



Universidade Federal de Campina Grande
Centro de Humanidades
Unidade Acadêmica de Administração e
Contabilidade
Coordenação de Estágio Supervisionado

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA ABERTURA DE UM
BERÇÁRIO NA CIDADE DE ESPERANÇA-PB.**

CARLA JEANNY GONÇALVES

CAMPINA GRANDE/PB
2015

CARLA JEANNY GONÇALVES

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA ABERTURA DE UM BERÇÁRIO
NA CIDADE DE ESPERANÇA-PB.**

Relatório de Estágio Supervisionado apresentado ao curso de Bacharelado em Administração da Universidade Federal de Campina Grande, em cumprimento parcial das exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Sídia Fonseca Almeida.

CAMPINA GRANDE/PB
2015

COMISSÃO DE ESTÁGIO

Membros:

Carla Jeanny Gonçalves

Aluna

Sídia Fonseca Almeida, Doutora

Professora Orientadora

Patrícia Trindade Caldas, Mestre

Coordenadora de Estágio Supervisionado

CAMPINA GRANDE/PB
2015

CARLA JEANNY GONÇALVES

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA ABERTURA DE UM BERÇÁRIO
NA CIDADE DE ESPERANÇA-PB.**

Relatório aprovado em ____ / ____ / ____

Sídia Fonseca Almeida, Doutora
Orientadora

Verônica Macário de Oliveira, Doutora
Examinadora

José Sebastião Rocha, Mestre
Examinador

CAMPINA GRANDE/PB
2015

Dedico este trabalho ao meu tio Jacinto Barbosa (*in memoriam*) que sempre nos incentivava e sonhava em ver seus sobrinhos formados. Pra ele, não ser graduado era não ter profissão, me falou isso um dia, eu guardei em minha memória e resolvi voltar a estudar.

AGRADECIMENTOS

É chegada a hora de celebrar esse momento ímpar e tão sonhado em minha vida. Primeiramente agradeço a Deus Todo Poderoso que renova minhas forças a cada dia para enfrentar essa longa jornada. A Ele toda Honra, toda Glória e toda a minha Adoração e Louvor.

A minha família, que é o meu baluarte, que me traz segurança e a certeza que não estou sozinha. Em especial aos meus pais Irenaldo Gonçalves e Margarida Barbosa que são minha base. E não esquecendo a minha irmã Jaina Gonçalves que me deu forças e tanto me ajudou, colocando a mão na massa, muitas vezes... rs. Não esquecendo também, da minha cunhada Mayra que sempre me apoiou e me forneceu informações da creche onde trabalha.

Aos meus professores que tive oportunidade de conviver todo esse tempo, deixo o meu reconhecimento. Em especial a minha orientadora Sídia Fonseca Almeida, que se dispôs com paciência e dedicação em me acompanhar durante a elaboração deste trabalho.

Agradeço também aos meus colegas e amigos que conquistei no decorrer do curso, em especial a Eliane Batista, Alexsandro Roger e Mauricéa Souza pelas ajudas, incentivos e companheirismo durante esses anos de curso.

E a todos aqueles que de forma direta e indiretamente contribuíram para a conclusão desse curso e realização desse sonho. A todos recebam a minha gratidão e o meu muito obrigada!

“Põe também teu deleite no Senhor, e Ele te concederá os pedidos de teu coração. Entrega teu caminho ao senhor e confia Nele, e Ele atuará.” (SL 37: 4-5).

GONÇALVES, Carla Jeanny: **Plano de Negócios: Análise da viabilidade econômica, financeira e mercadológica de abertura de um Berçário na Cidade de Esperança-PB.** 86 Folhas. Monografia – Universidade Federal de Campina Grande, Paraíba, 2015.

RESUMO

O empreendedorismo vem ganhando impulso em todo o território nacional, tendo em vista que as pessoas têm detectado oportunidades de mercado, transformando-as, cada vez mais, em realidade. Diante de tal contexto, o presente trabalho teve como objetivo geral analisar a viabilidade econômica, financeira e mercadológica de abertura de um berçário na cidade de Esperança-PB, por meio da utilização de uma ferramenta de planejamento e gestão, o Plano de Negócios. A metodologia adotada se caracteriza como sendo uma pesquisa descritiva, desenvolvida por meio de um estudo bibliográfico e de um estudo de caso. A análise das informações foi de caráter quantitativo e qualitativo, pois foram coletados dados através de pesquisa, observação e conversas informais, bem como por meio de concorrentes, fornecedores, *layout*, dentre outros aspectos e calculados alguns indicadores de viabilidade econômico-financeira, com base no modelo de Rosa (2013). O estudo permitiu constatar que o público alvo do negócio não está disposto a pagar o valor necessário para que a empresa possa alcançar o ponto de equilíbrio operacional, indicando assim, uma inviabilidade do ponto de vista mercadológico, econômico e financeiro para a implantação da empresa na cidade de Esperança-PB, diante das circunstâncias atuais.

Palavras-chaves: Empreendedorismo, Plano de Negócios, Oportunidade e Viabilidade Econômica, Financeira e Mercadológica.

GONÇALVES, Carla Jeanny: **Plano de Negócios: Análise da viabilidade econômica, financeira e mercadológica de abertura de um Berçário na Cidade de Esperança-PB.** 86 Folhas. Monografia – Universidade Federal de Campina Grande, Paraíba, 2015.

ABSTRACT

Entrepreneurship is gaining propulsion across the country, given that people have detected market opportunities, turning them more and more, into reality. Faced with this context, this study aimed to analyze the economic feasibility, financial and marketing in opening a nursery in the town of Esperança-PB, through the use of a planning and management tool, the Business Plan. The methodology in caseis characterized as a descriptive research, developed through a bibliographic study and a case study. The analysis of the information was quantitative and qualitative because data were collected through research, observation and informal conversations, as well as by concurrents, suppliers, layout, among other things and calculated some indicators of economic and financial feasibility, based in the Rose model (2013). The study pointed out that the business target audience is not willing to pay the amount necessary to allow the company to achieve operating break-even point, thus indicating an infeasibility from the market point of view, economic and financial support to the company's deployment in City of Esperança-PB, due to the current circumstances.

Keywords: Entrepreneurship, Business Plan, Economic Feasibility, Financial and marketing.

LISTA DE QUADROS

1	Aspectos do processo de empreender.....	19
2	Características dos empreendedores de sucesso.....	21
3	O empreendedor e as oportunidades de mercado.....	24
4	Perfil do empreendedor.....	35
5	Dados do empreendimento.....	35
6	Concorrentes.....	47
7	Fornecedores.....	48
8	Análise da matriz FOFA	50
9	Preço.....	52
10	Necessidade de pessoal.....	58

LISTA DE FIGURAS

1	A geração de ideia, criatividade e reconhecimento de oportunidades.....	23
2	Matriz SWOT.....	29
3	Layout	55
4	Processos operacionais	57

LISTA DE GRÁFICOS

1	Sexo.....	38
2	Idade.....	38
3	Nível de escolaridade.....	39
4	Quantidade de filhos.....	39
5	Renda familiar mensal.....	40
6	Quantidade de filhos matriculados de até 3 anos em escola.....	40
7	Necessidade de deixar o filho num berçário.....	41
8	Horário de permanência no berçário.....	41
9	Motivos de contratação de um berçário.....	42
10	Fatores de maior influência na hora da matrícula.....	43
11	Número ideal de crianças por funcionário.....	44
12	Maiores dificuldades.....	44
13	Disponibilidade de pagamento por um turno.....	45
14	Disponibilidade de pagamento integral.....	46
15	Investimento total.....	70
16	Projeção das receitas com expectativa de crescimento.....	72
17	Projeção dos Custos com expectativa de crescimento.....	77

LISTA DE TABELAS

1	Máquinas e equipamentos.....	60
2	Móveis e utensílios.....	61
3	Investimento fixo total.....	63
4	Estimativa de estoque inicial mensal de alimentos.....	64
5	1º Passo: Contas a receber.....	65
6	2º Passo: Fornecedores.....	66
7	3º Passo: Estoque.....	66
8	4º Passo: Cálculo da necessidade.....	67
9	Caixa mínimo.....	67
10	Resumo do capital de giro.....	68
11	Investimentos pré-operacionais.....	68
12	Investimentos totais.....	69
13	Fonte de recursos.....	70
14	Estimativa do faturamento mensal.....	71
15	Projeção de receitas com expectativa de crescimento.....	71
16	Estimativa de custo de comercialização.....	73
17	Estimativa dos custos com mão de obra.....	73
18	Estimativa dos custos com depreciação.....	75
19	Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	75
20	Projeção de custos com expectativa de crescimento.....	76
21	Demonstrativos de resultados.....	77

SUMÁRIO

1	Introdução.....	14
1.1	Definição do tema, justificativa e problemática da pesquisa.....	14
1.2	Problema.....	16
1.3	Estrutura do trabalho.....	17
2	Fundamentação teórica.....	18
2.1	Empreendedorismo: uma visão conceitual e processual	18
2.2.	O empreendedor: conceitos, perfil e características.....	21
2.3	Oportunidades de negócios	22
2.4	Plano de negócio: importância, conceitos, objetivos e metodologia de elaboração.....	25
3	Aspectos metodológicos.....	31
3.1	Caracterização da pesquisa.....	31
3.2	Universo da pesquisa.....	32
3.3	Coleta de dados.....	32
3.4	Organização, tabulação e tratamento de dados.....	33
4	Análise de resultados.....	34
4.1	Plano de negócios.....	34
4.2	Análise de mercado.....	37
4.3	Avaliação Estratégica.....	49
4.4	Plano Marketing.....	51
4.5	Plano Operacional.....	54
4.6	Plano Financeiro.....	60
5	Considerações finais.....	80
	Referências.....	82
	Apêndice.....	84

1. INTRODUÇÃO

1.1 Definição do Tema, Justificativa e Problemática da Pesquisa.

O empreendedorismo vem se destacando nos países como forma de combustível para o desenvolvimento econômico, tecnológico, criando empregos, gerando riquezas e aumentando a qualidade de vida da sociedade.

Conforme Baron e Shane (2011), alguns fatores como aumento no número de abertura de novas empresas e maior número de pessoas deixando de ser empregados e trabalhando por conta própria tem provocado grandes impactos sociais e econômicos. As atividades empreendedoras fizeram com que o papel do empreendedor assumisse um caráter bastante positivo e encantador, quebrando o paradigma de vínculo empregatício, no qual o empreendedor sente a necessidade de ser mais independente e chega à conclusão que estaria bem melhor trabalhando por conta própria do que ser empregado. O fascínio de se tornar empreendedor tem ganhado força no mundo, mas nem sempre o indivíduo alcança o sucesso.

Não basta apenas criar uma empresa, pois o desenvolvimento econômico só acontece quando o negócio está focado em oportunidade de mercado. A partir dessa afirmação, Dornelas,(2008) mostra que a partir de estudos do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), desenvolvido por escolas renomadas de Administração, o *BabsonCollege*, dos EUA e a *London School of Business* da Inglaterra, foram originadas duas definições de empreendedorismo. A primeira, de empreendedorismo por oportunidade e a segunda, do empreendedorismo por necessidade. No empreendedorismo por oportunidade o empreendedor tem a visão determinada, planejada de onde quer chegar, visando à geração de lucros e riquezas. Quando motivado pela necessidade, o empreendedor, por falta de oportunidade, muitas vezes estando desempregado, sem opção, escolhe empreender sem planejamentos, podendo não alcançar o desenvolvimento econômico e fracassar nos primeiros anos.

No Brasil, historicamente, o índice de empreendedorismo por oportunidade no ano de 2008 teria estado abaixo do índice de empreendedorismo de necessidade, mas nos últimos anos tem-se percebido uma melhora e até reversão desta tendência. (DORNELAS, 2008).

Segundo pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) no ano de 2014, divulgada pelo portal SEBRAE, percebe-se uma variação de resultados no índice de empreendedorismo em relação aos anos passados.

- Em 2014, a proporção de empreendedores por oportunidade em relação à Total Entrepreneurial Activity (TEA), no Brasil foi de 70,6%. Ou seja, do total de empreendedores brasileiros em 2014, 70,6% o foram por oportunidade.

- Essa proporção observada no Brasil em 2014 pode ser considerada tecnicamente igual à proporção de 2013 (71%).

- Em 2014, a razão entre oportunidade e necessidade alcançou 2,4. Isso indica que para cada empreendedor que iniciou suas atividades por necessidade, 2,4 o fizeram por oportunidade;

- Em termos gerais, observa-se que a proporção de empreendedores por oportunidade na composição da Total Entrepreneurial Activity (TEA), do Brasil vem apresentando pequenas variações de 2010 a 2014.

O Empreendedor é um indivíduo inovador, sonhador, proativo, capaz de assumir riscos e com uma visão de futuro, que a partir de uma ideia é capaz de reunir suas habilidades, sejam elas técnicas ou financeiras e aproveitar oportunidades e transformar em realidade.

Dornelas (2008) diz que empreendedor é aquela pessoa que detecta oportunidade para criar um novo negócio, tem paixão pelo que faz, aproveitando da sua criatividade e transformando o ambiente social e econômico em que vive, correndo riscos e assumindo possibilidade de fracasso.

Diante do exposto, observa-se que, no Brasil, o empreendedorismo tem ganhado destaque e que as pessoas estão buscando oportunidades de mercado para abrir seu próprio negócio, buscando a realização de sonhos e o alcance do sucesso profissional. Para isso, é necessário planejar o negócio de forma minuciosa e detalhada, elaborando um plano de negócios que norteará todas as atividades da empresa, auxiliando nas tomadas de decisões e preparando para o sucesso.

Nas últimas décadas do século XX, tem sido registrado um dos fatos mais marcantes na sociedade brasileira, que foi a inserção cada vez mais crescente da mulher no campo do trabalho, fato este explicado pela combinação de fatores econômicos, culturais e sociais e a redução das taxas de fecundidade nas famílias. Em razão do avanço e crescimento da industrialização no Brasil, ocorreu a transformação da estrutura produtiva, o contínuo processo de urbanização e, por consequência, uma sequência de alteração demográfica.

A alteração demográfica que transcorre do grande número de mulheres inseridas no mercado de trabalho criou a necessidade de investimentos na área da educação infantil, buscando soluções para mulheres que não tem com quem deixar seus filhos e precisam sair de casa para trabalhar. A partir dessas informações foi identificada nessa área de educação infantil, uma oportunidade de mercado na cidade de Esperança, oferecendo um serviço de Berçário como opção para os pais que necessitam deixar seus filhos sob cuidados adequados, pautados em segurança e praticidade, podendo usufruir da flexibilidade de horários. Trata-se, pois, de um projeto inovador na cidade, já que atualmente o mercado não se disponibiliza desse tipo de serviço para a população.

1.2 Problema

Diante de uma análise do mercado, foi perceptível uma carência na cidade de Esperança- PB de um local onde os pais pudessem deixar seus filhos no horário integral em caso de necessidades para eles. A partir dessas informações, foi elaborado um plano de negócios para estudar a viabilidade da abertura de um Berçário na cidade de Esperança - PB, sendo um espaço onde as crianças estejam seguras e bem tratadas, para que seus pais possam permanecer tranquilos. Diante disso, foi levantada a seguinte problemática: Qual a viabilidade de abertura de um Berçário na cidade de Esperança- PB?

1.2.1 Objetivo geral:

Verificar a viabilidade econômica, financeira e mercadológica da abertura de um Berçário na Cidade de Esperança-PB.

1.2.2. Objetivos Específicos:

- Realizar uma pesquisa bibliográfica buscando informações sobre empreendedorismo, empreendedores, oportunidade de negócio e plano de negócios;
- Elaborar uma pesquisa de mercado na cidade de Esperança-PB, para identificar possíveis clientes, fornecedores e concorrentes;
- Traçar um plano operacional para uma adequada estruturação e organização do negócio;
- Avaliar a viabilidade mercadológica, econômica e financeira do negócio.

1.3 Estrutura do trabalho

Este trabalho encontra-se dividido em cinco capítulos, sendo o primeiro referente à Introdução do tema apresentado envolvendo a justificativa, o problema da pesquisa e também os objetivos gerais e específicos.

O segundo capítulo trata-se da Fundamentação Teórica, no qual são descritos conceitos de empreendedorismo, empreendedores, oportunidade de negócio e plano de negócios.

