



**INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
SÃO PAULO**

Carla Cristina da S. P. Almeida

Jussara Rodrigues Vieira

Márcia Aparecida da Silva

Patrícia Gomes Ortiz Lima

Quelem Santos Storini

RECANTO DE LAZER DA MELHOR IDADE

Presidente Epitácio/SP

2015

Carla Cristina da S. P. Almeida
Jussara Rodrigues Vieira
Márcia Aparecida da Silva
Patrícia Gomes Ortiz Lima
Quelem Santos Storini

RECANTO DE LAZER DA MELHOR IDADE

Trabalho apresentado no Instituto Federal de São Paulo – IFSP, como requisito final para a conclusão do Curso de Técnico em Administração.

Orientadores:

Prof. Antonio Marcos Tomé,
Prof. Bruno Teremussi Neto e
Prof. Douglas Fernando dos Santos Godoy.

Carla Cristina da S. P. Almeida
Jussara Rodrigues Vieira
Márcia Aparecida da Silva
Patrícia Gomes Ortiz Lima
Quelem Santos Storini

RECANTO DE LAZER DA MELHOR IDADE

Trabalho apresentado no Instituto Federal de São Paulo – IFSP, como requisito final para a conclusão do Curso de Técnico em Administração.

Orientadores:

Prof. Antonio Marcos Tomé,
Prof. Bruno Teremussi Neto e
Prof. Douglas Fernando dos Santos Godoy.

Banca Examinadora

Prof. Cristiano Cervantes de Oliveira
Domingos
1º Examinador

Prof. Antonio Marcos Tomé
2º Examinador

Prof. Paulo Roberto Rosa
3º Examinador

Prof. Ricardo José Machado
4º Examinador

P.Epitácio, ___ / ___ / 2015.

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares que nos incentivaram para chegarmos até esse momento de conquista.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus por nos guiar nesse tempo que estivemos juntos.

Agradecemos as nossas famílias que sentiram nossa falta de tempo e nos desculparam pela falta de paciência para com todos.

Agradecemos ao Instituto Federal de Ciência e Tecnologia – IFSP de Presidente Epitácio que chegou até nós com uma proposta de ensino e possibilidade de um futuro melhor e, nos abraçou para que isso ocorresse nas melhores condições possíveis. Não só com boas instalações, mas com uma equipe de profissionais da mais alta qualidade e comprometimento.

Agradecemos aos professores e aos orientadores que participaram e influenciaram nosso crescimento e, como uma equipe imbatível, fizeram com que nossa auto-estima estivesse alta em todas as aulas. Sem eles, mostrando e nos fazendo acreditar que tínhamos futuro, não teríamos conseguido chegar até aqui.

Agradecemos aos nossos colegas de sala. Cada um de vocês teve uma participação especial na nossa trajetória, acrescentou no nosso crescimento como futuros profissionais e, principalmente como pessoas. Aqueles que não chegaram até aqui juntos, também nos ajudaram, expondo nossas emoções pela saudade e falta que fizeram e, fazendo nossa garra e perseverança viver uma luta diária para continuar. Nos nossos tropeços foram vocês que nos fizeram rir desses tombos e lembrarmos que juntos poderíamos superar os obstáculos. Não sabemos se somos o que nos ensinaram sobre equipe, grupo, se temos união, nada disso nos representa. O que somos realmente é um grupo de amigos, inseparáveis por um ano e meio, como uma família que briga, se gosta, se perdoa e, fica feliz por estar junto. Foi essa amizade atrapalhada, sem definições em livros, que nos trouxe até aqui, para partirmos para uma nova etapa em nossas vidas e, quem sabe nos encontrarmos pelos muitos caminhos que vamos percorrer nessa vida.

Enfim, agradecemos a todos que fazem parte de nossas vidas hoje, pois, com certeza, são muitos mais do que quando iniciamos essa jornada, encerrada agora com essa conquista.

SUMÁRIO

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO	8
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO	8
1.2 – DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS E ATRIBUIÇÕES	9
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO	10
1.4 – MISSÃO DA EMPRESA	10
1.5 – VISÃO DA EMPRESA	11
1.6 – VALORES DA EMPRESA	11
1.7 – SETORES DE ATIVIDADES	11
1.8 – FORMA JURÍDICA	11
1.9 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	12
1.9.1 – ÂMBITO FEDERAL	12
1.10 – CAPITAL SOCIAL	12
1.11 – FONTES DE RECURSOS	12
2 – ANÁLISE DE MERCADO	13
2.1 – ESTUDO DOS CLIENTES	13
2.2 – ESTUDOS DOS CONCORRENTES	20
2.3 – ESTUDO DOS FORNECEDORES	21
3 – PLANO DE MARKETING	24
3.1 – DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS	24
3.2 – PREÇO	24
3.3 – ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS	25
3.4 – ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	27
3.5 – LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	28
4 – PLANO OPERACIONAL	30
4.1 – LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO	30
4.2 – CAPACIDADE COMERCIAL/SERVIÇOS	31
4.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS	31
4.4 – NECESSIDADE DE PESSOAL	33
5 – PLANO FINANCEIRO	34
5.1 – ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS	34

5.2 – CAPITAL DE GIRO	35
5.3 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	40
5.4 – INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)	41
5.5 – ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA.....	41
5.6 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	42
5.7 – APURAÇÃO DOS CUSTOS DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS.....	43
5.8 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA	44
5.9 – ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO	44
5.10 – ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSASIS	45
5.11 – DEMONSTRATIVO DE RESULTADO	45
5.12 – INDICADORES DE VIABILIDADE	46
5.12.1 – Ponto de equilíbrio.....	46
5.12.2 – Lucratividade	47
5.12.3 – Rentabilidade.....	47
5.12.4 – Prazo de retorno do investimento.....	47
6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	48
7 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	54
7.1 – ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.	54
8 – AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	56
APÊNDICE	58
REFERÊNCIAS	59
ANEXOS	60

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O plano de negócio está dividido em onze subseções que são: Resumo do plano de negócio; dados dos empreendedores, experiências profissionais e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; visão da empresa; valores da empresa; setores de atividades; forma jurídica; enquadramento tributário; capital social; fontes de recursos.

O plano de negócio tem como interesse maior a vida dos idosos na sociedade atual.

1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO:

A população idosa¹ cresce mais rápida do que as demais categorias sociais. De acordo com o U.S. Census Bureau (2010), em 2030, haverá em todo mundo média de 21% de pessoas com menos de 18 anos e, 22% de pessoas com 65 anos de idade. A população brasileira em 2020 deve atingir 30 milhões de pessoas com 60 anos ou mais, conforme estimativa do IBGE (2010).

(mais detalhes no Anexo 1)

Estudos realizados por Freitas e Scheicher (2010) mostram vários motivos que levam os familiares a colocar seus idosos em um local de acolhimento. Alguns registros dos estudos indicam que conflitos na família, necessidade de tempo livre para seu cuidador, atividade e convívio social, estresse e cansaço dos familiares para dar atenção diária, falta de respaldo familiar relacionado as dificuldades financeiras, distúrbios de comportamentos, precariedade nas condições de saúde, e muitos outros motivos. Esses locais também trazem benefícios biopsicossociais à vida dos idosos. Dentre eles, conforme os estudos, foram relatados pelos idosos aspectos de superação a determinados eventos de vida, como a perda de entes queridos.

¹ Baseado no conceito adotado pelo IBGE (2004), que acatou a indicação da OMS – Organização Mundial da Saúde, para países em desenvolvimento, a idade de 60 anos ou mais como Idosa. Ainda faremos a restrição para a população idosa a ser recebida como aquela que tem autonomia em locomoção e necessidades vitais.

Em Presidente Epitácio, de acordo com o IBGE (2010), a população entre 55 e 84 anos representa 13,51% da população total de 41.318 indivíduos, ou seja, aproximadamente 6.000 pessoas.

A população idosa, mesmo morando com seus familiares, passa muito tempo sozinho e precisa de uma socialização com seus pares para manter a qualidade de vida e integração social; onde possa passar várias horas de seu dia com segurança, bem estar social e proporcionar às suas famílias tranquilidade.

Este estudo visa analisar a viabilidade do Recanto de Lazer da Terceira Idade, um espaço que pretende preencher esta lacuna em Pres. Epitácio. Com isso queremos participar do desenvolvimento socioeconômico de nossa cidade, não deixando de pensar na participação social dessa população específica.

Indicadores de Viabilidade - Mensais

Lucratividade	52%
Rentabilidade	32%
Prazo de retorno do investimento	3 anos
Ponto de Equilíbrio (PE) R\$	R\$ 12.075,81

Fonte: o próprio Autor.

1.2 – DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS E ATRIBUIÇÕES:

Todos os sócios são solidários nas tarefas do RECANTO e com as responsabilidades abaixo elencadas.

Sócios da empresa

Carla Cristina da S. P. Almeida
Rua Joaquim Rodrigues Lozano, 11-62
Presidente Epitácio – São Paulo
Curso Superior Ciências Econômicas; Curso Técnico em Administração; Noções de Inglês. Trabalha no ramo Alimentício e, tem experiência na Área Fiscal, Previdenciária e Vendas - Empresas Privadas.
Será responsável pelas atividades internas e externas, assim como pelos profissionais contratados. Responsável pelas depilações agendadas.
Márcia Aparecida da Silva
Rua Sebastião Ferreira dos Santos, 7-10
Presidente Epitácio – São Paulo
Curso Ensino Médio; Secretariado Básico e Executivo, Operador Computador, Curso Técnico em Administração.

Trabalha como Operadora de Máquina em Frigorífico e, tem experiência em Vendas no Varejo, Atendimento ao Cliente e <i>Telemarketing</i> .
Será responsável pelo atendimento ao cliente e pela assistência geral para esta tarefa. Responsável pela execução do trabalho agendado de manicure e pedicure.
Patrícia Gomes Ortiz Lima
Rua Gaudêncio Gomes Ferreira, 15-49
Presidente Epitácio – São Paulo
Curso Ensino Médio; Curso Aconselhadora em Dependência Química; Curso Técnico em Administração. Trabalha como Secretária de Serviços Domésticos - residências urbanas; e, experiência ramo Alimentício em Restaurantes.
Será responsável pelos serviços gerais.
Quelem Santos Storini
Rua Joaquim de Souza Martins, 13-20
Presidente Epitácio – São Paulo
Curso Ensino Médio; Curso Operador de Caixa, Curso Informática Básica, Curso Técnico em Administração. Trabalha com manipulação de medicamentos.
Será responsável por contas a pagar e receber.
Jussara Rodrigues Vieira
Rua Florianópolis, 6-40
Presidente Epitácio – São Paulo
Curso Técnico em Contabilidade; Curso Capacitação Gestão Pública e Direito Administrativo; Curso Técnico em Administração. Atualmente é Agente Comunitária de Saúde - PM de Presidente Epitácio e, experiência em Administração Empresas Privadas e Públicas; e, Organizações Não Governamentais.
Será responsável pela Administração do RECANTO e pelas parcerias e definições dos fornecedores.

Fonte: o próprio Autor.

1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO:

Nome da Empresa	RECANTO DE LAZER DA MELHOR IDADE LTDA
Nome Fantasia	RECANTO
CNPJ	00.000.000/0001-00

1.4 – MISSÃO DA EMPRESA:

Criar espaços onde os idosos mostrem suas experiências de vida; os valores para convivência em sociedade, para o respeito mútuo, para serem cidadãos respeitados; mostrem suas capacidades individuais de aprender e ensinar

e que se permita descobrir e/ou redescobrir a vida com qualidade e, demonstrar no dia-a-dia, o quanto faz parte e são importantes na família e na sociedade em que vivem.

1.5 – VISÃO DA EMPRESA:

Ser ativa na proteção e promoção da cidadania para que a integração social entre toda a população seja uma realidade.

1.6 – VALORES DA EMPRESA:

Integridade, honestidade, transparência, inspiração, flexibilidade, valorização das pessoas, responsabilidade social e ambiental.

1.7 – SETORES DE ATIVIDADES:

Para que sejam executadas as premissas até aqui colocadas a atuação será prioritariamente a prestação de serviços.

1.8 – FORMA JURÍDICA:

A empresa será uma Sociedade Limitada onde todos os sócios participam com o mesmo percentual de Capital Social e responsabilidades.

Utilizaremos no Cadastro Nacional de Atividade Econômica os seguintes códigos: para prestação de serviços: CNAE – 2.1. – seção R-93: Atividades esportivas e de recreação e lazer; CNAE – 2.1. – seção S-96: Outras atividades de serviços pessoais.

Sabemos que atualmente muitos empreendedores optam por uma Organização Não Governamental (ONG) para assuntos com viés social. A não opção por ONG se deu por termos que ter a garantia de trabalho para todos os sócios em nossas mãos, já que todos vão depender do negócio para a sobrevivência. Se a opção fosse ONG, estaríamos dependendo das assembleias deliberativas para a escolha de diretores, baseando-se no estatuto e regimento interno das mesmas.

1.9 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO:

1.9.1 – ÂMBITO FEDERAL:

Diante das informações da Kaed Consultoria Empresarial (2015), a empresa fará a opção pelo Simples Nacional por que se enquadra na previsão de faturamentos anuais previstos em Lei e aproveitaremos a unificação e o incentivo de pequenos percentuais nas tributações legais (detalhes no Anexo 2).

1.10 – CAPITAL SOCIAL:

Os sócios participarão com valores abaixo discriminados, integralizados no ato da criação da empresa.

Capital Social

Sócio 1	Carla Cristina da S. P. Almeida	13.000,00	20,00
Sócio 2	Márcia Aparecida da Silva	13.000,00	20,00
Sócio 3	Patrícia Gomes Ortiz Lima	13.000,00	20,00
Sócio 4	Quelem Santos Storini	13.000,00	20,00
Sócio 5	Jussara Rodrigues Vieira	13.000,00	20,00
Total		65.000,00	100,00

Fonte: o próprio Autor.

1.11 – FONTES DE RECURSOS:

Os recursos dos sócios serão obtidos através das operações descritas abaixo e disponibilizados no ato da criação da empresa:

Nome do Sócio	Recursos Disponíveis R\$
Carla Cristina S. P. Almeida	Venda veículo Fox ano 07/flex, cor preta, avaliado em R\$ 20.000,00.
Márcia Aparecida da Silva	Venda veículo Focus, 1.6, ano 2004, cor prata, avaliado em R\$ 21.000,00.
Patrícia Gomes Ortiz Lima	Venda veículo GM /Corsa 1.6 gasolina, cor branca, ano 97/98, avaliado em R\$ 13.000,00.
Quelem Santos Storini	Venda veículo Ford Fiesta, ano 06/07, flex, cor prata, avaliado em R\$ 16.300,00.
Jussara Rodrigues Vieira	Venda veículo Uno, cor branca, ano 06/07, avaliado em R\$ 13.000,00.

