que os principais concorrentes que somam entre parentes, babás, amigos e outras entidades públicas e particulares dentro do mesmo ramo de prestação de serviços.

Os pontos fortes da empresa garantirão aos clientes qualidade e segurança nos serviços, adquiridos de um ambiente confortável e adaptável as necessidades das crianças. O preço será calculado de forma a atingir os objetivos da empreendedora bem como dos clientes.

Com isso a empresa pretende direcionar o público alvo para ela, reduzindo as ameaças, aproveitando as oportunidades. Isso fará com que a empresa tenha mais rentabilidade trazendo maior estrutura física e abrangendo no mercado.

O plano de ação para os pontos fortes e a oportunidade consiste em: demonstrar para os consumidores preços e prazos acessíveis, buscando inovações capazes de satisfazerem sua necessidade, estudando o nicho de mercado das cidades circunvizinhas, e futuramente adentrar nas mesmas levando aos consumidores locais sobre serviços com qualidade, passando a imagem de uma empresa que possui um ambiente receptivo, confortável e seguro.

Todo o plano de ação será realizado com os funcionários e pela proprietária, em curto prazo, através da busca por parcerias em empresas capacitadas, que realizam

curso e seminários, no que diz respeito a técnicas de treinamentos a atendimento ao público, e a técnicas de ensino e cuidados com crianças de todas as faixas etárias.

### 2.2.11 Plano de Ação

**Quadro 2 – Plano de Ação**

Ação: Propaganda					
Propaganda.	Atingir os pais que possuem crianças de 0 a 6 anos de idade.	Empresas de publicidades contratadas.	30 dias anteriores à abertura e mensalmente após.	Nos meios de comunicação local.	Rádio Serra Dourada e Goiás FM, Jornal da Cidade e internet.
Ação: Treinamento					
Treinamento e qualificação dos funcionários.	Priorizar o atendimento e serviços de qualidade.	Todos os funcionários.	Antes da Abertura da creche e mensalmente.	Na creche Recanto Encantado.	Por meio de cursos, Palestras e reuniões.

Fonte: Dados do trabalho adaptados pela autora, 2012.

Aproveitando a oportunidade de inexistência desse tipo de empresa no comércio da cidade de Itapaci, a empreendedora irá começar suas atividades no segundo semestre do ano de 2013, oferecendo serviços em um local de fácil acesso para os clientes. Já, para suprir os pontos fracos como a introdução da nova empresa no mercado, será necessária a propaganda através de anúncios em rádio, outdoors, faixas, etc. Sendo feitos em toda a cidade de Itapaci e região e na inauguração da empresa. Com essa ação, pretende-se atrair clientes para que a introdução da empresa na cidade de Itapaci seja um sucesso. Para tentar amenizar as ameaças a empresa, procurará ser melhor que seus concorrentes, conquistando a confiança dos clientes em se tratando de qualidade e confiabilidade dos serviços prestados.

## **2.3. Plano Operacional**

### **2.3.1 Localização do Negócio**

A Creche Recanto Encantado, ficará localizada em uma área de 432m<sup>2</sup>, na rua Laura Lins Alencar nº60B Centro - Itapaci – Go. O ambiente conta com um espaço amplo e arejado, que atende as necessidades do empreendimento, por ser este um espaço adequado a instalação de itens necessários para a creche, tais como: bebedouros, dormitórios, espaço de recreação e lazer, e uma boa cozinha revestida em cerâmica, e boas condições de iluminação, ventilação, decoração alegre tornando sempre o ambiente agradável.

Outro fator, considerado primordial para a escolha do local, refere-se ao empreendimento estar localizado em local calmo, visto que na frente conta-se com uma praça e uma ampla área verde, acreditando-se que não haverá problemas relacionados a barulhos.

A Creche Recanto Encantado trata-se de uma empresa de pequeno porte, com investimento médio, levando em consideração este aspecto a empreendedora pretende optar pela locação do ponto de serviço, pois a princípio, parte dos lucros obtidos pela prestação de serviços serão direcionados para aquisição de bens de capital de giro.

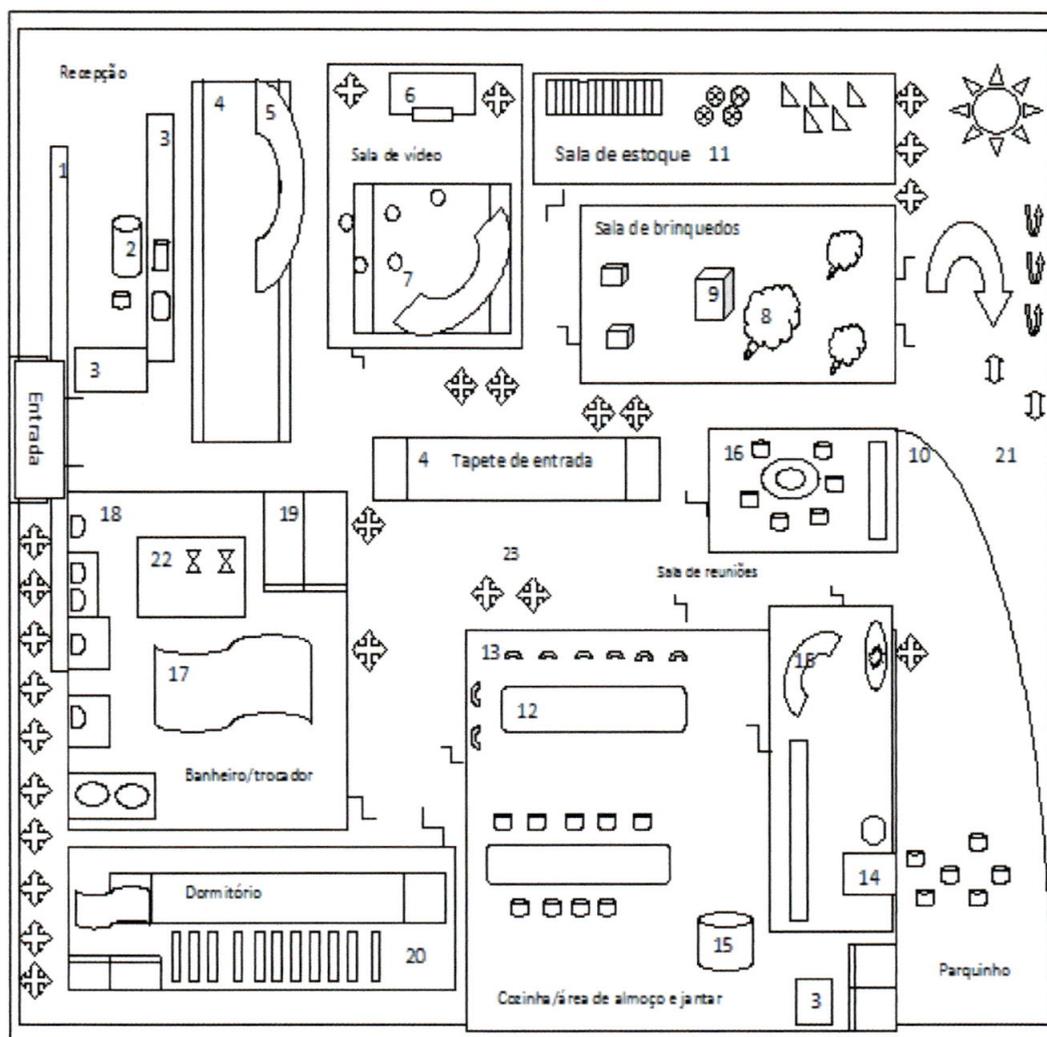
Para locação do ponto de serviço a qual será alugado no valor de R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais), vários aspectos foram levados em consideração diante a empreendedora como, a regularização do imóvel junto ao cartório de registro de imóveis do município de Itapaci tidas por garantia no contrato de locação por tempo determinado de 3 anos, onde constarão todas as cláusulas e observações que se fizerem necessárias para o fiel cumprimento do mesmo, visando desde já, evitar problemas que poderiam interferir ou até mesmo impedir a atividade da creche e principalmente toda a documentação do imóvel.

O imóvel esteve vistoriado pelos órgãos públicos da cidade, onde não havia nenhuma irregularidade, sem multas e atrasos com IPTU, estando legalizado para a abertura do empreendimento.

### 2.3.2 Layout

A estrutura da Creche Recanto Encantado, será dividida em área de recepção, lazer e recreação, aprendizagem, monitoração e administrativo. Como mostra a figura abaixo:

**Figura 2 – Layout da Creche Recanto Encantado**



Fonte: Dados do trabalho adaptados pela autora, 2012.