No terceiro capítulo é explicitada a Metodologia utilizada na pesquisa, incluindo aspectos variados, que vão desde o tipo de pesquisa e os instrumentos de coleta até a análise de dados.

O quarto capítulo refere-se à Análise dos Resultados, onde está exposto o plano de negócios do Berçário Doce Encanto, seguido do quinto capítulo, que abrange as Considerações Finais. Por fim, são expostas as Referências que deram sustentação teórica ao estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Empreendedorismo: uma visão conceitual e processual

Na década de 1980, ter um negócio próprio não era associado ao pensamento que o empreendedor tivesse capacidade para empreender. Em muitos casos, o ato de empreender estava associado ao suprimento das necessidades básicas de trabalho, ou seja, uma pessoa o fazia para ter uma ocupação e uma renda que permitissem o seu sustento. O cenário nos dias de hoje não é mais o mesmo: hoje se inicia uma atividade a partir da visualização de oportunidades de negócio. A capacidade de organizar uma ideia, reunir os recursos necessários e executá-la são os primeiros passos de uma carreira que pode ser promissora. O avanço da economia, a disseminação da cultura empreendedora e o aumento da formação acadêmica estão entre os fatores que permitem o avanço do empreendedorismo.

Conforme, Hisrich (2009, p. 30):

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. (DORNELAS, 2008).

Baron e Shane (2007) definem empreendedorismo como sendo um processo, ou seja, uma cadeia de eventos e atividades que ocorrem em certo período de tempo, começando com uma ideia para algo novo, sendo produto ou serviço.

Em todas essas definições é possível encontrar semelhanças. Enfatizando-se que o empreendedorismo envolve pessoas e esforços que levam a transformar ideias em novos produtos ou serviços, é necessário reconhecer que, como citam os autores acima, o empreendedorismo é definido como um processo. Processo este que possui quatro fases, nas

quais os empreendedores irão analisar e desenvolver suas tarefas para que surja um novo empreendimento.

As quatro fases distintas do processo de empreendedorismo são: (1) identificação e avaliação da oportunidade, (2) desenvolvimento do plano de negócios, (3) determinação dos recursos necessários, e (4) administração da empresa resultante.

No Quadro 1, o autor mostra que nenhuma fase é tratada de forma isolada ou se conclui antes de ocorrer o trabalho nas outras fases, ou seja, elas ocorrem progressivamente. (HIRISCH, 2009).

Quadro 1: Aspectos do processo de empreender

Identificação e avaliação da oportunidade	Desenvolvimento de um plano de negócio	Recursos necessários	Administração da empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação da oportunidade • Criação e dimensão da oportunidade • Valor real e valor percebido da oportunidade • Risco e retornos da oportunidade • Oportunidades versus aptidões e metas pessoais • Ambiente competitivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Página de título • Sumário • Resumo executivo • Principal seção <ol style="list-style-type: none"> 1. Descrição do negócio 2. Descrição do setor 3. Plano tecnológico 4. Plano de marketing 5. Plano financeiro 6. Plano de produção 7. Plano organizacional 8. Plano operacional 9. Resumo • Apêndices 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar os recursos necessários • Determinar os recursos existentes • Identificar a falta de recursos e os fornecedores disponíveis • Desenvolver acesso aos recursos necessários 	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver o estilo administrativo • Conhecer as principais variáveis para o sucesso • Identificar problemas e possíveis problemas • Implementar sistemas de controle • Desenvolver a estratégia de crescimento

Fonte: (HIRISCH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

▪ **Identificação e avaliação da oportunidade.** Identificar uma oportunidade e fazer uma avaliação não é tarefa fácil. A maioria das boas oportunidades de negócios não aparece

de repente, e sim, resulta da atenção de um empreendedor às possibilidades ou, em alguns casos, do estabelecimento de mecanismos que identifiquem oportunidades em potencial. (HIRISCH, 2009).

As oportunidades podem ser geradas por fatores econômicos, tecnológicos e sociais, fatores esses que estão em constantes mudanças. (BARON; SHANE, 2007).

Conforme Hisrich2009, para fazer uma avaliação de oportunidade é necessário responder às seguintes perguntas:

- A que necessidade de mercado ela atende?
- Que observações pessoais você fez ou registrou quanto a essa necessidade de mercado?
- Que condição social está por trás dessa necessidade de mercado?
- Que dados de pesquisa de mercado podem ser utilizados para descrever a essa necessidade de mercado?
- Que patentes podem estar disponíveis para atender essa necessidade?
- Que tipo de concorrência existe nesse mercado? Como você descreveria o comportamento dessa concorrência?
- Como é o mercado internacional?
- Como é a concorrência internacional?
- Onde está o dinheiro a ser gerado nessa atividade?

▪ **Desenvolvimento do plano de negócio.** É preciso desenvolver um bom plano de negócios para cultivar a oportunidade definida. Essa talvez seja a fase mais demorada do processo de empreender. Um bom plano de negócio é essencial na determinação dos recursos necessários, na aquisição desses recursos e na administração bem-sucedida do empreendimento resultante. (HIRISCH, 2009).

▪ **Determinação dos recursos necessários.** O empreendedor é quem determina os recursos necessários para viabilizar a oportunidade. Esse processo começa com uma apreciação dos seus atuais recursos. Quaisquer recursos fundamentais devem, então, ser diferenciados dos que são apenas úteis tomando cuidado para não subestimar a quantidade e a variedade dos recursos necessários, sempre avaliando os riscos associados a recursos escassos ou impróprios. (HIRISCH, 2009).

▪ **Administração da empresa resultante.** Depois que o empreendedor conseguir os recursos, deve utilizá-los na implementação do plano de negócios. Com isso, ele estará programando uma estrutura administrativa e determinando as principais variáveis para o sucesso. Devendo ser criado um sistema de controle para que todas as áreas problemáticas

sejam ligeiramente identificadas e definidas. Para alguns empreendedores, isso não é tarefa fácil, muitos têm dificuldade para administrar e ampliar o empreendimento que criaram. (HIRISCH, 2009).

2.2 O Empreendedor: Conceituação e Caracterização

O empreendedor é uma pessoa que idealiza, sonha, busca oportunidades e sempre está antenado, buscando informações e mantendo contatos para identificar oportunidades e colocá-las em prática, agindo com comprometimento e persistência para realizar seu sonho. Como se diz popularmente: são pessoas que “fazem acontecer”.

Empreendedor é o termo utilizado para qualificar, ou especificar, principalmente, aquele indivíduo que detém uma forma especial e inovadora de se dedicar às atividades de organização, administração, execução; principalmente na geração de riquezas, na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercadorias ou serviços; gerando um novo método com o seu próprio conhecimento. É o profissional inovador que modifica, com sua forma de agir, qualquer área do conhecimento humano. Também é utilizado – no cenário econômico – para designar o fundador de uma empresa ou entidade, aquele que construiu tudo a duras custas, criando o que ainda não existia.

O empreendedor de sucesso tem um novo olhar sobre o mundo, tendo consciência de que suas atitudes e posturas são fatores determinantes para o sucesso. O quadro 2 ilustra as características dos empreendedores de sucesso.

Quadro 2: Características dos empreendedores de sucesso
(conjunto 2 – utilizado pelo SEBRAE)

Grupo de características relacionadas à realização
<ul style="list-style-type: none">• Busca oportunidades e iniciativa• Correr riscos calculados• Exigir qualidade e eficiência• Persistência• Comprometimento

<p>Grupo de características relacionadas ao planejamento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Busca de informações • Estabelecimento de metas • Planejamento e monitoramento sistemático
<p>Grupo de características relacionadas ao poder</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persuasão e rede de contatos • Independência e autoconfiança

Fonte: DORNELAS (2008, p. 8)

Segundo Dornelas (2008), o empreendedor é aquele que, a partir de uma oportunidade, cria um negócio para tirar proveito sobre ela, assumindo riscos orçados. Em qualquer definição do empreendedorismo encontram-se, pelo menos, as seguintes características referentes ao empreendedor:

1. Tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
2. Utiliza os recursos disponíveis com criatividade, transformando sua vida social e econômica.
3. Aceita assumir riscos orçados e a possibilidade de fracasso.

Para a criação de novas empresas associa-se o processo empreendedor, envolvendo todas as funções, atividades e ações de empreendedorismo. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, demanda a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, exige que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo, apesar de falhas e erros. (DORNELAS, 2008).

2.3 Oportunidades de Negócios

Uma oportunidade de negócio pode surgir a partir de uma ideia, a qual brota a qualquer momento ou circunstância. O indivíduo está sujeito à percepção de situações inovadoras e diferenciadas que podem se transformar em um empreendimento de sucesso. Para começar seu negócio, produzindo bens ou serviços que agreguem valores aos consumidores, é preciso identificar a oportunidade a partir de diversas mudanças, sejam elas tecnológicas, demográficas, políticas governamentais, sociais ou de estilo de vida.

Segundo Baron e Shane (2011), as ideias não surgem do nada, acontecem quando indivíduos utilizam o conhecimento que possuem para gerar algo novo. Geralmente esse processo é estimulado por uma nova experiência, uma informação fornecida por outra pessoa, ou simplesmente por observações das mudanças que ocorrem no mundo ao nosso redor.

A figura 1 mostra que três processos podem ser vistos com relevância crescente para o processo de criação de novos empreendimentos, numa dimensão que sai da geração de ideias para a criatividade, alcançando o reconhecimento de oportunidades. (BARON; SHANE, 2011).

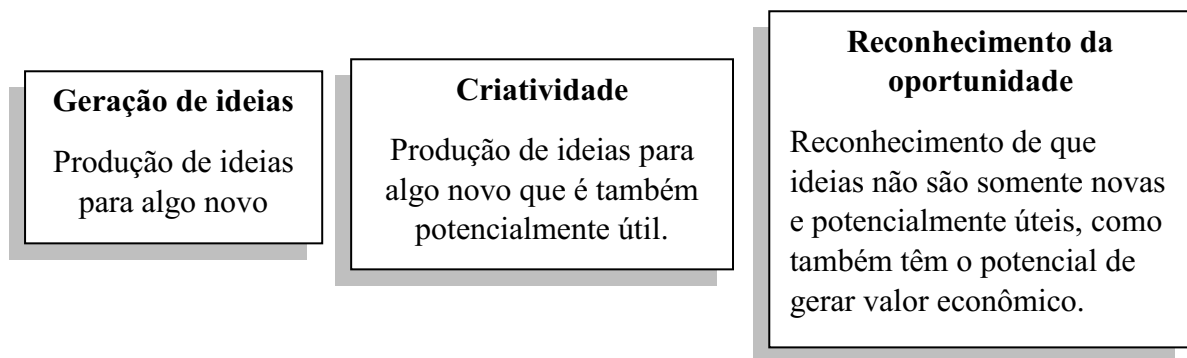


Figura 1: A Geração de Ideias, Criatividade e Reconhecimento de Oportunidades

Fonte: BARON; SHANE (2011, p. 61)

Para que se possa identificar e avaliar uma oportunidade é necessário, previamente, uma busca de informações. Afinal, quanto mais se souber sobre a oportunidade, sobre os seus riscos, seus desafios, suas vantagens e desvantagens, menor será o risco de que haja uma ação movida pela emoção de uma ideia empolgante. (SEBRAE, 2013).

O quadro 3 descreve informações prévias necessárias, que devem ser buscadas para identificar e avaliar uma oportunidade, para que o empreendedor não tome decisões só pela emoção de uma ideia empolgante.

Quadro 3: O Empreendedor e as Oportunidades de Mercado

Olhar para si ↑		Olhar para o mercado ↑		
Motivação	Conhecimentos e habilidades	Necessidades e expectativa de mercado	Recursos disponíveis e parcerias possíveis	Oportunidade de mercado (visão prévia-identificação)
O que me agrada? O que me dá prazer em realizar? Com que tipo de atividades me identifico e não me identifico? Vejo-me fazendo o que na vida? Que valores são determinantes para minha decisão?	Quais são meus pontos fortes? O que eu sei fazer, já conheço, tenho de experiência, cursos na área ou formação específica? Quais são os aspectos que representam em mim um diferencial competitivo?	O que o mercado precisa? O que está em falta ou é atendido de forma inadequada, ineficiente? O que as pessoas precisam, querem e não encontram? O que as pessoas valorizam e desejam?	O que eu já tenho (hoje) para começar tal atividade empreendedora? Quais as possíveis fontes de recursos? Como pretendo dispor de recursos como tempo, motivação, energia para tal atividade? Quais as possíveis parcerias?	Observando os quatro aspectos, o que eu visualizo como oportunidades de mercado?

Fonte: SEBRAE (2013, p. 13)

É necessário conhecer e refletir sobre aspectos intrínsecos, tais como motivação, seus conhecimentos e habilidades e aspectos extrínsecos, do tipo necessidade e expectativa do

mercado, recursos disponíveis e parcerias possíveis. A partir dessas reflexões, o empreendedor será capaz de identificar a oportunidade de mercado.

Uma vez identificada a sua oportunidade de mercado, o empreendedor deverá contar com o auxílio de uma ferramenta de planejamento e controle, para reduzir os riscos inerentes à abertura de um novo negócio, que é exatamente o Plano de Negócios.

2.4 Plano de Negócio como instrumento de planejamento da atividade empreendedora

O plano de negócios, geralmente é elaborado por empreendedores que querem abrir um novo negócio ou expandir o já existente. Trata de um documento que descreve todo o planejamento do negócio em tempo real e projeta todas as estratégias operacionais, prevendo os resultados financeiros e servindo como uma ferramenta de excelência nas tomadas de decisões sobre o futuro das organizações.

Segundo Dolabela (2000, *apud* Wildauer, 2010, p. 164):

Plano de negócios é, antes de tudo, o processo de validação de uma ideia, que o empreendedor realiza através do planejamento detalhado da empresa. Ao prepará-lo, terá elementos para decidir se deve ou não abrir a empresa que imaginou lançar um produto que concebeu proceder a uma expansão etc. A rigor, qualquer atividade empresarial, por mais simples que seja, deveria se fundamentar em um plano de negócios.

Biagio e Batocchio (2012), por sua vez, definem o plano de negócios como sendo “um documento usado para descrever o negócio e serve para que a empresa se apresente diante de fornecedores, investidores, clientes, parceiros, empregados etc”.

Em resumo, o plano de negócios pode ser um documento no qual o empreendedor apresenta o negócio que quer expor aos seus parceiros e futuros investidores, mostrando para eles todo o passo a passo do planejamento do negócio, como visão da empresa, missão, objetivos do empreendimento, plano operacional, plano de marketing, o financeiro e o jurídico, com a finalidade de que os interessados entendam como irá funcionar o negócio e dê o seu aceite. (WILDAUER, 2010).

Conforme Wildauer (2010), os objetivos do plano de negócios são:

- Avaliar riscos e identificar soluções;
- Definir os pontos fortes e fracos da empresa em relação aos concorrentes;
- Conhecer as vantagens competitivas da empresa;
- Identificar o que agrega valor ao cliente;

- Planejar e implantar uma estratégia de marketing voltada ao cliente alvo;
- Estabelecer metas de desempenho para empresa e avaliar investimentos;
- Identificar as necessidades de absorção de novas tecnologias e novos processos de produção;
- Calcular retorno sobre capital investido, à lucratividade e produtividade.

O plano de negócios, por sua complexidade e detalhamento, é uma ferramenta extremamente viva e atual, que assume diversas formas estruturais, dependendo da finalidade para a qual foi elaborado. Mesmo com todas as vantagens do plano de negócios, somente será útil se a empresa realmente utilizá-lo. Caso contrário, não passará de um amontoado de informações perdidas. (WILDAUER, 2010).

De acordo com Rosa (2013), em seu Manual de Elaboração de Plano de Negócios, adotado e disponibilizado publicamente pelo SEBRAE, através do *software* Plano de Negócios 3.0, há várias etapas que o empreendedor precisa seguir para elaborar com sucesso o seu Plano de Negócios: Sumário Executivo, Análise de Mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional, Plano Financeiro, Construção de Cenários, Avaliação Estratégica e Avaliação do Plano de Negócios, as quais são apresentadas a seguir.

2.4.1 O Sumário Executivo

O Sumário Executivo possui diversos elementos, os quais devem ser explícitos de forma clara e objetiva, pois é a partir deles que o investidor determina interesse de ler todo o plano de negócio. Esses elementos devem conter resumos dos principais pontos do plano, dados da empresa, missão, setores da atividade, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e as fontes de origens dos recursos.