Fonte: o próprio Autor.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

A Pesquisa de Mercado é um instrumento que possibilita ao empreendedor conhecer os interesses, as opiniões e o comportamento do público alvo, para que o plano de negócio em estudo fique mais próximo da realidade.

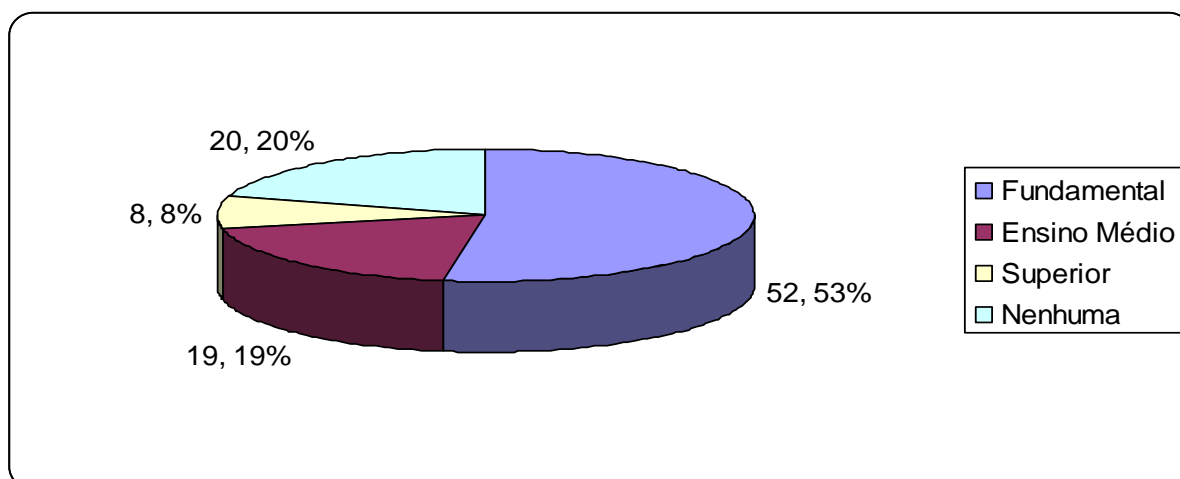
Aplicamos a pesquisa entre 27 e 29 de março de 2015. Foram entrevistados 100 (cem) idosos, entre 60 e 79 anos, em 2 (dois) locais: feiras livres e suas residências. Os resultados indicam opiniões, comportamentos e interesses dos idosos entrevistados, relevantes para nosso estudo (Apêndice I)

2.1 – ESTUDO DOS CLIENTES:

Na cidade de Presidente Epitácio os idosos entre 60 e 79 anos são 4.359 indivíduos, representa 10,5% da população total e, o rendimento nominal mediano dos residentes urbanos é de R\$ 510,00, segundo o IBGE (2010). E, o IDHM – Índice de Desenvolvimento Humano Municipal passou de 0,665 em 2000, para 0,75 em 2010, segundo o Atlas Brasil (2013), no Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

Os dados acima são instrumentos valiosos para estudarmos nossos clientes, mas também consideramos importante produzir indicadores do nosso público alvo através de uma pesquisa, onde vamos verificar suas opiniões e, sobretudo, seu comportamento diante da informação sobre nosso negócio.

Gráfico 1 - Escolaridade dos entrevistados



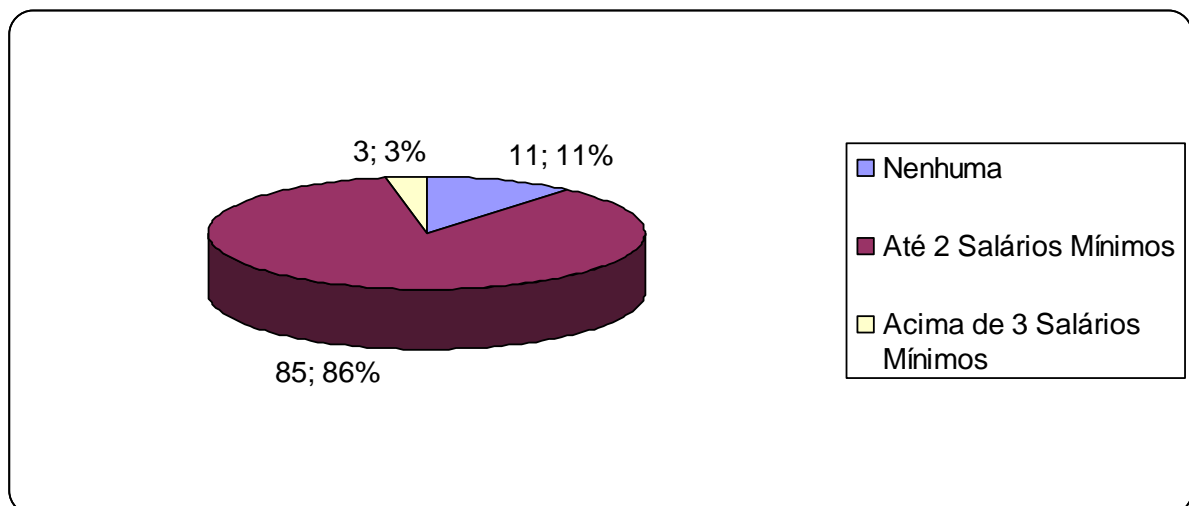
Fonte: o próprio Autor.

O Gráfico 1 demonstra que 53% dos entrevistados tem escolaridade até o ensino fundamental, 28% estão entre os que concluíram o ensino médio e superior e 19% não tem escolaridade nenhuma.

A constatação dentre os entrevistados, que os idosos tem escolaridade baixa, possui apenas o primeiro grau, demonstra que em Presidente Epitácio o índice indicativo “idade X escolaridade”, se enquadra dentro dos parâmetros do país, conforme Oliveira (2011).

Esse dado é importante para que os profissionais responsáveis pelas atividades da agenda do RECANTO executem suas tarefas com informações e orientações que atendam a todos; e tratem também como importante a experiência de vida de cada cliente, incentivando e valorizando suas habilidades e o despertar de outras.

Gráfico 2 – Renda familiar dos entrevistados



Fonte: o próprio Autor.

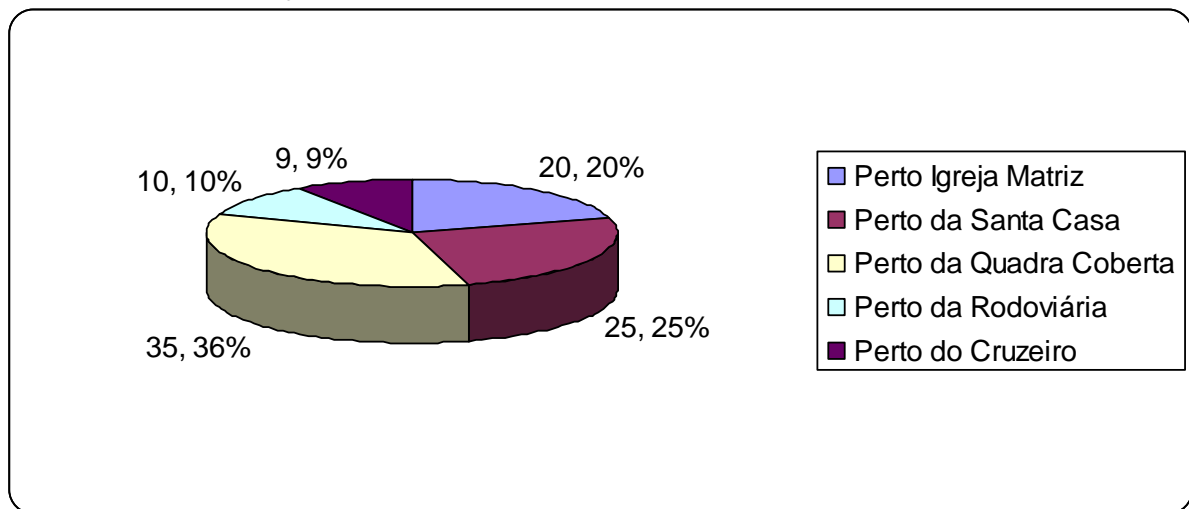
O Gráfico 2 demonstra que 86% dos entrevistados não supera 2 salário mínimos, 11% não tem renda e 3% a renda é acima de 3 salários mínimos.

Os idosos pesquisados tem renda igual a 10,6% da população brasileira, conforme IBGE (2010), que são dois salários mínimos. Esse dado nos mostra que os efeitos positivos e negativos em projetos que os envolva, percorrem um mesmo caminho para que consigam implementá-los e/ou implantá-los, seja em grandes centros ou em cidades de interior, como é nosso caso. Esse foi um dado

utilizado para que a pesquisa se mantivesse nas faixas de rendas limitadas até 3 e acima de 3 salários mínimos.

Esse dado terá efeito direto na viabilidade de nosso plano de negócio, pois o cliente objetivado está identificado entre os 86% pesquisados. Os valores cobrados pelas atividades devem considerar a participação dos idosos entrevistados.

Gráfico 3 – Localização da residência dos entrevistados



Fonte: o próprio Autor.

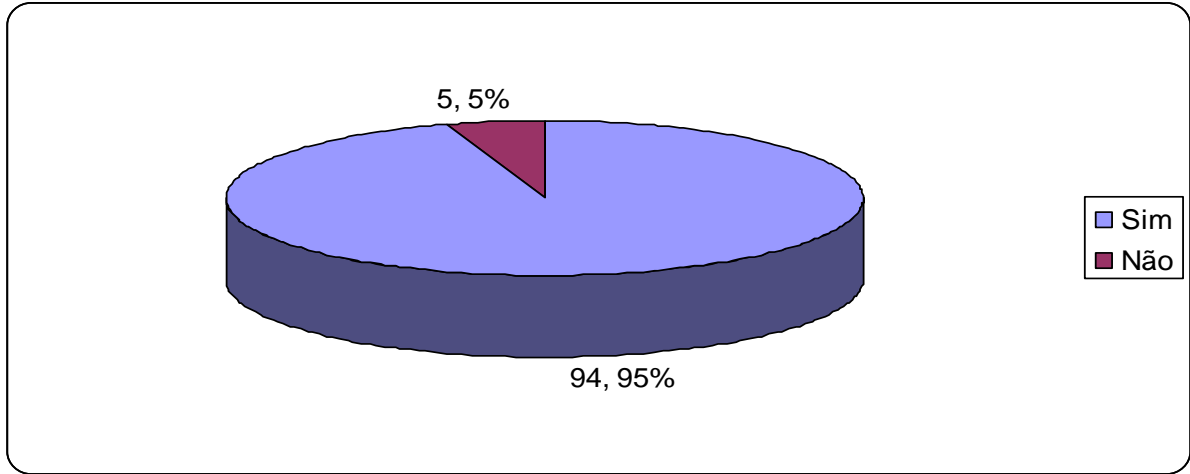
No Gráfico 3 verificamos a distribuição das residências dos entrevistados pela cidade.

A maior parte dos entrevistados reside próxima aos locais onde a pesquisa foi aplicada que são as feiras livres e suas residências, mostrados nos percentuais de 36% perto da Quadra Coberta e 25% perto da Santa Casa. Os outros 39% estão distribuídos por outros pontos da cidade.

Esses dados contribuíram para que a escolha do local da sede do RECANTO tivesse o critério do espaço necessário e adequado às atividades propostas e aos recursos a serem investidos.

A localização escolhida foi em relação ao fácil acesso dos clientes e dos fornecedores, pela proximidade com a avenida central de Presidente Epitácio.

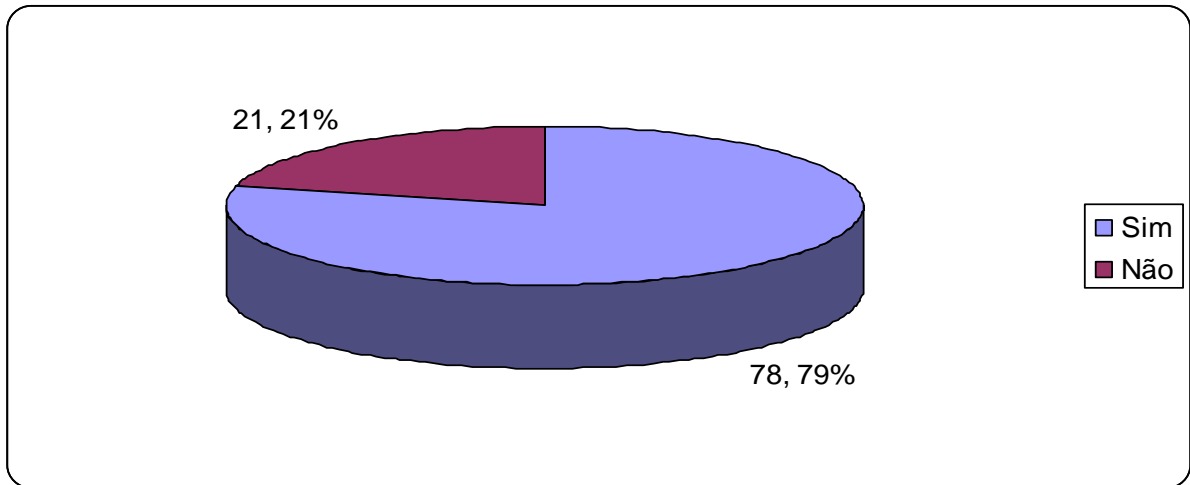
Gráfico 4 – Você frequentaria uma casa de atividades com artesanato, bingo, dança, crochê, domino e música ?



Fonte: o próprio Autor.

A maioria dos entrevistados demonstrou que frequentariam o RECANTO se as atividades indicadas na pesquisa se mantivessem nas agendas propostas pela casa. Isso influenciou diretamente o que será oferecido aos clientes.

