UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE – FEAC
CURSO GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

GABRIELLYMELO MEDEIROS DIAS

Plano de negócio para análise da viabilidade de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió – AL

Maceió
2023

GABRIELLY MELO MEDEIROS DIAS

Plano de negócio para análise da viabilidade de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió – AL

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado à coordenação do curso de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FEAC, da Universidade Federal de Alagoas - UFAL, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Professor Dr. Ibsen Mateus Bittencourt Santana Pinto

Maceió
2023

.

Catalogação na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico

Bibliotecária Responsável: Helena Cristina Pimentel do Vale CRB-4/ 661

D541p Dias, Gabrielly Melo Medeiros.
Plano de negócio para análise da viabilidade de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió-AL / Gabrielly Melo Medeiros Dias. – 2023.
61 f.

Orientador: Ibsen Mateus Bittencourt Santana Pinto.
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso em Administração) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Economia. Administração e Contabilidade. Maceió, 2023.

Bibliografia: f. 58.
Apêndices: f. 59-61.

1. Plano de negócios. 2. Crianças – Espaço de desenvolvimento integral. 3. Análise SWOT. 4. Viabilidade financeira. 5. Empreendedorismo. I. Título.

CDU: 658.1-053.3/.4(813.5)

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ATA DE APRESENTAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC

Declaramos que, **GABRIELLY MELO MEDEIROS DIAS,** Matrícula nº **17110159**, aluno (a) do Curso de Administração, concluiu e apresentou o TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO, com carga horária de 80 horas, sob o título de: **"Plano de negócio para análise da viabilidade de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió – AL",** sob orientação do(a) **Prof. Dr. Ibsen Mateus Bittencourt,** obtendo a nota final 10,00 (DEZ INTEIROS), conforme avaliação da Banca Examinadora abaixo:

BANCA EXAMINADORA	NOTA
1. Prof. Dr. Ibsen Mateus Bittencourt	10,00
2. Prof. Dr. Ana Paula Lima Marques Fernandes	10,00
3. Prof. Dr. Edilson dos Santos Silva	10,00
NOTA FINAL	10,00

BANCA EXAMINADORA – ASSINATURAS

1._____ Documento assinado digitalmente gov.br IBSEN MATEUS BITTENCOURT SANTANA P Data: 05/06/2023 10:23:46-0300 Verifique em https://validar.iti.gov.br _____ Presidente/Orientador.

Documento assinado digitalmente gov.br ANA PAULA LIMA MARQUES FERNANDES Data: 01/06/2023 19:45:24-0300 Verifique em https://validar.iti.gov.br _____ Membro.

3._ Documento assinado digitalmente gov.br EDILSON DOS SANTOS SILVA Data: 04/06/2023 19:46:21-0300 Verifique em https://validar.iti.gov.br _____ Membro.

Maceió, 30 de Maio de 2023

Prof. Dra. Claudia Milito
Coordenador do Curso de Administração

RESERVADO À COORDENAÇÃO	
NO SISTEMA EM	**ASSINATURA**
___ / ____ / _____	

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pela minha vida e por me ajudar a ultrapassar todos os obstáculos enfrentados durante o curso.

Aos meus pais Lindalva Soares de Melo e Luiz Medeiros Dias, a minha irmã Juliana Melo Holanda e ao meu namorado Magno Luiz Pontes Pacheco que me incentivaram e me deram suporte nos momentos difíceis.

Aos meus amigos Lorena Abs de França e Anderson Raphael Pereira da Silva que sempre estiveram ao meu lado durante essa jornada.

Agradeço também aqueles que fizeram parte do meu processo de graduação dentro e fora da universidade, todas as oportunidades que a mim foram concedidas e contribuiu de alguma maneira para minha formação pessoal e profissional. Agradecimentos especiais ao meu orientador Professor Dr. Ibsen Mateus Bittencourt Santana Pinto e à banca examinadora pela disponibilidade e avaliação do presente estudo.

RESUMO

Com a constante atualização do mercado e as necessidades que surgem de sobrevivência de um empreendimento, é imprescindível que o empreendedor possa ser capaz de identificar fatores que auxiliem tanto no amadurecimento, quanto no avanço do seu negócio. Para isso, é necessário um bom planejamento e um auxílio técnico para diminuir possíveis falhas. Este trabalho tem como objetivo realizar um Plano de Negócio a fim de analisar a viabilidade de um espaço de desenvolvimento infantil integral para bebês de 0 a 3 anos, através de um levantamento dos custos, despesas e receitas; determinando o investimento inicial, mão de obra, produtos e materiais; sendo possível realizar uma análise SWOT baseada nos dados dos ambientes interno e externo, bem como traçar um perfil dos clientes e potenciais clientes através da pesquisa descritiva quantitativa aplicada via e-mail a partir da base de dados de clientes do empreendimento. A pesquisa abrange todos os pais dos bebês matriculados atualmente no empreendimento e os que constam na lista de espera. Ao final do estudo foi possível analisar os componentes necessários e os indicadores de viabilidade, que conta com um resultado positivo, indicando que o empreendimento é viável.

Palavras-chave: Plano de negócio, Viabilidade Financeira, Empreendedorismo, Análise SWOT.

ABSTRACT

With the constant updating of the market and the needs that arise for the survival of an enterprise, it is to know that the entrepreneur may be able to identify factors that help both his maturation and his advancement. For this, good planning and technical assistance are necessary to reduce possible failures. This work aims to carry out a Business Plan in order to analyze the viability of a space for integral child development for babies from 0 to 3 years old, through a survey of costs, expenses and income; determining the initial investment, labor, products and materials; it is possible to carry out a SWOT analysis based on data from the internal and external environments, as well as draw a profile of customers and potential customers through descriptive quantitative research applied by email from the enterprise's database. The survey covers all parents of children currently enrolled in the development and those on the waiting list. At the end of the study, it was possible to analyze the necessary components and the feasibility indicators.

Keywords: Business plan, Financial Feasibility, Entrepreneurship, SWOT Analysis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout do empreendimento 32
Figura 2 - Processo operacional de atendimento 34
Figura 3 - Processo produtivo do empreendimento 35
Figura 4 - Organograma 36
Figura 5 - Ponto de equilíbrio 51
Figura 6 - Lucratividade 52
Figura 7 - Rentabilidade 52
Figura 8 - Prazo de retorno do investimento 53

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Faixa etária dos entrevistados 19
Gráfico 2 - Gênero dos entrevistados 19
Gráfico 3 - Nível de escolaridade dos entrevistados 20
Gráfico 4 - Estado civil dos entrevistados 20
Gráfico 5 - Renda mensal dos entrevistados 21
Gráfico 6 - Bairro onde redisem os estrevistados 21
Gráfico 7 - Medida que o serviço atende às necessidades dos entrevistados 22
Gráfico 8 - Fatores importantes de decisão sobre o consumo do serviço 22
Gráfico 9 - Probabilidade de recomendar os serviços 23

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Participação dos sócios 17
Tabela 2 - Análise dos concorrentes 24
Tabela 3 - Análise dos fornecedores 26
Tabela 4 - Quadro de funcionários 36
Tabela 5 – Estimativa dos investimentos fixos 38
Tabela 6 - Estoque inicial 41
Tabela 7 - Capital de giro 43
Tabela 8 - Estimativa de investimentos pré-operacionais 44
Tabela 9 - Investimento total 45
Tabela 10 - Estimativa do faturamento mensal da empresa 45
Tabela 11 - Estimativa do custo unitário 46
Tabela 12 - Estimativa dos custos de comercialização 47
Tabela 13 - Estimativa dos custos com mão de obra 47
Tabela 14 - Estimativa do custo com depreciação 48
Tabela 15 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais 49
Tabela 16 - Demonstrativo de resultados 50
Tabela 17 - Indicadores de viabilidade 50
Tabela 18 - Construção de cenários 54
Tabela 19 - Matriz F.O.F.A. 55

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 12

1.1 Problemática 13

1.2 Justificativa 13

1.3 Objetivos 14

1.3.1 Objetivo geral 14

1.3.2 Objetivos específicos 14

2 SUMÁRIO EXECUTIVO 15

2.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio 15

2.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições..... 16

2.3 Missão da empresa 16

2.4 Setor de atividade 16

2.5 Forma jurídica 16

2.6 Enquadramento tributário 17

2.7 Capital social 17

2.8 Fonte de recursos 17

3 ANÁLISE DO MERCADO 18

3.1 Análise dos clientes 18

3.2 Análise dos concorrentes 24

3.3 Análise dos fornecedores e parceiros 26

4 PLANO DE MARKETING 28

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços 28

4.2 Preço 29

4.3 Estratégias promocionais 30

4.4 Estrutura de comercialização 31

4.5 Localização do negócio 31

5 PLANO OPERACIONAL 32

5.1 Layout ou arranjo físico 32
5.2 Capacidade instalada 33
5.3 Processos operacionais 34
5.4 Necessidade de pessoal 36
6 PLANO FINANCEIRO 38
6.1 Estimativa dos investimentos fixos 38
6.2 Estoque inicial 41
6.3 Capital de giro 42
6.4 Estimativa de investimentos pré-operacionais 44
6.5 Investimento total 45
6.6 Estimativa do faturamento mensal da empresa 45
6.7 Estimativa do custo unitário 46
6.8 Estimativa dos custos de comercialização 46
6.9 Estimativa dos custos com mão de obra 47
6.10 Estimativa do custo com depreciação 48
6.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais 49
6.12 Demonstrativo de resultados 49
6.13 Indicadores de viabilidade 50
6.13.1 Ponto de equilíbrio 51
6.13.2 Lucratividade 51
6.13.3 Rentabilidade 52
6.13.4 Prazo de retorno do investimento 53
7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS 54
7.1 Ações preventivas e corretivas 54
8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA 55
8.1 Análise da matriz F.O.F.A 55
9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO 57

REFERÊNCIAS 58

APÊNDICE 59

1 INTRODUÇÃO

É de conhecimento geral que o empreendedorismo e os empreendedores são importantes motores do progresso econômico e social. Janssen (2020) argumenta que o processo empreendedor traz enormes benefícios para os países, desde a geração de empregos e renda até a geração de maior competitividade e inovação, seja por meio da adição de novos produtos ou melhoria de determinados processos na cadeia produtiva, ou até mesmo inserindo algum tipo de tecnologia nova.

Na esfera econômica brasileira são encontrados muitos desafios para constituir o próprio negócio. Vale destacar que o empreendedorismo feminino surge como uma alternativa para que as mulheres possam alcançar seus objetivos não apenas no mercado de trabalho, mas em outras áreas também. Além disso, favorece a diversidade de negócios, graças às perspectivas inovadoras identificadas pelas empreendedoras (ASSUNÇÃO, ANJOS, 2018).

Para iniciar um novo negócio, é imprescindível que o empreendedor defina suas ações e delimite suas estratégias, bem como, trace um planejamento bem elaborado e estruturado, no intuito de criar e ampliar o empreendimento, lidando com a concorrência e competição de mercado. O empreendimento em questão surgiu a partir da percepção da sócia proprietária, a qual fornece experiências únicas através da Abordagem Pikler.