Hirisch (2009, p. 231) descreve que “geralmente, o resumo executivo trata de alguns assuntos, ou questões que, ao examinar o plano escrito pela primeira vez, qualquer pessoa deseja saber”. Por exemplo: Qual o conceito ou modelo de negócio? Até que ponto esse conceito ou modelo de negócio é único? Quem são as pessoas que estão iniciando esse negócio? Como o capital será obtido e qual é o montante necessário?

2.4.2 Análise de Mercado

A análise de mercado é uma maneira de conhecer o mercado e ter uma visão futura do negócio para se manter atualizado num mercado que cada vez mais se apresenta competitivo. Nessa análise, são estudados os clientes, os concorrentes e os fornecedores.

Através dessa análise, o empreendedor estará preparado e confiante para enfrentar situações favoráveis ou não, sabendo reconhecer as forças e fortalecendo vantagens para eliminar as fraquezas. (WILDAUER, 2010).

2.4.3 Plano de Marketing

No plano de marketing são abordadas as ferramentas de como vender produtos e serviços, conquistar e manter clientes, aumento da demanda, política de preços, das estratégias promocionais e de comunicação, determina a estrutura de comercialização e a localização do negócio.

O plano de marketing se baseia nos 4 Ps (produto, preço, promoção e praça ou ponto de distribuição). Conhecer o produto é essencial para convencer o cliente à compra, estabelecer uma política de preços em relação aos concorrentes, elaborar em curto prazo de tempo ações que façam com que o consumidor compre mais e em maior quantidade de produtos ou serviços e definir como irá levar seus produtos ou serviços ao consumidor. (BIAGIO; BATOCCHIO,2012).

Hirisch (2009), a este respeito, afirma que os possíveis investidores consideram o plano de marketing fundamental para o êxito do novo empreendimento. Portanto, o empreendedor deve preparar um plano o mais abrangente e detalhado possível, para que os investidores percebam com clareza as metas do empreendimento e as estratégias a serem implementadas para que essas metas sejam atingidas de modo eficiente.

2.4.4 Plano Operacional

O Plano Operacional descreve as operações da empresa, a sua forma de organização interna, sua capacidade de produção e vendas, detalhamento da sua instalação e de seus equipamentos, o seu *layout*. Na área de recursos humanos, identifica o tamanho da equipe, a estrutura de cargos e a qualificação que os funcionários devem ter.

Biagio e Batocchio (2012) relatam que o plano operacional define como a empresa realiza suas atividades, como cuida da qualidade dos produtos e dos processos, da utilização dos recursos e equipamentos, das relações com os funcionários, dos custos, dentre outros. Além de indicar a estrutura funcional da organização por parte do organograma, que é uma forma de demonstrar a cadeia de comando da empresa.

2.4.5 Plano Financeiro

O plano financeiro é a parte mais importante do plano de negócio. Nele são realizadas todas as projeções dos principais dados financeiros que determinam a viabilidade econômica e as obrigações dos investimentos necessários, devendo ser realizado cuidadosamente para obter êxito no plano de negócio.

Para Hirisch (2009, p. 238), “o plano financeiro é uma parte importante do plano de negócio, pois determina o investimento necessário para o novo empreendimento e indica se o plano de negócio é economicamente viável”.

Segundo Rosa (2013), o plano financeiro traduz em números os objetivos, as metas e estratégias da empresa. Traz as previsões de quanto à empresa necessita de capital e como serão aplicados, das vendas, custos, resultados e dos principais indicadores de viabilidade.

2.4.6 Construção de Cenários

A construção de cenários, conforme Rosa (2013), é realizada através de simulações para as variáveis de maior incerteza. Varia-se para maior e para menor o volume de vendas, os custos e as condições de financiamento do projeto determinando qual o impacto dessas simulações na rentabilidade do negócio.

2.4.7 Avaliação Estratégica

Para se avaliar estrategicamente uma empresa é necessário identificar os pontos fortes e fracos, conhecer oportunidades e ameaças, conforme alguns autores, podendo ser identificados pela técnica conhecida como análise de *SWOT* ou matriz FOFA. Essa avaliação levará o empreendedor a refletir nos aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio.

Segundo Kotler e Keller (2006, p. 50 *apud* Wildauer, 2010), “a avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças é denominada análise SWOT (dos termos em

inglês *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Ela envolve o monitoramento dos ambientes externo e interno”.

A figura 2 mostra as características da Matriz de *SWOT*:

Figura 2 - Matriz *SWOT*

		Na conquista do objetivo	
		Ajuda	Atrapalha
Origem do fator	Interna (Organização)	Forças	Fraquezas
	Externa (ambiente)	Oportunidades	Ameaças

Fonte: Wildauer (2010, p. 76 *apud* Lacia, 2010)

Como mostra a figura 2, a Matriz de *Swot*, divide-se em dois ambientes: o interno e o externo. O interno refere-se à própria organização e conta com as forças e as fraquezas que a mesma possui. E o externo refere-se às questões de força maior, que estão fora do controle da organização. As forças e fraquezas são avaliadas a partir do momento atual da organização. Já as oportunidades e ameaças estão associadas a projeções futuras.

2.4.8 Avaliação do Plano de Negócios

Após o levantamento minucioso dos dados, o empreendedor depara-se com a etapa mais detalhada do plano de negócios. Diante de um mercado competitivo e mutável, deve utilizar de todas as ferramentas e informações colhidas no plano para avaliar os resultados e apresentar aos interessados do negócio com o objetivo que eles entendam e sejam motivados a investir.

A principal razão que explica o fracasso de uma organização é a falta de planejamento adequado. Um plano de negócios bem construído pode ajudar um empreendimento a evitar espiral descendente, que geralmente leva a empresa ao fracasso (BIAGGIO; BATOCCHIO, 2012).

O planejamento do negócio é de suma importância para quem quer abrir seu negócio ou expandir o já existente. Mesmo sabendo que para empreender é necessário correr riscos, o empreendedor terá todas as informações necessárias para que possa identificar a viabilidade do negócio e tomar decisões que irão ajudar no sucesso do empreendimento.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A Metodologia da Pesquisa Científica busca estudar e ponderar os diversos artifícios utilizados para o alcance de conhecimentos, abordando diversos problemas e buscando as melhores maneiras de solucioná-los. (BARROS; LEHFELD, 2007).

O presente capítulo versa sobre os procedimentos metodológicos que deram sustentação ao estudo realizado, exibindo alguns pontos dos procedimentos metodológicos adotados, a saber: caracterização da pesquisa; universo e amostra; coleta de dados; e, por fim, organização, tabulação e tratamento de dados, com o objetivo de dar respostas aos problemas levantados na pesquisa.

3.1 Caracterização da Pesquisa

Por meio das pesquisas científicas a sociedade adquire novos conhecimentos e encontra respostas sobre questionamentos de problemas empíricos ou teóricos.(ZANELLA, 2006).

Conforme Andrade 2010, pesquisa é o conjunto de procedimentos sistemáticos, baseados no raciocínio lógico, que tem por objetivo encontrar soluções para problemas propostos, mediante a utilização de métodos científicos.

As finalidades da pesquisa podem ser classificadas em função de questões de ordem intelectual e de ordem prática. Em relação ao aspecto intelectual, a pesquisa busca alcançar o saber e a satisfação de adquirir conhecimentos, sendo realizada por cientistas que contribuem com o progresso da ciência. No que diz respeito aos aspectos de ordem prática, a ciência tem como desígnio atender as reivindicações da vida moderna, contribuindo para fins práticos, buscando soluções para problemas concretos. (BARROS; LEHFELD, 2007).

A pesquisa científica pode ser também tipificada quanto aos meios e quanto aos fins.

Conforme Vergara (1997, *apud* Zanella, 2006), no que se refere aos fins, uma pesquisa pode ser: exploratória, descritiva, explicativa, metodológica, aplicada e intervencionista. Quanto aos meios, pode ser de campo, de laboratório, telematizada, documental, bibliográfica, experimental, *ex-post-facto*, participante, pesquisa-ação e estudo de caso.

Com base nestes parâmetros, esta pesquisa foi caracterizada quanto aos fins como sendo descritiva, por descrever dados coletados através de questionários sem a intervenção do pesquisador.

Segundo, Barros e Lehfeld (2007), na pesquisa descritiva são estudados fenômenos do mundo físico e humano sem manipulação do pesquisador.

No que se refere aos meios, o estudo realizado pode ser considerado como pesquisa de campo, por ter sido efetuada uma coleta de dados em campo, investigando os indivíduos em seu comportamento natural.

A pesquisa de campo é assim denominada porque a coleta de dados é efetuada “em campo”, onde ocorrem espontaneamente os fenômenos, uma vez que não há interferência do pesquisador sobre ela. (ANDRADE, 2010).

3.2 Universo e Amostra

O estudo realizado teve como objetivo verificar a viabilidade econômica, financeira e mercadológica para abertura de um Berçário na cidade de Esperança-PB. Neste contexto, o seu universo, ou seja, como a parte que representa os elementos que possuem características comuns ao critério da pesquisa, a população da cidade de Esperança, especialmente pais e mães que possuem filhos com até três anos de idade. Essas pessoas seriam os potenciais clientes do empreendimento.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), a população de Esperança é de 31.095 habitantes no total, sendo 15.155 homens e 15.940 mulheres.

Amostra é uma parte da população ou universo. A amostragem, por sua vez, é o processo de colher amostras do universo. (ACEVEDO; NOHARA, 2006).

Quanto à amostra, foi classificada como sendo intencional, pelo critério de acessibilidade. A pesquisa foi aplicada através de formulários on-line em redes sociais e face a face com pessoas conhecidas da pesquisadora, tendo como público alvo pais que tenham filhos de até três anos de idade. No total foram obtidas 60 respostas.

3.3 Coleta de Dados

A coleta de dados é a parte prática da pesquisa. Nesta etapa a pesquisadora elaborou um questionário como instrumento de pesquisa e foi a campo coletar dados para obter resultados de forma segura e com exatidão, com o objetivo de obter respostas ao problema que foi levantado no estudo.

Foram coletadas informações para identificar o perfil dos possíveis clientes, que são o público alvo da pesquisa, pais de crianças com até três anos de idade da cidade de Esperança-PB, por meio da aplicação de um questionário semiestruturado, adaptado de Martins (2014). Tal instrumento foi aplicado pela pesquisadora, tanto num contato direto, face a face com o entrevistado, como por meio de respostas *on-line* em redes sociais, com objetivo de levantar opiniões, expectativas e interesses do público considerado.

A coleta dos dados começou em 20 de julho de 2015 e teve fim em 06 de agosto de 2015, na cidade de Esperança – PB.

3.4 Organização, Tabulação e Tratamento de Dados

A análise dos dados coletados se deu por meio de uma pesquisa quantitativa, pois é a mais adequada para apurar opiniões específicas dos entrevistados e foi realizada com possíveis clientes da empresa.

A pesquisa quantitativa, por ressaltar números ou informações que são transformadas em números, recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre variáveis, etc e repassa um retrato representativo de todo o público alvo da pesquisa. (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

Os dados expostos foram tabulados e dispostos em gráficos e tabelas, que foram confeccionados com o auxílio de uma ferramenta de pesquisa *on-line* disponível na internet, chamado Survio. A pesquisadora, após realizar cadastro próprio, teve acesso à opção de criar o questionário da pesquisa e divulgar nas redes sociais. Nesse caso, foi utilizado o *Facebook* como meio de divulgação. A pesquisadora também contou com a opção de coletar dados face a face e transportá-lo para o *software*, obtendo as respostas já tabuladas, com resultados dos dados em percentuais e em forma de gráficos, facilitando a análise e a observação dos pontos mais comuns na percepção dos entrevistados.

Após a coleta e análise dos dados, foi elaborado um plano de negócios, com base no manual de elaboração de plano de negócios e no *Software* Plano de Negócios 3.0, de autoria de Rosa (2013), disponibilizados publicamente no *site* do SEBRAE. As informações resultantes foram analisadas à luz da fundamentação teórica que deu sustentação ao estudo realizado.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 Plano de Negócios

Este capítulo destina-se a apresentar o Plano de Negócios para análise de viabilidade econômica, financeira e mercadológica de abertura do Berçário Doce Encanto na cidade de Esperança– PB.

4.1.1 Sumário Executivo

4.1.1.1 Principais Pontos do Plano de Negócio

O Berçário Doce Encanto atuará no ramo de educação infantil na cidade de Esperança-PB. Será um espaço destinado à hospedagem de crianças na faixa etária de quatro meses a três anos de idade, oferecendo serviços de berçário e educação infantil, assim como recreação, integração da criança com outras, alimentação, higiene, atividades pedagógicas etc.

A empresa funcionará de segunda a sexta, nos turnos, manhã, tarde. Os alunos poderão se hospedar em horário integral ou parcial. Para crianças matriculadas no período integral, a empresa oferecerá alimentação, banho e um horário para o soninho.

O foco da empresa é a integração e socialização da criança, auxiliando os pais na educação e nos cuidados do seu filho, fazendo com que os pais percebam no nosso espaço uma extensão de suas casas.

O Berçário Doce Encanto terá como principais objetivos:

- Valorizar o desempenho de cada criança, respeitando-a;
- Estimular a socialização da criança;
- Desenvolver atividades que promovam a espontaneidade, a criatividade e a aprendizagem da criança;
- Observar e informar de forma clara aos pais diariamente sobre a rotina e o desenvolvimento no processo educativo dos seus filhos, formando assim, uma ligação entre escola e pais;

- Estabelecer uma rotina com segurança, respeitando sempre às necessidades da criança, para facilitar sua adaptação ao ambiente.

4.1.2 Perfil do Empreendedor

A empresa será administrada pela proprietária.

O quadro a seguir descreve o seu perfil e suas qualificações profissionais.

Quadro 4: Perfil da Empreendedora

Nome:	Carla Jeanny Gonçalves
Endereço:	Rua Siqueira Campos
Cidade:	Esperança
Estado:	Paraíba
Perfil: Bacharel em Administração pela UFCG (Universidade Federal de Campina Grande). Com uma vasta experiência na área comercial, trabalhou em empresa privada na área financeira durante 8 anos e logo após como gestora comercial, onde atua até hoje e sonha em colocar seu próprio negócio.	
Atribuições: Será responsável pela administração da empresa como um todo, Gestão de pessoas, compras e finanças.	

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.1.3 Dados do Empreendimento

Quadro 5: Dados do Empreendimento

Razão Social	Berçário Doce Encanto ME
CNPJ	000.000.000/0000-00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.1.4 - Missão da Empresa

O Berçário Doce Encanto busca ser referência em hospedagens de crianças por meio da excelência em seus serviços, trazendo tranquilidade para os pais e aconchego para as crianças.

4.1.5 - Setores de Atividade

A presente empresa encontra-se no setor terciário, englobando atividades ligadas ao comércio e à prestação de serviços no ramo da Educação Infantil. O Berçário Doce Encanto classifica-se como empresa prestadora de serviços voltada para o cuidado e o desenvolvimento infantil.

4.1.6 - Forma jurídica

- Empresário Individual
- Microempreendedor Individual – MEI
- Sociedade Limitada
- Outros:

A empresa é titulada apenas pela empresária, que assume individualmente a responsabilidade do negócio, administrando os recursos financeiros, estratégicos e humanos, organizando e monitorando as atividades relacionadas à prestação de serviços.

4.1.7 - Enquadramento Tributário

A empresa enquadra-se no Simples Nacional, o qual é aplicável às micro e pequenas empresas, mediante um único documento (Documento de Arrecadação do Simples Nacional - DAS) que recolhe os seguintes tributos:

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

4.1.8 - Fonte de Recursos

Tendo em vista o capital necessário para abertura do negócio no valor total de R\$ 45.336,44. A origem dos recursos será de capital próprio.

4.2 Análise de Mercado

4.2.1 Estudo dos Clientes

Em busca de analisar a viabilidade de mercado e identificar o perfil dos possíveis clientes do Berçário Doce Encanto, realizou-se uma pesquisa de mercado na cidade de Esperança - PB. A pesquisa aplicada teve o objetivo de identificar dois fatores: o perfil do público alvo e seus principais posicionamentos em relação à educação infantil. Com isso, tornou-se possível descrever tais características e mapear as principais estratégias a serem adotadas, conforme os resultados obtidos por meio da pesquisa.