- 1- Fachada da Creche Recanto Encantado
- 2- Recepção - Cadeiras e banquinhos
- 3- Balcões
- 4- Tapetes

5- Sofás

6- Sala de Vídeo - Televisões

7- Almofadas

8-Sala de brinquedos - Jogos e brinquedos

9-Jogos e brinquedos

10- Tapete

11- Sala de mantimentos e almoxarifado

12- Sala de almoço e jantar – mesa

13- cadeirões

14- Freezer

15- Cozinha - Mesa de preparo de alimentos

16- Sala administrativa para reuniões

17- Vestiário – mesa trocadora

18- Banheiros das crianças e dos funcionários

19- Guarda roupas e mantimentos

20- Berçário/dormitório

21- Parquinho com e sem cobertura

22- chuveiro

23- flores

### 2.3.3 Capacidade de Prestação de Serviços

Dentro de uma microempresa, torna-se essencial a definição da capacidade comercial, pois a mesma dará ao empreendedor noção básica, sobre quantos clientes poderão ser atendidos ao mesmo tempo, e quanto este fluxo pode aumentar em datas comemorativas, para que assim não possa ocorrer nenhum tipo de problema proveniente de espaço.

Desta forma a Creche Recanto Encantado poderá receber e atender um total de 50 crianças de 0 a 6 anos, de forma ágil e com qualidade, pois disponibilizamos de um espaço de 15x36mtrs. Onde o mesmo foi locado com base na nossa demanda de crianças dentre os dados da população Itapacina e cidades circunvizinhas, com o intuito de dar maior comodidade aos clientes e principalmente às crianças matriculadas.

### 2.3.4 Processo de Prestação de Serviços

O processo de prestação de serviços iniciará no ato da chegada do cliente ao empreendimento, onde contará com uma recepcionista que irá recebê-los e fornecer todos os tipos de informação que se fizer necessário, ou, se o cliente preferir poderá consultar os preços por telefone, assim, estabelecer uma parceria direta com a empreendedora. Se gostar dos serviços irá realizar a matrícula do seu filho(a) e assim trazendo-o de segunda a sexta-feira para a creche no período de sua escolha, se não gostar dos serviços da creche atenderá a não realização da matrícula.

A creche recanto Encantado realizará pesquisas de pós-venda interessados a saber de opiniões e sugestões dos nossos consumidores sobre a creche. Com o intuito de certificar que os nossos serviços estão realmente sendo aceitos, admirados e respeitados aos olhos de nossos clientes potenciais, podendo os mesmos darem sugestões de melhorias para o andamento de nossas atividades. Acreditando que a cada dia podemos ser melhores e mais comprometidos com o que fazemos. Cuidar com amor, segurança e respeito de crianças que estão sobre nossa responsabilidade.

Quadro 3 – Descrição dos Elementos do Processo

	Descrição dos Elementos do Processo	○	◁	□	□	▽
1.	O cliente chega a Creche Recanto Encantado		X			
2.	É recebido pela recepcionista da Creche Recanto Encantado	X				
3.	A recepcionista informa quanto aos serviços oferecidos	X				
4.	A gestora ou as monitoras mostram as instalações e rotinas da Creche para o cliente		X			
5.	O cliente decide se realiza ou não a matrícula			X		
6.	Se não, o cliente vai embora					X
7.	Se sim, o cliente escolhe o período de estadia da criança na creche de acordo a sua necessidade e condição financeira	X				
8.	Mediante o pagamento do primeiro boleto, o cliente faz a matrícula da criança	X				
9.	Assina o contrato de Matrícula	X				
10.	A criança começa a frequentar a Creche Recanto Encantado durante o período de tempo estipulado no contrato de matrícula	X				
11.	A criança participa de todas as rotinas da Creche estipulado pelas monitoras	X				
12.	A criança recebe todos os cuidados pessoais e individuais	X				
13.	A criança recebe das monitoras todas as alimentações diárias e cuidados com a higiene pessoal	X				
14.	A criança brinca e se interage com outras crianças sempre sobre vigilância das monitoras		X			
15.	Ao final do período do dia, os pais buscam a criança na Creche e as levam para a casa		X			
16.	Fim do dia de estadia da criança na Creche					X

Fonte: Dados do trabalho adaptados pela autora, 2012.

### 2.3.5 Dimensionamento de Pessoal

A creche Recanto Encantado terá uma pessoa responsável pela limpeza do empreendimento, uma pessoa no atendimento dos clientes, duas pessoas na cozinha, seis pessoas para o controle e os cuidados com as crianças, além da própria proprietária (gestora) que será responsável por cuidar dos procedimentos internos da empresa, como compra de materiais de expediente e alimentação, além de gerir o empreendimento em todos os aspectos.

Quadro 4 – Dimensionamento de Pessoal

Qtd	Cargo	Atribuições	Salário (R\$)
01	Gerente (pró – labore)	Gerir operações da empresa, supervisionar as atividades dos demais funcionários e administrar toda a empresa.	R\$ 1.700,83
01	Recepcionista	Atender os Clientes na creche, esclarecer dúvidas, demonstrar a empresa, e preenchimento de cadastro para matrícula.	R\$ 622,92
01	Aux. Serviço Gerais'	Responsável pela limpeza e ordem do empreendimento.	R\$ 622,92
02	Cozinheiras	Responsável por preparar as refeições diárias.	R\$ 622,92 cada
06	Monitoras	Responsável pelo monitoramento, e cuidados diários, de cada criança ( banho, alimentação, cuidados de higiene pessoal e acompanhamento junto às áreas de recreação (parque, jardins, dentre outras).	R\$ 800,85 cada

Fonte: Dados do trabalho adaptados pela autora, 2012.

A Remuneração será feita de acordo com o salário, pago no comércio para cada função, sendo que os valores expressos acima aos salários dos funcionários são de inicialização da abertura da creche. Após o período de estabilidade da creche e aspectos de eficiência dos funcionários estes valores estarão sujeitos a aumentos.

## 2.4 Plano Financeiro

### 2.4.1 Estimativa de Investimentos

#### 2.4.1.1 Estimativa de Investimento Fixo

Para a implantação da Creche Recanto Encantado será necessário investir a fim de estruturar a empresa nas condições necessárias para a eficiência das atividades realizadas.

Os investimentos fixos são todos os bens incluindo dizer, equipamentos, móveis, utensílios, entre outros, que a empresa irá utilizar para o funcionamento do negócio. Visto de forma a dar melhor disposição dos móveis de acordo com o layout apresentado e na quantidade de clientes e funcionários. Deste modo o valor estimado dos investimentos fixos será de 21.656,00 (vinte e um mil seiscientos e cinquenta e seis).

**Tabela 1: Estimativa de Investimento Fixo**

Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
Balcão	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Televisão com aparelho de DVD	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Sofá	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Almofadas	7	R\$ 15,00	R\$ 105,00
Tapetes Grandes( carpetes)	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
Prateleira	1	R\$ 210,00	R\$ 210,00
Guarda Roupa	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Armário de Cozinha	1	R\$ 210,00	R\$ 210,00
Micro ondas	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
Fogão Industrial	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Bancada de Mármore	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Freezer	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Liquidificador	1	R\$ 90,00	R\$ 90,00
Cadeiras	40	R\$ 35,00	R\$ 1.400,00
Cadeirões	8	R\$ 40,00	R\$ 320,00

Jogo de Mesa	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
Berço	30	R\$ 100,00	R\$ 3.000,00
Cama	20	R\$ 55,00	R\$ 1.100,00
Roupas de cama/berço e banho	60	R\$ 50,00	R\$ 3.000,00
Bancada de Trocar Fraldas	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Talheres	50	R\$ 1,50	R\$ 75,00
Copos	50	R\$ 1,00	R\$ 50,00
Pratos	50	R\$ 2,35	R\$ 117,50
Panelas e derivados	15	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
Escorregador para o parque de diversão	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Vazo de plantas	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
Balanço	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
Brinquedos pedagógicos e educativos			R\$ 750,00
Computador	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Telefone	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Impressora	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
<b>Total Investimentos Fixos</b>			<b>R\$ 21.656,50</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.1.2 Estimativa de Investimento Financeiro

Os investimentos financeiros são aqueles destinados à formação de capital de giro para o negócio. O capital de giro é o montante de recursos em dinheiro necessários para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias primas ou mercadorias, financiamento, vendas, pagamentos de salários e demais despesas. Sendo eles, estoque inicial e capital de giro.