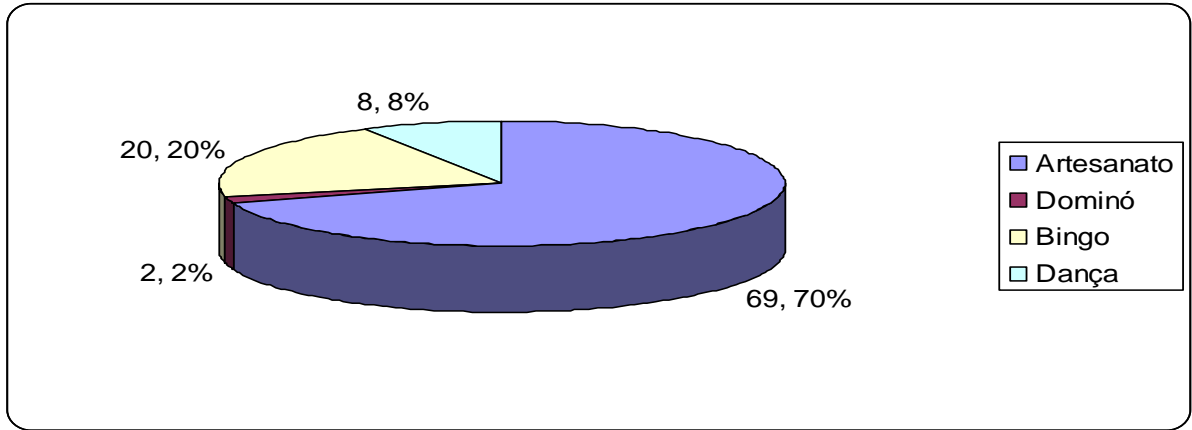
Gráfico 5 – Você levaria seu cônjuge a essa casa de atividades?



Fonte: o próprio Autor.

O Gráfico 5 mostra que aproximadamente 79% dos entrevistados convidariam seus cônjuges para frequentar as atividades do RECANTO. O público alvo é o idoso e a questão de gênero não se coloca, mas é importante saber que a participação em atividades que envolvam o casal pode ser um diferencial. O resultado indicou para agenda de atividades atenção para esse diferencial, como o artesanato em madeira, a ser oferecida com promoções de descontos, para a participação do casal.

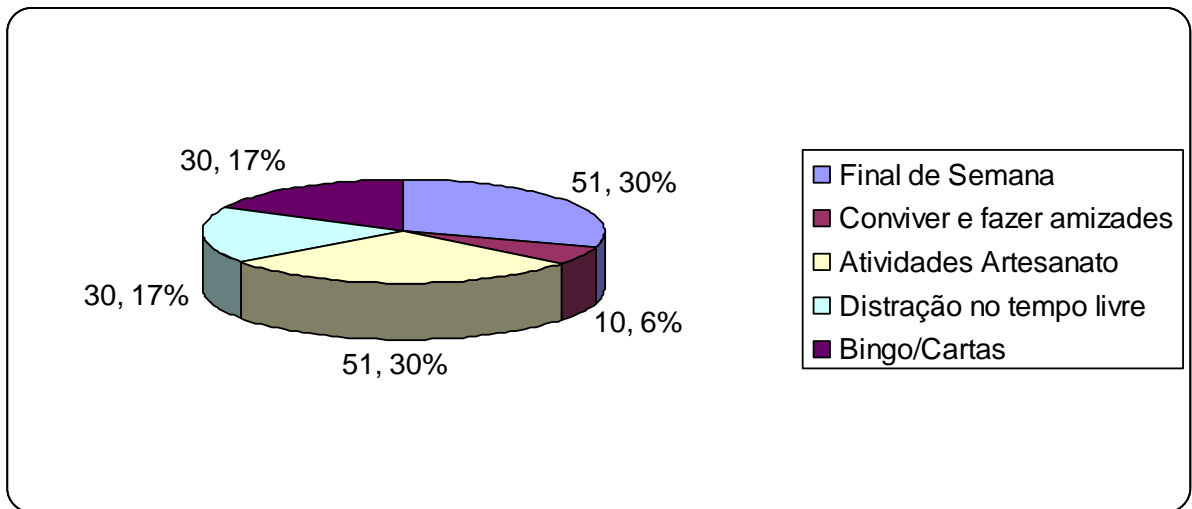
Gráfico 6 – Atividade preferencial para desenvolver na casa



Fonte: o próprio Autor.

No Gráfico 6 as atividades preferenciais foram demonstradas por 70% dos entrevistados como sendo de artesanatos. Os outros 30% tem suas preferências em outros tipos de atividades, como dominó, bingo e dança. A agenda de atividades deve atender a todos os clientes, dando prioridade para artesanatos, visando atender a maioria entrevistada.

Gráfico 7 - Atividade que levaria a frequentar a Casa

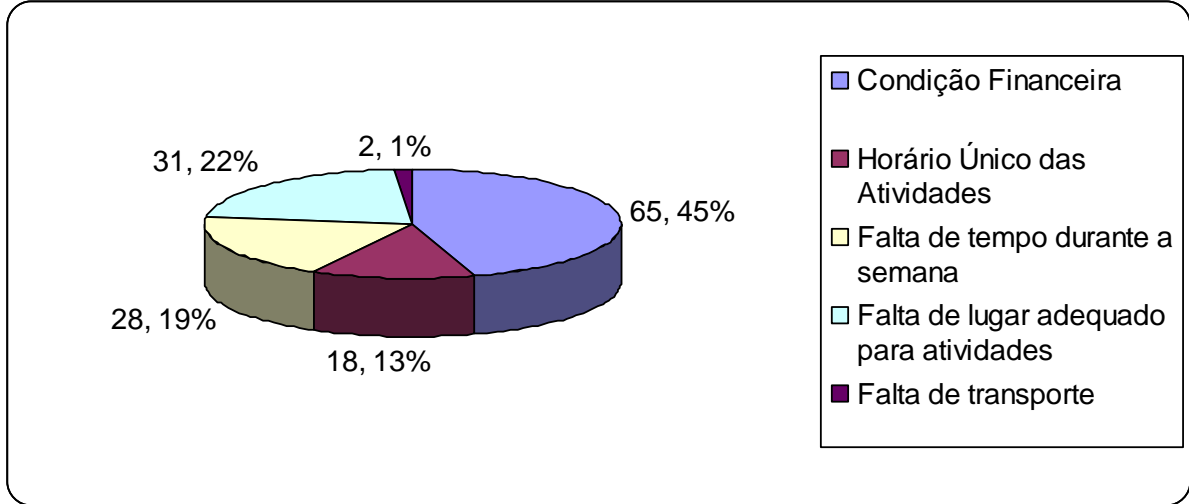


Fonte: o próprio Autor.

No Gráfico 7 os entrevistados foram orientados a marcar mais de uma opção. O interesse de 51,3% foi de participar das atividades do/no RECANTO nos finais de semana e 51,3% foram atraídos pelas atividades de artesanatos. As outras atividades tiveram 71%, aproximadamente, de interessados. Interessante perceber que as atividades de finais de semana são colocadas como preferenciais, com o mesmo percentual das atividades de artesanato, também indicada como

preferida no Gráfico 6. A reunião com mais pessoas do que as que encontram no dia-a-dia seria um atrativo positivo para o plano de negócios.

Gráfico 8 - O que levaria você a não frequentar ?

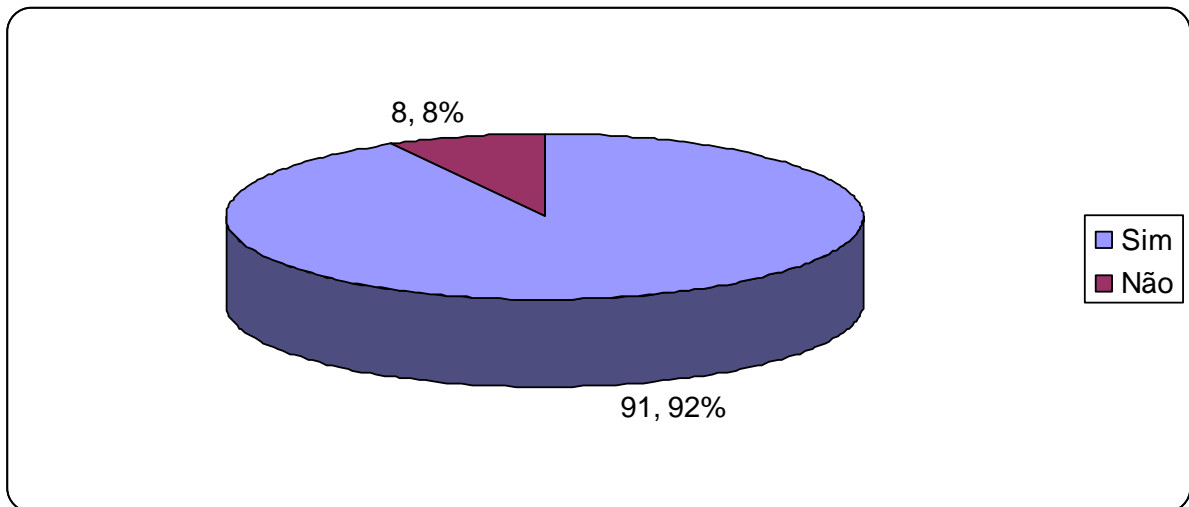


Fonte: o próprio Autor.

O Gráfico 8 indica que 66% dos entrevistados não frequentariam o RECANTO por motivos financeiros. O motivo financeiro mostra a necessidade dos preços das atividades serem acessíveis para que os idosos participem. Esse dado colabora para a definição da política de preços das atividades.

Importante perceber que falta de transporte não será um problema. Deve ser considerado para o local onde o RECANTO será instalado o espaço necessário para a adequada execução das atividades.

Gráfico 9 – Indicação da Casa para amigo

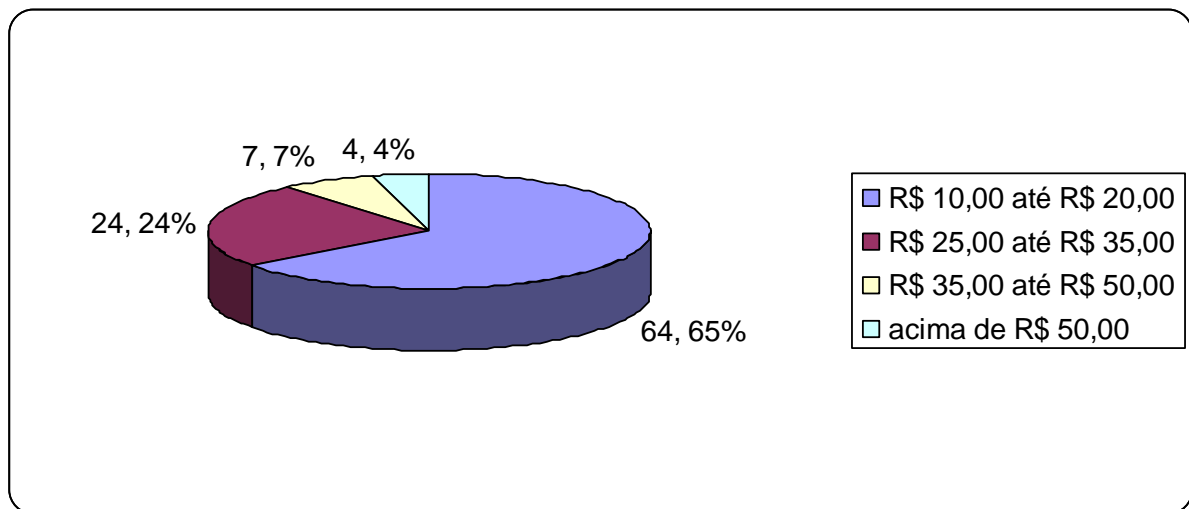


Fonte: o próprio Autor.

O Gráfico 9 demonstra que o RECANTO seria indicado para outras pessoas por 92% dos entrevistados.

A pesquisa trouxe dados indicativos importantes para o plano de negócio que visa atender o público alvo se utilizando das referências indicadas pelos pesquisados, observando suas opiniões e comportamentos.

Gráfico 10 - Até quanto você estaria disposto a pagar para participar das atividades e/ou cursos ?



Fonte: o próprio Autor.

Através do Gráfico 10 fica demonstrado que 64,65% dos entrevistados, investiriam de R\$ 10,00 até R\$ 20,00 de seus recursos para pagar as atividades diárias que fossem participar, 24,24% até R\$ 35,00 e 12,1% até R\$ 50,00 ou mais. Esse é um indicativo mais importante, por ser a base da viabilidade do negócio. A tabela de preços para as atividades está baseada no resultado dessa informação.

A conclusão da pesquisa de mercado aplicada é que ter um espaço único para atender a população idosa, que tem interesse em destinar parte de seus rendimentos em lazer, em desenvolver suas habilidades ou de aperfeiçoá-las, é de interesse dos pesquisados.

Sendo assim, o RECANTO deve se empenhar para que todas as atividades oferecidas atendam o interesse demonstrado na pesquisa e, os profissionais contratados deverão ter como prioridade atender a esses objetivos.

O idoso que quer usar seu tempo livre para uma atividade que lhe é interessante e levar o companheiro junto, indica que o RECANTO deve atender com atividades diferentes, em um mesmo horário, para que o casal, no caso exemplificado, aproveite da melhor maneira seu tempo livre, com um atendimento excelente.

As atividades propostas de artesanatos, danças, músicas e outras, devem ter valores adequados às condições financeiras indicada pela maioria pesquisada que é entre R\$ 10,00 até R\$ 20,00.

As atividades de finais de semana, onde os clientes, suas famílias e amigos podem participar, chamam a atenção na pesquisa e devem ser bem organizada pelos responsáveis.

A proposta do RECANTO DE LAZER DA A MELHOR IDADE é um negócio que, na pesquisa aplicada, teve aceitação positiva como espaço único para várias atividades para idosos.

2.2 – ESTUDOS DOS CONCORRENTES:

Na cidade de Presidente Epitácio não existe um negócio privado com as características propostas pelo RECANTO.

Como cidadãos epitacianos, somos convidados por representantes de trabalhadores de várias categorias organizadas, como o Sindicato dos Pescadores, Sindicato dos Empresários de Hotéis e Pousadas, para atividades junto com seus afiliados, cobrado ou não pelas participações, como Cursos de Informática, Cursos de Pintura, Reuniões com familiares nos finais de semana para Bingos, Danças, etc.

A Associação da Terceira Idade promove Bailes nos finais de semana, no Clube Epitaciana, para seus afiliados e toda sociedade está sempre convidada. Não é uma atividade somente para idoso.