4.2.1.1 Público Alvo

O público alvo do Berçário Doce Encanto abrangerá famílias que tem filhos de quatro meses a três anos de idade. É válido ressaltar que a faixa etária estabelecida foi planejada estrategicamente, uma vez que a Licença Maternidade introduzida pela Constituição Federal de 1998 assegura à gestante um afastamento de 120 dias, sem prejuízo de emprego e salário e, de acordo com a alteração da Emenda Constitucional nº 59 em 2009, as creches podem dar cobertura a crianças de até três anos de idade. Porém, sabe-se que atualmente as pré-escolas matriculam crianças a partir desta idade. A partir dessas afirmações é justificada a faixa etária de atendimento do Berçário.

Quanto à pesquisa aplicada, dentre os entrevistados, verifica-se que 80% dos respondentes são mulheres, sendo apenas 20% homens. Os dados podem ser visualizados através do Gráfico 1.

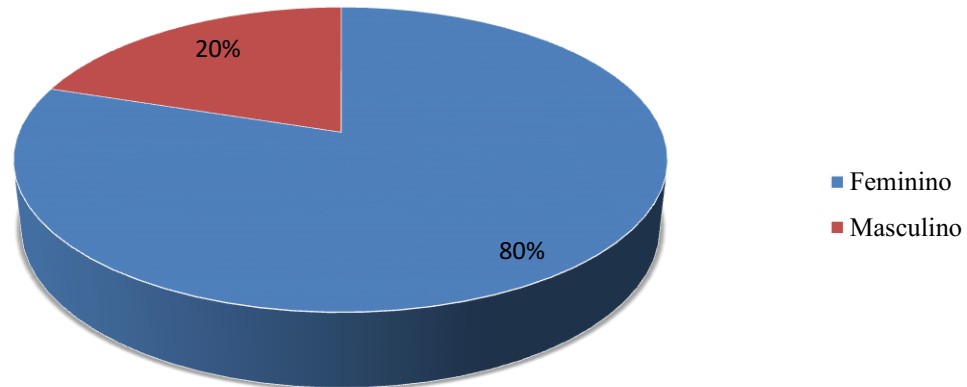


Gráfico 1: Sexo

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Quanto à faixa etária, 65% dos entrevistados apresentam idade, entre 26 e 32 anos, seguidos de uma parcela de 18% entre 33 e 45 anos, a terceira faixa etária de maior representatividade foi de 13% com idade entre 19 e 25 anos. Sendo apenas 2% com 46 a 60 anos e mais 2% acima dessa idade. As demais faixas de idade não apresentaram representatividade na pesquisa.

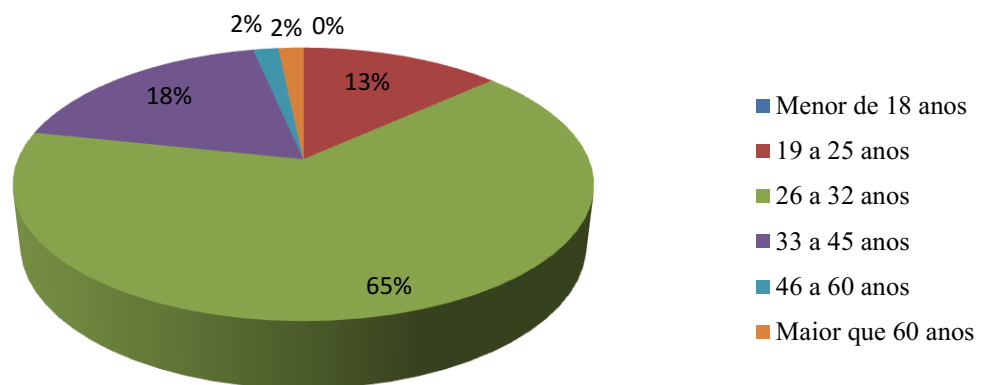


Gráfico 2: Idade

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Em relação ao nível de escolaridade, pode-se verificar, no Gráfico 3, que 46% dos entrevistados possuem nível superior, 30% têm como formação escolar o ensino médio, 22% possuem pós graduação e apenas 2% possuem só o ensino fundamental.

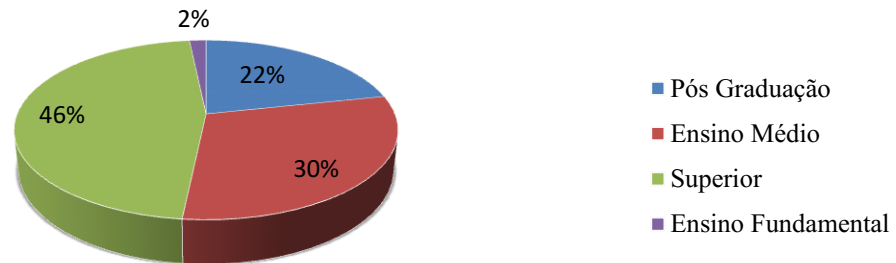


Gráfico 3: Nível Escolaridade

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Dentre os entrevistados, 56% possuem apenas um filho, seguido de 35% com dois, 7% responderam ter três filhos, e somente 2% dos entrevistados possuem mais de três filhos, conforme dados apresentados no Gráfico 4:

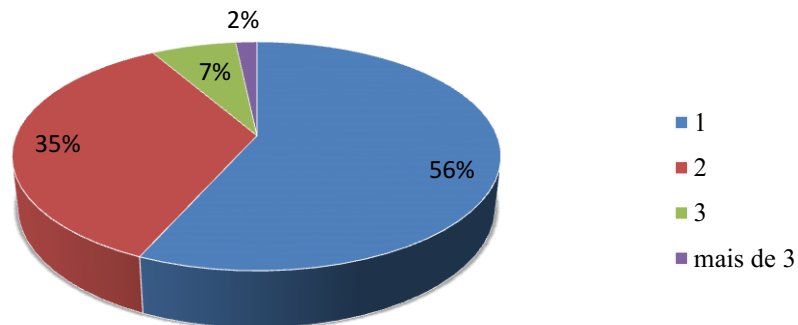


Gráfico 4: Quantidade de filho(s)

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Analisando o fator renda familiar, é possível visualizar que grande parcela dos respondentes recebe mensalmente até R\$ 2.000,00, com representatividade de 43%. Seguido de 35% com renda de R\$ 2.000,00 a R\$ 4.000,00. Com renda acima de R\$4.000,00, tem-se

uma porcentagem de 12%. E o restante dos entrevistados (10%) possui renda mensal de até R\$ 1.000,00.

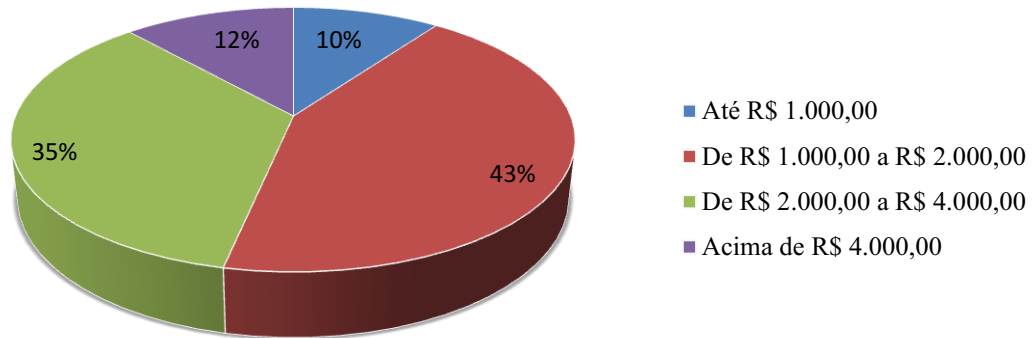


Gráfico 5: Renda familiar mensal

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Em relação aos pais possuírem filhos com até três anos de idade matriculados em escolas, identificou-se que a metade (50%) dos entrevistados não possui filhos em escolas, pois são menores de dois anos, outros 47% possuem um só filho matriculados em escola, enquanto apenas 3% tem dois filhos com até 3 anos matriculados na escola, conforme gráfico 6.

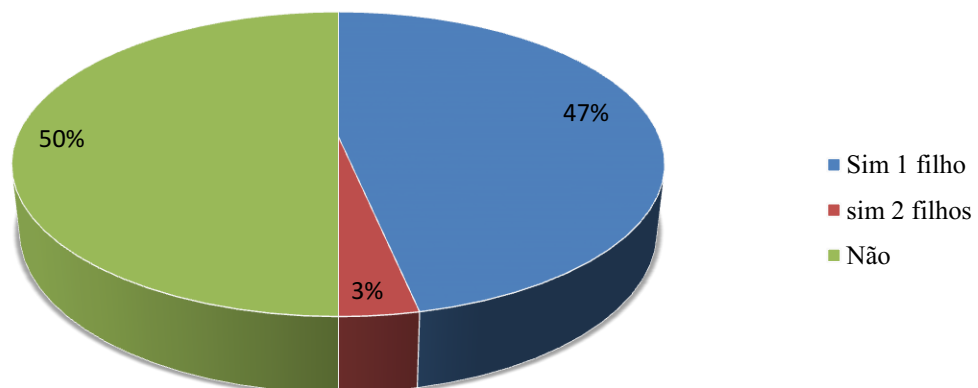


Gráfico 6: Quantidade de filhos matriculados de até 3 anos em escolas

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Quanto à necessidade de deixar o filho em um Berçário, a grande maioria dos entrevistados (77%) afirmou que sim, enquanto 23% restantes não sentiram ainda essa necessidade.

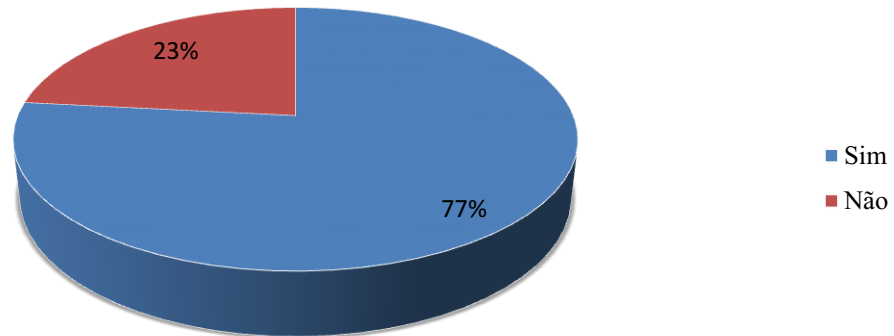


Gráfico 7: Necessidade de deixar o filho num Berçário

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Em relação ao horário de permanência dos filhos no Berçário, 51% dos pais afirmaram preferir horário parcial, que corresponde ao período da manhã, das sete às doze horas. O período da tarde, que vai das treze às dezoito horas. E os que optaram pelo horário integral, que vai das 7 às 18 horas, correspondem a 49%.

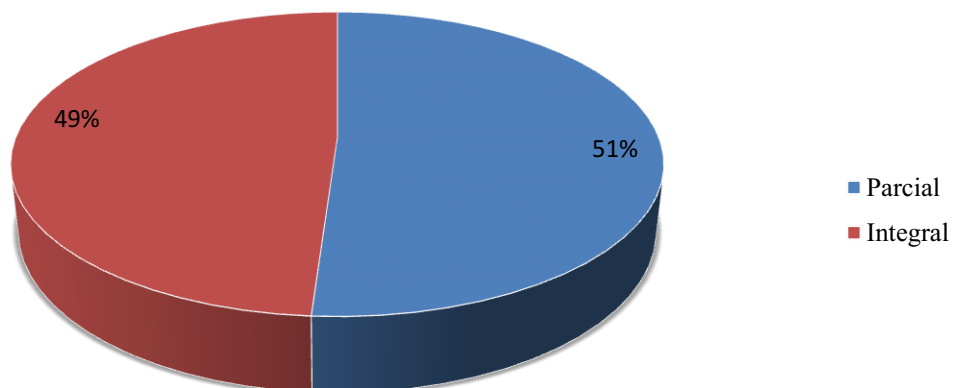


Gráfico 8: Horário de permanência dos filhos no berçário

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Uma vez identificado o perfil dos respondentes, apresenta-se, a seguir, os resultados relacionados com o comportamento dos pais que colaboraram com a pesquisa.

4.2.1.2 Comportamento dos clientes em relação a contratar um berçário para seu filho

Em busca de identificar os principais motivos que levam os pais a decidirem contratar um berçário para cuidar de seus filhos, foram elencados alguns fatores, para que o pai pudesse selecionar. A legenda do Gráfico 9 pode ser explicada da seguinte forma:

- A. Trabalhar os dois expedientes e não ter com quem deixar os filhos;
- B. Não sentir segurança em contratar uma babá;
- C. Sentir que o filho tem necessidade de convivência com outras crianças;
- D. Outros (especifique).

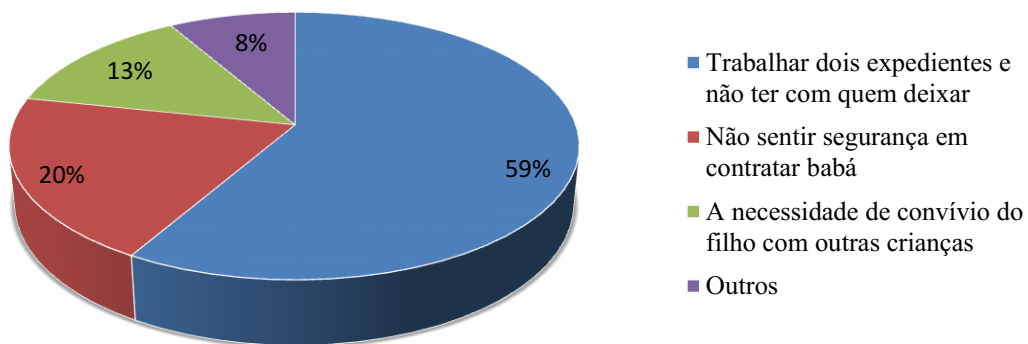


Gráfico 9: Motivos de contratação de um berçário

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Analisando o Gráfico 10, é possível identificar que 59% dos pais matriculariam seus filhos em um berçário por trabalharem os dois expedientes e não ter com quem deixar seus filhos; seguindo de 20% por não sentir segurança em contratar babá, 13% levam em consideração o convívio diário de seu filho com outras crianças e 8% optaram pela opção outros, justificando por estudar, Por não ter falhas nos berçários e a babá poder falhar, e as três opções simultaneamente.

Além dos motivos que levam os pais à contratação dos serviços de um berçário, é de grande importância identificar os principais fatores que influenciam na hora dos pais escolherem onde matricular seu filho, apresentados no Gráfico 11.

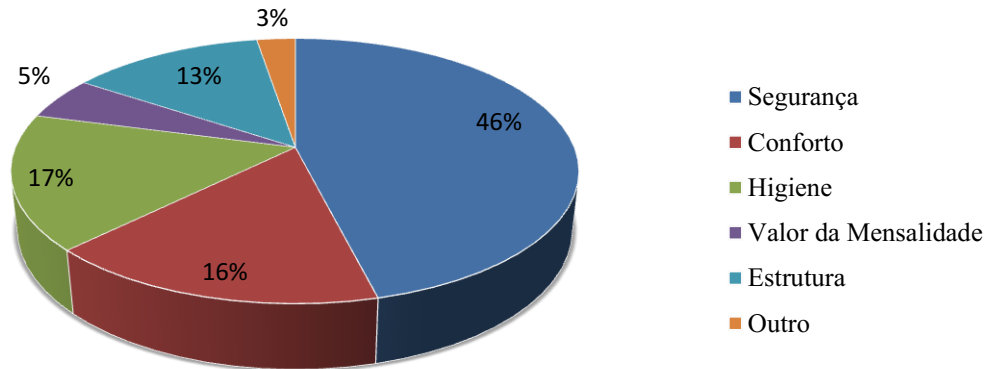


Gráfico 10: Fatores de maior influência na hora da matrícula

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Nesse quesito, os pais tiveram a liberdade de identificar até dois fatores de maior influência que os levariam a escolher onde matricular seus filhos. Os dois principais fatores, totalizando 63% (46% + 17%) das respostas, foram: segurança e higiene, seguindo de 16%, que escolheram o item conforto. Do restante, 13% apontaram a estrutura do berçário, 5% avaliaram o quesito mensalidade como influente e 3% apontaram outro motivo como fator determinante da escolha.

Quanto ao número ideal de crianças cuidadas por um funcionário, foi identificado que 65% dos pais apontaram que o ideal seria um funcionário cuidar de duas a quatro crianças, seguido de 23% apontaram de 4 a 6 crianças, enquanto 5% escolheram de 6 a 8 crianças e 7% disseram não importar.