Apresentando a creche Recanto Encantado um total de Investimentos financeiros de 6.081,50 (seis mil e oitenta e um reais e cinquenta centavos).

**Tabela 2: Estimativa de Investimento Financeiro**

<b>Descrição</b>	<b>Valor Total R\$</b>
Reserva de Caixa (Cobertura dos Custos+ Despesas Fixas)	4.000,00
<b>Total Capital de Giro</b>	<b>4.000,00</b>

<b>Estimativa de Investimentos Financeiros (Resumo)</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Valor Total R\$</b>
Estoque Inicial (Custos Variáveis)	2.081,50
Reserva de Caixa (Custos + Despesas Fixas)	4.000,00
<b>Total dos Investimentos Financeiros</b>	<b>6.081,50</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.1.3 Estimativa do Estoque Inicial

O estoque inicial é composto por todos os materiais (administrativos, produtos de limpeza, higiene, alimentícios e diversos) que se tornam indispensáveis para a prestação dos serviços da creche.

Devido o estoque ser formado de alimentos na maioria perecíveis, deverão ser comprados em menores quantidades e com maior frequência para se evitarem perdas e garantir produtos sempre frescos, pois a maioria são alimentos conservados na geladeira, como legumes, frutas, carnes, leite, perdem com mais facilidade e devem ser cuidadosamente observados.

Como se apresenta na tabela a estimativa de estoque inicial da Recanto Encantado será de 2.081,50 (dois mil e oitenta e um reais e cinquenta centavos). Em virtude que a maioria são produtos alimentícios, que não devem estar guardados por muito tempo.

Tabela 3: Estimativa de Estoque Inicial.

Descrição	Unidade	Quant.	Valor Unit. R\$	Valor Total. R\$
<b>Materiais Administrativos</b>				<b>R\$ 24,00</b>
Grampeador	Unid	2	R\$ 12,00	R\$ 24,00
<b>Produtos de Limpeza</b>				<b>R\$ 227,50</b>
Rodo	Unid	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
Vassoura	Unid	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
Panos de Limpar chão	Unid	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
Panos de Limpeza	Unid	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
Detergente	Litros	15	R\$ 1,50	R\$ 22,50
Desinfetante	Litros	15	R\$ 2,50	R\$ 37,50
Veja	Litros	15	R\$ 2,50	R\$ 37,50
Espunja	Unid	20	R\$ 1,00	R\$ 20,00
<b>Produtos de Higiene</b>				<b>R\$ 680,00</b>
Papel Higiênico	Unid	20	R\$ 2,50	R\$ 50,00
Espunja de Banho	Unid	20	R\$ 1,50	R\$ 30,00
Toalhas de Banho	Unid	30	R\$ 10,00	R\$ 300,00
Toalhas de Rosto	Unid	30	R\$ 10,00	R\$ 300,00
<b>Alimentos</b>				<b>R\$ 950,00</b>
Leite	Litros	100	R\$ 1,00	R\$ 100,00
Arroz	Pete	15	R\$ 8,00	R\$ 120,00
Feijão	Pete	15	R\$ 4,00	R\$ 60,00
Carne	Kg	20	R\$ 12,00	R\$ 240,00
Macarrão	Pete	15	R\$ 1,10	R\$ 16,50
Verduras	Kg	10	R\$ 3,45	R\$ 34,50
Óleo	Litros	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
Temperos	kg	8	R\$ 2,50	R\$ 20,00
Açúcar	kg	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
Café	Pete	10	R\$ 2,65	R\$ 26,50
Fritas	Kg	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
Achocolatado	kg	10	R\$ 8,00	R\$ 80,00
Pão	Unid	50	R\$ 0,15	R\$ 7,50
Bolachas	Pete	40	R\$ 3,50	R\$ 140,00
<b>Diversos</b>				<b>R\$ 200,00</b>
Botijão de Gás	Unid	2	R\$ 65,00	R\$ 130,00
<b>Estimativa do Estoque Inicial</b>				<b>R\$ 2.081,50</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.1.4 Estimativa do Capital de Giro

Reserva de caixa é um valor em dinheiro que toda empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber comecem a entrar no caixa.

O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à necessidade de prever a variação de determinados eventos e agir pró ativamente, capitalizando as oportunidades e minimizando os efeitos negativos oriundos da ocorrência de fatores, tais como: variação dos diversos custos absorvidos pela empresa; Variação do volume de vendas; Variação dos índices de inadimplência; Variação dos níveis de estoques. Estima que para a operação de uma creche, a necessidade de capital de giro seja baixa, visto que, a receita de vendas dos serviços é realizada mensalmente, ou seja a vista, enquanto os pagamentos são feitos com um prazo maior. Sendo assim a creche Recanto Encantado terá um capital de giro no valor de R\$ 4.000,00 (quatro mil reais).

#### 2.4.1.5 Estimativa do Investimento Pré-operacional

Investimentos pré-operacionais compreendem todos os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que o negócio abra as portas e comece a obter lucros. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma do imóvel (pintura, instalação elétrica, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

Os recursos são de capital próprio sendo o total das despesas Pré-operacionais da Recanto Encantado de 3.100,00 (três mil e cem reais). O suficiente e necessário para compreender todos os gastos antes do início das atividades da creche sobre a sua abertura.

**Tabela 4: Estimativa de Investimento Pré-operacional**

<b>Discriminação</b>	<b>Und.</b>	<b>Quant.</b>	<b>Valor Unit. R\$</b>	<b>Valor Total R\$</b>
Despesas de Legalização (JUCEG, CMC e Inscr. Estadual)	-	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Divulgação / Inauguração	-	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Obras Cíveis e Reforma			R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
<b>Total Despesas Pré-Operacionais</b>				<b>R\$ 3.100,00</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.1.6 Estimativa do Investimento Total

Investimento total é a soma de todos os investimentos realizados para o início das atividades da empresa, compreendendo os investimentos fixos, financeiro e Pré-operacionais.

Todo investimento utilizado pela empresa para o início das atividades, será de recursos próprios através de poupança que será investida para a abertura da empresa não necessitando de financiamentos. Após anos de trabalhos em outras empresas, a empreendedora foi juntando a quantia para iniciar o negócio, realizando um sonho de criação da creche. De forma que o valor de 30.838,00 (trinta mil oitocentos e trinta e oito reais) é necessário para a aquisição de todo investimento dentre os itens necessários.

**Tabela 5: Estimativa de Investimento Total.**

<b>Descrição</b>	<b>Valor Total R\$</b>
Estimativa de Investimentos Fixos	21.656,50
Estimativa de Investimentos Financeiros	6.081,50
Estimativa de Investimentos Pré-Operacionais	3.100,00
<b>Total</b>	<b>30.838,00</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

## 2.4.2 Balanço Patrimonial – Inicial

O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil que tem por finalidade demonstrar a situação patrimonial e financeira da empresa em um determinado período de tempo. Demonstrará o equilíbrio financeiro antes da primeira demonstração de resultado, pois ainda não ocorreu o início das atividades produtivas, não houve custos com produção, despesas e formação de receitas.

O significado de balanço patrimonial segundo Gitman (2010, p. 43):

O balanço patrimonial é uma descrição resumida da posição financeira da empresa em certa data. Essa demonstração equilibra os ativos da empresa (aquilo que ela possui) contra seu financiamento, que pode ser capital de terceiro (dívidas) ou capital próprio (fornecido pela proprietária e também conhecido como patrimônio líquido).

A tabela 6 apresenta o balanço patrimonial inicial da creche Recanto Encantado:

**Tabela 6: Balanço Patrimonial - Inicial**

<b>Balanço Patrimonial - Inicial</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 6.081,50</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>0,00</b>
Caixa	R\$ 4.000,00	Fornecedor	
Banco	R\$ 1.000,00	Financiamento	R\$ -
Estoque	R\$ 1.081,50		
<b>PERMANENTE</b>	<b>R\$ 24.756,50</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 30.838,00</b>
Investimento	R\$ -	Capital Inicial	R\$ 30.838,00
Imobilizado	R\$ 21.656,50		
Diferido	R\$ -		
Intangível	R\$ 3.100,00		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 30.838,00</b>		<b>R\$ 30.838,00</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

### 2.4.3 Estimativa de Faturamento Mensal/Anual

O faturamento mensal da Creche Recanto Encantado é estimado no cálculo da quantidade provável de todos os serviços prestados no mês e faturamento.