O poder público oferece, através da Secretaria de Assistência Social, algumas atividades no Centro da Terceira Idade e do CRAS – Centro de Recreação da Assistência Social, como Aulas de Artesanato e Pintura e Aulas de Dança. São atividades abertas a todos que queiram participar e as vagas absorvem, não tendo um público específico. O que é oferecido não é o suficiente para atender todos os

interessados por ter horários restritos e vagas limitadas e, a divulgação não atinge toda a sociedade.

O RECANTO diferenciará do que é hoje oferecido na cidade por criar um espaço único para várias atividades de interesse dos idosos, pelo horário de funcionamento ser mais flexível, pelo idoso participar conforme sua disponibilidade financeira, já que oferece atividades variadas com preços acessíveis e busca atender o resultado obtido na pesquisa de mercado aplicada.

2.3 – ESTUDO DOS FORNECEDORES:

Os fornecedores que nos atenderão no dia-a-dia serão da cidade e região. Também utilizaremos a *internet* para garantirmos variedades, qualidade e melhores preços.

Quadro dos Itens a serem adquiridos

A1 - Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Açúcar 1 kg	6	2,00	12,00
2	Açucareiros plástico	2	4,00	8,00
3	Bacia plástica grande	1	30,00	30,00
4	Bacia plástica média	1	15,00	15,00
5	Bacia plástica pequena	1	9,00	9,00
6	Bacias	1	9,00	9,00
7	Baldes	1	14,00	14,00
8	Bandeja plástica	2	15,00	30,00
9	Bolachas doce	12	3,00	36,00
10	Bolachas sal	12	2,50	30,00
11	Bucha limpeza	2	2,00	4,00
12	Canecas plásticas	12	3,00	36,00
13	Cestos para banheiro	3	37,00	111,00
14	Chá	4	5,00	20,00
15	Coador de chá	1	4,00	4,00
16	Coador de papel 103	3	2,50	7,50
17	Colheres grandes	18	9,00	162,00
18	Concha grande	2	8,00	16,00
19	Cumbuca	18	3,50	63,00
20	Desengordurante	2	2,00	4,00
21	Desinfetante	4	2,00	8,00
22	Detergente	4	1,50	6,00
23	Escumadeira grande	1	8,00	8,00

24	Esponja de limpeza cozinha	3	1,50	4,50
25	Facas de pão	2	15,00	30,00
26	Formas de gelo plástica	2	4,00	8,00
27	Fruteira de plástico 3 and.	2	40,00	80,00
28	Ganchos para bolsas	2	23,00	46,00
29	Garrafa plástica p/ água	2	9,00	18,00
30	Garrafa Térmica 1 lt.	2	30,00	60,00
31	Guardanapo	6	2,00	12,00
32	Jarra p/ suco	3	16,00	48,00
33	Kit p/ pia c/ lixeira	1	20,00	20,00
34	Kit porta alimentos plástico	1	30,00	30,00
35	Kit vasilhas plást p/m/g	1	6,00	6,00
36	Leiteira de alumínio	1	8,00	8,00
37	Lixeira de chão	8	15,00	120,00
38	Lixeira grande com tampa	2	25,00	50,00
39	Luva p/ pegar panelas	1	12,00	12,00
40	Mangueira 20 metros	1	25,00	25,00
41	Margarina	2	5,00	10,00
42	Pá de lixo com cabo	1	4,00	4,00
43	Pano de chão	4	3,00	12,00
44	Pano de prato	4	1,20	4,80
45	Pano para moveis	2	3,00	6,00
46	Papel higiênico	36	0,60	21,60
47	Papel toalha	6	2,00	12,00
48	Pedra sanitária	6	1,20	7,20
49	Pó de café 1/2 k	8	7,00	56,00
50	Porta cx de leite	1	4,00	4,00
51	Porta guardanapo	2	8,00	16,00
52	Porta óleo redondo	1	4,00	4,00
53	Porta papel higiênico	3	32,00	96,00
54	Porta papel toalha	3	19,00	57,00
55	Porta sabonete	3	27,00	81,00
56	Pratos rasos	18	8,00	144,00
57	Pratos sobremesa	18	6,00	108,00
58	Queijeira de plástico	2	9,00	18,00
59	Ralos para pia	4	3,00	12,00
60	Rodos	1	12,00	12,00
61	Sabão em pedra	3	0,30	0,90
62	Sabão em pó	2	5,00	10,00
63	Sabonete	6	2,00	12,00
64	Saco de lixo 30 lts	2	5,00	10,00
65	Saco de lixo 50 lts	3	9,00	27,00
66	Saladeiras c/ pegador plást.	1	16,00	16,00
67	Saleiros	1	4,00	4,00
68	Sanduicheira	1	8,00	8,00
69	Talheres	18	2,00	36,00

70	Tapete antiderrapante	2	17,00	34,00
71	Toalha de mesa 1,20x1,20	4	12,00	48,00
72	Toalha de mesa 1,50x2,00	2	12,00	24,00
73	Travessa de inox grande	2	15,00	30,00
74	Travessa de inox média	2	14,00	28,00
75	Travessa de inox pequena	1	10,00	10,00
76	Varal de parede	1	35,00	35,00
77	Vassouras	2	10,00	20,00
Sub total A1				2.258,50

A2 - Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Apontadores	2	1,00	2,00
2	Apagador	2	20,00	40,00
3	Borrachas	2	1,00	2,00
4	Canetas azuis	6	2,00	12,00
5	Cartucho/toner	1	70,00	70,00
6	Cola	2	3,00	6,00
7	Durex	1	3,00	3,00
8	Fita crepe	1	15,00	15,00
9	Furador	1	11,00	11,00
10	Grampeador escritório	1	8,90	8,90
11	Grampos	1	1,50	1,50
12	Lápis	6	1,00	6,00
13	Pasta c/elastico	6	11,00	66,00
14	Pasta em L	6	4,50	27,00
15	Pasta suspensa	6	13,50	81,00
16	Pcte de folhas de sulf A2	1	12,00	12,00
17	Pcte de folhas de sulf.A4	2	13,00	26,00
18	Pcte papel p/crachas	1	13,00	13,00
19	Pen drive	1	20,00	20,00
20	Pincéis para lousa	12	4,20	50,40
21	Porta chave	1	12,00	12,00
22	Porta crachá	1	11,00	11,00
23	Régua	2	3,00	6,00
Sub total A2				501,80

Total (A1 + A2)				2.760,30
------------------------	--	--	--	-----------------

3 – PLANO DE MARKETING

As atividades propostas têm como base os interesses demonstrados na pesquisa de mercado realizada com possíveis clientes.

3.1 – DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS:

O RECANTO terá como objetivo oferecer serviços com segurança e qualidade para o bem estar dos idosos.

Sendo assim, a tarefa será apresentar atividades diversificadas com preços acessíveis para que os clientes venham participar.

As atividades propostas para serem realizadas são:

- **Aulas de Artesanato e Confecção de Brinquedos artesanais;**
- **Aulas de Atividades Esportivas;**
- **Aulas de Danças, Expressão Corporal e Teatro;**
- **Aulas para Supletivo 2º grau;**
- **Aulas e/ou Palestras;**
- **Contadores de Estórias;**
- **Atividades de Finais de Semana: Interna ou Externa;**
- **Jogos;**
- **Filmes e Programas de TV;**
- **Serviços de Cuidados Pessoais: manicure, pedicure e depilação; e,**
- **Serviços de Tarefas Rotineiras executados por motoboy.**

3.2 – PREÇO:

Diante do que foi apurado e visualizado na pesquisa, o público alvo está atento para usar seu tempo e recursos financeiros disponíveis com direção para seu interesse. Isso mostrou que o RECANTO terá que trabalhar com preços conforme TABELA 1 abaixo, com previsão de ser mantida no 1º (primeiro) ano sem alterações, para conquistar clientes e ganhar credibilidade na sociedade.

Tabela 1 – Tabela de Preços das atividades ²

ATIVIDADES	QUANTIDADE DE HORAS SEMANAIS	VALOR POR ATIVIDADE R\$	VALOR MENSAL R\$
- Artesanato e Confecção de Brinquedos artesanais;	2	10,00 (1 X por semana)	35,00
- Atividades Esportivas; Dança, Expressão Corporal e Teatro;		20,00 (2 X por semana)	70,00
- Contadores de estórias; jogos; filmes, etc	2	10,00 (2 X por semana)	30,00
- Aulas para Supletivo 2º grau (noite)	9		40,00 (3 X por semana)

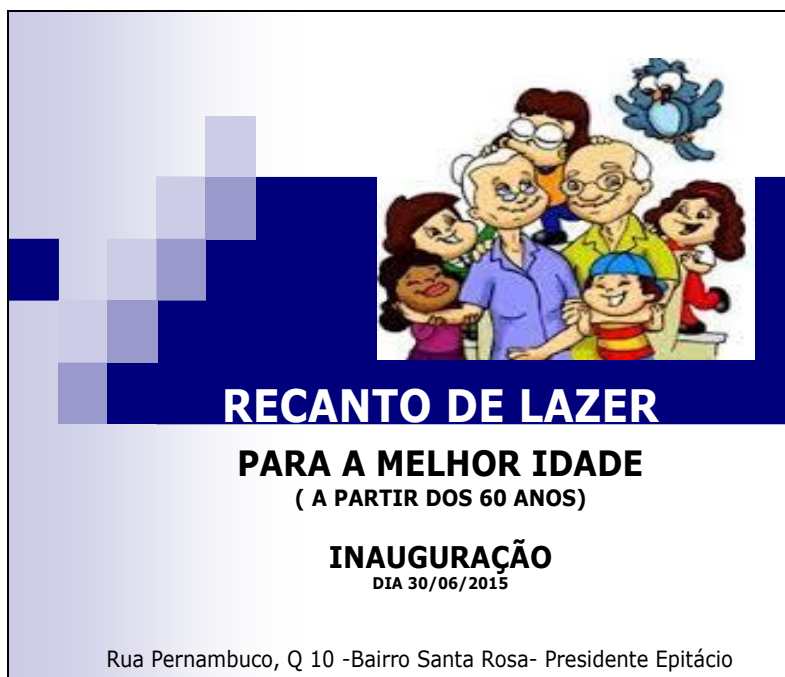
Fonte: o próprio Autor.

3.3 – ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS:

Inicialmente haverá uma distribuição de *folders*, onde constam as atividades do RECANTO, nas feiras livres, nos estabelecimentos comerciais e instituições financeiras, quinze dias antes da data de inauguração, para a sociedade tomar conhecimento da nova prestação de serviços que estará disponível na cidade.

Colocaremos espaços para parceiros divulgarem suas empresas nos folders e no convite de inauguração para que os custos sejam menores.

Ilustração 1: Frente e Verso do convite de inauguração



² Serviços de cuidados pessoais de manicure, pedicure, depilação: terão preços praticados no mercado; e, das atividades de finais de semana (interna e externa) e serviços de motoboy estarão sujeitos a preços dos prestadores de serviços em questão e, cobrança pelo ingresso nos locais visitados.

VENHA CONFERIR ! Atividades Diárias

- Artesanatos: com linha, lã, pintura, etc.
 - Jogos de Cartas
 - Aulas de Dança
- Aulas Esportiva/Ginástica (com Fisioterapeuta)
 - Manicure/pedicure/depilação

■ Segunda a sexta- feira: das 7:30 hs às 18:30 hs.
Sábados das 7:30 hs às 14:00 hs.

Fonte: o próprio Autor.

Terá uma festa de inauguração dia 30 de junho, com início às 19 horas. Na inauguração serão apresentados os sócios, os profissionais e parceiros do RECANTO e serão convidada grande parte dos formadores de opinião na sociedade, como professores e diretores de escolas públicas e particulares, diretores, coordenadores e professores do IFSP, da UNIESP, presidente das associações de classe, comercial, APAE, Rotary e Lions, OAB, gerentes das instituições financeiras, presidente da câmara dos vereadores, prefeito, vice-prefeito e secretários, artesãos locais, comerciantes, fornecedores, etc.

Serão disponibilizado na inauguração bolsas e camisetas com nome do RECANTO e temas afins para serem adquiridas pelos convidados. Esses itens de divulgação serão tratados com espaços para parceiros colocarem suas logomarcas e diminuir o custo para o RECANTO.

Para clientes em potencial, identificados na pesquisa aplicada, os convites para a inauguração darão direito na primeira semana de funcionamento, a atividade com fisioterapeuta gratuitamente.

As atividades de finais de semana de interesse da maioria vai ser utilizada para que seja um marketing para o negócio ter seu nome conhecido e ganhar credibilidade junto à sociedade. A divulgação terá apoio de parceiros e fornecedores.

A divulgação da inauguração na Rádio Band 96,9 FM será uma parceria, onde o RECANTO dará gratuitamente 2 (duas) aulas da atividade com fisioterapeuta, para sorteio entre os ouvintes.

No Jornal Debate – Presidente Epitácio e Região, a parceria para a divulgação será da mesma forma e a atividade gratuita será 2 (duas) aulas de dança, para sorteio entre seus leitores.

3.4 – ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO:

A estrutura inicial do RECANTO será com seus sócios, profissionais contratados, voluntários e apoio dos parceiros e fornecedores.

A distribuição de *folder* nas instituições financeiras e estabelecimentos comerciais será permanente nos 4 (quatro) primeiros meses de funcionamento.

O RECANTO negociará a continuidade das parcerias com a Rádio Band 96,9 FM, com atividades gratuitas de 2 (duas) aulas de dança e com o Jornal Debate – Presidente Epitácio e Região, 2 (duas) aulas com a fisioterapeuta, para ouvintes e leitores respectivamente. O interesse é manter propaganda mensal pelos 4 (quatro) meses iniciais.

Será criada uma página do RECANTO no facebook para contato direto com os clientes, manter informações sobre aulas, horários, atividades externas, inscrições para as atividades com limite de participantes, receber sugestões para novas atividades, divulgação e exposição dos trabalhos dos clientes, venda das camisetas e bolsas com propaganda do RECANTO.

Na inscrição dos clientes será solicitado o email para que seja enviado convites para as atividades, com descontos para seus amigos e familiares.

Os diretores e administrador do RECANTO realizarão contatos telefônicos, com os presentes na inauguração, para encaminharem amigos e familiares para as atividades internas e externas.

Realizará atividades externas mensais, inicialmente agendadas para o segundo final de semana do mês. A primeira atividade externa será bingo, com prêmios arrecadados junto aos presentes na inauguração e as cartelas vendidas antecipadamente na cidade.