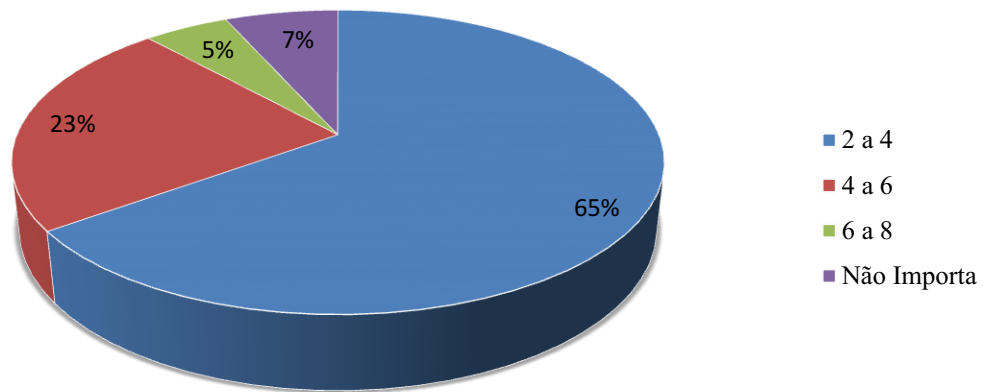


Gráfico 11: Número ideal de crianças por funcionário

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Em relação às maiores dificuldades que os pais encontrariam para deixar as crianças em um berçário, pode-se identificar, por meio do Gráfico 12, que das opções que os pais podiam escolher, 46% escolheram a qualidade dos serviços, seguido por 32% que indicaram a falta de segurança, enquanto 16% afirmaram ser o valor da mensalidade uma dificuldade e 6% escolheram a adaptação da criança como um fator que possa dificultar a permanência da criança num berçário.

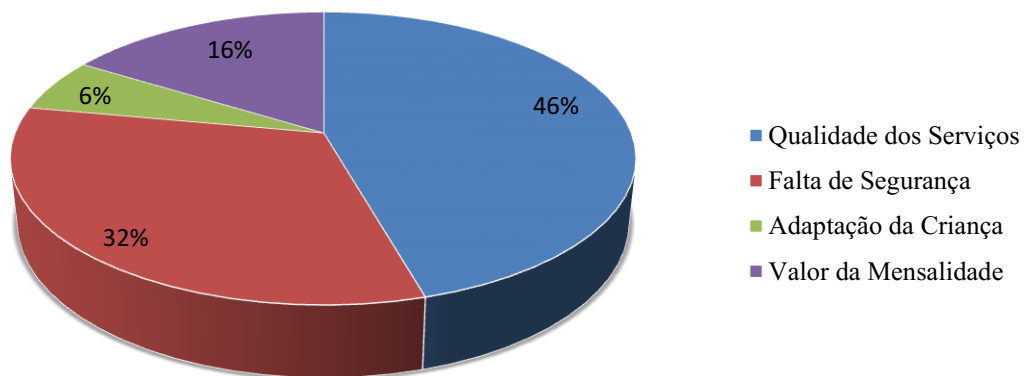


Gráfico 12: Maiores dificuldades

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Foram questionados os pais acerca da disponibilidade de pagamento por turno em um berçário, de acordo com sua renda familiar e exigências. O Gráfico 14 mostra que a grande maioria (72%) pode pagar, mensalmente, entre R\$100,00 e R\$200,00; 25% pagariam de R\$200,00 a R\$300,00 e somente 3% estariam dispostos a pagar até R\$400,00. Nenhum dos respondentes assinalou as opções de pagamento acima de R\$ 400,00.

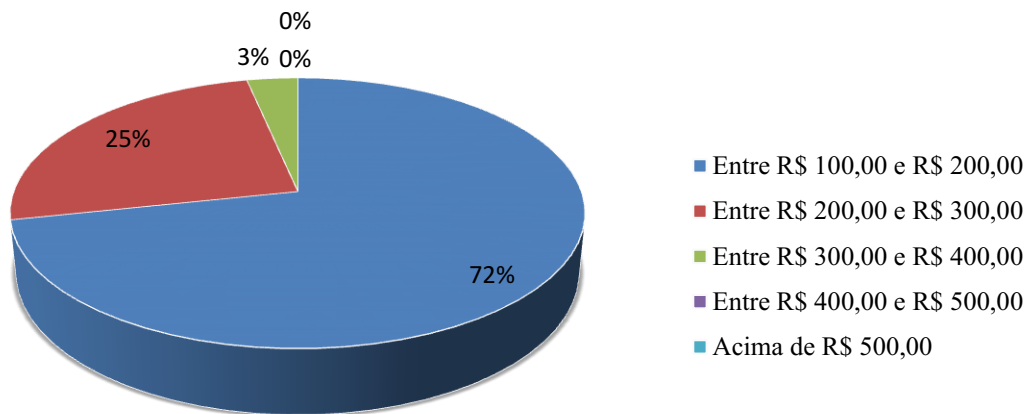


Gráfico 13: Disponibilidade de pagamento por um turno

Fonte: Pesquisa de Campo (2015)

Analisando a pesquisa como um todo, questionou-se aos pais acerca da disponibilidade de pagamento pelo período integral em um berçário, de acordo com sua renda familiar e exigências. O Gráfico 15 mostra 57% pode pagar, mensalmente, entre R\$200,00 e R\$300,00; 23% pagariam de R\$300,00 a R\$400,00; seguido de 18% que escolheram pagar entre R\$400,00 e R\$500,00 e somente 2% estariam disposto a pagar acima de R\$500,00.

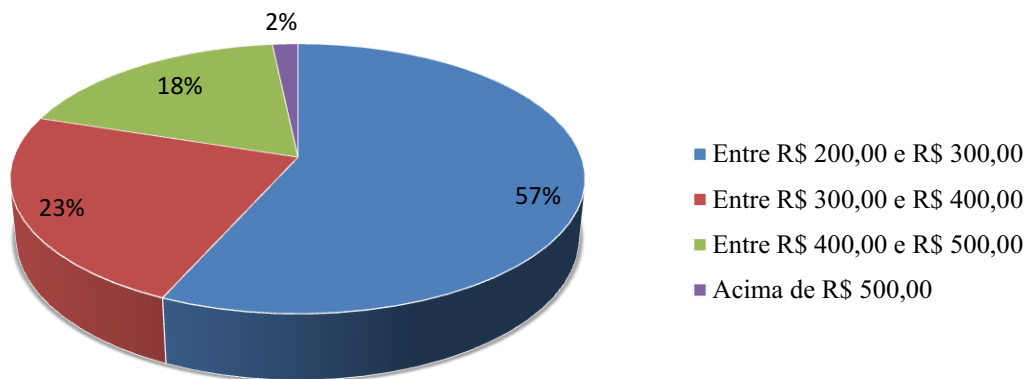


Gráfico 14: Disponibilidade de pagamento integral

Fonte: Pesquisa direta (2015)

4.2.1.3 Principais Resultados Obtidos

Diante dos resultados obtidos, foi possível traçar o perfil dos entrevistados, quanto ao seu perfil e comportamento. Assim, verificou-se que a grande parcela de clientes são mulheres entre 26 e 32 anos de idade, com nível superior. Possuem apenas um filho e têm renda familiar mensal de até R\$2.000,00.

Existem uma quantidade significativa de crianças com até 3 anos de idade, matriculadas em escolinhas que poderiam estar frequentando berçário, caso a cidade disponibilizasse do serviço. Quanto aos pais deixarem seus filhos em berçário, a grande maioria já necessitou desse serviço na cidade de Esperança, em horário parcial, pelo motivo de trabalharem fora e não ter com quem deixar os filhos.

Os principais fatores que influenciam os pais na hora de matricular seus filhos são segurança e higiene. Quanto às exigências dos pais, para se sentirem seguros na hora de matricular seus filhos, se refere ao número de crianças que deve haver sob os cuidados de um funcionário, pois grande parcela dos pais acredita que um grupo de duas a quatro crianças seja o número ideal por funcionário.

Na hora de escolher onde matricular seu filho, os pais apontaram como maiores dificuldades a qualidade do serviço ofertado, visto que pra se sentir confiante em deixar seu filho na empresa, a mesma terá que ofertar serviços de qualidades.

Diante deste contexto e identificando a classe social do público, outro fator de grande relevância é a disponibilidade de pagamento. Em se tratando de poder aquisitivo, grande parte se dispõe a pagar por turno mensalmente, uma quantia entre R\$100,00 e R\$200,00, aceitando pagar mensalmente até R\$300,00, em tempo integral.

4.2.2 - Estudo dos Concorrentes

Quadro 6: Concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Doce Encanto	Ótima	Médio	Rua Monsenhor Palmeira, 538	Crianças de 4 meses à 3 anos de idade	Berçário e Educação Infantil
Empresa A	Ótima	Alto	Rua João Pessoa	Atende a crianças a partir de 1 ano e 9 meses de idade até o ensino médio	Educação Infantil e Ensino Fundamental e Médio.
Empresa B	Boa	Bom	Rua Epitácio Pessoa	A partir de 2 anos	Educação Infantil, Pré Escolar e Ensino Fundamental
Empresa C	Boa	Baixo	Rua Ascendino Portela	A partir de 2 anos	Educação Infantil e Pré Escolar

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Após pesquisa dos principais concorrentes, verificamos que a maioria são escolas tradicionais, com horários restritos a um só período, não disponibilizando o horário integral e atendendo crianças a partir dos 2 anos de idade..

Os preços variam de acordo com o serviço oferecido, estrutura das instalações e localização, podendo atingir a mensalidade R\$ 200,00 por turno.

Alguns concorrentes saem na frente por oferecerem serviços de escola do tipo fundamental.

Quanto à qualidade, segurança, higiene, preço e conforto, o Berçário Doce Encanto se assemelha aos demais concorrentes, não deixando a desejar e se diferenciando por oferecer apenas serviço de berçário, enquanto os outros são escolas.

4.2.3 - Estudo dos Fornecedores

Levando em consideração o setor atuante e o fato de a empresa ser uma prestadora de serviços, os principais fornecedores do Berçário Doce Encanto são Atacadistas, lojas de Conveniências, devido ao fato de a empresa manter estoque de alimentos, material de higiene e material de escritório. Para escolha desses fornecedores foram levantadas pesquisas de preços, com intuito escolher os que tem os preços mais acessível, incluindo fornecedores de cidade vizinha, como Campina Grande.

Além disso, a empresa contrata serviços de uma serigrafia, responsável pela produção das agendas utilizadas como o diário da criança.

Com o intuito de reduzir custos, sem comprometer a qualidade do serviço prestado, torna-se necessário estipular uma data de compra mensal dos materiais e alimentos que abastecem a empresa. Para que o procedimento seja efetivo, é preciso inicialmente ter conhecimento acerca do estoque necessário para abastecimento mensal.

Outro fornecedor específico é o de frutas, legumes e verduras. Por serem alimentos perecíveis, torna-se inviável a compra mensal, devido à possibilidade de perdas. Logo, prezando pela integridade e qualidade deste tipo de alimento, o fornecedor principal localiza-se próximo à empresa e semanalmente são adquiridos tais alimentos. O quadro a seguir apresenta os principais fornecedores, os respectivos produtos e a localização:

Quadro 7: Fornecedores

Mercadorias	Fornecedores	Localização
Material de limpeza e Mercearia	RM Atacadista e Distribuidora de Alimentos,	Esperança
Material de expediente, Utensílios de cozinha e Artigos	BrazilImportsAtacado	Campina Grande

de decoração.		
Água, Gás de cozinha	Distribuidora Liquigás	Rua Juviniانو Sobreira, Esperança
Internet, câmeras e alarmes.	Ligado Segurança Provedor de internet e sistema de segurança predial	Rua Manoel Rodrigues, Esperança
Frutas , legumes e água mineral	Fruteira	Rua Monsenhor Palmeira, Esperança
Agenda	Serigrafia	Rua Monsenhor Severiano, Esperança
Roupas de Cama, Mesa e Banho	Lojas Riachuelo	Campina Grande

Fonte: Elaboração Própria

Após realizado o estudo de mercado dos clientes, concorrentes e fornecedores, procedeu-se à avaliação estratégica do negócio, a qual encontra-se exposta na seção seguinte.

4.3 Avaliação Estratégica

4.3.1 - Análise da Matriz F.O.F.A.

Atualmente, em um mercado global cada dia mais competitivo, é necessária uma boa avaliação das estratégias de negócios para que a empresa possa se posicionar em relação a esse mercado. Com base nisso, percebe-se o quanto é importante conhecer o setor em que atuará a organização, bem como os fatores internos e externos que irão existir. Para que isso se torne possível, foi construído o Quadro 08, apresentando os pontos fortes e fracos da organização em estudo.

Quadro 08: Análise da Matriz F.O.F.A.

-	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Flexibilidade de horários incluindo o integral;</p> <p>Qualidade na prestação do serviço</p> <p>Funcionários capacitados e treinados</p> <p>A criança tem contato com outras crianças, aprendendo a dividir, tornando-se sociável e desenvolvendo sua coordenação motora</p> <p>Localização de fácil acesso</p> <p>Alimentação saudável para crianças combatendo doces, salgados e frituras.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Crescimento da participação da mulher no mercado de trabalho.</p> <p>Aumento da utilização da internet ajudará na divulgação da empresa</p> <p>Reconhecimento da empresa pelos clientes.</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Preço alto advindo dos custos elevados</p> <p>Insegurança por parte dos clientes</p> <p>Altíssima responsabilidade da empresa para com a segurança da criança.</p> <p>Dificuldade de adaptação da criança ao ambiente</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Inadimplência já que o Brasil está enfrentando uma crise financeira</p> <p>Chances de processos judiciais em caso de acidentes com crianças.</p> <p>Sazonalidade</p> <p>Não valorização devida à educação por parte dos pais.</p>

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Analisando as informações identificadas, constata-se que, em relação ao ambiente externo, a empresa afetará o crescimento do mercado de trabalho feminino, terá uma contribuição da internet como ferramenta de divulgação da empresa, além do reconhecimento da empresa, por parte dos clientes.

Todavia, como ameaça a crise que o Brasil está enfrentando no momento atual, poderá ter um alto índice de inadimplência, por parte dos clientes. A chance de processos judiciais

por parte de acidentes com crianças é inevitável, além da sazonalidade e não valorização da educação por parte dos pais.

Quanto ao ambiente interno, identifica-se quanto às forças, a disponibilidade do período integral, destacando-se dos concorrentes, a qualidade dos serviços e capacitação dos funcionários, localização de fácil acesso, além da alimentação saudável oferecida pelo Berçário.

As fraquezas identificadas foram os preços altos das mensalidades, altíssima responsabilidade, a insegurança dos pais e a possível dificuldade de adaptação das crianças no berçário.

4.4 Plano de marketing

4.4.1 - Produtos e serviços

O Berçário Doce Encanto oferecerá serviços de creche para crianças a partir de quatro meses até três anos de idade, com opções de horário parcial ou integral. Os pais poderão matricular seus filhos no turno da manhã, tarde ou horário integral.

Serão oferecidos almoços e lanches no berçário. O almoço, que é considerado um serviço opcional, ficando a critério dos pais ou responsáveis, conta com um cardápio diferenciado e saudável, sendo preparado diariamente, sem contar que o estabelecimento possuirá um refeitório adaptado, prezando pela segurança das crianças. Quanto à mamadeira os pais deverão enviar os alimentos, para que a rotina da criança não seja alterada e também porque cada criança tem suas peculiaridades no quesito alimentação. Os pais ficarão livres para escolher que tipo de bebidas e alimentos deverá ser consumido pelos seus filhos

A criança que estiver matriculada em tempo integral tomará banho no local, as demais que estejam matriculadas em só um turno, tomarão banho apenas em caso de necessidade.

Todo o material de uso da criança será disponibilizado, pelos pais e mantidos limpos, com higienização diária, à base de esterilização, os quais se manterão separados em recipientes personalizados e eventualmente à disposição dos pais para o controle da higienização.

Um grande diferencial é que no ato da matrícula o responsável pela criança receberá uma agenda personalizada, a qual é preenchida e enviada diariamente para casa, com anotações referentes à rotina diária da criança.