Estima-se o faturamento de 21.582,60 (vinte e um mil quinhentos e oitenta e dois reais e sessenta centavos) mensal e um valor anual de 258.991,20 (duzentos e cinquenta e oito mil novecentos e noventa e um reais e vinte centavos). Para o levantamento do preço médio dos serviços, foi levada em consideração uma média de preços dos serviços realizados pela concorrência e o preço de custos dos serviços em relação as nossas despesas e obrigações com a creche.

**Tabela 7: Estimativa de faturamento Mensal/Anual**

Horário	Qtde de Dias	Qtde de Horas	Preço Un/ Hora	Preço Diário	Preço Mensal/Aluno	Qtde Matr.	Projeção Faturamento Mensal/Creche (1 mês)	Projeção Faturamento Anual/Creche (1° ano)
Entrada / Saída: 07h00 às 19h00	26	12	R\$ 1,60	R\$ 19,20	R\$ 499,20	23	R\$ 11.481,60	R\$ 137.779,20
Entrada / Saída: 07h00 às 18h00	26	11	R\$ 1,55	R\$ 17,05	R\$ 443,30	10	R\$ 4.433,00	R\$ 53.196,00
Entrada / Saída: 07h00 às 17h	26	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00	R\$ 390,00	13	R\$ 5.070,00	R\$ 60.840,00
Entrada / Saída: 07h00 às 12h00	26	5	R\$ 1,15	R\$ 5,75	R\$ 149,50	4	R\$ 598,00	R\$ 7.176,00
<b>Valor Total</b>					<b>R\$ 1.482,00</b>	<b>50</b>	<b>R\$ 21.582,60</b>	<b>R\$ 258.991,20</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.4 Estimativa das Deduções das Receitas

As vendas anuais da Recanto Encantado foram de 258.991,20 (duzentos e cinquenta e oito mil novecentos e noventa e um reais e vinte centavos). A alíquota do imposto de acordo a tabela de enquadramento do Simples Nacional é de 6,54%. Sendo que as deduções serão de R\$ 13.173,34 (treze mil cento e setenta e três reais e trinta e quatro centavos).

#### 2.4.5 Estimativa dos Custos

##### 2.4.5.1 Estimativas dos Custos com Depreciação

A depreciação é a perda de valor dos bens da empresa devido ao seu uso com o passar dos anos, que pelo consumo vão se desgastando e se tornando não tão viáveis ao desempenho qualificado dos serviços da empresa, fazendo necessário a sua reposição ou troca. A depreciação não possui interferência direta no caixa da empresa, seu cálculo se torna útil para a manutenção das reservas que possibilitarão futuras melhorias nos ativos da empresa. A depreciação dos bens da Creche Recanto Encantado são descritos na tabela abaixo:

**Tabela 8: Estimativa dos Custos com Depreciação**

Descrição	Tempo médio	Valor	Dep. Anual R\$	Dep. Mensal R\$
Balcão	10	R\$ 1.000,00	100,00	8,33
Televisão com aparelho de DVD	10	R\$ 800,00	80,00	6,67
Sofá	10	R\$ 1.000,00	100,00	8,33
Almofadas	7	R\$ 105,00	15,00	1,25
Tapetes Grandes( carpetes)	10	R\$ 600,00	60,00	5,00
Prateleira	10	R\$ 210,00	21,00	1,75
Guarda Roupa	10	R\$ 700,00	70,00	5,83

Armário de Cozinha	10	R\$ 210,00	21,00	1,75
Micro ondas	7	R\$ 199,00	28,43	2,37
Fogão Industrial	7	R\$ 800,00	114,29	9,52
Bancada de Mármore	15	R\$ 600,00	40,00	3,33
Freezer	10	R\$ 1.200,00	120,00	10,00
Liquidificador	5	R\$ 90,00	18,00	1,50
Cadeiras	10	R\$ 1.400,00	140,00	11,67
Cadeiras	10	R\$ 320,00	32,00	2,67
Jogo de Mesa	10	R\$ 750,00	75,00	6,25
Berço	15	R\$ 3.000,00	200,00	16,67
Cama	15	R\$ 1.100,00	73,33	6,11
Roupas de cama/berço e banho	7	R\$ 3.000,00	428,57	35,71
Bancada de Trocar Fraldas	10	R\$ 300,00	30,00	2,50
Talheres	5	R\$ 75,00	15,00	1,25
Copos	5	R\$ 50,00	10,00	0,83
Pratos	5	R\$ 117,50	23,50	1,96
Panelas e derivados	10	R\$ 1.500,00	150,00	12,50
Escorregador para o parque de diversão	10	R\$ 300,00	30,00	2,50
Vazo de plantas	5	R\$ 100,00	20,00	1,67
Balanço	10	R\$ 150,00	15,00	1,25
Brinquedos pedagógicos e educativos	7	R\$ 750,00	107,14	8,93
Computador	7	R\$ 800,00	114,29	9,52
Telefone	7	R\$ 80,00	11,43	0,95
Impressora	7	R\$ 350,00	50,00	4,17
<b>Total Investimentos Fixos</b>		<b>R\$ 21.656,50</b>	<b>2.312,98</b>	<b>192,75</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.5.2 Estimativa dos Custos Fixos, Variáveis e Despesas.

As despesas administrativas são os gastos necessários para a prestação dos serviços da creche e de sua administração. Fazendo parte da atividade fim da empresa, tais despesas são fundamentais, pois sem elas não seria possível o funcionamento das atividades da creche.

Tabela 9: Estimativa dos Custos Fixos, Variáveis e Despesas.

Descrição	Valor mensal	Total anual
Água	180,00	2.160,00
Energia Elétrica	300,00	3.600,00
Aluguel do Estabelecimento	1.500,00	18.000,00
Telefone	150,00	1.800,00
Propaganda/Publicidade	300,00	3.600,00
Serviços Contábeis	150,00	1.800,00
Cursos e Treinamentos	200,00	2.400,00
Material de Limpeza	100,00	1.200,00
Outros	300,00	3.600,00
<b>Total Despesas</b>	<b>3.180,00</b>	<b>38.160,00</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.5.3 Estimativa dos Custos com Mão-de-obra

A empresa contará com 11 (onze) funcionários incluindo a gestora (proprietária), para executar as funções de serviços. A tabela a seguir demonstra os salários e encargos de cada cargo da empresa.

Tabela 10: Estimativa dos Custos com Mão-de-obra

FUNCIONÁRIOS		ENCARGOS SOCIAIS		ENCARGOS TRABALHISTAS								TOTAL
CARGO	QTD	VALOR R\$	INSS	FGTS	FÉRIAS	<sup>1</sup> / <sub>3</sub> FÉRIAS	13º SALÁRIO	AVISO PRÉVIO	H. EXT.	INSALU. PERICULO	OUTROS ENCARGOS	MÊS
Gerente (Pró-Labore)	1	1.700,83	R\$ 187,09	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.887,93
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>1.700,83</b>	<b>R\$ 187,09</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 1.887,93</b>
Recepcionista	1	622,92	R\$ -	R\$ 49,83	R\$ 51,91	R\$ 17,30	R\$ 51,91	R\$ 51,91	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 845,78
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>622,92</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 49,83</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 17,30</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 845,78</b>
Cozinheira	2	622,92	R\$ -	R\$ 49,83	R\$ 51,91	R\$ 17,30	R\$ 51,91	R\$ 51,91	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 845,78

<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>622,92</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 49,83</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 17,30</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 1.691,56</b>
Aux. Serv. Gerais	1	622,92	R\$ -	R\$ 49,83	R\$ 51,91	R\$ 17,30	R\$ 51,91	R\$ 51,91	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 845,78
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>622,92</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 49,83</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 17,30</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ 51,91</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 845,78</b>
Monitoras	6	800,58	R\$ -	R\$ 64,05	R\$ 66,72	R\$ 22,24	R\$ 66,72	R\$ 66,72	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.087,01
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>800,85</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 64,05</b>	<b>R\$ 66,72</b>	<b>R\$ 22,24</b>	<b>R\$ 66,72</b>	<b>R\$ 66,72</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 6.522,06</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>4.370,17</b>	<b>R\$ 187,09</b>	<b>R\$ 2.101,47</b>	<b>R\$ 222,44</b>	<b>R\$ 74,15</b>	<b>R\$ 222,44</b>	<b>R\$ 222,44</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 11.793,11</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

#### 2.4.6 Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) – Base Inicial

A demonstração do resultado do exercício tem por objetivo

fornecer um resumo financeiro dos resultados operacionais da empresa durante um determinado período. As mais comuns abrangem um período de um ano encerrado numa data específica, normalmente 31 de dezembro de cada ano. (GITMAN, 2010, p. 41).