A abordagem discutida ressalta a importância de se enxergar a primeira infância como um período de construção de vínculos importantes, que garantirão à infância, segurança emocional e liberdade de movimento. Ressaltando a relação entre educadores e crianças, que estabelece a continuidade do cuidado emocional, o que ajuda o bebê a se sentir emocionalmente seguro e explorar seu corpo e ambiente de forma autônoma (SANTOS, SANTOS, LYRA, 2019)

Deste modo, visando alcançar o sucesso, o plano de negócio é uma ferramenta que auxiliará, a saber, se o negócio é viável por meio das análises dos investimentos necessários, bem como através do plano financeiro com os dados projetados e seus indicadores de viabilidade. No presente documento, constam as pesquisas e estudos referentes à viabilidade de ampliação de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió - AL.

1.1 PROBLEMÁTICA

De acordo com dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia Estatística) a nova estimativa divulgada da população residente em Alagoas chegou a 3.365.351 habitantes em 2021. Quanto a Maceió, é o município mais populoso de Alagoas, e sua população em 2020, estimada pelo IBGE, é de 1.025.360 habitantes, sendo a décima quarta capital brasileira a ultrapassar a marca de um milhão de habitantes residentes, e a quinta do Nordeste.

Com o crescimento populacional, os negócios locais se tornam o combustível de toda a economia, e promover esse tipo de consumo gera ganhos para toda a região, pois ajuda a estabelecer um comércio mais justo, e principalmente faz o dinheiro circular pelo seu bairro, o que propicia mais desenvolvimento local.

Diante da importância do empreendedorismo, busca-se, através do presente estudo, consolidar o berçário/creche objeto de estudo, com o propósito de que este empreendimento ofereça um espaço atrativo, aconchegante e seguro para os filhos dos clientes que pagam pelo serviço ofertado. Sendo assim, de suma importância à elaboração de um plano de negócio como parâmetro de análise, a fim de identificar oportunidades no setor atuante e buscar qualificar os serviços ofertados, passando, assim, a assumir gradativamente a liderança de mercado dentro da cidade.

1.2 JUSTIFICATIVA

A criação deste trabalho justifica-se como uma ferramenta de pesquisa e aplicação para a empresa em estudo, no intuito de gerar clareza e melhorias para a gestão através de planejamento para alcançar os objetivos estabelecidos. Além disso, é notória a relevância que um berçário e creche bem estruturada e com planos pedagógicos bem definidos e traçados tem para a sociedade, pois a participação de atividadees extradomiciliares está cada vez mais aumentando.

É importante reconhecer as necessidades afetivas dos bebês e crianças pequenas e acompanhar o desenvolvimento do bebê ressalta a importância da assistência prestada à criança e o papel desempenhado por um empreendimento desta natureza.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Elaborar um plano de negócio para analisar a viabilidade de um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas em Maceió – AL

1.3.2 Objetivos específicos

Com a finalidade de alcançar o objetivo geral segue os objetivos específicos:

- Realizar um levantamento dos custos, despesas e receitas;
- Determinar o investimento inicial, mão de obra, produtos e materiais;
- Traçar um perfil dos clientes e potenciais clientes;
- Realizar uma análise SWOT baseada nos dados dos ambientes interno e externo.
- Avaliar a viabilidade do negócio;

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

Com a modernidade e os pais que saem para trabalhar, muitas famílias optam por manter seus filhos em creches. A creche é um local dedicado a cuidar de bebês e crianças pequenas na primeira infância, oferecendo cuidados e atividades educativas adequadas para a estimulação de bebês e crianças pequenas. Por isso, abrir uma creche tornou-se uma opção de negócio rentável e prazerosa.

A empresa em questão é um espaço de desenvolvimento integral para bebês e crianças pequenas, preferindo não se identificar, a qual não é considerada uma escola e nem uma creche, embora se assemelhe bastante à dinâmica da creche. O espaço segue alguns princípios da abordagem Pikler e é um dos primeiros espaços de Maceió a utilizar a abordagem, sendo considerada atualmente uma referência em Maceió, Alagoas e no Brasil.

Os principais serviços oferecidos consistem em: atendimento a bebês e criança de 0 a 3 anos e suas famílias; alimentação saudável - seguindo o cardápio de uma nutricionista materno infantil; Cursos de formação de professores e educadores - do espaço e pessoas sem vínculos com a instituição.

Com isso, o empreendimento traz uma proposta consigo, valorizando atividades autônomas, destacando a importância de a criança ser ativa por si própria; possuir uma segurança afetiva com seu adulto criador possibilitando o desejo de exploração; ajudar a criança a ter conscientização sobre si mesma e seu entorno no intuito de planejar e adaptar necessidades específicas, bem como respeitar o ritmo da própria criança para um bom estado de saúde física e emocional.

O empreendimento fica localizado no bairro da Ponta Verde em Maceió e as famílias que residem no bairro da instituição ou nos bairros vizinhos costumam frequentar o espaço e aderir aos serviços prestados.

2.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

A sócia proprietária possui 43 anos e tem uma formação inicial em Comunicação Social e atualmente é graduanda em Psicopedagogia. Possui realização do curso sobre a abordagem em 2017, no Rio de Janeiro em parceria com a APLF – Associação Pikler-Lóczy da França, na França.

2.3 MISSÃO DA EMPRESA

Valorizar o começo da vida através de um desenvolvimento integral orientado e o livre brincar.

2.4 SETOR DE ATIVIDADE

A empresa atua prestando serviços de educação, mais especificamente educação infantil.

2.5 FORMA JURÍDICA

A mesma se enquadra na forma jurídica de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI).

2.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Como enquadramento tributário, a gestora é optante pelo Simples Nacional.

2.7 CAPITAL SOCIAL

O capital social é representado por todos os recursos, seja dinheiro, equipamentos, ferramentas, entre outros, colocados pelo proprietário e ou sócios para a montagem do empreendimento (SEBRAE, 2013). Com base no plano financeiro deste documento é possível verificar o montante do capital social aplicado no empreendimento.

Tabela 1 - Participação dos sócios

Sócio	Valor	Participação (%)
Sócia proprietária	R$ 177.811,09	100%

Fonte: Elaboração Própria (2022)

2.8 FONTE DE RECURSOS

A fonte de recursos para o início das atividades do negócio pode advir de recursos próprios, de terceiros ou de ambos (SEBRAE, 2013). No caso do empreendimento, a aplicação do capital necessário será de recursos próprios da empreendedora.

3 ANÁLISE DO MERCADO

Segundo uma pesquisa do Ibope de 2017, a pedido da Fundação Maria Cecília Souto Vidigal (FMCSV), revelou-se que mais de 70% dos pais reconhecem a importância de vínculos fortes e cuidados focados com os filhos que vão além do básico, ou seja, da alimentação, saúde e vida diária. A pesquisa aponta que na creche, os bebês e crianças pequenas, são sim, mais estimulados. Inclusive, a socialização é vista pelos pais como a principal vantagem que as creches oferecem aos filhos, seguida da supervisão profissional, da participação em diversas atividades e do desenvolvimento do raciocínio.

De acordo com IBGE, em uma pesquisa realizada em 2022, existem mais de 11,8 milhões de crianças de 0 a 3 anos no país, mas apenas 3,1 milhões de matrículas em creches nessa faixa etária segundo o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), aproximadamente, cerca de apenas 26% das crianças frequentam creches nos três primeiros anos de vida.

Na maioria dos lares hoje, um dos pais ou responsável trabalha durante a semana. Portanto, as crianças precisam de alguém ou de alguma agência de confiança para acompanhá-las enquanto o adulto estiver fora. Como alternativa o empreendimento propõe um ensino de maneira inovadora, para criar uma criança, fazendo com que a mesma receba todos os elementos necessários. As professoras da creche devem estar bem preparadas para a educação infantil e atender as crianças de 0 a 3 anos, para que os pais possam trabalhar com tranquilidade e sem preocupações.

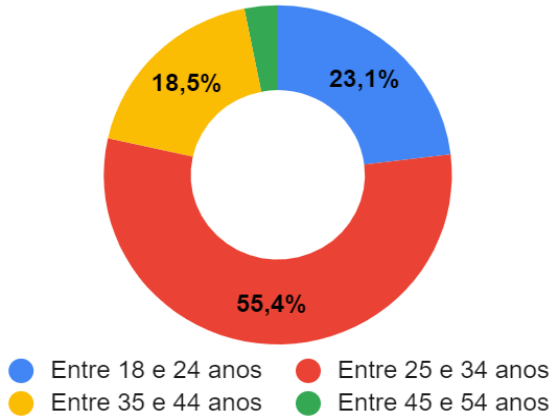
A seguir, será feita a análise de mercado da empresa, em que irá abordar o estudo de três pilares: (1) clientes, (2) concorrentes e (3) fornecedores:

3.1 ANÁLISE DOS CLIENTES

Com o intuito de traçar o perfil dos clientes e dos potenciais clientes, este estudo tem como metodologia uma pesquisa utilizando o método de caso exploratório, a fim de ganhar familiaridade e adquirir novos *insights*; conta também com a elaboração de um questionário para análise de dados quantitativos.

O questionário foi aplicado através da plataforma criadora de formulários online Google Forms, enviados por e-mail, abrangendo todos os pais dos bebês matriculados atualmente no empreendimento, que são 45, bem como 20 pais que constam na lista de espera, totalizando a amostra com 65 pessoas. A seguir serão apresentados os resultados e análises obtidas e realizadas através das Planilhas Google:

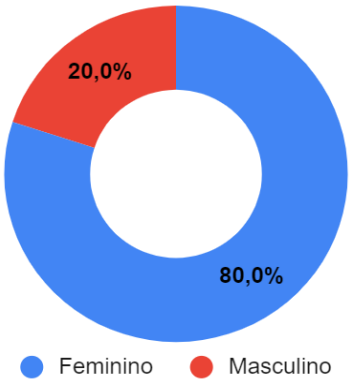
Gráfico 1 - Faixa etária dos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Quanto à faixa etária, a maioria dos pais contém entre 25 anos e 34 anos de idade, totalizando 55,4% dos entrevistados, em segundo lugar encontram-se pais entre 18 e 24 anos de idade e logo após com 18,5%, pais entre 35 anos e 44 anos. Os últimos 3% estão entre 45 anos e 54 anos. Nota-se que a maioria é jovem.

Gráfico 2 - Gênero dos entrevistados

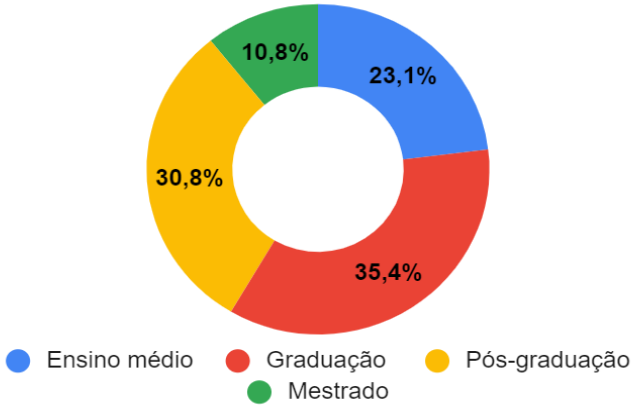


Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Com relação ao gênero, foi observado que a maioria dos pais que se dispuseram a

responder foi do sexo feminino, totalizando 80%, seguido do masculino com apenas 20%.