Além de cuidar da hora do sono, da alimentação e da higienização da criança, ainda é possível que esta participe de atividades pedagógicas e recreativas, com o acompanhamento das pedagogas, uma vez que as mesmas possuem especialização na área. Sendo assim, as crianças possuem rotinas dentro do berçário, que ajudará a desenvolver a fala, o andar e demais atividades psicomotoras, além de contribuir na socialização da criança com os coleguinhas.

O berçário também disponibilizará de sistema de segurança, com câmeras implantadas tanto na área externa, como internamente. Além de passar segurança para os pais, assegura também à identificação de todos que entram no estabelecimento.

4.4.2 – Preço

O Berçário Doce Encanto irá seguir a estratégia de preços com base nos preços praticados pela concorrência, levando em consideração que o fator preço é um dos quesitos que mais atraem os clientes e a disponibilidade de pagamento identificada na pesquisa de mercado. O Quadro 09 mostra os preços que seriam cobrados, levando em consideração os valores que os clientes declararam estar dispostos a pagar.

Quadro 09: Preço

PACOTE	PREÇO
Parcial (Manhã ou Tarde) – sem almoço incluso	R\$ 200,00
Parcial (Manhã ou Tarde) – com almoço incluso	R\$ 220,00
Integral sem almoço incluso	R\$ 370,00
Integral com almoço incluso	R\$ 390,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.4.3 - Estratégias promocionais

O Berçário Doce encanto, em busca de propagar sua marca, utilizará divulgações em programas de rádios da cidade que têm maior audiência, distribuição de panfletos em empresas, comércio, escolas e residências da cidade. Além de investir em *outdoors* na entrada e saída da cidade.

Em relação as redes sociais, terá a criação de um *site* (www.bercariodoceencanto.com.br) que contará com toda descrição dos serviços prestados, missão, visão e valores da empresa, apresentação da infraestrutura por meio de fotos e com a opção dos pais entrarem em contato com a empresa. Além da página do *Facebook* (BerçarioDoceEncanto@hotmail.com).

Como forma de fidelizar clientes, a empresa contará com uma política de descontos estabelecendo um prazo máximo de pagamento, ou seja, com exceção da matrícula, todo aquele que pagar a mensalidade até o dia 10 de cada mês possui um desconto de 5%, e quanto aos pais com mais de um filho matriculados terão desconto de 10% no total das mensalidades.

E buscará fazer parcerias com as empresas de maiores portes da cidade, oferecendo descontos para os funcionários.

4.4.4 - Estrutura de comercialização

Durante o tempo destinado às matrículas, o estabelecimento estará aberto para que os interessados possam averiguar e conhecer o ambiente. Assim terá uma pessoa disponível para atender e dar informações sobre o funcionamento do Berçário, podendo já formalizar a matrícula.

A partir do funcionamento do estabelecimento os pais terão acesso a toda a rotina da criança descrita na sua agenda.

4.4.5 - Localização do negócio

O Berçário Doce Encanto estará localizado á Rua Monsenhor Palmeira, 524, bem próximo ao Centro da cidade de Esperança-PB. Um local de fácil acessibilidade para estacionar e com pouco fluxo de veículos, para que não haja perigo para as crianças se acidentarem.

4.5 Plano operacional

4.5.1 Layout

O espaço foi planejado de forma a proporcionar um ambiente agradável, seguro e confortável para as crianças.

Será adaptada para o berçário uma sala pequena, para recepcionar as pessoas, contendo uma mesa, três cadeiras, computador e uma televisão. Duas salas de aula com mesinhas, armários, cadeiras e todo material pedagógico, uma sala com dez berços para a hora do soninho, outra sala para as crianças com até um ano de idade, contendo dez cadeirinhas de descanso, televisão com aparelho DVD para entretenimento e todo o piso será forrado com tapetes emborrachados e coloridos, para aconchegar as crianças e evitar acidentes. Ficará a disposição uma sala que a princípio será usada como brinquedoteca, com diversos brinquedos pedagógicos, e em caso de aumento da demanda, passará a ser utilizada como sala de aula.

O berçário também disponibilizará de um refeitório, lugar adaptado a alimentação das crianças. Um espaço para diversão das crianças, o *playground* com diversos brinquedos, como piscina de bolas, casinha de brinquedos, etc.

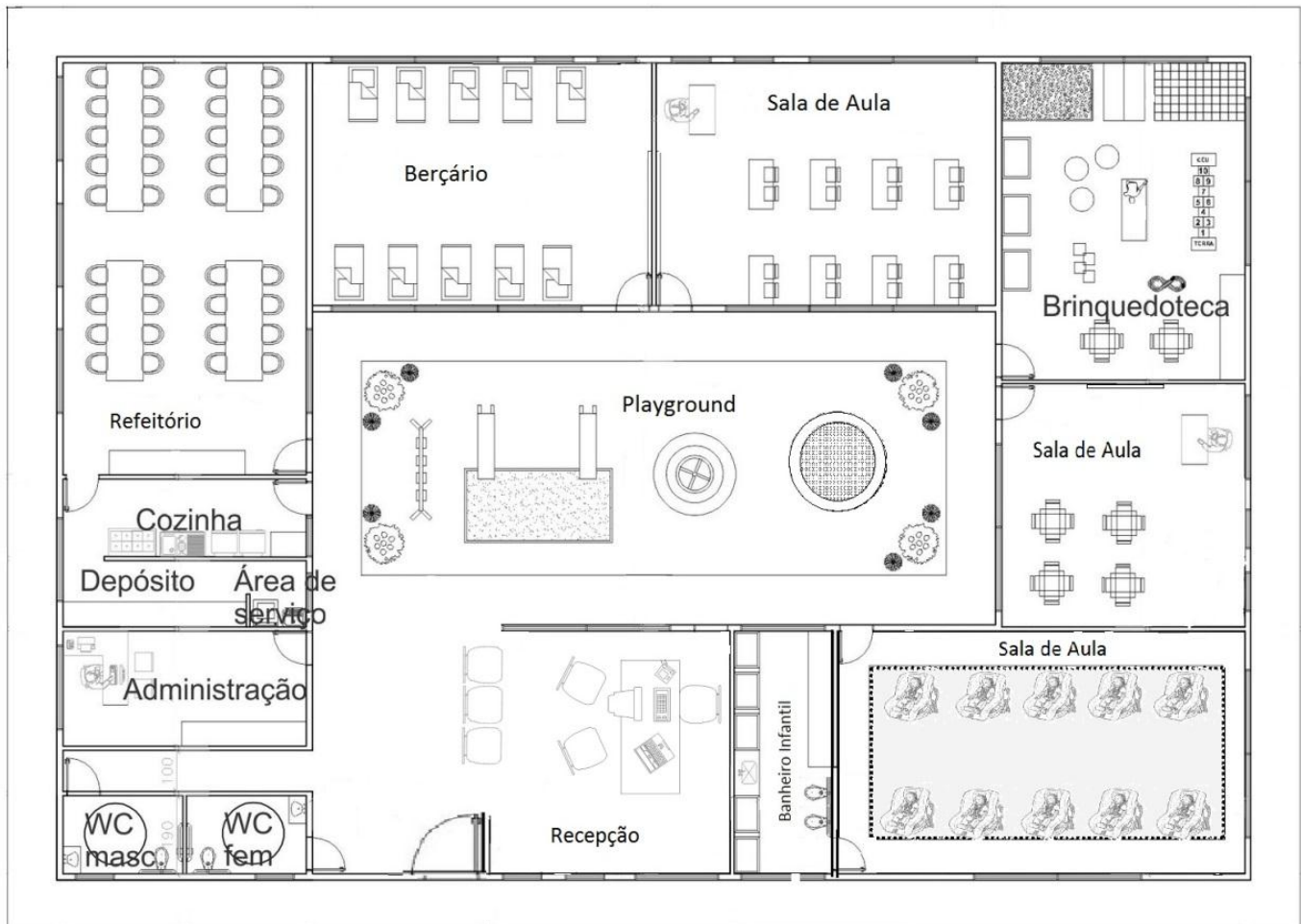
O ambiente contará com dois banheiros sendo, um feminino e outro masculino para adultos, um fraldário, com banheiras, trocadores de fraldas e vaso sanitário, adaptado para as crianças. Além de uma cozinha com móveis e utensílios para a preparação dos alimentos e ainda uma sala destinada à administração da empresa.

Todos os ambientes terão cores e ornamentações com temas infantis, para deixar as crianças mais alegres.

Os móveis serão adaptados de acordo com a estrutura física do imóvel, conforme o *layout* exposto na figura 3.

Figura 3: *Layout*

Berçário Doce Encanto



Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.5.2 Capacidade Instalada

O berçário terá capacidade de acolher de início, quarenta crianças no total, distribuídas em período parcial e integral. Tendo em vista a quantidade de funcionários contratados e todo o suprimento planejado, pois as crianças serão agrupadas por idade.

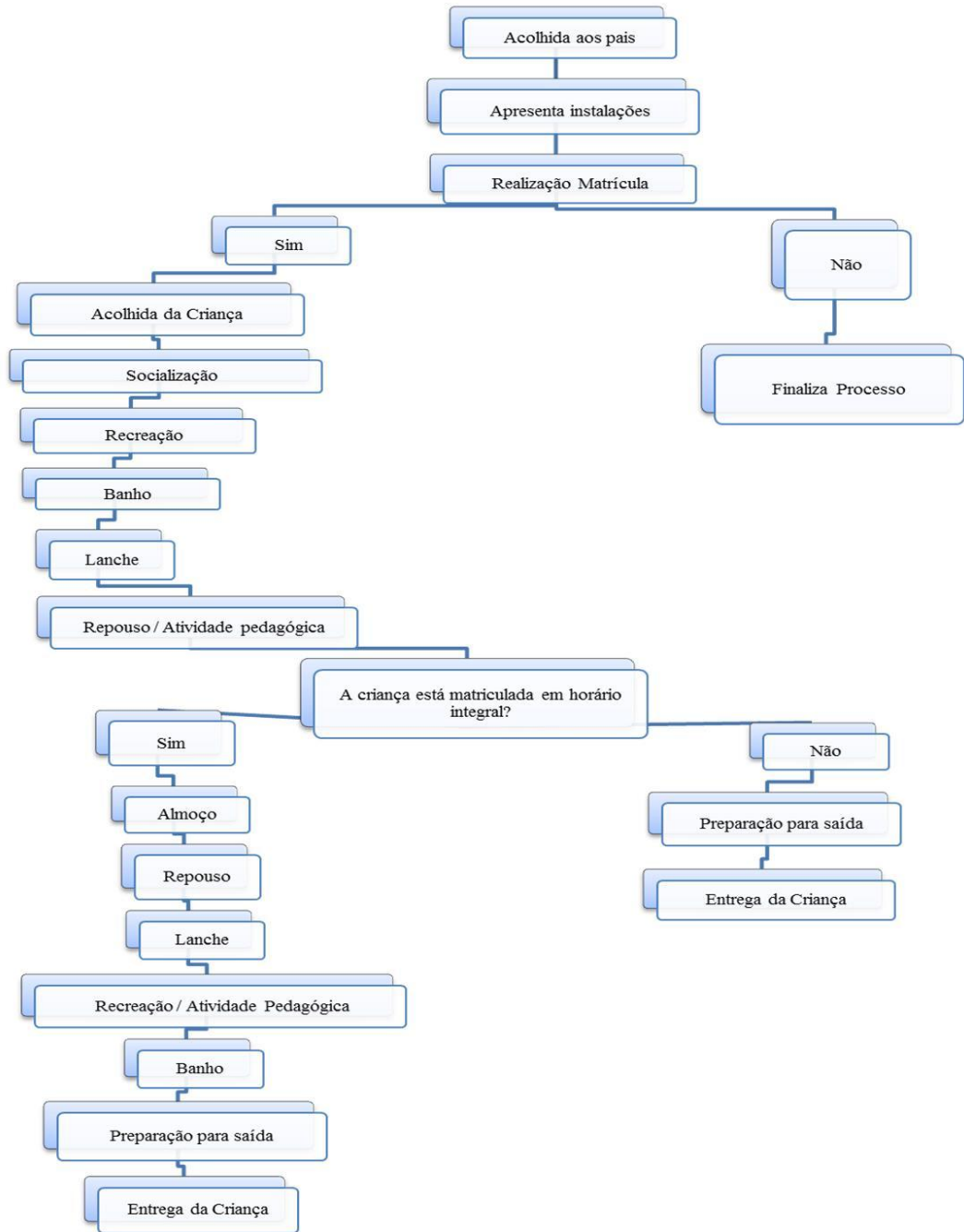
Será uma turma com crianças de até um ano de idade que não se locomovem sozinhas, com capacidade máxima para dez crianças. Outra turma com mais dez crianças, com idade a partir de um ano que já se locomovem sozinhas, até dois anos. E mais uma turma com crianças de dois a três anos de idade, sendo esse espaço preparado para vinte crianças, levando em consideração que em cada turma terá dois funcionários à disposição das crianças.

4.5.3 Processos Operacionais

O processo operacional do berçário iniciará a partir da apresentação das instalações aos pais, seguido da realização da matrícula. Depois com a acolhida das crianças as 7:00 horas da manhã até sua saída às 18:00 horas, conforme apresentado na figura 4.

Figura 4: Processos Operacionais

Fonte: Elaboração Própria (2015)



O processo produtivo da empresa, em resumo, inicia-se com a acolhida dos pais que vão ao estabelecimento no intuito de conhecer a estrutura e as rotinas realizadas. Após a visita, caso os pais decidam matricular seu filho, estes recebem uma agenda, a qual disponibiliza toda a rotina a ser realizada com a criança matriculada.

Em um período de cinco dias ocorrerá à adaptação da criança acompanhada pelo pai ou responsável, sendo esse serviço opcional. Diariamente, ao chegar ao berçário, à criança é acolhida, sendo direcionadas para suas salas. Após a chegada de todos, é hora de começar as atividades, seja tomar um banho de sol, realizar brincadeiras, se socializar. as crianças são divididas em grupos por faixa etária, cada qual realizando atividades específicas, de acordo com a idade. Em seguida, é dado início ao processo de higienização, as crianças serão direcionadas ao banho e logo após, todos recebem seus lanches e retomam as atividades, umas pedagógicas, outras assistem desenhos. Em seguida, após “gastarem suas energias”, é chegada a hora de descansar.

No final do primeiro turno, todas as bolsas e agendas das crianças que permanecem apenas pela manhã são organizadas e separadas, e as crianças entregues aos seus pais ou responsáveis, para voltar pra casa. Nesse mesmo tempo, se inicia o período da tarde com a acolhida das crianças do turno da tarde e a refeição do almoço, exclusivamente para as crianças cujos pais adquiriram o serviço extra. Após alimentar-se, dá-se início a rotina, com o desenvolvimento de novas atividades, seguido do lanche, higienização e recreações. Ao final do dia, todas as crianças são preparadas para a volta a sua casa.

4.5.4 Necessidade de Pessoal

O Quadro 10 apresenta o número necessário de funcionários para dar andamento às atividades diárias da empresa, o cargo e as qualificações exigidas para fazer parte da equipe do berçário:

Quadro 10: Necessidade de Pessoal

Nº funcionários necessários	Cargo/Função	Qualificações necessárias
2	Auxiliar infantil II	Gostar de crianças e ter alguma experiência na área de

		educação infantil.
2	Pedagoga Infantil II	Ser graduada em pedagogia e gostar de crianças
1	Cozinheira	Saber cozinhar, ter noções de comidas infantil, ágil e higiênica
1	Serviços Gerais	Agilidade, e excelência na limpeza
1	Recepcionista	Habilidade em informática, boa dicção, proativa, ser simpática
2	Auxiliar infantil I	Gostar de crianças e ter alguma experiência na área de educação infantil, ser carinhosa, cuidadosa e proativa.
2	Pedagoga Infantil I	Ser graduada em pedagogia e gostar de crianças
2	Auxiliar de berçário	Ter habilidades no tratamento de bebês, gostar de crianças, ser paciente e proativa.
2	Berçarista	Ter habilidades para entretenimentos e educação infantis, gostar de crianças.

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6 Plano Financeiro

4.6.1 Investimentos Fixos

Para que um berçário obtenha sucesso no mercado, é necessário investimentos para que o ambiente se torne aconchegante e seguro, onde as pessoas sintam segurança em deixar seus filhos. Para isso, foi realizado um levantamento dos itens que será necessário para tal, e uma pesquisa de preços, baseados em *sites* na Internet e comércio da região.