Ao analisar o valor do lucro obtido no demonstrativo de resultado observa-se que o mesmo atende as necessidades da empreendedora perante a viabilidade estabilidade e crescimento de abertura da creche. Levando em conta que outras creches ou escolas em período integral da região possuem um faturamento ainda maior por já estarem a algum tempo no mercado, possuindo assim maior demanda de crianças e reconhecimento no mercado.

## Demonstrativo do Resultado do Exercício

**Tabela 11: demonstrativo do Resultado do Exercício.**

<b>Receita total de vendas</b>	<b>R\$ 258.991,20</b>
(-) Dedução das receitas	R\$ (13.173,34)
(=) Receita líquida com vendas	R\$ 245.817,86
(-) Custo serviço prestado	R\$ (141.517,32)
(=) Resultado Operacional	R\$ 104.300,54
(-) Despesas	R\$ (40.472,98)
<b>(=) Lucro</b>	<b>R\$ 63.827,56</b>

Fonte: dados da pesquisa, adaptados pela autora, 2012.

### 2.4.7 Balanço Patrimonial - Final

Após apurar o lucro da empresa, foi possível elaborar o Balanço Patrimonial final, onde se pode obter lucro total de 63.827,56 (sessenta e três mil oitocentos e vinte e sete reais e cinquenta e seis centavos).

**Tabela 12: Balanço Patrimonial Final.**

<b>Balanço Patrimonial - Final</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>R\$ 69.909,06</b>	<b>CIRCULANTE</b>	
Caixa	R\$ 4.000,00	Fornecedor	R\$ -
Banco	R 64.827,56	Financiamento	R\$ -
Estoque	R\$ 1.081,50		
<b>PERMANENTE</b>	<b>R\$ 24.756,50</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 94.665,56</b>
Investimento	R\$ -	Capital Inicial	R\$ 30.838,00
Imobilizado	R\$ 21.656,50	Lucro Acumulado	R\$ 63.827,56
Diferido	R\$ -		
Intangível	R\$ 3.100,00		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 94.665,56</b>		<b>R\$ 94.665,56</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

## 2.4.8 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é um instrumento financeiro de controle que pode auxiliar o empresário a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa. É um relatório que fornece toda a movimentação de dinheiro em forma de entradas e saídas, sempre considerando um período determinado. O fluxo de caixa além de possibilitar um controle financeiro, também permite a visualização do passado e futuro da empresa e os desvios eventuais ocorridos em suas atividades.

O fluxo de caixa a seguir, mostra uma projeção feita para os primeiros 05 anos de funcionamento da creche Recanto Encantado:

**Tabela 13: Fluxo de Caixa.**

<b>FLUXO DE CAIXA</b>						
<b>Item</b>	<b>Ano 0</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
(-) Investimento	- 30.838,00					
Receitas		258.991,20	277.120,58	296.519,02	317.275,36	339.484,63
(-) Custos fixos		141.517,32	147.178,01	153.065,13	159.187,74	165.555,25
(-) Despesas fixas		38.160,00	40.831,20	43.689,38	46.747,64	50.019,98
(-) Tributos		13.173,34	14.095,47	15.082,16	16.137,91	17.267,56
(=) Lucro		66.140,54	75.015,90	84.682,35	95.202,07	106.641,84
<b>Acumulado</b>	<b>- 30.838,00</b>	<b>35.302,54</b>	<b>110.318,44</b>	<b>195.000,79</b>	<b>290.202,86</b>	<b>396.844,70</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

De acordo com dados divulgados pelo último Censo Escolar a rede particular foi responsável pelo atendimento de quase 35% dos alunos de zero a três anos em 2010.

Este número está muito acima da participação do ensino particular na educação básica, a parcela neste setor é de 7,0%.

O crescimento das creches particulares é resultado direto da política de privatização do ensino. A migração cada vez maior de crianças para este tipo de escola se deve sobretudo a falta de vagas nas creches públicas, que por sua vez é resultado da política dos governos em cortar gastos com a educação.

Segundo o Instituto Nacional de Pesquisas Educacionais (INPE, 2012) mais da metade das creches privadas tem convênio com as prefeituras e acabam recebendo financiamento público. Outro fator que também mostra a privatização da educação e explica o crescimento das creches particulares.

#### 2.4.9 Análise Vertical do Balanço Patrimonial

A análise vertical mostra como cada conta se relaciona com um valor-base. Para a análise vertical do balanço calcula-se a porcentagem de cada valor em relação ao total do ativo, podendo assim observar se há itens fora das proporções normais.

**Tabela 14: Análise Vertical do Balanço Patrimonial.**

<b>Análise Vertical do Balanço patrimonial</b>									
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	Ano 1	%	Ano 2	%	<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	Ano 01	%	Ano 2	%
		<b>6.081,50</b>		<b>69.909,06</b>				<b>0,00</b>	
Caixa	4.000,00	12,97	4.000,00	4,23	Fornecedor	0,00	0,00	0,00	0,00
Banco	1.000,00	3,24	64.827,56	68,48	Financiamento	0,00	0,00	0,00	0,00
Estoque	1.081,50	3,51	1.081,50	1,14					
<b>PERMANENTE</b>	<b>24.756,50</b>		<b>24.756,50</b>		<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>30.838,00</b>		<b>94.665,56</b>	
Investimento	0,00	0,00	0,00	0,00	Capital Inicial	30.838,00	100,00	30.838,00	32,58
Imobilizado	21.656,50	70,23	21.656,50	22,88	Lucros Acumulados	0,00	0,00	63.827,56	67,42
Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00					
Intangível	3.100,00	10,05	3.100,00	3,27					
<b>TOTAL</b>	<b>30.838,00</b>	<b>100</b>	<b>94.665,56</b>	<b>100</b>		<b>30.838,00</b>	<b>100</b>	<b>94.665,56</b>	<b>100</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

## 2.4.9.1 Análise Vertical do DRE

Tabela 15: Análise vertical do DRE.

Item	Ano 01	AV	Ano 02	AV
Receita total de vendas	258.991,20	100%	277.120,58	100%
( - ) Dedução das receitas	(13.173,34)	5,09%	14.095,47	5,09%
( = ) Receita líquida com vendas	245.817,86	94,91%	263.025,11	94,91%
( - ) Custo serviço prestado	(141.517,32)	54,64%	147.178,01	53,11%
( = ) Resultado Operacional	104.300,54	40,27%	115.847,10	41,80%
( - ) Despesas	(40.472,98)	15,63%	40.831,20	14,73%
( = ) Lucro	63.827,56	24,64%	75.015,90	27,07%

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

Após realizar a análise vertical do DRE é possível comparar cada item em relação ao lucro líquido e no balanço patrimonial foi possível compara cada item em relação ao total ativo/passivo, onde percebeu-se que os valores foram positivos para a empresa.

É possível observar um aumento no ativo circulante da empresa, devido ao lucro do exercício do primeiro ano de atividades da empresa onde se acrescenta na conta banco, tornando-se representativo no ativo circulante. Através deste lucro a creche poderá investir em melhor infraestrutura, aumento no salário dos funcionários, compra de novos brinquedos, entre outros. Também pode-se observar através da DRE aumento no lucro líquido que passa de 24,64% para 27,07% isto devido que a empresa como esta iniciando no mercado procurou o mínimo de gastos e despesas ainda não necessárias. Sendo visto que as despesas com serviços prestados são baixas, mas logo após a estabilidade da creche será revista pela empreendedora. Com o intuito de obter funcionários mais motivados e comprometidos.

## 2.4.10 Análise Horizontal do Balanço Patrimonial

A análise horizontal por sua vez tem como objetivo mostrar a evolução de cada conta ao longo dos anos. Baseia-se na evolução de cada conta de uma série de demonstrações financeiras em relação à anterior e/ou em relação a uma demonstração.

**Tabela 16: Análise horizontal do balanço patrimonial.**

<b>Análise Horizontal do Balanço patrimonial</b>							
<b>ATIVO</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>AH</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>Ano 01</b>	<b>Ano 2</b>	<b>AH</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>6.081,50</b>	<b>69.909,06</b>	<b>1.049,5</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Caixa	4.000,00	4.000,00	0,00	Fornecedor	0,00	0,00	0,00
Banco	1.000,00	64.827,56	6.382,8	Financiamento	0,00	0,00	0,00
Estoque	1.81,50	1.081,50	0,00				
<b>PERMANENTE</b>	<b>24.756,50</b>	<b>24.756,50</b>	<b>0,00</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>30.838,00</b>	<b>94.665,56</b>	<b>207</b>
Investimento	0,00	0,00	0,00	Capital Inicial	30.838,00	30.838,00	0,00
Imobilizado	21.656,50	21.656,50	0,00	Lucros Acumulados	0,00	63.827,56	100
Diferido	0,00	0,00	0,00				
Intangível	3.100,00	3.100,00	0,00				
<b>TOTAL</b>	<b>30.838,00</b>	<b>94.665,56</b>	<b>207</b>		<b>30.838,00</b>	<b>94.665,56</b>	<b>207</b>

Fonte: dados da pesquisa adaptados pela autora, 2012.