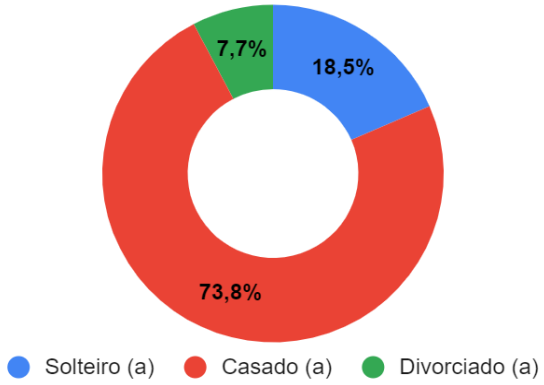
Gráfico 3 - Nível de escolaridade dos entrevistados



Fonte: Dado da pesquisa (2022)

Ao se referir sobre o nível máximo de escolaridade dos pais entrevistados, nota-se que 23,1% possuem apenas o ensino médio; 35,4% possuem alguma graduação e 10,8% pós-graduação, e 10,8% possuem mestrado.

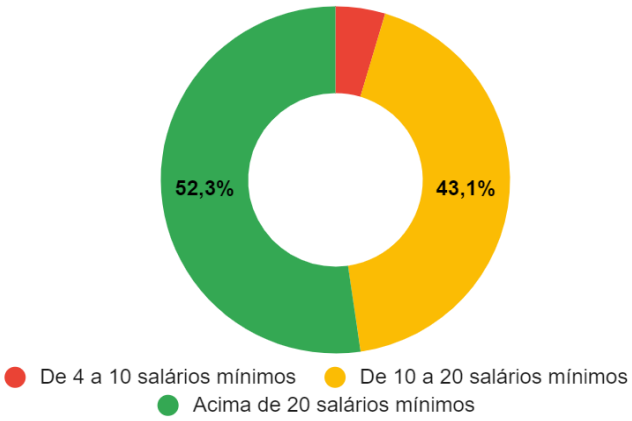
Gráfico 4 - Estado civil dos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Já em relação ao estado civil, a maioria respondeu como casado (a), com 73,8%, em seguida 18,5% solteiro (a) e por fim, 7.7% divorciado (a).

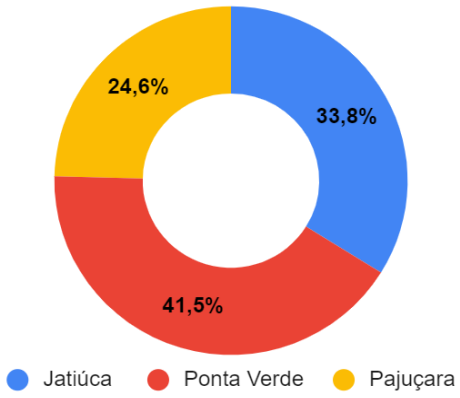
Gráfico 5 - Renda mensal dos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Analisando o fator renda, é possível visualizar que grande parcela dos responde ntes recebe mensalmente acima de 20 salários mínimos (R$ 24.240,00 ou mais) se destacando com 53,3%. Com 43,1%, pais que recebem de 10 a 20 salários mínimos (R$ 12.120,00 até R$ 24.240,00) e com 4,6% pais que recebem de 4 a 10 salários mínimos (R$ 4.848,00 até R$ 12.120,00).

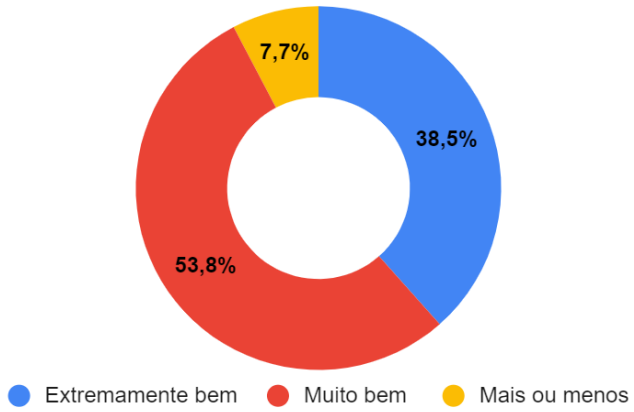
Gráfico 6 - Bairro onde redisem os estrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Dentre os entrevistados, o gráfico aponta que 41,5% residem no mesmo bairro onde o empreendimento se encontra, na Ponta Verde, logo em seguida, 33,8% se localizam no bairro da Jatiúca e 24,6% na Pajuçara. Ou seja, o somatório dos pais que residem na Jatiúca e na Pajuçara, totaliza 58,4%, sendo assim, a maioria reside nos bairros próximos de onde a empresa está localizada.

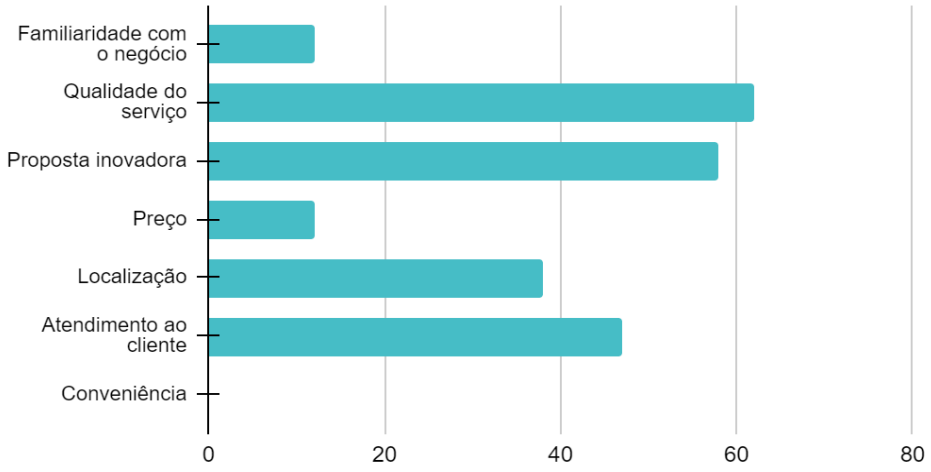
Gráfico 7 - Medida que o serviço atende às necessidades dos entrevistados



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Quanto à medida que o serviço ofertado por esta empresa atende as necessidades dos pais, nota-se que 53,8% responderam “Muito bem”, quanto 38,5% responderam “Extremamente bem” e apenas 7.7% responderam “Mais ou menos”. Estando assim, em grande parcela, os pais satisfeitos.

Gráfico 8 - Fatores importantes de decisão sobre o consumo do serviço

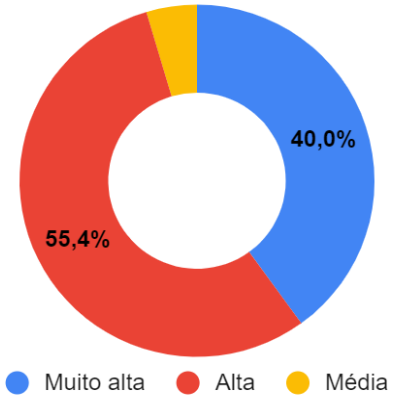


Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Quando se trata sobre os fatores importantes para decidir sobre o consumo do serviço desta empresa, podendo optar por mais de uma alternativa, quando for o caso, destacou-se a qualidade do serviço, escolhido mais de 60 vezes, seguido assim de uma proposta inovadora e atendimento ao cliente, sendo optados por mais de 40 vezes. A localização do negócio também demostra um valor relevante, ficando abaixo apenas a familiaridade com o negócio e

o preço.

Gráfico 9 - Probabilidade de recomendar os serviços



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Quanto à probabilidade dos pais entrevistados recomendarem os serviços da empresa, observou-se que com a probabilidade “Alta”, 55,4% recomendariam para outras pessoas e 40% respondeu “Muito alta” e 4,6% como média.

3.2 ANÁLISE DOS CONCORRENTES

A empresa em questão conta com apenas um concorrente direto, o qual possui propostas de negócio semelhantes. A empresa objeto deste estudo prefere não identificar as empresas avaliadas. A seguir encontra-se o quadro referente à análise dos concorrentes:

Tabela 2 - Análise dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Concorrente 1 **Único concorrente direto**	Elevado grau de qualidade. Possui avaliação de 4,8 no Google.	Preço elevado devido a margens de lucros altas	Bastante flexíveis, podendo ser à vista, no cartão, boleto ou pix	R. Durval Guimarães - Ponta Verde, Maceió - AL	Ótimo atendimento durante a venda.	Conta com serviços de berçário, socialização e grupos; Sua estrutura possui salas amplas; ambiente monitorado; programa bilíngue; educação musical; psicomotricidade; ballet e judô; Incluso lanches e refeição principal.
Concorrente 2	Elevado grau de qualidade. Possui avaliação de 4,9 no Google.	Preço elevado devido a margens de lucros altas	Bastante flexíveis, podendo ser à vista, no cartão, boleto ou pix	Rua Prefeito Abdon Arroxelas - Ponta Verde, Maceió - AL	Ótimo atendimento.	É uma escola de tempo integral, desde o berçário ao 2º ano do ensino fundamental I. Oferece alimentação saudável, aulas de inglês, musicalização, recreação dirigida, natação, ballet, judô e ginástica rítmica.
Concorrente 3	Elevado grau de qualidade. Possui avaliação de 4,6 no Google.	Preço justo, buscando aproximar o cliente.	Flexíveis, podendo ser à vista, no cartão, boleto ou pix	R. José Júlio Sawer - Ponta Verde, Maceió - AL	Bom atendimento.	É uma escola que conta com meio período; integral e estendido. Desde o berçário ao 1º ano do ensino fundamental. Oferece aulas de inglês, judô, capoeira, natação e ballet.
Concorrente 4	Elevado grau de qualidade. Possui avaliação de 4,6 no Google.	Preço justo, buscando aproximar o cliente.	Flexíveis, podendo ser à vista, no cartão, boleto ou pix	Rua Hamilton de Barros Soutinho - Jatiúca, Maceió - AL.	Bom atendimento.	É uma creche escola, vai desde o berçário ao 3º ano fundamental. Oferece aulas de inglês, educação física, ballet, natação e judô.

Fonte: Elaboração Própria (2022)

As informações acima foram obtidas através das mídias sociais. Como a proposta do empreendimento é algo inovador não só no estado como no Brasil, a concorrência supracitada é indireta, pois contam com o ensino e aprendizagem de maneira tradicional e convencional. Foram analisadas as principais empresas que podem ser procuradas pelo consumidor para um berário/creche acerca do preço comercializado, condições de pagamento, localização e atendimento e serviços aos clientes.

A vantagem competitiva identificada nestas empresas, é que além de atender bebês de 0 a 3 anos de idade, possuem também, pré-escola e/ou atinge outras etapas de ensino, como por exemplo, o fundamental, I, II e III. Ou seja, além do serviço de berçário e educação infantil, acompanham o desenvolvimento da criança até atingir os 14 anos de idade.

Quanto aos demais quesitos, ou seja, qualidade, conforto, segurança, espaço para lazer, forma de pagamento, todos se assemelham ao que já é ofertado. Vale ressaltar que, nos objetivos futuros a empresa em questão pretende expandir os serviços para além de 03 anos.