As Tabelas 1 e 2 apresentam o orçamento dos investimentos fixos necessários para abertura do negócio.

Tabela 1: Máquinas e Equipamentos

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
TV led Smart tv 32'	3	R\$ 999,00	R\$ 2.997,00
Aparelho telefone sem fio	1	R\$ 79,90	R\$ 79,90
Aparelho DVD	2	R\$ 119,00	R\$ 238,00
Bebedouro água	1	R\$ 249,90	R\$ 249,90
Microondas	1	R\$ 289,90	R\$ 289,90
Multiprocessador	1	R\$ 159,50	R\$ 159,50
Impressora fiscal	1	R\$ 604,00	R\$ 604,00
Ventiladores teto	3	R\$ 159,90	R\$ 479,70
Ventilador portátil	3	R\$ 149,00	R\$ 447,00
Estabilizador	1	R\$ 176,90	R\$ 176,90
Roteador 300MBS	1	R\$ 98,00	R\$ 98,00
Impressora Multifuncional	1	R\$ 229,00	R\$ 229,00
Computadores	2	R\$ 1.079,10	R\$ 2.158,20

luz emergência	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
Aparelho celular	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Fogão 4 bocas	1	R\$ 279,00	R\$ 279,00
Geladeira	1	R\$ 1.456,00	R\$ 1.456,00
Caixa som acústica	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Sistema de segurança com 4 câmeras	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
SUB-TOTAL			R\$ 12.228,90

Tabela 2: Móveis e Utensílios

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Berços/cercados portátil	10	R\$ 179,90	R\$ 1.799,00
Estante multiuso	1	R\$ 170,00	R\$ 170,00
Armários para escritórios	2	R\$ 268,00	R\$ 536,00
Armário de cozinha	1	R\$ 189,90	R\$ 189,90
Mesas para escritório	2	R\$ 283,00	R\$ 566,00
Mesas com 6 assentos para refeitório	4	R\$ 520,00	R\$ 2.080,00
Higienizador de mamadeira	1	R\$ 119,00	R\$ 119,00
Estante para brinquedos plásticos	1	R\$ 232,99	R\$ 232,99
Livros e material didático	20	R\$ 20,00	R\$ 400,00
Utensílios para cozinha (talheres, copos, pratos,	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00

panelas, etc)			
Cadeiras giratória para escritório	2	R\$ 189,90	R\$ 379,80
Cadeiras para escritório fixas	2	R\$ 67,90	R\$ 135,80
Banheira e trocador fraldas	2	R\$ 299,90	R\$ 599,80
Redutor de assento para vaso sanitário	2	R\$ 35,00	R\$ 70,00
Playground	1	R\$ 855,00	R\$ 855,00
Casinha de brinquedo infantil	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
Piscina de bolas	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Brinquedos pedagógicos	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
Vasos com plantas para decoração	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Colchonetes	12	R\$ 59,36	R\$ 712,32
Tapetes emborrachados por metro	10	R\$ 59,00	R\$ 590,00
Lixeiras	6	R\$ 10,00	R\$ 60,00
Cadeiras fixa para sala espera com 3 assentos	1	R\$ 299,00	R\$ 299,00
Baldes para limpeza	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Vassouras, rodos	4	R\$ 8,00	R\$ 32,00
Cadeiras de descanso	10	R\$ 129,90	R\$ 1.299,00
Lençóis	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00

Almofadas	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
Quadro branco	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Conjunto de panelas para cozinha	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Botijão gás	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
SUB TOTAL			R\$ 13.764,61

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Tabela 3: Investimento Fixo Total

INVESTIMENTOS FIXOS	VALORES R\$
SUB-TOTAL (1)	R\$ 12.228,90
SUB-TOTAL (2)	R\$ 13.764,61
TOTAL	R\$ 25.993,51

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.2 Capital de Giro

Para o cálculo do capital de giro, foram contabilizados os gastos operacionais necessários, como os gastos com estoques iniciais de materiais diretos e o caixa mínimo para funcionamento adequado da empresa, de forma que esta se mantenha no ponto de equilíbrio e tenha liquidez suficiente para o efetivo cumprimento de suas obrigações.

Levando em consideração o tipo de serviço ofertado, os itens necessários que compõem o estoque inicial da empresa são compostos por produtos de limpeza para limpeza do ambiente, além de alimentos em geral, verduras e legumes, para a preparação diária das refeições das crianças. Torna-se importante ressaltar que, quanto à necessidade de estoque de verduras e legumes, foi considerado para efeito de cálculo inicial o consumo médio semanal, em virtude da perecibilidade dos itens considerados, sendo o custo total de cada alimento calculado para o mês.

A Tabela 4 apresenta a estimativa de estoque inicial de cada item, totalizando o valor de R\$ 1.392,05.

Tabela 4: Estimativa de Estoque Inicial Mensal de Alimentos

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Arroz (kg)	10	R\$ 2,49	R\$ 24,90
Feijão carioca (kg)	8	R\$ 4,39	R\$ 35,12
Macarrão (pct)	8	R\$ 1,89	R\$ 15,12
Carne Vermelha (kg)	7	R\$ 19,90	R\$ 139,30
Peito frango (kg)	10	R\$ 11,90	R\$ 119,00
Filé peixe (kg)	4	R\$ 7,99	R\$ 31,96
Açúcar (kg)	5	R\$ 2,99	R\$ 14,95
Café (pct)	5	R\$ 3,49	R\$ 17,45
Biscoitos (pct)	10	R\$ 2,99	R\$ 29,90
Gás cozinha (botijão)	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Água Mineral	8	R\$ 5,50	R\$ 44,00
Papel higiênico	10	R\$ 5,50	R\$ 55,00
Detergente	5	R\$ 1,49	R\$ 7,45
Desinfetante 2 lt	10	R\$ 4,30	R\$ 43,00
Água sanitária 2 lt	5	R\$ 3,99	R\$ 19,95
Papel toalha	10	R\$ 5,90	R\$ 59,00
Esponjas multiuso	10	R\$ 0,75	R\$ 7,50
Margarina 5 kg	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
Flocos de milho (cuscuz)	5	R\$ 1,89	R\$ 9,45
Bananas kg	5	R\$ 3,50	R\$ 17,50

Maçãs kg	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
Mamão	5	R\$ 2,50	R\$ 12,50
Laranjas und.	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
Batata kg	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
Chuchu kg	2	R\$ 3,00	R\$ 6,00
Cenoura kg	4	R\$ 4,50	R\$ 18,00
Beterraba kg	2	R\$ 3,00	R\$ 6,00
Cebola kg	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50
Tomate kg	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50
Coentro und	2	R\$ 1,50	R\$ 3,00
TOTAL			R\$ 1.392,05

Fonte: Elaboração Própria (2015)

O caixa mínimo é o capital de giro que a empresa precisa manter para ter folga financeira e movimentar o seu negócio até o momento em que o dinheiro correspondente às vendas entre em caixa. Para obter o valor dessa reserva de caixa, é preciso conhecer o prazo médio de vendas, de compras e de estocagem.

Tendo em vista que o Berçário trabalhará apenas com o recebimento de mensalidades à vista, a Tabela 5 indicará o prazo médio de vendas que os clientes possuirão para efetuar o pagamento será equivalente à zero, ou seja, o valor deve ser quitado no ato da matrícula e no início de cada mês.

Tabela 5: 1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
À vista	100,00	0	0,00
Prazo Médio Total			0

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Com base no valor total da estimativa de estoque e da necessidade de reposição mensal dos alimentos consumidos, a empresa trabalhará com pagamentos aos seus fornecedores 70% das compras à vista e 30% à prazo, conforme se observa na Tabela 6. Logo, o prazo médio de pagamento da empresa aos seus fornecedores é equivalente à 9 dias.

Tabela 6: 2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	70,00	0	0,00
À prazo	30,00	30	9,00
Prazo Médio Total			9

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Considerando que um mês tem trinta dias, o prazo médio de permanência dos materiais e alimentos em estoque corresponde a 20 dias, tendo em vista que o berçário não funciona nos finais de semana. A Tabela 7 apresenta o prazo médio de permanência das mercadorias em estoque.

Tabela 7: 3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	Número de dias
Número de dias	20

Fonte: Elaboração Própria (2015)

De acordo com os cálculos do prazo médio de vendas, compras e estocagem, é possível identificar a necessidade líquida de capital de giro em 11 dias, conforme apresentado na Tabela 8.

Tabela 8: 4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	0
2. Estoques – necessidade média de estoques	20
Subtotal Recursos fora do caixa (1)	20
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	9
Subtotal Recursos de terceiros no caixa (2)	9
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (SUB-TOTAL 1 – SUB TOTAL 2)	11

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Segundo os resultados obtidos, constata-se que a empresa necessita de capital de giro para cobrir seus gastos e financiar os seus clientes durante o período de 11 dias. Quanto ao valor relativo do caixa mínimo que a empresa precisa manter, pode-se verificar, por meio da Tabela 9, que a reserva de capital deverá ser de R\$ 7.950,88.

Tabela 9: Caixa Mínimo

DESCRIÇÃO	VALOR
1. Custo fixo mensal	R\$ 20.964,23
2. Custo variável mensal	R\$ 720,00
3. Custo total da empresa	R\$ 21.684,23
4. Custo total diário	R\$ 722,81
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	11

Total de B – Caixa Mínimo (4X5)	R\$ 7.950,88
--	---------------------

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Após o cálculo da necessidade de estoque inicial e do caixa mínimo que a empresa deve manter, torna-se possível identificar o valor total que compõe o capital de giro da empresa, conforme exposto na Tabela 10.

Tabela 10: Resumo do Capital de giro

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.392,05
B – Caixa Mínimo	R\$ 7.950,88
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 9.342,93

Fonte: Elaboração Própria (2015)

O valor estimado de capital de giro que a empresa necessita para manter suas atividades em dia, sem correr o risco de falta no estoque, é de R\$ 9.342,93.

4.6.3 Investimentos Pré-Operacionais

Os investimentos pré-operacionais abrangem os gastos que serão realizados antes de dar início às atividades da empresa. Como a empresa ainda é nascente, serão incluídos gastos de legalização, obras e reformas, divulgações, treinamentos, dentre outras, conforme demonstrado na Tabela 11.

Tabela 11: Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 5.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 1.000,00

Cursos e Treinamentos	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 10.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.4 Investimento Total

O investimento total da empresa compreende o somatório dos investimentos fixos, do capital de giro e dos investimentos pré-operacionais. No caso da empresa em estudo, o investimento total necessário para funcionamento será de R\$ 45.336,44, conforme ilustrado na Tabela 12.

Tabela 12: Investimentos Totais

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 25.993,51	57,33
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 9.342,93	20,61
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 10.000,00	22,06
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 45.336,44	100,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Para melhor visualização dos dados, pode-se observar, por meio do Gráfico 15, a representação total de cada investimento em valores percentuais.



Gráfico 15: Investimento Total

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Com base no Gráfico 15, é possível observar que 57,33% do investimento total é referentes a investimentos fixos; 22,06% é composto pelo capital de giro e 20,61% corresponde ao valor dos investimentos a serem realizados antes da empresa iniciar as suas atividades.

4.6.5 Fonte de Recursos

A empresa inicializará suas atividades com 100% do seu capital adquirido com recursos próprios, de acordo com o que apresenta a Tabela 13.

Tabela 13: Fonte de Recursos

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 45.336,44	100,00
TOTAL	R\$ 45.336,44	100,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Como é possível observar, a empresa necessitará de R\$ 45.336,44 para começar suas atividades.

4.6.6 Estimativa do Faturamento Mensal

A tabela 14 indica a estimativa de quanto será o faturamento mensal do serviço de berçário.

Tabela 14: Estimativa do Faturamento Mensal

Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Parcial manhã sem almoço	10	R\$ 200,00	R\$ 2.000,00
Integral com almoço	20	R\$ 390,00	R\$ 7.800,00
Parcial tarde	20	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00
Parcial manhã com almoço	10	R\$ 220,00	R\$ 2.200,00
TOTAL			R\$ 16.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.7 Projeção das Receitas: Com expectativa de crescimento

Na tabela 15 encontra-se a projeção das despesas com uma expectativa de crescimento de 10%, só a partir do 2º ano de funcionamento da empresa.

Tabela 15: Projeção das Receitas com expectativa de crescimento

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 16.000,00
Mês 2	R\$ 16.000,00

Mês 3	R\$ 16.000,00
Mês 4	R\$ 16.000,00
Mês 5	R\$ 16.000,00
Mês 6	R\$ 16.000,00
Mês 7	R\$ 16.000,00
Mês 8	R\$ 16.000,00
Mês 9	R\$ 16.000,00
Mês 10	R\$ 16.000,00
Mês 11	R\$ 16.000,00
Mês 12	R\$ 16.000,00
Ano 1	R\$ 192.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2015)

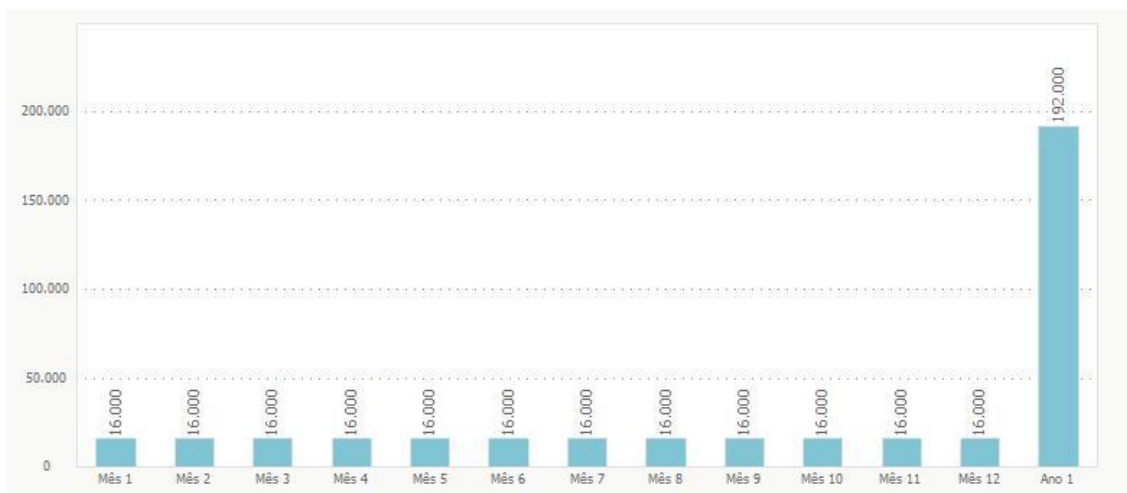


Gráfico 16: Projeção das Receitas com expectativa de crescimento

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.8 Estimativa de Custo de Comercialização

O custo estimado para comercialização dos serviços é de R\$ 1.313,60, referente ao recolhimento do Simples Nacional, com alíquota de serviços para empresa que tem limite de faturamento entre R\$ 180.000,01 e R\$ 360.000,00, conforme apresentado na Tabela 16.

Tabela 16: Estimativa de Custo de Comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	8,21	R\$ 16.000,00	R\$ 1313,60
TOTAL			R\$ 1313,60

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.9 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Quanto aos gastos com mão de obra, expostos na Tabela 17, a empresa pagará a cada funcionário o valor referente a um salário mínimo, que hoje equivale à R\$ 788,00 com exceção das pedagogas, que reterá o valor de R\$ 1.088,25, esse cálculo foi realizado, considerando o salário pago pelos concorrentes.

Para efeito de cálculo, deve-se considerar que, além da remuneração, há a incidência de um percentual de 27,44% sobre o valor do salário, referente a encargos sociais, tais como INSS, FGTS, FÉRIAS e 13º SALÁRIO. Resultando em R\$ 216,23 o gasto com tais encargos por funcionário que receberão um salário mínimo e 298,62 por cada pedagogo.