### 2.4.10.1. Análise Horizontal do DRE

**Tabela 17: Análise horizontal do DRE.**

<b>Item</b>	<b>Ano 01 R\$</b>	<b>Ano 02 R\$</b>	<b>AH</b>
Receita total de vendas	258.991,20	277.120,58	7%
( - ) Dedução das receitas	(13.173,34)	(14.095,47)	7%
( = ) Receita líquida com vendas	245.817,86	263.025,11	7%
( - ) Custo serviço prestado	(141.517,32)	(147.178,01)	4%
( = ) Resultado Operacional	104.300,54	115.847,10	11%
( - ) Despesas	(40.472,98)	(40.831,20)	0,9%
( = ) Lucro	<b>63.827,56</b>	<b>75.015,90</b>	<b>17,5%</b>

Fonte: dados da pesquisa, adaptados pela autora, 2012.

Pela análise horizontal tanto do DRE como no Balanço Patrimonial, verificou-se o crescimento da creche Recanto Encantado em relação ao exercício anterior, onde O lucro aumentou em 17,5%, mostrando ser positivo para o crescimento e estabilidade da Creche Recanto Encantado.

## 2.4.11 Indicadores de Viabilidade

### 2.4.11.1 Margem de Contribuição

É o cálculo feito para identificar o valor ou percentual que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis. A margem de contribuição representa o quanto à empresa tem para pagar de cada um real de receita os custos variáveis.

Margem de contribuição (MC) =  $\frac{\text{Receita total} - (\text{Custo Variável} + \text{Impostos})}{\text{Receita total}}$

$$\text{MC} = \frac{258.991,20 - 13.173,34}{258.991,20} = \frac{245.817,86}{258.991,20} = 0,95$$

### 2.4.11.2 Ponto de Equilíbrio

É o período gasto para recuperar o investimento, por meio de fluxo de caixa líquido gerado no decorrer das atividades.

Representa o quanto sua empresa precisa faturar ou quantas unidades de um determinado produto ou serviço precisam ser vendidas para pagar todos os seus custos em um determinado período.

$$\text{P.E. (R\$)} = \frac{\text{Custo} + \text{despesas fixo}}{\text{Margem de contribuição}} =$$

### Índice Margem de Contribuição

$$\frac{141.517,32 + 38.160,00}{0,95} = \frac{189.134,02}{12 \text{ meses}} = 15.761,17 \text{ mensais}$$

Pode-se concluir que a empresa precisará vender R\$ 189.134,02 anuais ou 15.761,17 mensais para cobrir todos os seus custos e despesas, sem obter lucro ou prejuízo.

A Creche estima um faturamento mensal médio em torno de R\$ 21.582,60 tendo ela condições de cobrir todos seus custos e despesa e ainda obter lucro, sendo seu ponto de equilíbrio equivalente à 15.761,12 mensais.

#### 2.4.11.3 Lucratividade

É o indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado diretamente com as vendas mesmo diante a tanta competitividade.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = \frac{63.827,56}{258.991,20} \times 100 = 24,64\%$$

O cálculo acima indica que a lucratividade da empresa será de 24,64% anual, sobre os serviços oferecidos, ou seja a taxa de lucro líquido é favorável, diante da lucratividade que a empresa apresenta.

Segundo a fonte SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (2007), para os pequenos negócios é importante que os lucros gerados sejam equivalentes a 3% ao mês em média do valor dos investimentos próprios. No caso das prestadoras de serviços ficam em torno de 15% ao ano.

#### 2.4.11.4 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido a empreendedora sob a forma de percentual por unidade de tempo (por exemplo, mês ou ano). É calculado através da divisão do lucro líquido pelo investimento total.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{Investimento total}} \times 100 = \frac{63.827,56}{30.838,00} \times 100 = 2,07 \times 100 = 206,98\%$$

Isso representa que a cada ano a Recanto Encantado recupera 207% do investido anualmente ou 17,69% mensais do valor investido através do lucro líquido.

#### 2.4.11.5 Prazo de Retorno do Investimento (Pay-back)

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu no seu negócio.

$$\text{Pay-back} = \frac{\text{Investimento total}}{\text{Lucro líquido}} = \frac{30.838,00}{66.140,54} = 0,47$$

O que significa que a empresa recuperará o capital investido em menos de 1 ano, em 5 meses e 15 dias, ou seja, será um prazo bem pequeno, podendo a empreendedora investir em novos e melhores benefícios para a empresa.

#### 2.4.11.6 TMA – Taxa Mínima de Atratividade

A Taxa Mínima de atratividade, também chamada de custo de oportunidade ou taxa de desconto, representa o custo de oportunidade do capital para a empresa. Ela é a taxa de juros que deixa de ser obtida na melhor aplicação alternativa quando há emprego de capital próprio, ou é a menor taxa de juros obtível quando recursos de terceiros são aplicados. é aquela paga pelo mercado financeiro em investimentos concorrentes (poupança, fundos de investimentos, etc.). Essa taxa é utilizada para representar os fluxos de caixa em valores presentes.

A TMA de atratividade da empresa será de **9,75%** a.a. ou 0,82% ao mês. Para essa escolha levou-se nem consideração a taxa Selic com referência do Banco Central do Brasil no mês de março do ano de 2012. Avaliando-se também a TMA de outras empresas do mesmo ramo de atividade da creche. Em busca de obter uma média maior e alcançar maior atratividade e potencial.

#### 2.4.11.7 TIR – Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno é a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os seus respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Sendo usada em análise de investimentos significa a taxa de retorno de um projeto.

A TIR é a taxa necessária para que o VPL seja igual a zero. Logo estaremos descobrindo a taxa a partir do qual o projeto será viável, ou lucrativo. Quando a TIR de um investimento for superior a TMA à disposição do investido, tal investimento é economicamente viável, dentro do período de estudo.

Para se chegar ao valor da TIR, foi utilizado o cálculo na calculadora HP 12C:

[f] [reg]

Valor do investimento inicial: R\$ **30.838,00** [enter] [chs] [g] [CFo]

Valor das entradas de caixa: R\$ 66.140,54 [g] [CFj]

75.015,90 [g] [CFj]

84.682,35 [g] [CFj]

95.202,07 [g] [CFj]

106.641,84 [g] [CFj] [f][IRR] = **226,60%**

A TIR calculada foi de 226,60% para os cinco anos calculados em comparação com a TMA, dividindo esse valor para os cinco anos obtém-se uma taxa de 45,32% para cada ano, verificando a viabilidade do investimento, visto que esta diferença é suficiente para cobrir os riscos que a empreendedora terá com a atividade empresarial.

#### 2.4.11.8 VPL – Valor Presente Líquido

O Valor Presente é a Fórmula matemática-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente.

Para identificar o valor presente líquido (VPL), foi utilizada a calculadora financeira. Os valores utilizados foram: valor do investimento, lucro dos 5 anos contidos no fluxo de caixa e a taxa de desconto TMA.

HP 12C:

[f] [reg]

Valor do investimento inicial: R\$ **30.838,00** [enter] [chs] [g] [CFo]

Valor das entradas de caixa: R\$ 66.140,54 [g] [CFj]

75.015,90 [g] [CFj]

84.682,35 [g] [CFj]

95.202,07 [g] [CFj]

106.641,84 [g] [CFj]

**9,75 [i] [f] [NPV] = 288.357,59**

Tem-se o valor do VPL de R\$ 288.357,59 significando que as entradas de caixa futuras descontadas a taxa de 9,75%% e descontado o investimento inicial da empresa, resulta o valor presente de 288.357,59. Comparando-o com o investimento inicial de R\$ 30.838,00 demonstra, portanto que a VPL é maior que o investimento inicial, desta forma podemos dizer que este projeto é viável.

## 2.4.12 Análise de Quocientes ou Indicadores

### 2.4.12.1 Imobilização do Patrimônio Líquido

Este Indicador representa o quanto de dinheiro se aplicou no Ativo Permanente para cada R\$ 100,00 de Patrimônio Líquido, que representa quanto menor o índice melhor é para a empresa.