Os fornecedores serão consultados sobre parcerias, principalmente para divulgação em seus estabelecimentos comerciais.

O horário de funcionamento do local, com início a partir das 7:30 horas e se encerrando as 18:30 horas, de 2ª a 6ª feira, é um diferencial para a promoção do RECANTO. Funcionará aos sábados das 8:00 horas às 14:00 horas; e o horário noturno e de finais de semana serão adequados as atividades especiais.

Na sede do RECANTO será permanente a venda bolsas e camisetas com nome do RECANTO e temas afins, para os clientes.

3.5 – LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO:

Endereço: Rua Pernambuco , Quadra 10		
Bairro: Santa Rosa	Cidade: Presidente Epitácio	Estado: São Paulo
Telefone: (18) 0000-0000 (18) 0000-0000		email: recantodelazer@gmail.com

O que direcionou a escolha foi que se a atividade for interessante o cliente vem até o RECANTO, e para que isso aconteça a reforma do imóvel tem que ser adequada e ter maior espaço disponível para as atividades, levando em conta o menor investimento para essa realização.

O bairro escolhido é residencial e, a pesquisa aplicada direcionou para que a escolha pudesse ter o critério utilizado, já que não foi importante para a maioria a questão de transporte, o que faria o critério ser alterado.

As negociações com o proprietário estão em andamento de maneira satisfatória. O imóvel estará reservado para o RECANTO até 30 de junho, quando se pretende ter o registro efetivo da empresa. O contrato de locação, em negociação, tem valor mensal de R\$ 800,00, pelo período de 18 meses, com reajuste semestral, conforme o IGP-M³. Após 1 ano de Contrato, se o imóvel for entregue ao proprietário, não será cobrada multa pelo não cumprimento total do contrato, se as benfeitorias

³ Índice Geral de Preços de Mercado.

nos banheiros e espaço livre estiverem efetivadas, conforme constarão no instrumento.

A segurança do RECANTO deverá ser reforçada com colocação de cerca elétrica, inclusa na reforma da construção, já que atualmente essa tem sido uma preocupação para toda a população, não só de nossa cidade. Não foi identificado nenhum motivo especial que deixaria o RECANTO vulnerável, nesse local. As visitas ao local foram feitas em vários horários diferentes e, não se deparou com nenhum contratempo.

O local tem saneamento básico, sem locais de enchentes detectados no ano, as iluminações noturnas, importantes para realização de atividades diferenciadas, adequadas nas vias de acesso e na rua do imóvel. A vizinhança é composta por grande parte de residências, tendo próximo padaria, açougue, igrejas católica, evangélica, centro espírita, de umbanda, loja de materiais de construção e estará muito próximo da avenida principal, onde o comércio da cidade está instalado.

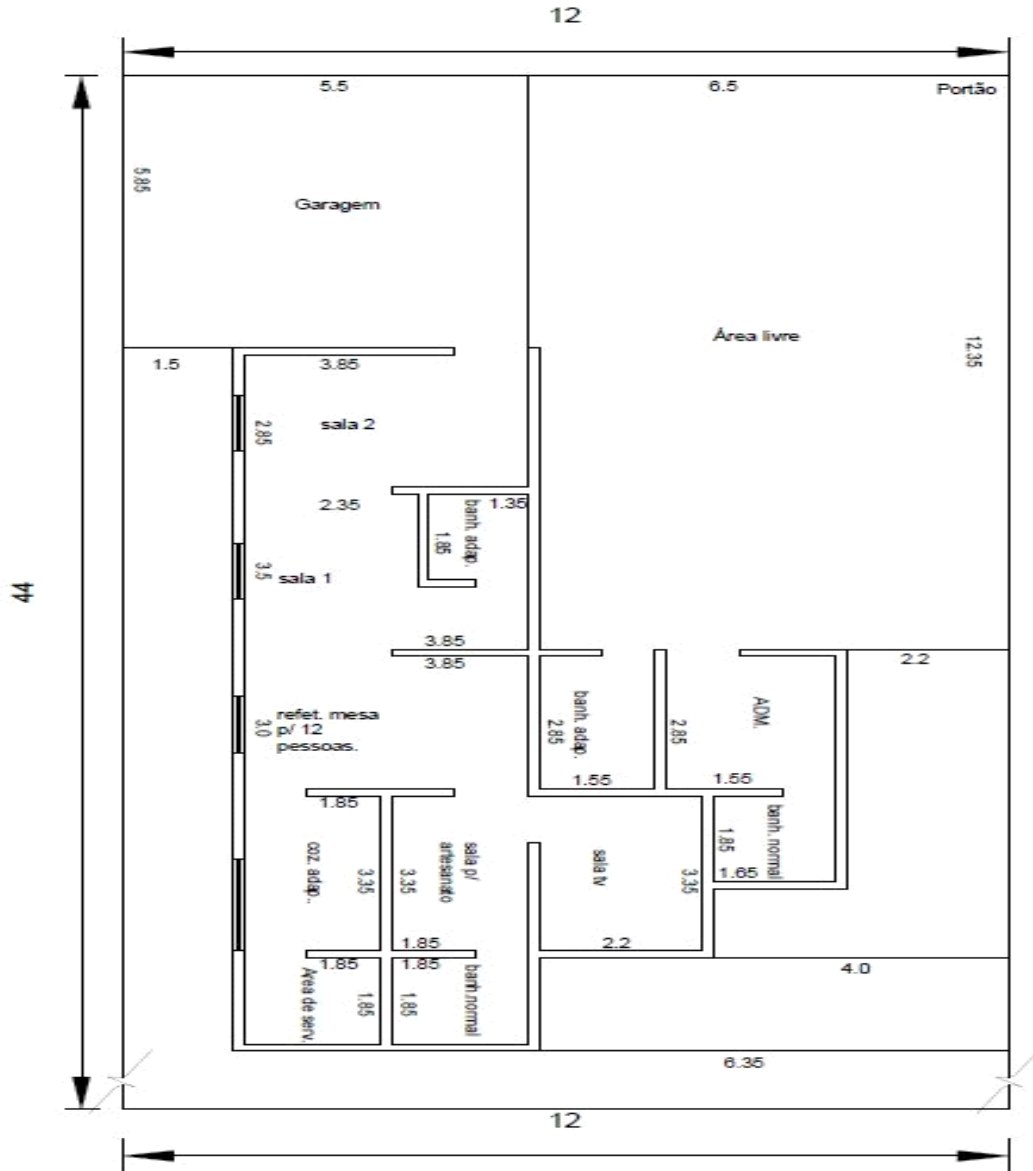
4 – PLANO OPERACIONAL:

Definiremos a utilização dos espaços no imóvel com a reforma.

4.1 – LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO:

A reforma no imóvel terá a prioridade de adequar os espaços para as atividades propostas e garantir segurança para os idosos. A garagem e área livre terão cobertura, com parte de telhas transparentes. A área livre terá laterais abertas e, a garagem será fechada para que seja utilizada como sala de aula para o supletivo; terá janelas para o espaço lateral da construção e porta para a área livre, para que possa ser utilizada mesmo com o Recanto todo sem atividade, se for o caso. A porta de entrada da casa será de acesso á área livre.

Ilustração 2: Planta do local RECANTO



4.2 – CAPACIDADE COMERCIAL/SERVIÇOS:

Os recursos da venda de camisetas e bolsas com nome do RECANTO em sua sede e nas redes sociais serão utilizados para reposição dos itens e não serão alocados como faturamento da empresa. O RECANTO em parceria com os fornecedores e colaboradores terá patrocínio para esses itens de divulgação. A prioridade para atingir faturamento que viabilize o negócio será as atividades oferecidas para os idosos.

A avaliação para mensurar a capacidade de clientes no RECANTO teve como parâmetro a indicação positiva de participação identificada na pesquisa de mercado aplicada, já que esse negócio não tem concorrente direto na cidade.

A capacidade efetiva é atender até 100 (cem) clientes/hora, em 5 (cinco) ou 6 (seis) atividades diferentes, perfaz uma média entre 18 (dezoito) e 20 (vinte) clientes por atividade.

Diante da informação do IBGE (2010) que a população idosa da cidade teria em média 6.000 pessoas, a capacidade utilizada como mensal para estudar a viabilidade do negócio será uma média de 700 (setecentos) clientes por mês, considerando clientes de uma atividade externa mensal. Essa quantidade de clientes mensal também leva em consideração o fato de ser uma nova atividade na cidade e, o início de uma prestação de serviço é vista com cautela por todos, para qualquer ramo de atividade. A capacidade interna para o aumento mensal de clientes é viável e possível de ser atendida no espaço indicado, de acordo com quantidade acima mensurada de clientes por hora.

4.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS:

O cliente ao chegar no RECANTO será recebido por uma recepcionista que o encaminhará até a administração para que receba as informações sobre as atividades (tipo, dia, horário, preço, etc). Será convidado a visitar o RECANTO e a recepcionista o acompanhará.

Quando o cliente chegar no RECANTO já conhece as atividades e sabe de qual vai participar, será recebido pela recepcionista e será indicado o local onde sua atividade vai ser executada.

A recepcionista ficará disponível nos espaços em atividades; e será responsável pela atenção ao cliente, para garantir a segurança e sua participação nas atividades.

No escritório teremos sempre o responsável pela administração, que fará as cotações necessárias para aquisições da empresa; buscará e cuidará das parcerias e, distribuirá as tarefas administrativas entre os diretores.

Quando tiver agenda para higiene pessoal (depilação, manicure e pedicure) as responsáveis assumirão as suas tarefas, nos locais equipados adequadamente para os fins em questão.

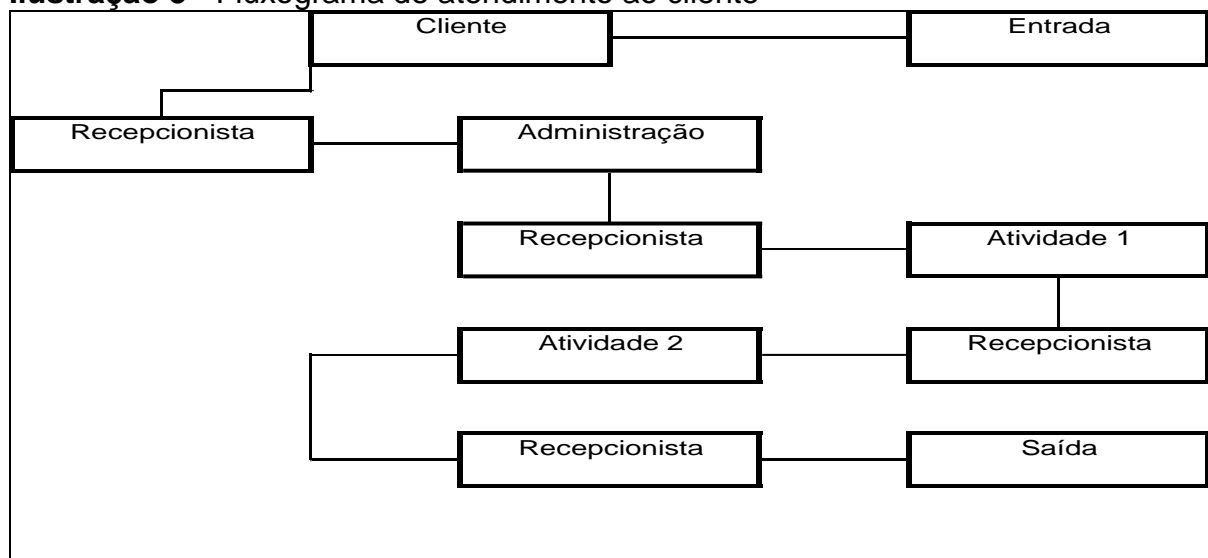
Os profissionais contratados serão recepcionados pela responsável por atividades e indicará os espaços adequados, conforme tratado com os mesmos.

A recepcionista deve ter as agendas, fornecida pela diretoria de atividades, para que seu trabalho seja eficiente na indicação dos locais das atividades para os clientes.

Os professores para supletivos terão acesso restrito á área livre e a garagem adaptada. Farão a recepção dos alunos por se tratar de uma atividade noturna previamente definida, com horário de início e final igual para todos. Terão acesso ao banheiro ao lado da administração e bebedouro da área livre.

Nas atividades externas os responsáveis acompanham toda a movimentação dos clientes e colaboram para que as atividades sejam seguras.

Ilustração 3 - Fluxograma de atendimento ao cliente⁴



Fonte: o próprio Autor.

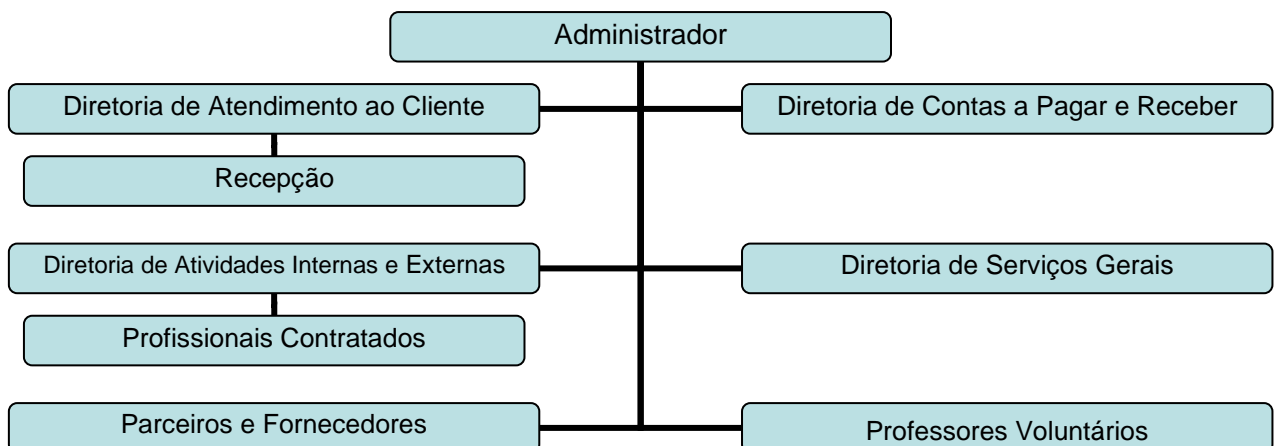
⁴ O fluxograma esta exemplificando um cliente participando de 2 atividades.

4.4 – NECESSIDADE DE PESSOAL:

Quadro de Pessoal

Cargo/função	Qualificações e/ou qualidades necessárias
Administrador	Técnico em Administração;
Diretoria de Atendimento ao Cliente	Atenciosa e cuidadosa com as pessoas;
Diretoria de Contas a Pagar e Receber	Responsável e organizada para com prazos e valores;
Diretoria de Serviços Gerais	Conhecimento da agenda de atividades, organizada e, noções de higiene;
Diretoria de Atividades Internas Externas	Responsável e criteriosa na contratação dos profissionais disponíveis no mercado e organizada para adequar agenda de atividades.
Professores do 2º Grau do Ensino Médio - Voluntários	Voluntários dentre os interessados nas escolas públicas e particulares, que sejam credenciados nas Diretorias de Ensino competentes para aulas do 2º grau do ensino médio, subordinados ao administrador.

Fonte: o próprio Autor.

Ilustração 4: Organograma do RECANTO.

Fonte: o próprio Autor.

5 – PLANO FINANCEIRO

Uma empresa, no século XXI, é viável quando oferece retorno financeiro ao empreendedor e retorno social para a comunidade onde se estabeleceu. Portanto, uma das partes mais importantes do plano de negócios é o plano financeiro.

O plano financeiro é a quantificação das demais peças do plano de negócios em relatórios que demonstrem a viabilidade econômica do empreendimento. É necessário expor as descrições e cenários, fluxo de caixa e demonstrativos de resultados.

Investimento Total

Essa etapa tratará quanto de recursos será necessário para que a empresa comece a funcionar.

Tratará dos totais de recursos para o investimento fixo, para o capital de giro e para os investimentos pré-operacionais.

5.1 – ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS:

A estimativa nos indica o que devemos adquirir de imediato para que possamos colocar a empresa em funcionamento.

A - Máquinas e equipamentos

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Estabilizador	2	70,00	140,00
2	Máquina de Calcular	1	40,00	40,00
3	Notebook	3	800,00	2.400,00
4	Impressora multifunconal	1	380,00	380,00
5	Ventiladores	8	70,00	560,00
6	TV42'	1	760,00	760,00
7	Bebedouro de gabinete	2	400,00	800,00
8	Estufa de esterilização	1	400,00	400,00
9	Fogão de piso Dako 4 boca	1	268,00	268,00
10	Microondas Eletrolux 30 lt.	1	330,00	330,00
11	Retrojetor	1	600,00	600,00
12	Refrigerador Consul 239 lt.	1	800,00	800,00
Sub-total (A)				7.478,00

B - Móveis e utensílios

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Mesa quadrada de plástico	4	90,00	360,00
2	Arquivo com 4 gavetas	2	430,00	860,00
3	Espelho grande	1	70,00	70,00
4	Estante para área de serviço	1	70,00	70,00
5	Furador pra madeira	1	180,00	180,00
6	Sofá de 2 lugares	1	275,00	275,00
7	Sofá de 3 lugares	2	387,00	774,00
8	Aparelho telefônico	2	30,00	60,00
9	Armário de cozinha 3x1	1	390,00	390,00
10	Mesa com gaveta	3	180,00	540,00
11	Cadeiras c/braço	12	190,00	2.280,00
12	Cadeiras p/varanda	6	45,00	270,00
13	Cadeira c/ braço ou s/ braço	27	40,00	1.080,00
14	Cofre de gaveta	1	79,00	79,00
15	Estante	1	150,00	150,00
16	Mesa grandec/gaveta	1	197,00	197,00
17	Mesa p/refeitorio	1	478,00	478,00
18	Botijão de gás vazio	1	55,00	55,00
19	kit para manicure/pedicure	1	100,00	100,00
20	Carteiras escolares	20	40,00	800,00
21	Lousa	1	100,00	100,00
Sub-total (B)				9.168,00

5.1. Total de investimentos fixos (A+B)	16.646,00
--	------------------

5.2 – CAPITAL DE GIRO:

A estimativa desse item é o recurso necessário, o caixa mínimo = capital de giro, para que a empresa, montada conforme item anterior, funcione de forma apropriada.

Vamos iniciar essa estimativa considerando o estoque mínimo de materiais e utensílios indispensáveis para o funcionamento adequado.

A estimativa esta separada em estoque para a casa (A1) e para o escritório (A2). A soma dos dois valores encontrados será os recursos necessários para o estoque inicial.

A1 - Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Açúcar 1 kg	6	2,00	12,00
2	Açucareiros plástico	2	4,00	8,00
3	Bacia plástica grande	1	30,00	30,00
4	Bacia plástica média	1	15,00	15,00
5	Bacia plástica pequena	1	9,00	9,00
6	Bacias	1	9,00	9,00
7	Baldes	1	14,00	14,00
8	Bandeja plástica	2	15,00	30,00
9	Bolachas doce	12	3,00	36,00
10	Bolachas sal	12	2,50	30,00
11	Bucha limpeza	2	2,00	4,00
12	Canecas plásticas	12	3,00	36,00
13	Cestos para banheiro	3	37,00	111,00
14	Chá	4	5,00	20,00
15	Coador de chá	1	4,00	4,00
16	Coador de papel 103	3	2,50	7,50
17	Colheres grandes	18	9,00	162,00
18	Concha grande	2	8,00	16,00
19	Cumbuca	18	3,50	63,00
20	Desengordurante	2	2,00	4,00
21	Desinfetante	4	2,00	8,00
22	Detergente	4	1,50	6,00
23	Escumadeira grande	1	8,00	8,00
24	Esponja de limpeza cozinha	3	1,50	4,50
25	Facas de pão	2	15,00	30,00
26	Formas de gelo plástica	2	4,00	8,00
27	Fruteira de plástico 3 and.	2	40,00	80,00
28	Ganchos para bolsas	2	23,00	46,00
29	Garrafa plástica p/ água	2	9,00	18,00
30	Garrafa Térmica 1 lt.	2	30,00	60,00
31	Guardanapo	6	2,00	12,00
32	Jarra p/ suco	3	16,00	48,00
33	Kit p/ pia c/ lixeira	1	20,00	20,00
34	Kit porta alimentos plástico	1	30,00	30,00
35	Kit vasilhas plást p/m/g	1	6,00	6,00
36	Leiteira de alumínio	1	8,00	8,00
37	Lixeira de chão	8	15,00	120,00
38	Lixeira grande com tampa	2	25,00	50,00
39	Luva p/ pegar painéis	1	12,00	12,00
40	Mangueira 20 metros	1	25,00	25,00
41	Margarina	2	5,00	10,00
42	Pá de lixo com cabo	1	4,00	4,00

43	Pano de chao	4	3,00	12,00
44	Pano de prato	4	1,20	4,80
45	Pano para moveis	2	3,00	6,00
46	Papel higiênico	36	0,60	21,60
47	Papel toalha	6	2,00	12,00
48	Pedra sanitária	6	1,20	7,20
49	Pó de café 1/2 k	8	7,00	56,00
50	Porta cx de leite	1	4,00	4,00
51	Porta guardanapo	2	8,00	16,00
52	Porta óleo redondo	1	4,00	4,00
53	Porta papel higiênico	3	32,00	96,00
54	Porta papel toalha	3	19,00	57,00
55	Porta sabonete	3	27,00	81,00
56	Pratos rasos	18	8,00	144,00
57	Pratos sobremesa	18	6,00	108,00
58	Queijeira de plástico	2	9,00	18,00
59	Ralos para pia	4	3,00	12,00
60	Rodos	1	12,00	12,00
61	Sabão em pedra	3	0,30	0,90
62	Sabão em pó	2	5,00	10,00
63	Sabonete	6	2,00	12,00
64	Saco de lixo 30 lts	2	5,00	10,00
65	Saco de lixo 50 lts	3	9,00	27,00
66	Saladeiras c/ pegador plást.	1	16,00	16,00
67	Saleiros	1	4,00	4,00
68	Sanduícheira	1	8,00	8,00
69	Talheres	18	2,00	36,00
70	Tapete antiderrapante	2	17,00	34,00
71	Toalha de mesa 1,20x1,20	4	12,00	48,00
72	Toalha de mesa 1,50x2,00	2	12,00	24,00
73	Travessa de inox grande	2	15,00	30,00
74	Travessa de inox média	2	14,00	28,00
75	Travessa de inox pequena	1	10,00	10,00
76	Varal de parede	1	35,00	35,00
77	Vassouras	2	10,00	20,00
Sub total A1				2.258,50

A2 - Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Apontadores	2	1,00	2,00
2	Apagador	2	20,00	40,00
3	Borrachas	2	1,00	2,00
4	Canetas azuis	6	2,00	12,00
5	Cartucho/toner	1	70,00	70,00

6	Cola	2	3,00	6,00
7	Durex	1	3,00	3,00
8	Fita crepe	1	15,00	15,00
9	Furador	1	11,00	11,00
10	Grampeador escritório	1	8,90	8,90
11	Grampos	1	1,50	1,50
12	Lápis	6	1,00	6,00
13	Pasta c/elastico	6	11,00	66,00
14	Pasta em L	6	4,50	27,00
15	Pasta suspensa	6	13,50	81,00
16	Pcte de folhas de sulf A2	1	12,00	12,00
17	Pcte de folhas de sulf.A4	2	13,00	26,00
18	Pcte papel p/crachas	1	13,00	13,00
19	Pen drive	1	20,00	20,00
20	Pincéis para lousa	12	4,20	50,40
21	Porta chave	1	12,00	12,00
22	Porta cracha	1	11,00	11,00
23	Régua	2	3,00	6,00
Sub total A2				501,80
Total (A1 + A2)				2.760,30

B – Caixa mínimo

A empresa necessita de recursos próprios para começar a funcionar e aguardar os recursos vindos de recebimentos das prestações de serviços oferecidos.

B1 – Caixa mínimo em dias

Inicialmente, o cálculo da necessidade de recursos do RECANTO para seu capital de giro será feita em dias.

Contas a Receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo Médio das Vendas das Atividades			
Semanas (1 mês)	Recebimentos em %	Número de dias para Recebimento	Média Ponderada em dias
1º	3	0	0,00
2º *	10	0	0,00
3º	11	0	0,00
4º	77	20	15,40
Total	101	20	15

*Incluindo estimativa da atividade externa mensal.

O pagamento das atividades de valor de R\$ 10,00 (dez reais) serão à vista; para as atividades de valor de R\$ 20,00 (vinte reais) será dado prazo de 20 (vinte) dias para pagamento, a partir do primeiro dia da atividade.

Fornecedores – Cálculo do prazo médio de pagamento das compras

Pagamentos	%	Número de dias	Média ponderada em dias
30 dias	33	30	10
45 dias	33	45	15
60 dias	33	60	20
Prazo Médio Total			45

Os fornecedores com a queda no consumo atual colocam a disposição de seus clientes a possibilidade de pagamentos com prazos mais extensos, inclusive com cartões de crédito, fato que leva o comprador a receber pelos serviços prestados antes da quitação da dívida.

Estoque - Cálculo da necessidade média de estoque

	Número de dias
Necessidade média de estoques	42

O estoque inicial tem a estimativa de 40 dias para ser consumido, para só então receber novas aquisições, e usaremos como base para compras as quantidades de clientes esperados no RECANTO.

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a receber - prazo médio de vendas	15
2. Estoques - necessidade média de estoques	42
Subtotal 1 (item 1+2)	57
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	45
Subtotal 2	45
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dia (Subtotal 1 - Subtotal 2)	12

O capital de giro do RECANTO deve ter a capacidade de fazê-lo funcionar por 12 dias, com todos os seus compromissos quitados e financia os clientes que freqüentarem a casa nesse período.

B2 – Caixa Mínimo em espécie

Nessa etapa vamos calcular os recursos necessários de Caixa, em espécie, para que o RECANTO inicie seu funcionamento, de forma adequada ao planejamento proposto.

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.10)	9.266,03
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.11)	8.748,70
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	18.014,73
4. Custo total diário (item 3 / 30 dias)	600,49
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior - 4º passo)	12
Total de B - Caixa mínimo (item 4 X 5)	7.205,89

A partir dos dados acima, concluímos que o RECANTO necessita de caixa mínimo de R\$ 7.205,89, para que funcione adequadamente.

5.2. Capital de giro (resumo)	
Investimentos financeiros	R\$
A - Estoque inicial	2.760,30
B - Caixa mínimo	7.205,89
Total do capital de giro (A+B)	9.966,19

O capital de giro apurado que o RECANTO deve manter disponível é de R\$ 9.966,19 para que funcione por 12 dias.

5.3. INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Para que o negócio funcione será preciso que tenha registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo, e assim seja uma empresa de fato, cumpra com as questões legais precisam adaptar o local onde se instalará; divulgar para a sociedade epítaciana o novo tipo de prestação de serviços que terão disponível em poucos dias; e enfim, fazer a inauguração do RECANTO com convidados. Os recursos necessários para que tudo isso aconteça são os investimentos pré-operacionais.

5.3. Investimentos pré-operacionais	
Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização	350,00
Obras civis e/ou reformas	31.500,00
Divulgação + Inauguração	2.470,10
Outras despesas (Atividades x Propaganda)	200,00
Total	34.520,10

5.4. INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

5.4. Investimento total (resumo)		
Descrição dos investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1	16.646,00	27,23
2. Capital de Giro – Quadro 5.2	9.966,19	16,30
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	34.520,10	56,47
Total (1 + 2 + 3)	61.132,29	100,00

Do negócio em questão já conhecemos os valores que precisam para os investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais. Esses valores juntos indicam de quanto será o total de recursos a serem investidos.

Fontes de recursos	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	61.132,29	100,00
2. Recursos de terceiros	0,00	0,00
3. Outros	0,00	0,00
Total (1 + 2 + 3)	61.132,29	100,00

Os recursos próprios necessários indicados acima, para investir no negócio virão do total de capital social, integralizado no momento da abertura da empresa.

5.5 – ESTIMATIVA DO FATURAMENTO DA EMPRESA

O faturamento é a estimativa de recursos que vai receber pelos serviços prestados mensalmente. O recebimento mensal considerado foi calculado em cima da expectativa de 700 clientes.