Tabela 17: Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Berçarista	2	R\$ 788,00	R\$ 1.576,00	27,44	R\$ 432,45	R\$ 2.008,45
Auxiliar de	2	R\$ 788,00	R\$ 1.576,00	27,44	R\$ 432,45	R\$ 2.008,45

berçário						
Pedagoga Infantil I	2	R\$ 1.088,25	R\$ 2.176,50	27,44	R\$ 597,23	R\$ 2.773,73
Auxiliar infantil I	2	R\$ 788,00	R\$ 1.576,00	27,44	R\$ 432,45	R\$ 2.008,45
Recepcionista	1	R\$ 788,00	R\$ 788,00	27,44	R\$ 216,23	R\$ 1.004,23
Serviços Gerais	1	R\$ 788,00	R\$ 788,00	27,44	R\$ 216,23	R\$ 1.004,23
Cozinheira	1	R\$ 788,00	R\$ 788,00	27,44	R\$ 216,23	R\$ 1.004,23
Pedagoga Infantil II	2	R\$ 1.088,25	R\$ 2.176,50	27,44	R\$ 597,23	R\$ 2.773,73
Auxiliar infantil II	2	R\$ 788,00	R\$ 1.576,00	27,44	R\$ 432,45	R\$ 2.008,45
TOTAL	15		13.021,00		R\$ 3.572,96	R\$ 16.593,96

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Conforme os dados da tabela 17, a empresa terá um gasto mensal de R\$ 16.593,96 com mão de obra.

4.6.10 Estimativa do Custo com Depreciação

O custo com depreciação anual da empresa será de R\$ 2.883,25, o que equivale a um custo mensal de R\$ 240,27 conforme apresentado na Tabela 18. Para efetivação do cálculo, foi considerado o valor do bem dividido pelo tempo de vida útil em anos.

Tabela 18: Estimativa do Custo com Depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 12.228,90	10	R\$ 1.222,89	R\$ 101,91
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 13.764,61	10	R\$ 1.376,46	R\$ 114,70
TOTAL			R\$ 2.883,25	R\$ 240,27

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.11 Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais

Em relação aos custos fixos operacionais, mensalmente a empresa terá de desembolsar o valor de R\$ 20.964,23 independentemente do fato de haver um aumento ou um decréscimo nas receitas de vendas. Tais custos estão descritos na Tabela 19.

Tabela 19: Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.000,00
IPTU	R\$ 20,00
Energia elétrica	R\$ 250,00
Telefone + internet	R\$ 160,00
Honorários do contador	R\$ 170,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 16.593,96

Material de limpeza	R\$ 150,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Depreciação	R\$ 240,27
Água	R\$ 180,00
TOTAL	R\$ 20.964,23

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.12 Projeção dos custos com expectativa de crescimento

A tabela 20 e o Gráfico 17 ilustram a projeção dos custos a uma taxa de 2% ao mês, nos 12 primeiros meses e 10% ao ano, a partir do 2º ano.

Tabela 20: Projeção dos Custos com expectativa de crescimento

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 20.964,23
Mês 2	R\$ 21.383,51
Mês 3	R\$ 21.811,18
Mês 4	R\$ 22.247,41
Mês 5	R\$ 22.692,36
Mês 6	R\$ 23.146,20
Mês 7	R\$ 23.609,13
Mês 8	R\$ 24.081,31
Mês 9	R\$ 24.562,94
Mês 10	R\$ 25.054,20

Mês 11	R\$ 25.555,28
Mês 12	R\$ 26.066,38
Ano 1	R\$ 281.174,13

Fonte: Elaboração Própria (2015)

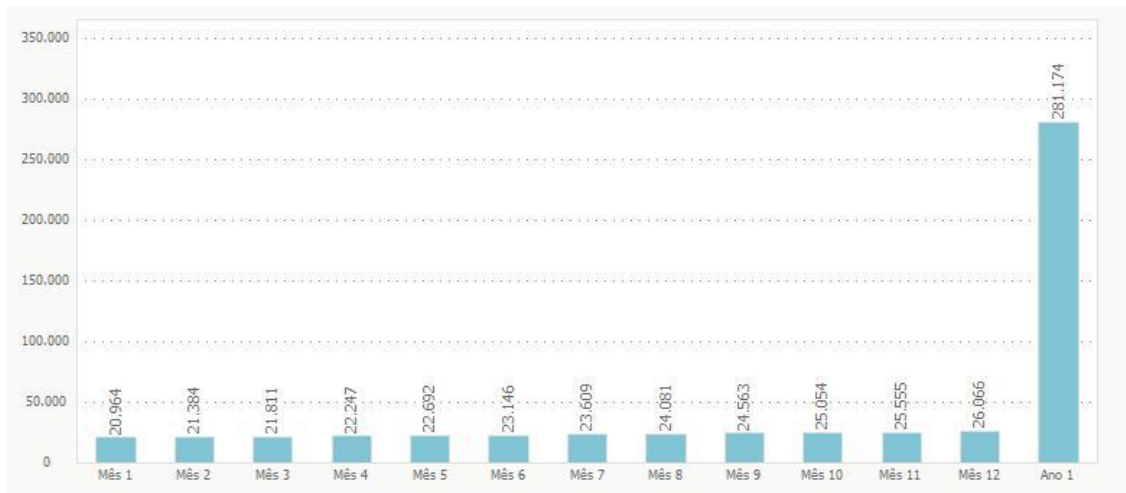


Gráfico 17: Projeção dos Custos com expectativa de crescimento

Fonte: Elaboração Própria (2015)

4.6.13 Demonstrativo de Resultados

O Demonstrativo de Resultados, apresentado na Tabela 21 indica se a empresa irá operar com lucro ou prejuízo. Isto se torna possível devido às informações acerca das estimativas de faturamento e dos custos totais fixos e variáveis.

Tabela 21: Demonstrativo de Resultados

Descrição	Valor	Valor Anual
1. Receita Total com Vendas	R\$ 16.000,00	R\$ 192.000,00
2. Custos Variáveis Totais	-	-
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00

2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1313,60	R\$ 15763,20
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 1313,60	R\$ 15.763,20
3. Margem de Contribuição	R\$ 14.686,40	R\$ 176236,80
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 20.964,23	R\$ 251.570,76
5. Resultado Operacional: PREJUÍZO	R\$ -6.277,83	R\$ -75.333,96

Fonte: Elaboração Própria (2015)

Para se abrir o Berçário e se manter dentro das normas legais, à medida em que o número de matrículas aumenta, o custo fixo operacional mensal também se eleva, devido aos gastos com mão de obra. Porém, para se manter no mercado com um serviço ofertado diferenciado, de acordo com o valor do serviço cobrado, o resultado operacional projetado indica que a empresa não terá lucro. Considerando os dados coletados na pesquisa de mercado, constata-se que a receita é menor que a despesa, ou seja, mensalmente a empresa terá um prejuízo mensal de R\$ 6.277,83. Anualmente, o prejuízo projetado será de R\$ 75.333,96.

Torna-se importante ressaltar que esse resultado pode variar conforme a quantidade de matrículas efetuadas e de acordo com o tipo de serviço aos quais os clientes aderirem.

4.6.14 Indicadores de Viabilidade

Após a construção do Plano de Negócios, torna-se necessário avaliar, por meio de indicadores, se a aplicação do mesmo será viável ou não.

A elaboração do Plano de Negócios permitiu constatar que a abertura do Berçário Doce Encanto só seria viável, do ponto de vista operacional, se a empresa conseguisse atingir o ponto de equilíbrio econômico correspondente a R\$ 22.839,34. Em outros termos, a empresa teria que faturar esse valor mensal para que todos os seus custos operacionais fossem cobertos. Todavia, o estudo de mercado realizado evidenciou que a população de Esperança demonstra não ter poder aquisitivo para custear tal despesa.

Em função dos resultados obtidos, não foi possível calcular os demais indicadores de viabilidade, devido ao resultado operacional negativo apurado na DRE (Demonstração de Resultados).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como se sabe, o empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor. Para isso, é necessário dedicação, esforço e capacidade de assumir riscos financeiros, psíquicos e sociais.

As atividades empreendedoras fizeram com que o papel do empreendedor assumisse uma brisa bastante positiva e encantadora, quebrando o paradigma de vínculo empregatício, no qual o empreendedor sente a necessidade de ser mais independente e chega à conclusão que estaria bem melhor trabalhando por conta própria do que sendo empregado. O fascínio de se tornar empreendedor tem ganhado força no mundo, mas nem sempre o indivíduo alcança o sucesso.

Diante deste contexto, é possível discernir o quão relevante é a elaboração de um plano de negócios para por em prática os sonhos e desejos daqueles que buscam empreender. Além de diminuir os riscos ao empreender em determinado setor e aumentar o nível de conhecimento quanto ao mercado no qual se pretende atuar, é possível analisar tanto aspectos operacionais, quanto financeiros, verificando a viabilidade dos mesmos.

Entendendo essa necessidade de realizar uma análise desta natureza, que o presente trabalho teve como objetivo, analisar a viabilidade econômica, financeira e mercadológica da abertura do Berçário Doce Encanto na Cidade de Esperança-PB. Embora houvesse uma determinação pessoal da empreendedora para abrir este tipo de negócio na sua cidade natal, a mesma reconheceu a necessidade de elaborar um planejamento adequado, no qual os conhecimentos adquiridos na sua formação de administradora pudessem ser efetivamente aplicados, de modo a lhe mostrar a viabilidade de aplicações dos seus recursos, financeiros, materiais e humanos no negócio escolhido.

Para tanto, foi elaborado o plano de negócios do Berçário Doce Encanto, por meio do qual foi possível concluir que não há viabilidade mercadológica, financeira e econômica para sua implantação na cidade.

A pesquisa de mercado realizada evidenciou que o público alvo do negócio demonstrou não estar disposto a pagar o valor que seria necessário para que a empresa pudesse alcançar o ponto de equilíbrio operacional. Embora tenha sido constatado na pesquisa que as pessoas necessitam do serviço, verificou-se não haver disponibilidade para pagar um preço justo da mensalidade, seja por questões relacionadas ao baixo poder aquisitivo local, seja pelo não reconhecimento do valor agregado a este tipo de serviço que, por ser diferenciado e de alto custo, requer um alto investimento em capital fixo e em capital de giro.

Tal limitação mercadológica conduz o negócio a uma projeção de grandes dificuldades financeiras, visto que investir no ramo da educação infantil, implica na necessidade de realizar altos investimentos fixos, bem como requer elevado capital de giro, principalmente, em função principalmente da manutenção da folha de pagamentos, por exigir um quadro de funcionários considerável e com um mínimo de qualificação profissional.

Logo, diante de todos os levantamentos realizados durante o estudo, foi possível coletar informações sobre o setor que serão bastante úteis para análises posteriores, caso a pesquisadora tenha a intenção de estudar a viabilidade do mesmo negócio em outro município, a exemplo de Campina Grande-PB. O que se quer destacar, na realidade, é que o plano de negócios indicou a inviabilidade de abertura do berçário doce Encanto, na cidade de Esperança-PB, nas circunstâncias atuais, não implicando, necessariamente, o mesmo resultado em outros locais e em condições distintas.

Registra-se finalmente, a importância da aplicação da prática de um plano de negócios como ferramenta empresarial, considerando que a sua utilização evitou a realização de um investimento que estaria, nas condições analisadas, destinado ao fracasso.

REFERÊNCIAS

- ACEVEDO, C. R; NOHARA, J. J. **Monografia no Curso de Administração: Guia Completo de Conteúdo e Forma**. 2ª ed: São Paulo: Atlas, 2006.
- ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico: Elaboração de Trabalhos na Graduação**. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: Uma Visão do Processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- BARROS, Aidil Jesus da Silveira.; LEHFELD, Neide Aparecida de Sousa. **Fundamentos da Metodologia Científica: A Metodologia e a Universidade**. 3. Ed.- São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- BIAGIO, Luiz Arnaldo.; BATOCCHIO, Antonio. **Plano de Negócios: Estratégia para Micro e Pequenas Empresas**. 2. Ed. Barueri, SP: Manole, 2012.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios**. 3.ed.- Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- GERHARDT, Tatiana Engel.; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.
- HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo** 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Cidade Esperança-PB**. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=250600&idtema=16&search=||s%EDntese-das-informa%E7%F5es>. Acesso em: Jul. 2015.
- MARTINS, Rayana Kelly Brasileiro: **Plano de Negócios: Proposta para desenvolvimento de um Berçário em Campina Grande – PB**. 101 Folhas. Monografia – Universidade Federal de Campina Grande, Paraíba, 2014.
- ROSA, Cláudio Afrânio. **Como Elaborar um Plano de Negócio**. 2. ed. Brasília: SEBRAE, 2013.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE) **O Empreendedor e as Oportunidades de Mercado**. Módulo 2. Manual do Aluno. Brasília, 2013.
- _____. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_relato%20B3rio%20executivo.pdf. Acesso em: Jul. 2015.

SURVIO.

Disponível

em:

<http://www.survio.com/br/?kw=survio&device=c&medium=ppc&country=br&gclid=CPfK79D3s8cCFVAJkQod7rAKag>. Acesso em: Jul. 2015.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de Negócios: Elementos Constitutivos e Processo de Elaboração**. Curitiba: Ibpex, 2010

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia da Pesquisa: Etapas da Pesquisa Científica**. Florianópolis: SEaD/UFSC, 2006.

APÊNDICE



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

ALUNA: CARLA JEANNY GONÇALVES

Este questionário integra uma pesquisa de análise de mercado, com a finalidade de analisar a viabilidade de abertura de um Berçário na cidade de Esperança-PB. O mesmo faz parte do meu Trabalho de Conclusão de Curso e suas respostas serão muito importantes para a fase exploratória deste estudo.

Aluna: Carla Jeanny Gonçalves

Orientadora: Professora Sídia Fonseca

Desde já, agradeço-lhe por sua colaboração!

QUESTIONÁRIO

1. SEXO:

F M

2. IDADE: _____

3. NÍVEL DE ESCOLARIDADE:

PÓS GRADUAÇÃO

SUPERIOR

ENSINO MÉDIO

ENSINO FUNDAMENTAL

4. QUANTIDADE DE FILHOS:

1 2 3 Mais de 3

5. RENDA FAMILIAR MENSAL:

ATÉ R\$ 1.000,00

DE R\$ 1.000,00 A R\$ 2.000,00

DE R\$ 2.000,00 A R\$ 4.000,00

ACIMA DE R\$ 4.000,00

6. POSSUI FILHOS DE ATÉ 3 ANOS DE IDADE MATRICULADOS EM ESCOLAS?

SIM NÃO

SE SIM, QUANTOS? _____

7. VOCÊ JÁ SENTIU NECESSIDADE DE DEIXAR SEU FILHO NUM BERÇÁRIO?

SIM NÃO

8. SE SIM, EM QUAL HORÁRIO?

PARCIAL INTEGRAL

9. QUAIS MOTIVOS LHE LEVARIAM A CONTRATAR UM BERÇÁRIO PARA SEU FILHO?

TRABALHAR DOIS EXPEDIENTES E NÃO TER COM QUEM DEIXAR

NÃO SE SENTIR SEGURANÇA EM CONTRATAR BABÁ

A NECESSIDADE DE CONVÍVIO DO FILHO COM OUTRAS CRIANÇAS

OUTROS ESPECIFICAR: _____

10. QUAL O FATOR MAIS INFLUENTE NA HORA DE CONTRATAR UM BERÇÁRIO PARA SEU FILHO? (MARQUE ATÉ DUAS OPÇÕES)

SEGURANÇA CONFORTO HIGIENE

VALOR DA MENSALIDADE ESTRUTURA

OUTRO

11. QUAL O NÚMERO IDEAL DE CRIANÇAS POR FUNCIONÁRIO QUE UM BERÇÁRIO DEVE MANTER?

2 A 4 4 A 6 6 A 8 NÃO IMPORTA

12. PRA VOCÊ, QUAL SERIA A MAIOR DIFICULDADE PARA DEIXAR SUA CRIANÇA NUM BERÇÁRIO?

QUALIDADE DOS SERVIÇOS ADAPTAÇÃO DA CRIANÇA

FALTA DE SEGURANÇA VALOR DA MENSALIDADE

13. QUANTO VOCÊ ESTARIA DISPOSTO PAGAR MENSALMENTE POR UM TURNO EM UM BERÇÁRIO?

ENTRE R\$ 100,00 A R\$ 200,00 ENTRE R\$ 200,00 E R\$ 300,00

ENTRE R\$ 300,00 E R\$ 400,00 ENTRE R\$ 400,00 E R\$ 500,00

ACIMA DE R\$ 500,00

**14. QUANTO VOCÊ ESTARIA DISPOSTO A PAGAR PELO HORÁRIO INTEGRAL
COM SEGURANÇA E CUIDADOS ADEQUADOS EM UM BERÇÁRIO?**

ENTRE R\$ 200,00 E R\$ 300,00

ENTRE R\$ 300,00 E R\$ 400,00

ENTRE R\$ 400,00 E R\$ 500,00

ACIMA DE R\$ 500,00