**Ativo Permanente = 24.909,06 = 0,26 ou 26, 31%**

**Patrimônio Líquido 94.665,56**

Pelo cálculo da imobilização do patrimônio líquido, percebe-se que de cada R\$ 100,00, R\$ 26,31 do patrimônio líquido estão aplicados no ativo permanente, isso demonstra baixa imobilização do patrimônio líquido em relação ao seu total percentual. Esse indicador é positivo para a empresa, pois, diminui sua dependência de capital de terceiros e financiamentos. o que significa vantagem para a empresa, pois ela tem disponibilidade para investir em outros ativos. Ou ainda investir em melhores qualidades de serviços.

#### 2.4.13 Indicadores de Rentabilidade

##### 2.4.13.1 Giro do Ativo

O Índice deste indicador representa o quanto a empresa vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total, o que representa quando maior o indicador melhor é para a empresa.

$$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}} = \frac{245.817,86}{94.665,56} = 2,60$$

Ao apresentar o resultado do giro do ativo, pode-se observar que a empresa vendeu seus serviços a 2,60 para cada R\$ 1,00 investido, mais que o dobro do investimento. conseguiu quase três vezes de volume de vendas em relação ao total do capital que foi investido.

### 2.4.13.2 Margem Líquida

Este indicador representa o quanto à empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de investimento total, um índice onde quanto maior melhor para empresa, significando que a empresa está tendo retornos nos investimentos.

$$\text{Lucro Líquido} = \frac{63.827,56}{245.817,86} = 0,26 \text{ ou } 25,97\%$$

Vendas líquidas 245.817,86

Observa-se que o resultado da margem líquida da Recanto Encantado, tem se uma margem de 25,97% de lucro líquido sobre os serviços prestados, ou lucro de R\$ 25,97 para cada R\$ 100,00 investidos.

### 2.4.13.3 Rentabilidade do Ativo

Este indicador representa o quanto à empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de investimento total, ou seja, quando maior for o índice melhor para a empresa.

$$\text{Lucro Líquido} = \frac{63.827,56}{94.665,56} = 0,67 \text{ ou } 67,42\%$$

Ativo 94.665,56

Analisando a rentabilidade do ativo, observa-se que há um lucro de 67,42% para cada R\$ 100,00 investidos na Creche. Isto mostra que a empresa obterá retorno sobre o capital que foi investido pela empreendedora, confirmando que a empresa tem potencial em gerar lucros.

#### 2.4.13.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Este indicador representa o quanto à empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, em média, no exercício, onde quanto maior o resultado do índice melhor para a empresa.

$$\text{Lucro Líquido} = \frac{63.827,56}{94.665,56} \times 100 = 67,42\%$$

P. L. Médio      94.665,56

Esse indicador demonstra que a empresa obteve R\$67,42 a cada R\$100,00 de investimento do capital próprio. Para a empreendedora significa que seu capital investido está obtendo retorno.

#### 2.5 Avaliação do Plano de Negócio

Através da formulação do plano de negócio a empreendedora pode obter viabilidade do empreendimento na cidade de Itapaci-GO, a partir dos diversos conhecimentos e estruturação do empreendimento apresentado diante dos planos. O mesmo se tornou fundamental para as estratégias e métodos do surgimento do novo negócio. Com todo estudo foi possível idealizar sonhos através das oportunidades, que se tornaram coerentes e objetivas.

Por meio do plano de marketing foi possível analisar como está o desenvolvimento do mercado, onde foi possível identificar através da pesquisa, que há um público que necessita de creches para colocar seus filhos. Onde este pode contribuir, identificando as características dos clientes, concorrentes e fornecedores, e como este iria receber esta nova ideia de se criar uma creche. Observando todos os pontos positivos e negativos e quais as verdadeiras necessidades dos nossos clientes. E quais as

nossas oportunidades e ameaças consideráveis diante a fidelização de concorrentes estratégicos.

O plano operacional veio demonstrar o desenvolvimento da empresa diante a localização do empreendimento, *layout*, capacidade de prestação de serviços, processo de prestação de serviços, descrição dos elementos do processo e dimensionamento dos cargos e funções. Contando em ser um espaço favorável e bem planejado ao atendimento dos nossos clientes. Representado com um *layout* bem distribuído, amplo e arejado, suficiente para o atendimento e prestação de serviço para as crianças matriculadas em sua disponibilidade.

Alcançando por meio do plano financeiro a identificação dos gastos necessários para viabilizar a implantação da nova empresa e quais resultados a empreendedora obteve para realizar o seu planejamento. O estudo mostrou a visualização do retorno do capital investido antes mesmo de um ano, em 5 meses e 15 dias, sobre um lucro estimado de R\$ 63.827,56 do mesmo ano, uma rentabilidade esperada pela empreendedora de 207% do investido anualmente, diante um lucro de R\$ 25,97 para cada R\$ 100,00 investidos na creche. Ao apresentar o resultado do giro do ativo, pode-se observar que a empresa vendeu seus serviços a 2,60 para cada R\$ 1,00 investido, mais que o dobro do investimento. Conseguiu quase três vezes de volume de vendas em relação ao total do capital que foi investido.

Por meio das análises realizadas nos planos de marketing, operacional e financeiro, pode-se concluir que a implantação da Creche Recanto Encantado em Itapaci-GO, se torna viável diante a sua criação. Entretanto diante das mudanças de mercado, concretizem a mudanças nas suas perspectivas estratégicas e ações como estrutura de empreendimento.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Comprometido com a inovação, este projeto apresentou a viabilidade de se criar um novo empreendimento. Determinado pela relação da concretização de sonho e lucros, este obteve seu papel de valor diante mudanças e inovações contínuas.

Compreenda que cada trabalho é parte de um processo, que possui varias etapas no seu fluxo. Através da análise deste projeto, podemos descrever que o fator decisivo para o sucesso de qualquer empreendimento é o conhecimento. Ele entra e sai de sua empresa todos os dias, transformando pessoas comuns em grandes empreendedores.

Para compreender o mercado e dele obter conhecimento, primeiramente necessitamos de conhecer as pessoas que ali estão inseridas e o que elas realmente necessitam. A elaboração do plano de negócio lhe fornece dados atuais e antecedentes de como estará o seu empreendimento mediante a sua abertura. Ele nos transporta para um mundo que nos possibilita realizar aquilo que inicialmente era impossível, desenvolvendo visões e aprendendo como transforma-las em realidade.

De uma forma geral o plano de negócio compreende todo o empreendimento em folhas de papel, onde o conteúdo estabelece e analisa a estrutura do negócio diante dos planos de marketing, operacional e financeiro.

Através do plano de marketing deste projeto a empreendedora obteve conhecimento das necessidades do seu publico alvo. Realizando pesquisa de mercado se adquiriu conhecimento e estudo para o processo de criação da empresa, contextualizando como seria o perfil dos clientes. Por meio do plano operacional viu-se a estrutura física e pessoal da empresa diante seus funcionários e gestores, necessários para o andamento e sucesso do empreendimento. Calculados todos os investimentos no plano financeiro a experiência de se criar uma empresa se concretiza, onde surgiram as apurações de todos os gastos, lucros e investimentos.

Desta forma podemos dizer que a elaboração deste plano de negócio como requisito para a conclusão do curso de Administração de Empresas foi de suma importância para a autora, onde através deste pôde-se descobrir varias habilidades e

métodos e adquirir mais conhecimento diante da prática de se planejar algo novo. Cujo intuito foi colocar em prática todo o conhecimento adquirido durante o curso, refletidos na carreira profissional, mediante o empreendedorismo, finanças e principalmente o lidar com as características das pessoas.

Podemos revelar através deste, grande oportunidade de mercado, encontrando caminho de esforços e ameaças que somente grandes empreendedores poderiam superar. Ao concluir todas as fases deste plano de negócios, tem-se a percepção da importância dessa ferramenta para o empreendedor, sendo um recurso fundamental para quem busca obter sua própria empresa. Nenhum grande empreendimento é fruto de sorte ou de expectativas, mas sim de planejamento e conhecimento de tudo que se passa ao seu redor, diante dos nossos clientes, dos nossos fornecedores e principalmente o que pensam nossos concorrentes.

Pretender criar uma empresa depende de muita dedicação e estudo, antes mesmo de sua estruturação. Para que todas as barreiras possam ser superadas é preciso almejar e correr riscos. E com o término deste trabalho verifica-se que este somente foi viável, através da conclusão do que vem a ser verdadeiramente um empreendedor, ou seja, aquele que analisa tudo e que jamais se surpreende, pois ele já sabia o futuro do empreendimento.