5.5 – Estimativa do faturamento mensal da Empresa			
Semana	Número de Clientes	Calculo faturamento inicial	Total R\$
1º	60	2	1.200,00
2º *	360	1	3.600,00
3º	100	4	4.000,00
4º	130	8	28.800,00
Total	700	15	37.600,00

Estimativa Mensal do Faturamento por Atividade				
Atividades	Qtde Aula Mensal	% Qtde Aula	Clientes por mês	Faturamento R\$
Artesanato (1) Pintura	4	30	210	11.280,00
Artesanato (2) Desenho	2	10	70	3.760,00
Artesanato (1) Linhas	2	20	140	7.520,00
Dança	3	20	140	7.520,00
Fisioterapeuta	4	20	140	7.520,00
Total				37.600,00

5.6 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO:

Estimado os custos com impostos, divulgação e propaganda que utilizaremos mensalmente.

5.6 – Estimativa dos custos de comercialização			
Descrição	%	Faturamento Estimado (Quadro 5.5.)	Custo Total R\$
1. Impostos			
Impostos Federais, Estaduais e Municipais			
SIMPLES	4%	37.600,00	1.504,00
ISS	2%	37.600,00	752,00
Subtotal 1		37.600,00	2.256,00
2. Gastos com vendas			
Comissões		0,00	0,00
Propaganda	5%	37.600,00	1.880,00
Taxa adm cartão crédito		0,00	0,00
Subtotal 2		37.600,00	1.880,00
Total (sub 1+2)			4.136,00

5.7 – APURAÇÃO DOS CUSTOS DIRETOS E/OU INDIRETOS, E DOS SERVIÇOS PRESTADOS:

Calcular os Custos dos Serviços Prestados - CSP, que é considerado um custo variável, isto é, a variação da quantidade de clientes e atividades, implica em uma variação no montante desse custo. Consideramos o percentual de quantidade de aulas mensais do quadro 5.5.- Estimativa de Faturamento da Empresa por atividade, como base da apropriação dos custos variáveis por atividades.

Apuração dos custos diretos e indiretos, e dos serviços prestados				
Custo Geral		Descrição	Custo Total Mensal R\$	%Qtde Aula
Atividades	MO Mensal			
		Água	150,00	30
Fisioterapia	720,00	Energia Elétrica	200,00	10
Artesão 1	960,00	Telefone	150,00	20
Artesão 2	960,00	Material de Limpeza e Uso dia	250,90	20
Artistas	720,00	Material de Escritório	501,80	20
Total	3.360,00	Taxas Diversas	0,00	0
		Total	1.252,70	100

Apropriação com Base nos % de Quantidade de aulas previstas			
Atividades	MO	Custo	Total
Fisioterapia	720,00	463,51	1.183,51
Artesão 1	960,00	162,86	1.122,86
Artesão 2	960,00	313,16	1.273,16
Artistas	720,00	313,16	1.033,16
Taxas Diversas	0,00	0,00	0,00
Total	3.360,00	1.252,70	4.612,70

5.7 - Custo dos Serviços Prestados – CSP	
Atividades	Custo por Atividade R\$
Fisioterapia	1.183,51
Artesão 1	1.122,86
Artesão 2	1.273,16
Artistas	1.033,16
Total	4.612,70

5.8 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA:

No primeiro ano de funcionamento o trabalho diário será com os sócios, sem contratação de funcionários. Os profissionais prestadores de serviços serão contratados para uma quantidade de atividades mensais, através de Recibo de prestador de Serviços Autônomo – RPA. As atividades mensais devem ser organizadas para que sejam diferentes a cada mês e não crie vínculos funcionais fixos, o que causaria problemas no tipo de contratação, junto ao Ministério do Trabalho.

Quadro de Mão de Obra

5.8 – Estimativa dos custos com mão de obra						
Função	Nº de empregados	(%) de encargos sociais	Encargos sociais R\$	Prolabore	Serviços de Terceiros	Total R\$
Diretor	4	20	640,00	3.200,00	0,00	3.840,00
Administrador	1	20	160,00	800,00	0,00	960,00
Fisioterapia	1	20	120,00	0,00	600,00	720,00
Artesão 1	1	20	160,00	0,00	800,00	960,00
Artesão 2	1	20	160,00	0,00	800,00	960,00
Artistas	1	20	120,00	0,00	600,00	720,00
Voluntários	3	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	8	0,00	1.240,00	4.000,00	2.200,00	7.440,00

5.9 – ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO:

Considera todos os itens para uma DRM – Demonstração de Resultados Mensal mais próximo da expectativa de realidade possível, o cálculo de depreciação dos equipamentos, máquinas, móveis e investimento em reforma, teve como referência a informação da Receita Federal.

5.9 – Estimativa do custo com DEPRECIAÇÃO				
Ativo Fixo	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em anos	Depreciação Anual R\$	Depreciação Mensal (R\$)
5.2.1 - Obras civis/reformas	31.500,00	10	3.150,00	262,50
5.2.2 - Máquinas/equipamentos	7.478,00	5	1.495,60	124,63
5.2.3 - Móveis e máquinas	9.168,00	10	916,80	76,40
5.2.4 - Veículos	0,00	0	0,00	0,00
5.2.5 - Outros	0,00	0	0,00	0,00
Total	48.146,00		5.562,40	463,53

5.10 - ESTIMATIVAS DOS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS OPERACIONAIS MENSALIS:

Os custos fixos são aqueles que independente do RECANTO estar ou não em atividade, eles existirão e deverão ser quitados.

5.10 (A) - Estimativas dos custos fixos operacionais mensais	
Descrição	Custo Total Mensal R\$
Aluguel	1.000,00
IPTU	12,50
Honorários do contador	350,00
Pró-labore - quadro 5.8	4.000,00
Salários + encargos – quadro 5.8	1.240,00
Serviços de terceiros - quadro 5.8	2.200,00
Depreciação – quadro 5.9	463,53
Total	9.266,03

Os custos indiretos ou variáveis são os que se alteram conforme o funcionamento do RECANTO e suas atividades.

5.10 (B) - Estimativas dos custos variáveis operacionais mensais *	
Descrição	Custo Total Mensal R\$
Água	150,00
Energia Elétrica	200,00
Telefone	150,00
Material de Limpeza e Uso dia	250,90
Material de Escritório	501,80
Taxas Diversas	0,00
Total	1.252,70

(*) Esse custo esta apropriado no Custo dos Serviços Prestados

5.11 – DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS MENSAL:

A apuração de resultados nos mostra que a empresa esta em funcionamento com resultado operacional positivo, isto é, com lucro.

5.11 – Demonstrativo de Resultados			
Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	37.600,00	100
	2. Custos Variáveis Totais		
5.7	(-) Custos com materiais diretos e/ou CSP (*)	4.612,70	12
5.6 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	2.256,00	6
5.6 (Subtotal 2)	(-) Gastos com publicidade	1.880,00	5
	Subtotal de 2	8.748,70	23
	3. Margem de Contribuição (1-2)	28.851,30	77
5.10 (A)	4. (-) Custos Fixos Totais	9.266,03	25
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)	19.585,27	52

(*) CSP – Custo dos Serviços Prestados.

5.12 – INDICADORES DE VIABILIDADE

5.12.1 – Ponto de equilíbrio (PE)

O total mensal a ser faturado para que a empresa pague todos os seus custos mensais é apurado através do ponto de equilíbrio.

Esse equilíbrio se dá através do valor apurado do custo fixo total, dividido pelo índice de margem de contribuição (IMC). O IMC é o percentual entre o valor da venda das atividades (receita total), subtraído o custo variável total, dividido pelo valor da venda das atividades (receita total). Representa o quanto cada atividade da empresa contribui para pagar o custo fixo e gerar lucro.

Índice da Margem de Contribuição =

Margem de Contribuição (Receita Total – Custo Variável Total) / Receita Total

$$= (37.600,00 - 8.478,70) / 37.600,00 =$$

IMC=	0,77
-------------	-------------

Ponto de Equilíbrio =

Custo Fixo Total / Índice da Margem de Contribuição

$$= 9.266,03 / 0,77 =$$

PE=	R\$ 12.075,81
------------	----------------------

5.12.2 – Lucratividade

Esse cálculo vai nos fornecer o percentual do lucro líquido mensal da empresa em relação às vendas das atividades. Percentual obtido pelo cálculo entre o lucro líquido mensal apurado no quadro 5.11.-Demonstrativo de Resultado, dividido pela receita total de vendas, considerada nesse mesmo quadro.

Lucratividade =
 $(\text{Lucro Líquido} / \text{Receita total}) \times 100$

$$= (19.585,27 / 37600) \times 100$$

52 % Lucro

5.12.3. Rentabilidade

Representa o percentual do lucro líquido apurado no quadro 5.11.- Demonstrativo de Resultado em relação ao investimento total feito na empresa, observado no quadro 5.4 – Investimento Total.

Rentabilidade =
 $(\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento total}) \times 100$

$$= (19.585,27 / 61.132,29) \times 100$$

32 % = Rentabilidade Mensal

5.12.4 – Prazo de retorno do Investimento

É o prazo apurado para que o investimento total tenha sido devolvido para a empresa, considerando o lucro líquido mensal apurado.

Prazo Retorno Investimento =
 $\text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido}$

$$= 61.132,29 / 19.585,27$$

3 Anos para recuperar o Investimento

6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

CENÁRIO PESSIMISTA - (-)30% no faturamento.

O plano de negócio com o planejamento de um cenário pessimista, trabalhado com faturamento menor em 30%, e o mesmo investimento inicial, se mostrou não ser um negócio que possa ser realizado, diante do resultado do retorno do investimento.

O percentual tratado teve as fraquezas e ameaças como ocorrências, como a queda na renda mensal do público alvo e, investimento do poder público em atividades direcionadas exclusivamente para os idosos.

Os custos fixos foram mantidos diante do fato que a empresa estará em funcionamento investindo para conseguir clientes.

Na busca de mais clientes as atividades deverão ser mais diversificadas e constantes, fazendo com que a mão de obra aumente os custos variáveis acima do previsto e, os itens de água, luz e telefone também sofrerão aumento por conta da presença de maior número de profissionais para as atividades.

Demonstrativo de Resultados

(-)30%

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	26.320,00	100,00
	2. Custos Variáveis Totais		
5.7	(-) Custos com materiais diretos e/ou CSP (*)	5.688,00	21,61
5.6 (Subtotal 1)	(-) Impostos s/ vendas	1.579,20	6,00
5.6 (Subtotal 2)	(-) Gastos c/ publicidade	1.316,00	5,00
	Subtotal de 2	8.583,20	32,61
	3. Margem de Contribuição (1-2)	17.736,80	67,39
5.10 (A)	4. (-) Custos Fixos Totais	9.266,03	35,21
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)	8.470,77	32,18

(*) CSP – Custo dos Serviços Prestados.

INDICADORES DE VIABILIDADE

Ponto de equilíbrio (PE)

O total mensal a ser faturado para que a empresa pague todos os seus custos mensais é apurado através do ponto de equilíbrio.

Esse equilíbrio se dá através do valor apurado do custo fixo total, dividido pelo índice de margem de contribuição (IMC). O IMC é o percentual entre o valor da venda das atividades (receita total), subtraído o custo variável total, dividido pelo valor da venda das atividades (receita total). Representa o quanto cada atividade da empresa contribui para pagar o custo fixo e gerar lucro.

Índice da Margem de Contribuição =

Margem de Contribuição (Receita Total – Custo Variável Total) / Receita Total

$$= (26.320,00 - 8.583,20) / 26.320,00 =$$

IMC=	0,67
-------------	-------------

Ponto de Equilíbrio =

Custo Fixo Total / Índice da Margem de Contribuição

$$= 9.266,03 / 0,67 =$$

PE=	R\$ 13.829,90
------------	----------------------

Lucratividade

Esse cálculo vai nos fornecer o percentual do lucro líquido mensal da empresa em relação às vendas das atividades. Percentual obtido pelo cálculo entre o lucro líquido mensal apurado no quadro acima de Demonstrativo de Resultado, dividido pela receita total de vendas, considerada nesse mesmo quadro.

Lucratividade =

(Lucro Líquido/ Receita total) x 100

$$= (8.470,77 / 26.320,00) \times 100$$

32 % Lucro

Rentabilidade

Representa o percentual do lucro líquido apurado no quadro 5.11.- Demonstrativo de Resultado em relação ao investimento total feito na empresa, de R\$ 61.132,29.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidade} &= \\ &(\text{Lucro Líquido}/\text{Investimento total}) \times 100 \\ &= (8.470,77 / 61.132,29) \times 100 \end{aligned}$$

14 % = Rentabilidade Mensal

Prazo de retorno do Investimento

É o prazo apurado para que o investimento total tenha sido devolvido para a empresa, considerando o lucro líquido mensal apurado.

$$\begin{aligned} \text{Prazo Retorno Investimento} &= \\ &\text{Investimento Total}/ \text{Lucro Líquido} \\ &= 61.132,29 / 8.470,77 \end{aligned}$$

7 Anos para recuperar o Investimento

A demonstração de resultados que foi recriada para esse cenário, o negócio não daria prejuízo, mas a rentabilidade de 14% mensal, não será suficiente para que seja tratado pelo mercado como um plano favorável para investidores, já que não terão o retorno do investimento no prazo aceitável de 2 a 4 anos.

CENÁRIO OTIMISTA - (+) 30% no faturamento.

O planejamento tratado como otimista sugere um aumento de 30% no faturamento mensal, de um plano de negócio viável.

O aumento do percentual teve as oportunidades e força do negócio como referência. O fato de não ter concorrência direta na cidade de Presidente Epitácio e, ser um espaço único para várias atividades exclusivas para idosos, é o diferencial que deve ser tratado sempre em todas as propagandas e publicidade feita para a sociedade.

Os custos fixos e variáveis foram utilizados os do cenário anterior onde com a perspectiva de aumento de clientes, terão mais atividades diversificadas e constantes, fazendo com que a mão de obra aumente os custos variáveis e, os itens de água, luz e telefone também sofrerão aumento por conta da presença de maior número de profissionais para as atividades.

O investimento inicial foi mantido em R\$ 61.132,29.

Demonstrativo de Resultados

30%

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	48.880,00	100,00
	2. Custos Variáveis Totais		
5.7	(-) Custos com materiais diretos e/ou CSP (*)	5.688,00	11,64
5.6 (Subtotal 1)	(-) Impostos s/vendas	2.932,80	6,00
5.6 (Subtotal 2)	(-) Gastos c/ publicidade	2.444,00	5,00
	Subtotal de 2	11.064,80	22,64
	3. Margem de Contribuição (1-2)	37.815,20	77,36
5.10 (A)	4. (-) Custos Fixos Totais	9.266,03	18,96
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)	28.549,17	58,41

(*) CSP – Custo dos Serviços Prestados.

Esse cenário faz com que o negócio tenha mais visibilidade no mercado para os investidores, já que o retorno do investimento se dá em 2 anos.

O demonstrativo de resultados mostra que o lucro mensal obtido é possível diante do que o negócio oferece para a sociedade.

INDICADORES DE VIABILIDADE

Ponto de equilíbrio (PE)

O total mensal a ser faturado para que a empresa pague todos os seus custos mensais é apurado através do ponto de equilíbrio.

Esse equilíbrio se dá através do valor apurado do custo fixo total, dividido pelo índice de margem de contribuição (IMC). O IMC é o percentual entre o valor da venda das atividades (receita total), subtraído o custo variável total, dividido pelo valor da venda das atividades (receita total). Representa o quanto cada atividade da empresa contribui para pagar o custo fixo e gerar lucro.

Índice da Margem de Contribuição =

Margem de Contribuição (Receita Total – Custo Variável Total) / Receita Total

$$= (48.880,00 - 11.064,80) / 48.880,00 =$$

IMC=	0,77
-------------	-------------

Ponto de Equilíbrio =

Custo Fixo Total / Índice da Margem de Contribuição

$$= 9.266,03 / 0,77 =$$

PE=	R\$ 11.977,29
------------	----------------------

Lucratividade

Esse cálculo vai nos fornecer o percentual do lucro líquido mensal da empresa em relação às vendas das atividades. Percentual obtido pelo cálculo entre o lucro líquido mensal apurado no quadro acima de Demonstrativo de Resultado, dividido pela receita total de vendas, considerada nesse mesmo quadro.

Lucratividade =

(Lucro Líquido/ Receita total) x 100

$$= (28.549,17 / 48.880,00) \times 100$$

58 % Lucro

Rentabilidade

Representa o percentual do lucro líquido apurado no quadro 5.11.- Demonstrativo de Resultado em relação ao investimento total feito na empresa, de R\$ 61.132,29.

Rentabilidade =
(Lucro Líquido/Investimento total) x 100

$$= (28.549,17 / 61.132,29) \times 100$$

47 % = Rentabilidade Mensal

Prazo de retorno do Investimento

É o prazo apurado para que o investimento total tenha sido devolvido para a empresa, considerando o lucro líquido mensal apurado.

Prazo Retorno Investimento =
Investimento Total/ Lucro Líquido

$$= 61.132,29 / 28.549,17$$

2 Anos para recuperar o Investimento

7 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 – ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

	Fatores internos (controláveis)	Fatores externos (incontroláveis)
P O N T O S F O R T E S	FORÇAS Atendimento diferenciado. Espaço único com atividades diversificadas.	OPORTUNIDADES Pré disposição dos idosos Eventos nos finais de semana.
P O N T O S F R A Q U E Z A S	FRAQUEZAS Profissionais disponíveis. Falta de concorrência.	AMEAÇAS Publicidade e Propaganda. Crise financeira se agravar.

PONTOS FORTES

Força:

Considerar atender o cliente no que diz respeito às atividades que sugeriram na pesquisa de mercado é um diferencial na forma de montar a agenda diária do RECANTO, inclusive atendendo atividades que possam participar o casal.

O espaço único para atender a agenda de atividades diversificadas e diferenciadas e com horário mais flexível, inclusive no final de semana, é outro ponto que consideramos forte para a participação da população idosa.

Oportunidade:

O resultado da pesquisa aplicada indica uma disposição do idoso em participar de um espaço único que ofereça atividades direcionada a eles.

Ter atividades mensais, previamente agendadas para os finais de semana, organizadas pelo RECANTO para que os idosos participem com toda a sociedade e seus familiares, é importante e indicaram isso na pesquisa de mercado.

PONTOS FRACOS

Fraqueza:

A falta de profissional disponível no mercado para as atividades propostas e a inexperiência dos profissionais na categoria social dos idosos é um dos pontos fracos para o negócio, que tem em suas atividades o ponto principal para atender os idosos e garantir o faturamento mensal.

Não tendo concorrência em Presidente Epitácio em negócio com os idosos faz com que a única referência seja a Pesquisa de Mercado aplicada para esse fim.

Ameaça:

O nosso público alvo que é o idoso pode não ser atingido ou ter acesso a nossa publicidade e propaganda. Isso levaria a diminuir o número de clientes que esta sendo buscado para viabilizar o negócio.

O poder publico junto com iniciativas dos governos estadual e federal pode propor e executar projetos com o objetivo de atingir os idosos com atividades semelhantes as do RECANTO. Isso colocaria um obstáculo para a sobrevivência do negócio, pois as atividades no RECANTO são cobradas pela participação do idoso, o que não acontece se for mantido pelo poder público.

A crise financeira e a falta de reajuste salarial também abalarão a viabilidade do negócio proposto, já que a maioria idosa depende de recursos de aposentadoria e/ou pensão.

8 – AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

O objetivo analisado no trabalho está relacionado à elaboração de um plano de negócio para a abertura de um **Recanto de Lazer para a Melhor Idade**, em Presidente Epitácio. O público alvo será o idoso com idade entre 60 e 79 anos e com mobilidade e autonomia para locomoção.

Fez-se necessário tal trabalho uma vez que empreender é uma decisão de riscos, seja para qualquer ramo de negócio, diante de um mercado competitivo e criativo e, para aqueles que são principiantes precisam de um planejamento adequado para que esses riscos possam ser menores, a partir de análises antecipadas de cenários próximos ao real.

Os itens analisados no plano de negócio buscam orientar e avaliar a idéia que pode ser implantada no mercado proposto, com viabilidade.

Importante a elaboração de pesquisa de marketing junto ao público alvo para conhecer seu interesse, sua opinião e seu comportamento. Os estudos derivados da pesquisa aplicada ofereceu dados para que o plano de negócios tenha forma próxima à realidade.

A pesquisa revelou que o negócio com o objetivo de ter um espaço único onde várias atividades diferentes e diversificadas são desenvolvidas, com indicação para um público definido – o idoso, foi visto com interesse pelos pesquisados.

O fato de não ter concorrente direto a análise de sua postura junto ao mercado ficou sem referência no trabalho.

Os fornecedores foram identificados na cidade, região e Internet. A indicação foi de que é possível pesquisar os produtos que serão utilizados, obtendo qualidade e preço com rapidez e diversificação.

O planejamento das atividades do negócio teve como base o interesse da maioria que foi pesquisada, não deixando de contemplar a minoria.

As avaliações consideradas como bases para que o negócio seja viável são o preço e a diversificação das atividades. A cobrança pelas atividades foi dada pela pesquisa como possível, desde que acessível aos recursos disponíveis e que contemple os interesses dos idosos. A maioria dos idosos que se interessaram em participar do RECANTO, não tem renda mensal maior que 2 salários mínimos, e

sugeriram que os preços para as atividades ficasse na faixa de R\$ 10,00 até R\$ 20,00, utilizada na tabela de preços proposta no plano de negócio.

O resultado de retorno do investimento em 3 anos demonstra que o negócio é viável e esta dentro do que o mercado, os parceiros, os empresários e os investidores esperam de um novo negócio.

A pesquisa aplicada contribui para demonstrar, indicar e requerer habilidades para absorver as possibilidades de sucesso e rechaçar o fracasso de um negócio. É uma maneira de comunicação com a sociedade e, quando vista como parâmetro importante e necessário, passa a ser um dos diferenciais que viabilizará o negócio.

Com a população idosa crescendo em ritmo acelerado, conforme IBGE (2010), o poder público, seja federal, estadual ou municipal, não demonstra indicativos que estará presente nessa faixa etária com a mesma rapidez. Existe um vazio quando a questão social é colocada.

Defender a implantação desse negócio é saber que os riscos são pequenos e o retorno financeiro e econômico virá a contento para todos os interessados.

A proposta de *“Criar espaços onde os idosos mostrem suas experiências de vida; os valores para convivência em sociedade, para o respeito mútuo, para serem cidadãos respeitados; mostrem suas capacidades individuais de aprender e ensinar e que se permita descobrir e/ou redescobrir a vida com qualidade e, demonstrar no dia-a-dia, o quanto faz parte e são importantes na família e na sociedade em que vivem”* é a percepção da importância do papel do idoso na sociedade atual.

Empreender em um negócio novo é ter apreço por inovações e não temer enfrentar desafios. E esse é o empreendimento que atende a esses pré-requisitos para sua implantação.

“Vale a pena abrir o nosso negócio!”.

APÊNDICE I**CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO - PESQUISA DE MERCADO****1-Qual a sua Escolaridade?**

fundamental Ensino Médio Superior Nenhuma

2-Qual sua Renda familiar?

nenhuma Até dois salários mínimos Acima de dois salários mínimos

3-Onde você Reside?

Centro ; Perto do centro ; Longe do centro; Em outra cidade

4-Você frequentaria uma casa de atividades com artesanato, bingo, dança, crochê, domino e música ?

Sim Não

5-Você levaria seu cônjuge a essa casa de atividades?

Sim Não

6-Qual seria a atividade que você gostaria de desenvolver na Casa de lazer?

Artesanato Domino Bingo Dança Crochê
 Musica

7-O que levaria você a frequentar uma Casa de lazer ?(pode responder mais de uma opção)

Atividades no final de semana Conviver com amigos ou fazer novos amigos

Aprender novas atividades manuais Distração no tempo livre

8-O que levaria você a não frequentar ?

Condições financeiras ; ausência de meio de transporte ; Falta de tempo durante a semana

Por não ter interesse

9-Você indicaria uma Casa de lazer com essas atividades para algum amigo ?

Sim Não

10- Até quanto você estaria disposto a pagar para participar das atividades e/ou cursos ?

R\$ 10,00 a R\$ 20,00 ; R\$ 25,00 a R\$ 35,00 ; R\$ 35,00 a R\$ 50,00; mais de R\$ 50.00

REFERÊNCIAS

U.S. Census Bureau. 2010. Disponível em <<http://www.census.gov/2010census>>. Acesso em 26 abr. 2015.

FREITAS, Mariana Ayres Vilhena de, SCHEICHER, Marcos Eduardo. Qualidade de Vida de Idosos Institucionalizados. **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, Marília, SP, Brasil - v.13 n.3 RJ 2010.

IBGE. 2010. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/default.shtm>>. Acesso em 29 abr. 2015.

SIMPLES Nacional. 2015. Disponível em <<http://www.kaed.com.br/simples-nacional>>. Acesso em 26 abr. 2015.

OLIVEIRA, Maurício. Escolaridade dos idosos no Brasil é muito baixa. **Aposentados** 2011. Disponível em <<http://www.cobap.org.br>>. Acesso em 29 abr. 2015.

SEBRAE. 2015. Lei do Imposto na nota. **Tributação** 2015. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 10 maio. 2015.

ANEXO 1

O número de idosos no Brasil vai quadruplicar até 2060, diz IBGE 29 agosto 2013 – BBC Brasil.

Maior expectativa de vida explica aumento da população acima de 65 anos no Brasil, diz IBGE. Amparado pela maior expectativa de vida, o número de brasileiros acima de 65 anos deve praticamente quadruplicar até 2060, confirmando a tendência de envelhecimento acelerado da população já apontada por demógrafos.

A estimativa faz parte de uma série de projeções populacionais baseada no Censo de 2010 divulgadas nesta quinta-feira pelo IBGE. Segundo o órgão, a população com dessa faixa etária deve passar de 14,9 milhões (7,4% do total), em 2013, para 58,4 milhões (26,7% do total), em 2060. No período, a expectativa média de vida do brasileiro deve aumentar dos atuais 75 anos para 81 anos. De acordo com o IBGE, as mulheres continuarão vivendo mais do que os homens. Em 2060, a expectativa de vida delas será de 84,4 anos, contra 78,03 dos homens. Hoje, elas vivem, em média, até os 78,5 anos, enquanto eles, até os 71,5 anos.

Com a mudança da estrutura etária brasileira, resultado da redução do número de jovens e do aumento da população idosa, o Brasil deve passar por profundas transformações socioeconômicas. A principal delas diz respeito ao que especialistas chamam de "bônus demográfico" ou "janela de oportunidades". O conceito engloba as oportunidades que surgem para o país quando o número de pessoas consideradas economicamente produtivas (as que o IBGE considera em idade de trabalhar, entre 15 a 64 anos) é maior do que a parcela da população dependente (ou seja, menores e idosos que não trabalham). Calcula-se que em 2013 cada grupo de cem indivíduos em idade ativa sustenta 46 indivíduos. Segundo as estimativas do IBGE, até 2022 esse número irá caindo – indicando um grande número de pessoas economicamente ativas. Nesse ano, porém, ocorrerá uma inversão, chegando em 2033 ao mesmo nível de 2013. Já em 2060, a proporção deverá ser de 65,9, ou seja, cada grupo de cem indivíduos em idade ativa sustentará 65,9 indivíduos.

ANEXO 2

Conforme o artigo 18º, § 4.º, incisos I a V da LC 123/06 alterada pela LC 127/07 e 128/08, seguem as atividades inclusas no anexo III do Simples Nacional:

Anexo III :

* Locação de bens móveis;* creche, pré-escola e estabelecimento de ensino fundamental, escolas técnicas, profissionais e de ensino médio, de línguas estrangeiras, de artes, cursos técnicos de pilotagem, preparatórios para concursos, gerenciais e escolas livres;* Agência terceirizada de correios;* Agência de viagem e turismo;* Centro de formação de condutores de veículos automotores de transporte terrestre de passageiros e de carga;* Agência lotérica;* Serviços de instalação, de reparos e de manutenção em geral, bem como de usinagem, solda, tratamento e revestimento em metais;* Transporte municipal de passageiros;* Escritórios de serviços contábeis, observado o disposto nos §§ 22-B e 22-C do artigo 18;* Transportes interestadual e intermunicipal de cargas;* Produção cultural e artística, produção cinematográfica e de artes cênicas;* Fisioterapia, corretagem de seguros e de imóveis e serviços de transporte de passageiros intermunicipal e interestadual (a partir de 01/2015 de acordo com a Lei Complementar nº 147 de 07 de Agosto de 2014);* **Demais prestações de serviços não inclusas nos anexos IV, V e VI.**

Anexo III da Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de 2011. (art. 25, inciso III) (vigência: 01/01/2012)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas Decorrentes de Locação de Bens Móveis e de Prestação de Serviços Relacionados no Inciso III do art. 25 da Resolução CGSN nº 94, de 2011

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/ PASEP	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%

De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%