3.3 ANÁLISE DOS FORNECEDORES E PARCEIROS

O estudo de fornecedores compreende o levantamento de todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços (SEBRAE, 2013). O levantamento de parceiros irá permitir que se estabelecessem redes de apoio, em que os recursos sejam compartilhados entre ambas as partes (DINO, 2020). A seguir encontra-se o quadro referente aos fornecedores:

Tabela 3 - Análise dos fornecedores

Nome do fornecedor	Condições de pagamento	Localização (estado e/ou município)
Assaí Atacadista	À Vista, Pix, PickPay, Cartões de crédito e débito (Mastercard, Visa, Hipercard, Hiper, Elo, American Express, Diners Club International, Banese, Vólus, Cabal, Calcard, Cooper, Credz, entre outros) Vale Alimentação (Sodexo, Ticket Alimentação, Alelo, VR Alimentação, Vólus, Libercard, entre outros)	Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261 - Mangabeiras, Maceió - AL, 57037-532
Atacadão Maceió	À Vista, cartões de débito (Visa, Elo ou Mastercard), cartão Atacadão e cartão Carrefour	Av. Josefa de Melo - Jacarecica, Maceió - AL
Quitandaria Ponta Verde	À Vista, Pix, Cartões de débido, os seguintes cartões de crédito:Visa, Mastercard, Hipercard e Diners Club. Também os Cartões Alimentação: Ticket, VR, Alelo, Sodexo, Biq, GreedCard .	R. José Cabral Acioli, 13 - Ponta Verde, Maceió - AL, 57035-238
Leroy Merlin	À Vista, Cartões de débito e crédito: Visa, Mastercard, Elo, Hiper, Diners, Celebre e American Express.	Av. Comendador Gustavo Paiva, 5886 - Cruz das Almas, Maceió - AL, 57038-000
Papelaria Papel Quatro	À Vista, Cartões de crédito e débito	R. Boa Vista, 197 - Centro, Maceió - AL, 57020-110
Felícia Festas Jatiúca	À Vista, Cartões de crédito e débito	Felícia Festas Jatiúca4,5(3,8 mil) · Loja de artigos para festasAv. Dr. Júlio Marques Luz, 830 ·
Drogasil	À Vista, Pix, PayPal, Pagseguro, Mercado Pago, Boleto e Cartões de crédito e débito.	Avenida - R. Prof. Sandoval Arroxelas, 714 - Ponta Verde, Maceió - AL, 57035-230
Pague Menos	À Vista, Pix, PayPal, Pagseguro, Mercado Pago, Boleto e Cartões de crédito e débito.	R. Dep. José Lages, 627 - Ponta Verde, Maceió - AL, 57035-330

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Levando em consideração o setor atuante e o fato da empresa ser uma prestadora de serviços, os principais fornecedores são empresas de supermercado, farmárias e papelarias, pois é necessário manter estoque de alimentos, material de limpesa e higiene, kits de primeiro socorros e também material de escritório e material para aprendizagem dos bebês.

Com o intuido de reduzir os custos sem que interfira na qualidade dos serviços ofertados, é impresidível estipular uma data de compra mensal dos materiais e alimentos que abastecem a empresa. Para que o procedimento seja feito, é previsto ter conhecimento acerca do estoque necessário, em seguida realizar uma breve pesquisa através das mídias sociais com relação aos preços.

4 PLANO DE MARKETING

O Plano de Marketing é considerado na gestão uma ferramenta que deve ser regularmente utilizada e atualizada, pois será possível analisar o mercado em atuação, podendo adaptar às suas mudanças e identificar tendências. É através dessa ferramenta que o gestor pode definir resultados a serem alcançados e formular ações para atingir competitividade (GOMES, 2005).

Esse plano tem por objetivo auxiliar na formulação do perfil do consumidor, nas decisões com relação às metas e objetivos, ações de divulgação e comunicação, preço, distribuição, localização do ponto de venda, produtos e serviços, em outras palavras, auxiliar na formulação do mix do marketing (GOMES, 2005).

4.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Os serviços oferecidos pela empresa trazem um novo conceito a Maceió como um espaço de encontros para apoio à maternidade e à primeira infância, bem como, as mães podem encontrar grupos de apoio para gestação, puerpério, amamentação e maternidade. As crianças têm acesso a um espaço voltado para estimular ao máximo sua relação com o meio ambiente e o livre brincar.

Sendo idealizado para bebês em seus três primeiros anos de vida, pois é nessa fase, conhecida como primeira infância, que o desenvolvimento do cérebro da criança é intenso, e ela está o tempo todo aprendendo sobre si, as pessoas e o mundo ao seu redor. Por isso, o objetivo dos serviços é oferecer aos bebês um ambiente seguro, que desperte seu interesse, propicie sua autonomia, respeite seu corpo e estimule o contato com a natureza, pensamento crítico e a resolução de problemas, não apenas inserir conteúdos de forma direta, que só vão ensinar a criança a reproduzir ou passar o tempo com estímulos excessivos como eletrônicos, cores intensas e educadoras muito agitadas.

Os pais ou responsáveis podem matrícular os bebês em período integral ou meio período, sendo a última com poucas vagas. O espaço adota um desenvolvimento integral, o qual busca garantir o desenvolvimento humano em todas as suas dimensões: intelectual,

física, afetiva, social e cultural. Para isso, pressupõe a construção permanente de um projeto educativo compartilhado pela educação, infância e família.

Após a matrícula, é realizada uma entrevista com os responsáveis, individualmente, para ficha de anamnese de cada criança, com o objetivo de conhecer e entender melhor a criança, permitindo à equipe pedagógica do berçário/creche investigar e fazer da melhor forma as intervenções necessárias, no caso de alguma dificuldade apresentada e que esta venha a ser superada pela criança no decorrer do ano.

Com isso, os bebês são divididos em três grupos. O primeiro sendo o grupo ninho é idealizado para bebês a partir de seis meses, uma fase muito rica na qual a criança oensa e sente com o corpo, o qual está explorando e descobrindo que lhe pertence, trabalhando a relação da criança com esse corpo e sua influência sobre o meio em que está inserida.

O grupo asas é ideslizado para bebês a partir de 16 meses que já andam e que já possuem certa perspectiva acerca de si mesma enquanto sujeitos ativos, trabalhando a relação da criança com ela mesma, sua autonomia e sua influência sobre as pessoas ao seu redor.

O grupo voo é idealizado para bebês a partir de 22 meses. Nele, a criança continua a reconhecer cada vez mais seu lugar e seu espaço e vem aprendendo a ocupá-los com mais segurança. Há ainda na programação a oferta e eventos como oficinas, ateliê de férias, workshops e minicursos, pagos e gratuitos, podendo também ser reservada para festinhas de aniversário e chás de bebê.

Com relação à alimentação, é oferecido de maneira diferenciada e saudável, sendo preparado diariamente e de acordo com a necessidade de cada criança, bem como sua introdução alimentar.

4.2 PREÇO

Neste tópico serão abordados os preços praticados pela empresa. O preço é conhecido na visão do consumidor sobre o que ele está disposto a pagar, mas também pelo que você irá oferecer. No entanto, o ponto mais importante diversas vezes ao adquirir um produto é o preço sendo praticado pela organização (SEBRAE, 2013; EURICH e CAETANO, 2019).

A determinação desse valor depende de algumas variáveis, como os custos do produto ou serviço e ainda deverá proporcionar o retorno desejável ao empreendedor (SEBRAE,

2013). Poderá também verificar se o preço praticado está competitivo com os preços praticados pela concorrência.

Os preços praticados por pela empresa tem como base em uma pesquisa de mercado realizada com os concorrentes diretos e indiretos, para que assim possa ter noção dos preços praticados no mercado e possa elaborar preços competitivos. Com isso, os preços também deverão levar em consideração os custos fixos e variáveis, o percentual de margem de lucro e o percentual de inadimplência.

Como se trata de um modelo relativamente novo na cidade de Maceió, os preços praticados são competitivos, buscando mostrar ao público as grandes vantagens da escolha. Para formação do preço foram utilizados critérios como qualidade do serviço e renda do público alvo.

4.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Atualmente, o empreendimento utiliza como estratégia de divulgação apenas uma página na rede social *Intagram*, que conta com 18,3 mil seguidores. Com isso, o *marketing* digital, traz a relação custo-benefício que é bastante atrativa para os padrões atuais, trazendo maior engajamento do que outros tipos de mídia, visto que grandes partes dos alagoanos já possuem acesso aos dispositivos digitais e estão se engajando cada vez mais. Contando também com o cartão de visita, distribuídos entre amigos, pais que gostariam de conhecer a proposta oferecida, profissionais que buscam aprender sobre a abordagem Pikler.

A sócia diretora também pratica *network* através da rede Pikler onde reunem profissional das mais diversas áreas que se ocupam da Primeira Infância brasileira e que assumiram o desafio de trazer os conhecimentos e a prática da Abordagem para nossa realidade cultural tão rica, diversa e complexa, sempre trocando ideias e experiências.

Além disso, é promovidos *Workshops* e oficinas para os pais e crianças no intuito de gerar afetividade e aprendizagem não apenas para as crianças como também para os pais.

4.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A estrutura de comercialização diz respeito aos canais de distribuição, isto é, como os serviços chegarão até os clientes com qualidade e segurança. Além das estratégias promocionais a serem usadas como canais de distribuição citadas, os interessados podem conhecer o ambiente e tirar suas dúvidas através do telefone ou através do *WhatsApp*.

O *instagram* do empreendimento ainda conta com um link para redirecionar a links como ebooks, artigos da sócia proprietária e vídeos sobre os princípios e fundamentos utilizados da abordagem. O atendimento é individualizado procurando sanar as necessidades de cada pai e bebê através da diretora, coordenadora pedagógica. Quanto às questões burocráticas, o atendimento é realizado pela gerente administrativo.

Para trazer mais facilidade e evitar aglomerações devido à pandemia do Covid-19, algumas reuniões podem ser marcadas através de vídeo chamadas.

4.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Com relação à localização, o empreendimento fica em uma rua residencial Ponta Verde, em uma casa aconchegante totalmente desenhada e projetada para receber as crianças e famílias. Há espaço para tudo: plantas no jardim e quintal, tanque de areia, paredes para melar com tinta (feita com frutas e verduras, ou seja, mais estímulos sensoriais) e o que mais a imaginação da criança e do bebê permitir.

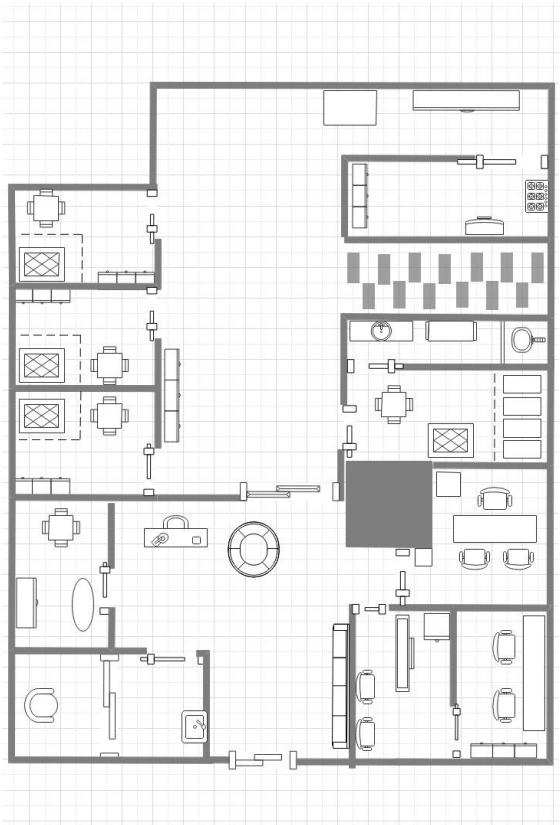
5 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional é compreendido por um plano que apresenta informações de como o empreendimento irá desenvolver ou comercializar seus produtos e serviços. Neste plano também é possível encontrar os equipamentos e materiais utilizados, a quantidade de pessoas e o tempo demandado para cada etapa, bem como os processos para produzir, vender ou executar serviços (SEBRAE, 2021).

5.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

A empresa conta com espaço para tudo: plantas no jardim e quintal, tanque de areia, paredes para melar com tinta (feita com frutas e verduras, ou seja, mais estímulos sensoriais) e o que mais a imaginação mandar. A seguir será mostrado um esborço da planta do local:

Figura 1 - Layout do empreendimento



Fonte: Elaboração Própria (2022)

O ambiente contruido tem como inspiração e base, um ambiem pikleriano, ou seja, tem como princípio o chão. A criança tem o brincar livre no chão, estabelecendo equilíbrio corporal e excercendo sua autonimia. O espaço conta com acesso ao ambiente externo e introduz elementos naturais nno ambiente interno.

Os ambientes são divididos por portas de vidros e internamente por pequenas portas de grade de madeira, prezando pela segurança da criança e para que elas observem todos os ambientes. No empreendimento a madeira é o material predominante, tanto na estrutura dos móveis quanto dos brinquedos. As paredes possuem cor amarelado em tom pastel/frio, luz natural, com vista para o céu e as plantas.

Os móveis possuem uma ergonomia voltada para que as crianças possam alcançar e utilizar, as cadeiras já não possui mais um apoio lateral, os objetos de manipular e empilhar são altos, onde a criança já possui cognição e percepção da força e equilíbrio que exerce em seu corpo para pegar e manipular os objetos do brincar.

O controle das atividades e do uso dos ambientes é de responsabilidade dos pedagogos que possuem o papel de preparar o ambiente em promover a brincadeira, mas o qual tem o papel fundamental de observar, se assegurar da segurança da criança, e deixar que as estimulações sensoriais sejam os guias das experiências vividas no ambiente.

A empre conta também com um espaço para os colaboradores que consta no primeiro andar. E por fim, vale ressaltar que o ambiente é totalmente acessível.

5.2 CAPACIDADE INSTALADA

Esta parte do plano de negócio é responsável por estabelecer a capacidade instalada da empresa, em outras palavras, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Tendo essas informações reunidas é possível diminuir a ociosidade e o desperdício de recursos (SEBRAE, 2013).

Atualmente, o berçário tem espaço físico para acolher 65 crianças ao todo, sendo três grupos de 15 bebês. Cada grupo conta com dez bebês em horário integral e cinco bebês divididos entre o turno matutino e vespertino. Para isso, a equipe responsável por eles, é dividida entre uma tutora principal, três tutoras imediatas, cinco auxiliares e três estagiárias.

A divisão estabelecida é a seguinte, no grupo ninho há uma tutora imediata, duas auxiliares e uma estagiária; no grupo asas há uma tutora imediata, duas auxiliares e uma

estagiária e no grupo voo há uma tutora imediata, uma auxiliar e uma estagiária. A tutora principal é responsável pela mediação entre as imediatas e a cooordenadora pedagógica, e auxilia nos serviços de acordo com a demanda dos grupos.

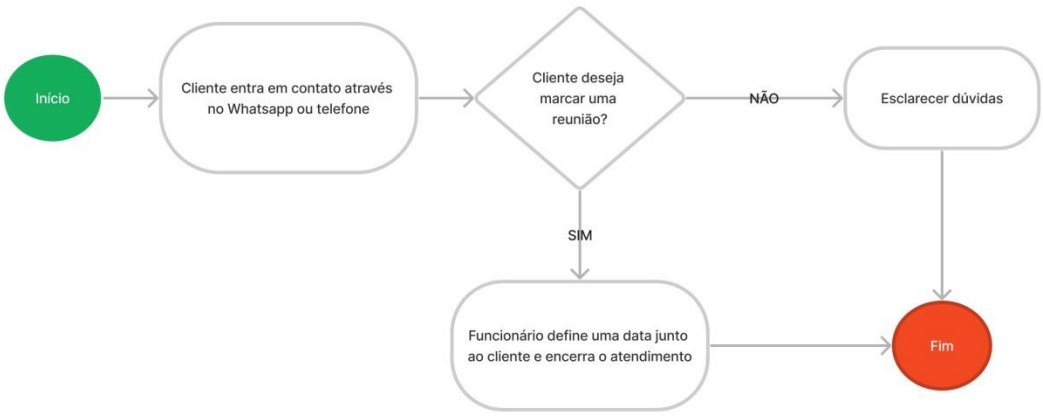
5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Neste tópico é onde serão registrados como o empreendimento irá funcionar, ou seja, como ele irá operar. Diante disso, é neste momento em que o empreendedor deverá pensar sobre como serão feitas as atividades, a fabricação do produto, venda de mercadorias, prestação de serviços, bem como as rotinas administrativas (SEBRAE, 2013).

A organização do processo produtivo de forma eficiente, com qualidade, agilidade e transparência aumentará as chances de sucesso e fidelização dos clientes, sem contar as referências positivas para outros possíveis clientes.

Um dos processos operacionais identificados é o do atendimento. O atendimento é realizado quando um cliente acessa o *link* de redirecionamento do intagram para o *Whastapp* ou liga, marcando uma reunião ou sanando dúvidas. Conforme a imagem mostra a aseguir:

Figura 2 - Processo operacional de atendimento



Fonte: Elaboração Própria (2022)

A seguir se encontra o processo produtivo do berçário/creche:

Figura 3 - Processo produtivo do empreendimento

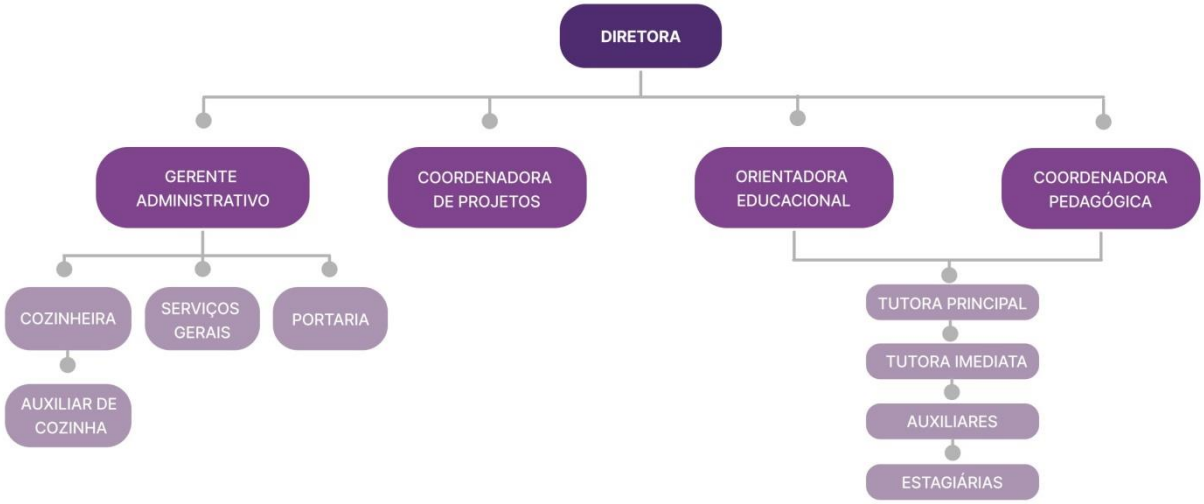
Fonte: Elaboração Própria (2022)

Quando se trata do processo pedagógico, é difícil padronizar, pois cada atividade é pensada a partir da necessidade de cada bebê/criança e o seu próprio desenvolvimento e a partir disso, atividades de socialização e descobertas. Já quando se trata da parte administrativa e financeira, há apenas uma pessoa responsável, dificultanto a padronização e organização de dados.

5.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

O organograma será composto por cargos treze cargos: Diretora, gerente administrativa, coordenadora de projetos, coordenadora pedagógica, orientadora educacional, tutora pricipal, tutoraimediata, axuliares de sala, estagiárias, cozinheira, auxiliar de cozinha, serviços gerais e portaria, sendo todos os cargos subordinados à Diretora.

Figura 4 - Organograma



Fonte: Elaboração Própria (2022)

A seguir será apresentado o quadro de funcionários:

Tabela 4 - Quadro de funcionários

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias	Competências / Atividades
1	Diretora	Formada em pedagogia e pela Pikler Lóczy da França, conhecimento avançado em Pacote Office, em mídias sociais e design gráfico.	Liderar, coordenar e conduzir o trabalho coletivo e colaborativo para garantir a qualidade do ensino e da aprendizagem dos bebês em todos os aspectos de seu desenvolvimento. Conhecer as características pedagógicas próprias das etapas e modalidades de ensino que oferece.
1	Gerente administrativo	Possuir formação em Administração de Empresas ou contabilidade, possuir conhecimento avançado em Pacote Office.	Cuida do desempenho correto das atividades de apoio administrativo da empresa. Responsabiliza-se pela parte financeira, tesouraria, jurídico, compras e outros.
1	Coordenadora pedagógica	Possuir formação em Pedagogia e conhecimentos sobre a abordagem Pikler.	Ter o espírito de liderança para conseguir comandar os projetos, orientar as tutoras e, ainda, lidar com as mais variadas questões relacionadas aos bebês, bem como aperfeiçoar o processo de ensino/aprendizagem.

1	Orientadora educacional	Possuir formação em Psicologia	Desenvolver relacionamento e confiança com os pais; Promover um espaço favorável para o desenvolvimento de habilidades socioemocionais; Identificar dificuldades de aprendizagem e auxiliar os alunos; Propor adaptações curriculares para alunos que tenham necessidades especiais.
1	Tutora principal	Possuir formação ou ser concluinte do curso de pedagogia ou psicopedagogia.	Recepcionam as crianças, cuida da higiene, asseio, alimentação e controla o repouso. Auxiliam na elaboração do planejamento pedagógico; preparam material didático, desenvolvem atividades recreativas e acompanham o desenvolvimento das crianças.
3	Tutora imediata	Possuir formação ou ser concluinte do curso de pedagogia ou psicopedagogia.	Auxiliar no desenvolvimento de tarefas, verificar o bem estar, a alimentação, o sono e a disposição física e psicológica das crianças sobre seus cuidados.
5	Auxiliares	Possuir ensino médio completo.	Ser amigável e alegre; Ter boa comunicação; Ter criatividade; Ter sensibilidade para detectar algum problema com a criança.
3	Estagiárias	Cursando pedagogia, psicologia ou psicopedagogia.	Ajudar no desenvolvimento de práticas pedagógicas, organização de atividades, realização de pesquisas.
1	Recepcionista	Possuir ensino médio completo, conhecimentos de Pacote Office, amplo conhecimento em digitação.	Ser comunicativa, proativa e agir com honestidade e transparência. Recepcionar pais e visitantes procurando identificá-los, averiguando suas pretensões para prestar-lhes informações e/ou encaminhá-los a pessoas ou setor procurados. Atender chamadas telefônicas. Anotar recados. Prestar informações.
1	Cozinheira	Ensino médio completo e possuir experiência na função.	Preparar alimentos sob supervisão de nutricionista, de modo que assegure a qualidade, higiene, sabor, aroma e apresentação da refeição a ser servida. Inspecionar a higienização de equipamentos e utensílios. Auxiliar na requisição do material necessário para a preparação dos alimentos. Coordenar atividades da cozinha.
1	Auxiliar de cozinha	Ensino médio completo.	Auxiliar no preparo das refeições, sobremesas, lanches, etc. Manter a ordem e a limpeza da cozinha, procedendo a coleta e a lavagem das bandejas, talheres, etc. Auxiliar no serviço de copeiragem em geral.
1	Serviços Gerais	Ensino fundamental completo.	Executar serviços de limpeza em geral (pisos, paredes, tetos, sanitários, pias, vidraças, jardins); Utilização de produtos de limpeza; Transporte de móveis e objetos em geral.
1	Portaria	Curso de especialização	Fiscalizar, observar e orientar a entrada e saída de pessoas. Abrir e fechar as dependências de prédios. Receber a correspondência e encaminhá-la ao protocolo.

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6 PLANO FINANCEIRO

Esta parte do plano de negócio é responsável por desempenhar o papel de demonstrar um conjunto de projeções financeiras, as quais possam refletir a maneira que o empreendimento estará atuando em seu futuro em termos financeiros (BIAGIO e BATOCCHIO, 2012).

Dessa forma, quando este plano financeiro é bem elaborado e bem fundamentado, é possível transmitir uma imagem de estabilidade do negócio e potenciais ganhos de crédito, em outras palavras, uma saúde financeira positiva. Isto faz com que o negócio se torne muito mais atraente para investidores (BIAGIO e BATOCCHIO, 2012).

6.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

O levantamento dos investimentos fixos corresponde aos bens necessários para que um negócio funcione adequadamente. Para realizar esse levantamento e minimizar os custos com os investimentos é preciso levar algumas questões em consideração: evitar imobilizações desnecessárias; considerar a possibilidade de terceirizar algumas atividades, reduzindo a necessidade de compra de máquinas e equipamentos; e, pesquisar e avaliar as diversas opções de aquisição (SEBRAE, 2013). O quadro a seguir apresenta a estimativa dos investimentos fixos:

Tabela 5 – Estimativa dos investimentos fixos

A – Máquinas e Equipamentos				
	Descrição	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
Administração	Ar condicionado	2	R$ 1.300,00	R$ 2.600,00
	Cafeteira	1	R$ 359,00	R$ 359,00
Aprendizagem	Ar condicionado	3	R$ 1.300,00	R$ 3.900,00
Recepção	Ar condicionado	1	R$ 1.300,00	R$ 1.300,00
	Relógio de ponto digital	1	R$ 229,00	R$ 229,00
	Bebedouro de mesa refrigerado	1	R$ 489,00	R$ 489,00
Espaço dos colaboradores	Cafeteira	1	R$ 359,00	R$ 359,00

	Geladeira	1	R$ 1.739,00	R$ 1.739,00
	Micro-ondas	1	R$ 550,00	R$ 550,00
	Bebedouro de água	1	R$ 315,00	R$ 315,00
Cozinha	Geladeira	1	R$ 3.473,00	R$ 3.473,00
	Freezer	1	R$ 3.758,00	R$ 3.758,00
	Liquidificador	1	R$ 370,00	R$ 370,00
	Fogão	1	R$ 1.469,00	R$ 1.469,00
	Micro-ondas	1	R$ 550,00	R$ 550,00
	Esterilizador de mamadeiras	1	R$ 719,00	R$ 719,00
	Espremedor de frutas	1	R$ 60,00	R$ 60,00
	Balança digital	1	R$ 70,00	R$ 70,00
	Batedeira	1	R$ 250,00	R$ 250,00
	Multiprocessador de alimentos	1	R$ 160,00	R$ 160,00
	Bebedouro de mesa refrigerado	1	R$ 489,00	R$ 489,00
B - Móveis e utensílios				
	Descrição	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
Administrativo	Mesa de trabalho	4	R$ 350,00	R$ 1.400,00
	Cadeira giratória	4	R$ 195,00	R$ 780,00
	Cadeira fixa	4	R$ 200,00	R$ 800,00
	Arquivo em aço	2	R$ 570,00	R$ 1.140,00
	Armário em aço - 2 portas/ 4 prateleiras	1	R$ 689,00	R$ 689,00
	Quadro de avisos em metal	1	R$ 274,00	R$ 274,00
	Plantas e vasos decorativos	4	R$ 23,00	R$ 92,00
	Nichos	4	R$ 78,00	R$ 312,00
	Lixeira	3	R$ 25,00	R$ 75,00
Aprendizagem	Degraus e rampas	1	R$ 826,00	R$ 826,00
	Escorregador de madeira	1	R$ 480,00	R$ 480,00
	Kit 1 mesa + 4 cadeiras de madeira	4	R$ 420,00	R$ 1.680,00
	Brinquedos em madeira	1	R$ 4.000,00	R$ 4.000,00
	Livros educativos	1	R$ 500,00	R$ 500,00
	Tanque de areia	1	R$ 763,00	R$ 763,00
	Almofadas	4	R$ 159,00	R$ 636,00
	Móveis planejados em madeira	1	R$ 13.000,00	R$ 13.000,00
	Tapetes de crochê	3	R$ 80,00	R$ 240,00
Repouso	Colchonete para creche	12	R$ 129,00	R$ 1.548,00

	Cercado americano de madeira	3	R$ 139,00	R$ 417,00
Recepção	Cadeira giratória	1	R$ 195,00	R$ 195,00
	Planejados de mesa e assentos	1	R$ 3.000,00	R$ 3.000,00
	Letreiros em pvc	1	R$ 400,00	R$ 400,00
	Estofado	1	R$ 240,00	R$ 240,00
	Plantas decorativas	1	R$ 78,00	R$ 78,00
	Bolsa de armazenamento de sapatos	1	R$ 50,00	R$ 50,00
	Lixeira	1	R$ 25,00	R$ 25,00
Espaço dos colaboradores	Móveis planejados	1	R$ 3.000,00	R$ 3.000,00
	Kit mesa + 4 cadeiras	1	R$ 390,00	R$ 390,00
	Pia de cozinha	1	R$ 200,00	R$ 200,00
	Estofados para descanso	1	R$ 240,00	R$ 240,00
	Armário roupeiro	1	R$ 1.300,00	R$ 1.300,00
	Talheres	1	R$ 50,00	R$ 50,00
	Copos	1	R$ 23,00	R$ 23,00
	Lixeira	1	R$ 47,00	R$ 47,00
Cozinha	Móveis planejados	1	R$ 4.000,00	R$ 4.000,00
	Cubas	1	R$ 450,00	R$ 450,00
	Jogo de facas	1	R$ 284,00	R$ 284,00
	Jogo de pratos e bowles e vidro	1	R$ 355,00	R$ 355,00
	Talheres adulto e infantil	1	R$ 105,00	R$ 105,00
	Utensílios de silicone	1	R$ 200,00	R$ 200,00
	Conjunto de panelas industriais	1	R$ 645,00	R$ 645,00
	Copos de vidro	2	R$ 23,00	R$ 46,00
	Caixas de armazenamentos	2	R$ 274,00	R$ 548,00
	Tábuas	1	R$ 34,00	R$ 34,00
	Peneiras	1	R$ 22,00	R$ 22,00
	Escorredor	1	R$ 17,00	R$ 17,00
	Formas de bolo	1	R$ 52,00	R$ 52,00
	Lixeira	1	R$ 95,00	R$ 95,00
	Conjunto panos de prato	1	R$ 32,00	R$ 32,00
	Escorredor de pratos	1	R$ 108,00	R$ 108,00
Banheiros	Vasos sanitários para adulto	6	R$ 339,00	R$ 2.034,00
	Vasos sanitários infantis	4	R$ 369,00	R$ 1.476,00
	Pias para banheiro	6	R$ 149,00	R$ 894,00

	Chuveiros	5	R$ 88,00	R$ 440,00
	Banheira para berçário	1	R$ 315,00	R$ 315,00
	Lixeira	6	R$ 52,00	R$ 312,00
	Toalhas de mão	12	R$ 11,00	R$ 132,00
Dispensa	Vassoura	2	R$ 28,00	R$ 56,00
	Rodo	2	R$ 30,00	R$ 60,00
	Armário multiuso	1	R$ 135,00	R$ 135,00
	Balde	2	R$ 22,00	R$ 44,00
	Pá de limpeza	1	R$ 26,00	R$ 26,00
D– Computadores e Periféricos				
	Descrição	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
Administrativo	Notebook	4	R$ 2.189,00	R$ 8.756,00
	Impressora	1	R$ 764,00	R$ 764,00
	Mouse	4	R$ 10,00	R$ 40,00
	Telefone	2	R$ 59,00	R$ 118,00
	Câmera de segurança	2	R$ 94,00	R$ 188,00
Aprendizagem	Câmera de segurança	5	R$ 94,00	R$ 470,00
	Projetor	1	R$ 1.249,00	R$ 1.249,00
Recepção	Notebook	1	R$ 2.189,00	R$ 2.189,00
	Impressora	1	R$ 764,00	R$ 764,00
	Mouse	1	R$ 10,00	R$ 10,00
	Telefone	1	R$ 59,00	R$ 59,00
	Câmera de segurança	1	R$ 94,00	R$ 94,00
TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS				
(A+B+C+D):		R$ 89.716,00		

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.2 ESTOQUE INICIAL

Tabela 6 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Administrativo / Recepção	Resmas de papel A4	3	R$ 19,00	R$ 57,00
	Caixa de caneta esferográfica	1	R$ 37,00	R$ 37,00

Cozinha	Arroz	10	R$ 4,20	R$ 42,00
	Feijão Verde	5	R$ 10,98	R$ 54,90
	Feijão Carioca	5	R$ 8,40	R$ 42,00
	Carne vermelha	8	R$ 44,98	R$ 359,84
	Peito de frango	5	R$ 16,00	R$ 80,00
	Leite (caixa)	10	R$ 7,20	R$ 72,00
	Óleo de soja	2	R$ 11,14	R$ 22,28
	Gás de cozinha	1	R$ 120,00	R$ 120,00
	Temperos	1	R$ 10,00	R$ 10,00
	Batata inglesa	2	R$ 8,14	R$ 16,28
	Batata doce	0,5	R$ 5,19	R$ 2,60
	Beterraba	1	R$ 4,49	R$ 4,49
	Cebola	0,5	R$ 9,49	R$ 4,75
	Cenoura	1	R$ 3,99	R$ 3,99
	Coentro (un)	2	R$ 2,15	R$ 4,30
	Maçã	1	R$ 15,29	R$ 15,29
	Laranja	3	R$ 4,49	R$ 13,47
	Alface	3	R$ 2,49	R$ 7,47
	Banana	4	R$ 5,99	R$ 23,96
	Abóbora	2	R$ 6,39	R$ 12,78
	Mamão	3	R$ 10,89	R$ 32,67
TOTAL				**R$ 1.039,06**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.3 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é entendido por montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas. Ou seja, consiste basicamente no dinheiro que entra e sai da loja por meio do estoque, do caixa, das contas bancárias e dos pagamentos a receber (vendas financiadas) (SEBRAE, 2013).

Para se estimar o capital de giro deve-se realizar as seguintes estimativas: estimativa do estoque inicial, capital de giro próprio e do caixa mínimo. Para calcular os valores das

necessidades de capital de giro próprio e caixa mínimo é necessário levantar as seguintes informações: (1) cálculo do prazo médio de vendas; (2) cálculo do prazo médio de compras; (3) cálculo da necessidade média de estoque; (4) cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias. A seguir serão listados os elementos do capital de giro do empreendimento:

Tabela 7 - Capital de giro

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas			
Prazo médio de vendas	**(%)**	**Número de dias**	**Média Ponderada em dias**
À Vista	70	0	0
Prazo médio total			**0**
2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras			
Prazo médio de compras	**(%)**	**Número de dias**	**Média Ponderada em dias**
À Vista	40	0	0
A Prazo	60	30	18
Prazo médio total			**18**
3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque			
Necessidade média de estoque			
Número de dias			30
4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias			
			Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa			
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas			0
2. Estoques – necessidade média de estoques			30 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)			**30 dias**
Recursos de terceiros no caixa da empresa			
3. Fornecedores – prazo médio de compras			18 dias
Subtotal 2			**18 dias**
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)			**12 dias**
Caixa Mínimo			
1. Custo fixo			R$ 49.379,93
2. Custo variável			R$ 15.525,00
3. Custo de Serviços Vendidos			R$ 7.500,00
3. Custo total da empresa			R$ 72.404,93
4. Custo total diário			R$ 2.413,50

5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	12
Total de B – Caixa Mínimo	**R$ 28.961,97**
Capital de giro	
Descrição	**Valor**
A – Estoque Inicial	R$ 1.039,06
B – Caixa Mínimo	R$ 28.961,97
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	**R$ 30.001,03**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.4 ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Os levantamentos dos investimentos fixos correspondem aos bens necessários para que um negócio funcione adequadamente. Para realizar esse levantamento e minimizar os custos com os investimentos é preciso levar algumas questões em consideração: evitar imobilizações desnecessárias; considerar a possibilidade de terceirizar algumas atividades, reduzindo a necessidade de compra de máquinas e equipamentos; e, pesquisar e avaliar as diversas opções de aquisição (SEBRAE, 2013).

Tabela 8 - Estimativa de investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Criação e Registro da Marca	R$ 355,00
Gastos de Legalização	R$ 1.500,00
Reformas e Obras	R$ 55.000,00
Taxas e Licenças	R$371,97
Cursos e Treinamentos	R$ 200,00
TOTAL	**R$ 57.055,00**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.5 INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total representa a união dos valores previamente estabelecidos dos investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais, ou seja, é o momento de conhecer o valor total que será investido no empreendimento. A seguir será mostrado um quadro resumo do investimento total:

Tabela 9 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R$ 89.716,00	50,46
Capital de Giro	R$ 30.001,03	16,87
Investimentos Pré-Operacionais	R$ 57.055,00	32,09
Estoque Inicial	R$ 1.039,06	0,58
TOTAL	**R$ 177.811,09**	**100,00%**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.6 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

A estimativa de faturamento é basicamente uma previsão de receita decorrente das vendas de um determinado produto ou a prestação de serviço de qualquer natureza em determinado período do ano. A seguir será apresentado a Tabela referente ao faturamento mensal e o total em um ano:

Tabela 10 - Estimativa do faturamento mensal da empresa

Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R$)	Faturamento Total (em R$)
Grupo NINHO (bebês a partir de 6 meses)			
Horário integral (almoço incluso)	10	R$ 1.900,00	R$ 19.000,00
Um turno	5	R$ 950,00	R$ 4.750,00
Grupo ASAS (bebês a partir de 16 meses)			
Horário integral (almoço incluso)	10	R$ 2.000,00	R$ 20.000,00

Um turno	5	R$ 1.000,00	R$ 5.000,00
Grupo VOO (bebês a partir de 22 meses			
Horário integral (almoço incluso)	10	R$ 2.100,00	R$ 21.000,00
Um turno	5	R$ 1.050,00	R$ 5.250,00
TOTAL			**R$ 75.000,00**
TOTAL NO ANO			**R$ 900.000,00**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.7 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO

A seguir encontra-se a estimativa do custo unitário:

Tabela 11 - Estimativa do custo unitário

Serviço:			
Grupo	Quantidade	Custo unitário	Total
Grupo ninho			
Integral	10	R$ 100,00	R$ 1.000,00
Um turno	5	R$ 50,00	R$ 250,00
Grupo asas			
Integral	10	R$ 200,00	R$ 2.000,00
Um turno	5	R$ 100,00	R$ 500,00
Grupo voo			
Integral	10	R$ 300,00	R$ 3.000,00
Um turno	5	R$ 150,00	R$ 750,00
TOTAL			**R$ 7.500,00**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.8 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Aqui serão registrados os gastos com impostos. Esse tipo de despesa incide

diretamente sobre as vendas e, assim como o custo com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável.

Tabela 12 - Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	10,7	R$ 75.000,00	R$ 8.025,00
Total		**R$ 8.025,00**	
Total no ano		**R$ 96.300,00**	

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.9 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Custo de mão de obra é todo o valor destinado ao pagamento da força de trabalho de uma empresa. A seguir encontra-se a tabela referente a esse custo:

Tabela 13 - Estimativa dos custos com mão de obra

Cargo	Nº de empregados	Salário Mensal (R$)	Total Salário Mensal (R$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R$)	Custo Total (R$)
Gerente administrativo	1	R$ 2.100,00	R$ 2.100,00	39,37	R$ 826,77	R$ 2.926,77
Coordenadora pedagógica	1	R$ 2.100,00	R$ 2.100,00	39,37	R$ 826,77	R$ 2.926,77
Orientadora educacional	1	R$ 2.100,00	R$ 2.100,00	39,37	R$ 826,77	R$ 2.926,77
Tutora principal	1	R$ 1.400,00	R$ 1.400,00	39,37	R$ 551,18	R$ 1.951,18
Tutora imediata	3	R$ 1.300,00	R$ 3.900,00	39,37	R$ 1.535,43	R$ 2.835,43
Auxiliares	5	R$ 1.200,00	R$ 6.000,00	39,37	R$ 2.362,20	R$ 3.562,20
Estagiárias	3	R$ 550,00	R$ 1.650,00	39,37	R$ 649,61	R$ 1.199,61
Cozinheira	1	R$ 1.400,00	R$ 1.400,00	39,37	R$ 551,18	R$ 1.951,18
Auxiliar de cozinha	1	R$ 1.200,00	R$ 1.200,00	39,37	R$ 472,44	R$ 1.672,44
Serviços Gerais	1	R$ 1.200,00	R$ 1.200,00	39,37	R$ 472,44	R$ 1.672,44
Portaria	1	R$ 1.200,00	R$ 1.200,00	39,37	R$ 472,44	R$ 1.672,44
Recepcionista	1	R$ 1.200,00	R$ 1.200,00	39,37	R$ 472,44	R$ 1.672,44
TOTAL					**R$ 9.547,23**	**R$ 25.297,23**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

O cargo de diretora será ocupado pela proprietária e idealizador deste plano de negócios, deste modo, o valor referente à remuneração das atividades da mesma estará inserido no Pró-labore.

6.10 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

O reconhecimento da perda do valor dos bens pelo uso é chamado de depreciação, pois as máquinas, equipamentos e ferramentas vão se desgastar ou tornam-se ultrapassados com o passar dos anos, sendo necessária sua reposição. Ao determinar o tempo médio de vida útil (em anos) desses bens, é necessário dividir o valor do bem pela sua vida útil em anos para saber o valor anual da depreciação; e dividir o custo anual com depreciação por 12, para calcular a depreciação mensal.

A Receita Federal considera, para efeito de vida útil, os seguintes prazos:

- Imóveis – 25 anos;
- Máquina – 10 anos;
- Equipamentos – 5 anos;
- Móveis e utensílios – 10 anos;
- Veículos – 5 anos;
- Computadores – 3 anos.

Tabela 14 - Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e equipamentos	R$ 23.208,00	10	R$ 2.320,80	R$ 193,40
Móveis e utensílios	R$ 51.807,00	10	R$ 5.180,70	R$ 431,73
Computadores e periféricos	R$ 14.701,00	5	R$ 2.940,20	R$ 245,02
TOTAL			**R$ 10.441,70**	**R$ 870,14**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.11 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

É a estimativa de custos fixos que sua empresa terá para que possa funcionar, ou seja, custos que não dependem do quanto sua empresa irá produzir e/ou vender.

Tabela 15 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Água	R$ 1.500,00
Aluguel, Condomínio e IPTU	R$ 2.000,00
Energia elétrica	R$ 4.000,00
Telefone + internet	R$ 300,00
Honorários do contador	R$ 238,00
Pró-labore	R$ 4.000,00
Manutenção dos equipamentos	R$ 720,00
Salários	R$ 23.623,22
Material de limpeza	R$ 450,00
Encargos sociais sobre pró-labore	R$ 1.574,80
Encargos sociais sobre salários	R$ 9.547,23
Material de escritório	R$ 296,50
Depreciação	R$ 1.130,18
TOTAL	**R$ 49.379,93**
Total no ano	**R$ 592.559,16**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.12 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado mensal da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Tabela 16 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor anual
1. Receita Total com Vendas	**R$ 75.000,00**	**R$ 900.000,00**
2. Custos Variáveis Totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	R$ 7.500,00	R$ 90.000,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R$ 8.025,00	R$ 96.300,00
Total de custos Variáveis	**R$ 15.525,00**	**R$ 186.300,00**
3. Margem de Contribuição	R$ 59.475,00	R$ 713.700,00
4. (-) Custos Fixos Totais	R$ 49.379,93	R$ 592.559,16
5. Resultado Operacional: LUCRO	**R$ 10.095,07**	**R$ 121.140,84**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Pode-se observar que a empresa possivelmente vai operar com um lucro mensal de R$10.095,07. Porém, para se verificar a viabilidade financeira é preciso avaliar indicadores do negócio, os quais serão determinados e analisados no capítulo seguinte deste trabalho.

6.13 INDICADORES DE VIABILIDADE

São indicadores financeiros, calculados com base nos valores anteriormente apresentados que tem como objetivo mostrar a viabilidade do empreendimento da forma como está sendo apresentado.

Tabela 17 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R$ 62.269,77
Lucratividade	13,45%
Rentabilidade	5,67%
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 5 meses

Fonte: Elaboração Própria (2022)

6.13.1 Ponto de Equilíbrio

Representa o que a empresa terá que faturar para pagar suas despesas, representa também a partir de qual momento sua empresa cobrirá totalmente os custos e passará a ter lucro e a fórmula para realizar esse cálculo é:

Figura 5 - Ponto de equilíbrio

$$PE = \frac{Custo\ Fixo\ Total}{Índice\ da\ Margem\ de\ Contribuição}$$

$$Índice\ da\ Margem\ de\ Contribuição = \frac{(Receita\ Total - Custo\ Variável\ Total)}{Receita\ Total}$$

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Com isso, o Índice da Margem de Contribuição = (75.000,00 - 15.525,00) / 75.000,00. Ou seja, o índice da margem de contibuição é 0,793.

Portanto, o Ponto de Equilíbrio = 49.379,93 / 0,793 = 62.269,773. Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R$62.269,77 ao ano para cobrir todos os seus custos.

6.13.2 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se sua empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc.

Figura 6 - Lucratividade

$$Lucratividade = \frac{Lucro\ Liquido}{Receita\ Total} \times 100$$

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Ou seja, a Lucratividade = (10.095,07/ 75.000,00) x 100 = 13,46. Portando, isso quer dizer que sob os R$900.000,00 de receita total “sobram” R$121.140,84 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 13,46% ao ano.

6.13.3 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

Figura 7 - Rentabilidade

$$Rentabilidade = \frac{Lucro\ Líquido}{Investimento\ Total} \times 100$$

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Com isso, a Rentabilidade = (10.095,07/ 177.811,09) x 100 = 5,67%.

6.13.5 Prazo de Retorno do Investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

Figura 8 - Prazo de Retorno do Investimento

$$Prazo\ de\ Retorno\ do\ Investimento\ = \frac{Investimento\ Total}{Lucro\ Líquido}$$

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Portanto O Prazo de Retorno do Investimento = 177.811,09 / 121.140,84 = 1,47. Ou seja, isso significa que em um ano e cinco meses após o início das atividades o empresário terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou no empreendimento.

7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

7.1 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS

Após a finalização das etapas anteriores do plano de negócio, é momento para simular situações diversas para o empreendimento, ou seja, formular cenários e ações respectivamente para combatê-los e honrar com as atividades e obrigações do negócio. A seguir será apresentada a tabela referente ao demostrativo de resultados com os possíveis cenários:

Tabela 18 - Construção de cenários

Descrição	Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário otimista
	Valor	Valor (5%)	Valor (5%)
1. Receita Total com Vendas	**R$ 75.000,00**	R$ 71.250,00	R$ 78.750,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	R$ 7.500,00	R$ 7.125,00	R$ 7.875,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R$ 8.025,00	R$ 7.623,75	R$ 8.426,25
Total de custos Variáveis	**R$ 15.525,00**	**R$ 14.748,75**	**R$ 16.301,25**
3. Margem de Contribuição	R$ 59.475,00	R$ 56.501,25	R$ 62.448,75
4. (-) Custos Fixos Totais	R$ 49.379,93	R$ 46.910,93	R$ 51.848,93
5. Resultado Operacional: LUCRO / PREJUIZO	**R$ 10.095,07**	**R$ 9.590,31**	**R$ 10.599,82**

Fonte: Elaboração Própria (2022)

O cenário pessimista envolve uma possível queda nas vendas e ou aumento nos custos operacionais, acarretando em prejuízo ou diminuição do lucro do empreendimento. Dessa forma, como estratégia de ação encontram-se as seguintes: obter mais recursos financeiros que o previamente planejado; ações de promoção para chamar vendas;

Quanto ao cenário provável, está representado por todas as ações e informações financeiras apresentadas neste plano de negócios.

Já o cenário otimista representa um aumento nas vendas e um crescimento da loja nos seus canais de comunicação, aumentando assim o lucro previsto no planejamento. Diante disso, para manter e potencializar os resultados obtidos, a gestora deverá aplicar parte do lucro em ações e investimentos para que esse capital renda e assim, com ele criar uma reserva e investir no empreendimento e em seu colaborador.

8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Neste tópico serão abordados os fatores internos que representam vantagens competitivas sobre os concorrentes e/ou uma facilidade para atingir os objetivos propostos; os fatores internos que colocam a empresa em situação de desvantagem competitiva ou que prejudicam sua atuação no ramo escolhido; os fatores externos que permitem à empresa alcançar seus objetivos ou melhorar sua posição no mercado e fatores externos nas quais se têm pouco controle e que colocam a empresa diante de dificuldades, ocasionando a perda de mercado ou a redução de sua lucratividade.

8.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

A matriz F.O.F.A. (Forças, Fraquezas, Oportunidade e Ameaças), corresponde ao termo em inglês SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats), é um instrumento de análise simples e valioso. Seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências. A seguir as informações da matriz do berçário/creche:

Tabela 19 - Matriz F.O.F.A.

Pontos fortes	**Forças**	**Fraquezas**
	Modelo de negócio inovador; Equipe qualificada; Padronização dos materiais de aprendizagem, e fardamento da equipe; Ambiente adaptado, seguro e aconchegante; Localização estratégica; Qualidade nos serviços ofertados.	Processos não são bem definidos; Falta de organização e controle financeiro por parte da gestora; Necessidade de pessoas no setor administrativo.
Pontos fracos	**Oportunidades**	**Ameaças**
	Alta demanda do mercado; Fim do distanciamento social; Retomada da economia; Pouca concorrência direta no mercado.	Instabilidade política e econômica; Escolas maiores oferecendo educação infantil.

Fonte: Elaboração Própria (2022)

Analisando as informações identificadas, constata-se que, em relação ao ambiente externo, a empresa tem um alto potencial para crescimento, devido a sua localização, a qualidade nos serviços e sua proposta de ensino/aprendizagem disruptiva, mesmo que a região que está inserida apresente diversidade com diferentes preços.

Já com relação ao ambiente interno, nota-se que há uma dificuldade de controle financeiro e administrativo por parte da gestora, possivelmente parte disso poderia ser sanado com o aumento da equipe, visto que há apenas uma pessoa responsável pela parte administrativa e organização financeira.

Dessa forma, é imprescindível que o gestor utilize de suas forças e oportunidades para mitigar ou minimizar suas fraquezas e ameaças, com isso é importante que a matriz seja revisada periodicamente a fim de estabelecer novas estratégias.

9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Por fim, a avaliação do plano de negócios consiste em olhar para o planejamento e ponderar se a ideia de negócios é viável e se vale a pena dar os próximos passos para concretizá-la. A partir disso, pode-se perceber a importância do plano de negócio para a vida de uma empresa, e o quanto pode auxiliar na sua sobrevivência.

A confecção do plano de negócio foi de grande valia, tanto profissional, como educacional, pois proporcionou o conhecimento de como fazer um plano e toda a sua importância para uma organização. O presente estudo conclui que o empreendimento trouxe resultados positivos, visto que o negócio apresenta uma rentabilidade favorável de 5,67% lucratividade de 13,45% e o retorno do investimento no prazo de 1 ano e 5 meses.

Com a pesquisa, também foi possível traçar um perfil mais específico dos pais/clientes entrevistados, os quais em sua maioria são jovens entre 25 e 34 anos, mulheres, casadas, predonimantemente da classe A e residentes do mesmo bairro que o berçário/creche. Através da análise SWOT e do mercado, destacou-se que apesar das ameaças, o negócio é viável, pois há diversos pontos fortes, mas também ressalta a importancia de serem tomadas atitudes para sanar os pontos fracos.

Com este negócio, além de lucrar e contribuir para o desenvolvimento local, pode-se proporcionar um novo olhar para a primeira infância através do livre-brincar e do desenvolvimento psicomotor e da motricidade dos bebês. O empreendimento não é apenas inovador na cidade, mas também no estado de Alagoas, ofertando serviços que poderão mudar o modo como o ensino e a aprendizagem atuais se aplicam, possuindo um espaço novo para proporcionar aos bebês e crianças sua autonomia.

REFERÊNCIAS

ASSUNÇÃO, J. C.; ANJOS, M. A. **Empreendedorismo feminino: Um estudo no estado de Minas Gerais.** Disponível em: https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/1369. Acesso em: 09 de mar. 2022.

BIAGIO, L. A. BATOCCHIO, A. **Plano de Negócios: Estratégia para Micro e Pequenas Empresas**, 2a edição. Manole, 2012.

DINO. **A importância de escolher os parceiros de negócio certos no universo da TI**. 2020. Disponível em: https://www.mundodomarketing.com.br/noticias-corporativas/conteudo/246013/a-importancia-de-escolher-os-parceiros-de-negocio-certos-no-universo-da-ti. Acesso em: 15 set. 2021.

EURICH, B. A.; CAETANO,C. S. O. **Plano de Negócio**: Análise da Abertura de um E-commerce de Barras de Chocolates Artesanais na Grande Florianópolis, 2019. Trabalho de Conclusão de Curso (graduação), Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio Econômico, Graduação em Administração, Florianópolis.

Fundação Maria Cecília Souto Vidigal. **Primeiríssima infancia: Necessidades e interesses de famílias e crianças**. Disponível em: https://www.fmcsv.org.br/pt-BR/biblioteca/primeirissima-infancia---creche/. Acesso em 14 out. 2022.

GOMES, I. M. **Manual Como Elaborar um Plano de Marketing**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2005.

JANSSEN, N. 2020. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil.** Disponível em: https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/216673/001120583.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 09 mar. 2022.

População estimada: IBGE, **Diretoria de Pesquisas, Coordenação de População e Indicadores Sociais, Estimativas da população residente com data de referência 1o de julho de 2021**. Disponível em: https://cidades.ibge.gov.br/brasil/al/maceio/panorama. Acesso em: 22 mar. 2022.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. 2013.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios - parte 5 - O Plano Operacional**. 2021. Disponível em: https://atendimento.sebraemg.com.br/biblioteca-digital/content/como-elaborar-um-plano-de-negocios-parte-5-o-plano-operacional. Acesso em: 21 set. 2021.

APÊNDICE

Questionário com clientes

PERFIL DO CLIENTE

1. **Qual sua faixa etária?**
   - Menor de 18 anos
   - 18-24
   - 25-34
   - 35-44
   - 45-54
   - 55-64
   - Acima de 64

2. **Qual é o seu sexo?**
   - Masculino
   - Feminino

3. **Qual o seu maior nível de escolaridade?**
   - Ensino fundamental
   - Ensino médio
   - Graduação
   - Pós-graduação
   - Mestrado
   - Doutorado
   - Outro

4. **Qual é o seu estado civil?**
   - Solteiro (a)
   - Casado (a)
   - Viúvo (a)

- Divorciado (a)

5. **Qual renda familiar mensal você se encaixa (levando em consideração a junção de ganhos de todas as pessoas que moram com você)?**
   - Até 2 salários mínimos (R$ 2.424)
   - De 2 a 4 salários mínimos(R$ 2.424,00 até R$ 4.848,00)
   - De 4 a 10 salários mínimos (R$ 4.848,00 até R$ 12.120,00)
   - De 10 a 20 salários mínimos (R$ 12.120,00 até R$ 24.240,00)
   - Acima de 20 salários mínimos (R$ 24.240,00 ou mais)

6. **Em qual dos seguintes bairros você reside?**
   - Jatiúca 25%
   - Ponta Verde 52%
   - Pajuçara 23%
   - Cruz das Almas 0%
   - Jacarecica 0%
   - Outro: _____

PERCEPÇÃO DO SERVIÇO

7. **Em que medida o serviço desta empresa atende às suas necessidades?**
   - Extremamente bem
   - Muito bem
   - Mais ou menos
   - Não muito bem
   - Nada bem

8. **Quais dos seguintes fatores são importantes para você ao decidir sobre o consumo do serviço desta empresa? (Marque todas as opções aplicáveis)**
   - Familiaridade com negócio
   - Proposta inovadora
   - Qualidade do serviço
   - Preço

- Localização
- Atendimento ao cliente
- Conveniência
- Outro (especifique)

9. Qual a probabilidade de indicar este serviço a outra pessoa?

- Muito alta
- Alta
- Média
- Baixa
- Muito baixa ou nenhuma