## REFERÊNCIAS

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**. São Paulo: Atlas, 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2005.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw – Hill, 1989.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. 6. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999a.

\_\_\_\_\_. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999b.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2. Ed. Ver. E atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário Aurélio da Língua Portuguesa**. Curitiba: Positivo, 2010.

GITMAN, Lawrence J. **Princípio da administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Trentice Hall, 2010.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: a edição do novo milênio**. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de vendas**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 29. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

EMPREENDEDORISMO, que negócio é esse?. Disponível em: <<http://www.pacificnetwork.com.br/materias.asp?codigo=245>>. Acesso em: 14 out. 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme\\_nova/Mulher\\_Mercado\\_Trabalho\\_Perg\\_Resp.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/Mulher_Mercado_Trabalho_Perg_Resp.pdf)>. Acesso em: 5/9 abr.2012.

INSTITUTO NACIONAL DE PESQUISAS EDUCACIONAIS - INPE. Disponível em: <[www.inep.gov.br](http://www.inep.gov.br)>. Acesso em: 9 maio 2012.

A ROTINA no dia a dia da creche: entre o proposto e o vivido. Disponível em:  
<http://www.cefetes.br/gwadocpub/PosGraduacao/Especializa%C3%A7%C3%A3o%20e%20educa%C3%A7%C3%A3o%20EJA/Publica%C3%A7%C3%B5es/anped2001/xtos/t0790391564557.PDF>. Acesso em: 7 jan. 2013.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas. **Lucro, lucratividade e rentabilidade.** 2007. Disponível em:  
<<http://www.df.sebrae.com.br/mostraPagina.asp?codServico=378>>. Acesso em: 22 jun. 2012.

TABELA alíquota: **alíquotas de incidência.** 2012. Disponível em:  
<[http://www.contadores.cnt.br/portal/tabela\\_fgts\\_aliq.php](http://www.contadores.cnt.br/portal/tabela_fgts_aliq.php)>. Acesso em: 22 jun. 2012.

Revisado por

Célia Romano do Amaral Mariano  
Biblioteconomista CRB1/1528

## Apêndice A-

Questionário realizado na cidade de Itapaci-Go, nos dias 28 e 29 de novembro, de 2012 onde foram entrevistados 50 pais, mães e responsáveis aleatoriamente, na porta de colégios e creches públicas:

**1. Você precisa ausentar-se de casa durante a semana por motivo de trabalho ou estudo?**

( ) sim      ( ) não

**2. Qual a faixa etária dos filhos que residem com você?**

( ) 0 à 6 anos

( ) 7 à 12 anos

( ) 13 à 18 anos

( ) maiores que 18 anos

**3. Com quem deixa seus filhos, quando está no trabalho ou ausente de casa?**

( ) com a funcionária

( ) com parentes ou amigos

( ) com seus filhos mais velhos

( ) na creche pública

( ) outros

**4. Acha viável a abertura de uma creche particular na cidade de Itapaci-Go, tendo como qualidade os serviços prestados diante das suas necessidades?**

( ) sim      ( ) não

**5. Qual dos horários melhor se enquadraria na sua necessidade, diante a abertura da creche?**

( ) entrada/saída: 07h00 às 19h00

( ) entrada/saída: 07h00 às 18h00

( ) entrada/saída: 07h00 às 17h00

( ) entrada/saída: 07h00 às 12h00

**6. Qual a renda mensal da sua família?**

( ) entre 1 a 2 salários mínimos

( ) maior que 2 salários mínimos

**Apêndice B-****DADOS DA ALUNA****NOME:** Dayane Rose Silva Rabelo**NÚMERO DA MATRÍCULA:** 0307850901**ENDEREÇO:** Rua Laura Lins Alencar**CEP:** 76360-000-000 **CIDADE:** Itapaci **ESTADO:** Goiás**TELEFONE: CEL.:** 9699-0238**E-MAIL:** dayanerose20@hotmail.com**ESTÁGIO REALIZADO NA ÁREA:** Área de Recursos Humanos**EMPRESA:** Vale Verde Empreendimentos Agrícolas Ltda. Itapaci-GO

Rodovia GO 336 km 14 Zona Rural

**CNPJ:** 02.414.858/0004-70**CEP:** 76.360-000 Itapaci – Goiás

Telefone: (062) 3361 – 7700 Fax: (062) 3361 – 7735

E-mail: valeverde@uit.grupofarias.com.br

**RESPONSÁVEL PELO ESTÁGIO NA EMPRESA:** Maria Cerci dos Santos.

(Supervisora de Recursos Humanos)

**Anexo A**

LC 001

**CONTRATO PARTICULAR DE LOCAÇÃO DE IMÓVEL**

LOCADOR:

LOCATÁRIA:

IMÓVEL:

ALUGUEL MENSAL INICIAL:

VIGÊNCIA:

1 - Pelo presente **INSTRUMENTO PARTICULAR DE CONTRATO DE LOCAÇÃO DE IMÓVEL RESIDENCIAL**, que entre si fazem (\_\_\_\_\_), brasileiro, estado civil, inscrito no CPF/MF nº (\_\_\_\_\_), residente em (\_\_\_\_\_), de ora em diante denominada de **LOCADOR**.

De outro lado,

2 - (\_\_\_\_\_) **dados da Locatária**, de ora em diante denominada **LOCATÁRIA**, ajustam e contratam mediante as seguintes cláusulas e condições:

**CLÁUSULA PRIMEIRA** - A **LOCADORA**, na qualidade de proprietário do imóvel residencial da (\_\_\_\_\_) - **Itapaci - GO**, dá em locação à **LOCATÁRIA** o dito e descrito imóvel, mediante o aluguel mensal de, (\_\_\_\_\_), que deverá ser **pago mensalmente**, dia (\_\_\_\_) ou próximo dia útil, sendo o **primeiro pagamento para** (\_\_\_\_) e os demais consecutivamente.

**CLÁUSULA SEGUNDA** - Fica a cargo da **LOCATÁRIA** o pagamento das taxas ordinárias de luz, água e esgoto.

**CLÁUSULA TERCEIRA** - O prazo de locação é de três anos, iniciando-se em (\_\_\_\_). Findo este prazo, havendo interesse de ambas as partes na prorrogação, este contrato poderá ser renovado por igual período, e o índice para o cálculo do reajuste do aluguel será pelo IGP-M/FGV.

**CLÁUSULA QUARTA** - A **LOCATÁRIA** declara que recebe neste ato o imóvel, com suas dependências e instalações elétricas, hidráulicas e equipamentos em funcionamento, tudo conforme termo de vistoria.

**CLÁUSULA QUINTA** - A **LOCATÁRIA** obriga-se a:

1- Manter o imóvel locado e todas as suas dependências em perfeito estado de conservação e funcionamento, higiene e limpeza, bem como reparar todo e qualquer estrago que por ventura venha a surgir, observando o estado em que encontrou conforme Cláusula Quarta.

2- Não sublocar, não ceder, não emprestar, em todo ou em parte o imóvel e demais objetos locados.

3- No término deste contrato e com a devida notificação deverá ocorrer a desocupação deste imóvel, desfeito de "pleno jure" o vínculo locatício, devolvendo-o a **LOCATÁRIA** ao **LOCADOR**, na situação física em que foi recebido. Somente se considerará formalmente devolvido este imóvel e

cessada toda a responsabilidade pelo aluguel e adicionais após a vistoria do **LOCADOR** - ou preposto - e executados todos os serviços de restauração por eles julgados necessários.

**CLÁUSULA SEXTA** - Os contratantes obrigam-se mutuamente a respeitar o presente contrato, ficando a parte infratora sujeita ao pagamento de multa contratual igual a 02 (dois) meses de aluguel vigente na época.

**CLÁUSULA SÉTIMA** – A **LOCATÁRIA**, mediante aviso prévio de 30 dias, poderá rescindir o contrato de locação sem estar penalizada com a multa prevista na cláusula sexta.

**CLÁUSULA OITAVA** – Fica eleito o foro da comarca de Itapaci, para dirimir quaisquer questões oriundas do presente contrato.

Por estarem de pleno acordo, assinam as partes o presente contrato em 02 (duas) vias de igual teor e para um só fim, na presença das testemunhas que também assinam, dando tudo por bom, firme e valioso.

Itapaci, ( \_\_\_\_\_ ) de 2012.

\_\_\_\_\_  
Locador

\_\_\_\_\_  
Locatário

Testemunhas.

\_\_\_\_\_  
Nome:  
CPF:

\_\_\_\_\_  
Nome:  
CPF: