



**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

André Vales Laranjeira

**As influências do Plano de Negócios no sucesso do setor educacional no
município de Ananindeua**

**BELÉM – PARÁ
FEVEREIRO - 2007**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**As influências do Plano de Negócios no sucesso do setor educacional no
município de Ananindeua**

Trabalho do Curso de Ciências Contábeis,
Apresentado para obtenção de conceito na
Disciplina Administração Financeira, sob
A orientação do Prof Héber Lavor Moreira

**BELÉM – PARÁ
FEVEREIRO – 2007**

RESUMO

Esse trabalho busca estudar as possibilidades de sucesso do setor educacional no município de Ananindeua baseado na formulação e interpretação do Plano de Negócios.

Alguns empresários e educadores visam apostar na educação do município de Ananindeua e vejam nesse mercado a chance de terem ótimos lucros, munidos de capital e força de vontade. Porém, a falta de planejamento e ausência de noções de administração colaboram para a falência e a quebra dessas empresas.

Então, o interesse nesse trabalho é mostrar a grande importância do Plano de Negócios em todas as fases da empresa, desde a sua abertura até a sua maturidade, buscando analisar os aspectos internos e externos, os indicadores financeiros e outros fatores que dão suporte para a permanência dessas empresas.

Uma das principais influências do Plano de Negócios é a tomada de decisão através do fluxo de caixa projetado em um determinado tempo. É claro que decidir o futuro da nossa empresa com alguns anos de antecedência é muito bom.

Nosso trabalho conta com um exemplo prático que se refere ao Centro “Matemático é Tudo” que teve suas atividades iniciadas em 2006. O Centro trabalha com a prestação de serviços educacionais, é um curso livre. A maioria dos valores e índices utilizados na execução desse trabalho são meramente didáticos, considerando a plena relevância da realidade do mercado em Ananindeua.

ÍNDICE

TÍTULO DO TRABALHO.....	5
INTRODUÇÃO	5
OBJETIVOS	5
JUSTIFICATIVA	6
METODOLOGIA	6
LISTA DE NECESSIDADES DE INVESTIMENTO	6
BUSINESS PLAN – PLANO DE NEGÓCIOS	7
SUMÁRIO PARA DECISÃO:	7
OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS:.....	7
POTENCIALIDADES DO CENTRO:	7
ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO:	7
RECURSOS NECESSÁRIOS:	8
BENEFÍCIOS ESPERADOS:.....	8
NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO:	8
AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO DE ETAPAS FUNDAMENTAIS:.....	8
ANÁLISE DA EMPRESA.....	9
DADOS HISTÓRICOS:	9
INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO:.....	9
SERVIÇOS:	11
MERCADOS:	11
CLIENTES:.....	11
POSIÇÃO TECNOLÓGICA:	12
INTEGRAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA:.....	12
ANÁLISE DE CUSTOS:.....	12
RECURSOS OPERACIONAIS:.....	14
PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA:	14
BASE DE COMPETIÇÃO:	15
FATORES CHAVES PARA O SUCESSO:.....	15
POSIÇÃO COMPETITIVA:	15
ANÁLISE DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS:	15
IDENTIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS:	15
TAMANHO DOS SERVIÇOS E ÍNDICE DE CRESCIMENTO:	16
INFLUÊNCIAS CÍCLICAS:	16
SAZONALIDADES:	17
CICLO DE VIDA DO CENTRO:.....	17
TENDÊNCIAS OPERACIONAIS E FINANCEIRAS:	17
ANÁLISE DO MERCADO:	17
ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO:	17
SEGMENTAÇÃO DO MERCADO:.....	18
MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA SEGMENTAÇÃO DO MERCADO:	18
OS PRINCIPAIS CLIENTES E CONCENTRAÇÃO:.....	18
TÁTICA DE OFERTA DE SERVIÇOS:	19
TENDÊNCIAS DE PREÇO:	19
PROMOÇÃO E PROPAGANDA:	19
OS PRINCIPAIS COMPETIDORES:	20
PARTICIPAÇÃO NO MERCADO E VENDAS:.....	20
CONCLUSÃO	21
BIBLIOGRAFIA	22

TÍTULO DO TRABALHO

As influências do Plano de Negócios no sucesso do setor educacional no município de Ananindeua.

INTRODUÇÃO

O setor educacional no Brasil vem privatizando seus serviços no decorrer dos últimos quinze anos. A falta de responsabilidade e compromisso por parte do governo contribui diretamente para esse fato, transformando o ensino público fraco e sucateado, dando oportunidades para novos empresários tornarem empreendedores educacionais.

Porém, no município de Ananindeua, o grande número de pessoas desempregadas e com pouco capital para investir contribuem para a falta de estrutura no âmbito da educação, no momento em que as mesmas “abrem” novos centros, escolas e colégios sob a forma de firmas individuais, cooperativas ou até mesmo como sociedades sem estrutura e planejamento para tal atividade.

Este trabalho vem mostrar como o ato de planejar pode auxiliar e direcionar os rumos de uma empresa voltada à educação, principalmente com a utilização do Plano de Negócios. A empresa que iremos expor é o Centro “Matemática é Tudo”, localizada na área nobre do município de Ananindeua, dando ênfase na disciplina de matemática, tendo como público alvo os estudantes do Ensino Médio da Educação Básica.

OBJETIVOS

Objetivamos nesse trabalho nortear os empreendedores que estão voltados para a área de educação, especialmente os registrados como "Cursos Livres de preparação para o vestibular", ou seja, os famosos "Cursinhos" no que se refere ao planejamento e, conseqüentemente, ao plano de negócios. Queremos mostrar ao empresário educacional a importância de elementos internos e externos da sua empresa, tais como seus pontos fortes e fracos, seus concorrentes, sua clientela, seu potencial competitivo, isto é, o empresário deve ter uma visão analítica da sua empresa, da prestação de serviços e do mercado em que está inserido.

Além de toda essa análise, nosso trabalho visa aprimorar os cuidados com os indicadores financeiros, que através de alguns cálculos podemos interpretá-los detalhadamente se podemos aumentar ou diminuir nossos custos, se seria vantajoso estabelecer uma boa margem de lucro e como ficaria nosso fluxo de caixa no decorrer de uma projeção de quatro anos, e outras informações que só tendem a enriquecer nosso ambiente empresarial.

Em suma, temos o objetivo de tornar a empresa, orientada pelo Plano de Negócios, uma forte concorrente perante os outros centros educacionais construindo, desta forma, uma melhor estrutura em termos de educação para o município de Ananindeua.

JUSTIFICATIVA

O grande número de empresários que se engajam no mercado da educação em Ananindeua fracassam com pouco tempo de atividade. Diante de muitas barreiras que aparecem, as faltas de planejamento é a pior delas, uma vez que há capital disponível, há recursos materiais e humanos, mas não existe recursos de atratividade e acessibilidade para a chamada do cliente. O Plano de Negócios vem influenciar essas empresas no que se refere ao ato de planejar, sendo utilizado como ferramenta de gestão e maximização de rendimentos.

METODOLOGIA

O trabalho será realizado com base em acervos bibliográficos com conhecimento específico em custos, em análise de custos, administração financeira e metodologia científica. Além disso, será exposto um exemplo que exprime bem a realidade de uma empresa educacional do município de Ananindeua sendo orientada pelo Professor Héber Lavor Moreira, com base no Plano de Negócios.

LISTA DE NECESSIDADES DE INVESTIMENTO

Para começar o nosso negócio precisaremos de:

- Um espaço físico bem localizado compreendendo 1 sala ampla, 1 área de recepção, 2 banheiros e uma lanchonete;
- 50 carteiras estudantis de plástico e ferro;
- 2 pessoas que possam ser tanto recepcionista quanto secretária, 1 diurna e outra noturna;
- 1 computador com impressora e scanner;
- 1 máquina de xerox;
- 18 resmas de papel em branco;
- 2 quadros magnéticos;
- 10 canetas – piloto para quadro branco, 4 pretas, 4 azuis e 2 vermelhas;
- 2 apagadores de quadro branco;
- 1 mesa de escritório para comportar o computador na recepção, com 3 gavetas com chave;
- 1 sofá de três lugares para confortar os clientes;
- 2 cadeiras alcoxoadas simples para atender os clientes;
- 10 canetas para secretária e professores;
- 1 mesa de madeira para sala de aula;
- 2 grampeadores e 5 caixas de grampos;
- Aquisição de fiação elétrica para obtermos energia;
- Aquisição de uma linha telefônica;
- 2 professores de Matemática;
- 1 filtro de água;
- 5000 copos de 200 ml;
- 18 bujões de água de 5 L ;
- Material de limpeza;
- Despesas Pré Operacionais

BUSINESS PLAN – PLANO DE NEGÓCIOS

SUMÁRIO PARA DECISÃO:

O negócio escolhido por nós trata-se de um Centro de preparação para o vestibular, dando ênfase específica na disciplina de matemática, objetivando os alunos do Ensino Médio da Educação Básica a alcançarem o tão sonhado ingresso a Universidade. O Centro “Matemática é Tudo” localiza-se na área nobre da Cidade nova, em Ananindeua, em meio a muitas escolas que, embora tenham boa qualidade, nenhuma oferece esse serviço diferenciado de estudos, melhorando o aprendizado dos vestibulandos e suavizando o terror que essa disciplina gera no vestibular.

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS:

Em uma economia globalizada e em mercados competitivos como os atuais, qualquer ação administrativa tem que ser conduzida de forma profissional e ser eficaz. Diante dessa situação, foi feita uma pesquisa avaliando o desempenho dos vestibulandos das principais escolas da Cidade Nova, onde se constatou que a disciplina que mais reprova nos exames de ingresso as Universidades é a Matemática, o que reforçou a nossa idéia no intuito de ajudá-los nessa disciplina.

POTENCIALIDADES DO CENTRO:

Resolvemos então constituir o centro “Matemática é tudo” para atender essa clientela, incluindo o aluno que está cursando do primeiro ano do Ensino Médio até o terceiro ano do mesmo ensino, tendo aulas três vezes por semana, onde uma delas é uma prova de simulado. Ou seja, o nosso aluno terá duas aulas em dias intercalados de manuseio teórico e prático e um dia apenas para simular o período da prova, tudo acompanhado por uma dupla de excelentes professores. Esta metodologia será aplicada a fim de mostrar para o nosso aluno que ele é capaz de aprender matemática e de aliar a fórmula de todo o calouro – conhecimento, paciência e concentração.

ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO:

Nossa principal estratégia de negócio está baseada na criação de valor educacional, potencial e civil das pessoas. Isso significa assumir riscos, abandonar as metodologias velhas e recursos ultrapassados e inovar sempre. A única estratégia que não lançamos mão é o marketing, que é realizada através de panfletos nas escolas públicas e particulares e através da propaganda “boca-a-boca”, que é uma das melhores que existe, já que é seu aluno que está levando o nome do Centro para todos os lugares. Junto a tudo isso, tratamos de adquirir o domínio de informações e o conhecimento técnico sobre as ações que se pretende estabelecer para que se possam brotar as condições essenciais para o sucesso de nossa atividade.

RECURSOS NECESSÁRIOS:

Para conquistar uma posição sólida no mercado, precisamos conhecer os participantes do nosso empreendimento, e para isso contamos com recursos humanos e materiais. Os recursos Humanos compreendem dois professores de Matemática especializados pela Universidade Federal do Pará que estão nesse ramo há cinco anos; duas secretárias bastante experientes no tratamento com alunos, uma pessoa no apoio e outra na lanchonete. Quanto aos recursos materiais são parecidos com de um escritório: Papéis, canetas, canetas-piloto, apagadores, carteiras, tintas de impressora e de máquina de xerox, grampos para grampear e outros. Tudo para controlar o fluxo de informações e as opiniões a respeito.

BENEFÍCIOS ESPERADOS:

O Centro “Matemática é Tudo” oferece oportunidades e recursos educacionais para todos os alunos alcançarem sucesso profissional, isto é, a oportunidade é dada a todos que queiram ingressar na Universidade, construindo conhecimento, disciplina, força de vontade, concentração e perseverança. Como o Centro é um serviço especializado que convive com pessoas, então só obediência e dedicação não são garantias de sucesso quando quem manda é o cliente, ou melhor, o aluno. O funcionário passa a ser responsável pelo resultado e não apenas pelo esforço que emitiu.

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO:

O Capital de Giro é essencial em todas as atividades. No nosso Centro, contamos com um capital de giro sob o aspecto mensal, baseado na mensalidade dos alunos que varia de acordo com as séries ofertadas, por exemplo, a mensalidade do primeiro ano é R\$ 30,24; do segundo ano é R\$ 35,85 e do terceiro ano, R\$ 45,67. Com esses valores acessíveis a maioria dos alunos, o giro do capital é considerado normal para o tipo de atividade que desenvolvemos. Mas, como temos uma visão futurista, estamos viabilizando novas formas de incentivar um giro mais rápido do capital existente, como promoções e descontos para quem paga antes do vencimento. Isso irá ajudar a nossa empresa a expandir-se. Porém só poderemos atingir tal propósito quando esta visão estratégia reconhece que a nossa empresa não compete apenas dentro das fronteiras dos setores existentes, mas também para criar as estruturas dos setores futuros. O desafio competitivo, dentro de um outro paradigma da estratégia, trata-se não só da transformação organizacional, como também a expansão do Centro.

AValiação DE DESEMPENHO DE ETAPAS FUNDAMENTAIS:

A pesquisa de mercado é excelente para aprimorar conceitos de educação existente, mas tem uso limitado para nos ajudar a direcionar melhor nossos esforços de desenvolvimento de escola emergente. Hoje, em função da rapidez com que ocorrem as mudanças, a maioria das escolas devem ser tratadas como emergentes. E para o Centro Matemática é Tudo não ficar para trás, pesquisamos todos os recursos novos tecnológicos que podem melhorar o nosso processo de Ensino-Aprendizagem, bem como a Avaliação de

desempenho de etapas fundamentais. Para isso, buscamos escutar os professores, as secretárias, o serviço de apoio, da lanchonete e principalmente o alunado. Com essa avaliação peculiar e geral podemos minimizar os custos, as despesas, a fadiga operacional e aumentar nosso desempenho profissional e conseqüentemente a qualidade do nosso Centro.

ANÁLISE DA EMPRESA

DADOS HISTÓRICOS:

A estrutura da Educação do município de Ananindeua é composta por 45 escolas e 4 unidades de ensino de educação infantil, com atendimento as seguintes modalidades da educação básica: Educação Infantil, Ensino fundamental, Ensino Médio, Educação de Jovens e Adultos e Educação Especial. Nosso centro, em especial, trabalha apenas com alunos que estão cursando ou concluindo o Ensino médio. As conseqüências da obsolescência e de iniquidade dos modelos econômicos implantados no país nas ultimas duas décadas passadas persistem de forma negativa em nosso Estado, e conseqüentemente no nosso Município. Seus efeitos perversos refletem significativamente no setor educacional, pois impossibilitaram um volume de investimento que revertesse o processo de aprofundamento da degradação do ensino escolar, não dando oportunidades para muitos ananindeuenses de conquistarem um nível superior. Para enfrentar esses desafios, o Centro “Matemática é Tudo”, fundada pelo Professor André Laranjeira, em 2006, vem com o intuito de alavancar as estatísticas positivas educacionais no Município de Ananindeua, trabalhando muito para que a cada ano mais alunos passem no vestibular.

INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO:

Os principais indicadores que utilizamos para visualizarmos nosso desempenho financeiro são: Preço de Venda, Margem de contribuição, fluxo de Caixa, Demonstrativos Financeiros, Quadro Estrutural de Custos, Folha do Produto, Ponto de Equilíbrio, Taxa de Retorno de Investimento e Payback.

PREÇO DE VENDA E FOLHA DO PRODUTO:

Procuramos trabalhar com um preço de venda que possa ser bem atrativo para o nosso cliente. Para determinar tais preços pesquisamos o poder aquisitivo da população de ananindeua, e percebemos que mais de 90% dos alunos que cursam o 1º e o 2º Ano do Ensino Médio na rede privada são mantidos pelos pais, enquanto que no 3º Ano, a maioria dos alunos paga a sua própria mensalidade, pois já trabalham. Pensando nisso, resolvemos aplicar uma margem de lucro de apenas 10% para os alunos do 1º Ano, 30% para os alunos do 2º Ano e de 50% para os do 3º Ano. Cobrindo os custos totais por aluno e os impostos incidentes. O interessante ao estudarmos o preço de venda, é que talvez possamos nos perguntar: Por que as turmas do 1º Ano, que tem os maiores custos, possuem os menores preços de venda? Isso é explicado facilmente, as turmas do 1º Ano têm os maiores custos porque apenas 30 alunos são matriculados, ou seja, bem menos que nas outras turmas, o que implica no custo de cada aluno. Como utilizamos o método de custeio direto, os custos

são divididos igualmente para todos os alunos, resultando um custo para o aluno do 1º Ano de R\$ 26,31, contudo a Margem de Lucro é a menor entre as turmas, apenas 10%. Então o valor agregado ao custo inicial das turmas do 1º Ano, que se resume ao ISS e a margem de lucro, é bem inferior aos valores agregados das outras turmas.

Comparando...

TURMAS	A1	A2	A3	B1	B2	B3
CUSTOS	26,31	24,01	21,47	26,31	24,01	21,47
P.VENDA	30,24	35,83	45,67	30,24	35,83	45,67

Esse quadro provém da Folha do Produto, que fornece o custo exato por aluno de cada turma, através do rateio dos custos e despesas pelo número de alunos de cada turma. Os custos e despesas das turmas do 2º Ano, por exemplo, perfaz um total de R\$ 315,34, o que representa um custo por aluno de R\$ 24,01.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:

Nosso objetivo é deixar a Margem de Contribuição a maior possível, isto é, reduzir custos variáveis para que os fixos possam deixar boa parte de lucro do que sobrar da receita. Nesse ano de 2006, conseguimos um bom resultado, deixando diretamente proporcional às grandezas: Margem de Contribuição X 1º/2º/3º Anos, o que significa que quanto maior o ano estudado do Ensino Médio, maior será a Margem de Contribuição.

FUXO DE CAIXA:

Assim como as demais demonstrações, o fluxo de caixa resulta do processo de planejamento empresarial, podendo ser projetado para diversos períodos (dia, semana, mês, trimestre etc.) onde os valores incluídos são determinados por uma previsão inicial baseada nos objetivos da empresa. Estes valores podem ser corrigidos posteriormente. O índice que utilizamos é o IGP-M, que neste momento está em torno de 3,5164%. É muito viável a qualquer empresa a análise do Fluxo de Caixa, pois os saldos não correspondem necessariamente com os saldos obtidos na Demonstração do Resultado do Exercício.

DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS:

Os demonstrativos que apresentamos são: O Balanço de Abertura, o Balanço Patrimonial, O Demonstrativo de Resultado do Exercício e outros que mostram se os investimentos estão sendo bem realizados e os lucros alcançados. O Balanço Patrimonial Inicial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçado, a preço de mercado, a matéria prima para elaborar o material para a prestação do serviço, como também, os móveis e utensílios, computadores e periféricos e as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento.

Os outros indicadores serão mais bem comentados quando tratarmos de análise de Custos.

SERVIÇOS:

Trabalhamos no ramo educacional, como um curso livre de Matemática. Temos sucesso em nossos serviços devido a uma divisão coerente e racional de turmas, abrangendo desde o 1º Ano do Ensino Médio até o 3º ano do mesmo Ensino, onde o 1º e 2º anos são formados por turmas diurnas e o 3º ano com turmas noturnas, inclusive com uma secretária exclusiva para o turno da noite. Existem duas turmas do 1º Ano, uma que funciona as segundas e quartas, das 8 horas da manhã até o meio dia e outra, as terças e quintas, das 14 horas até às 18h, com capacidade para 30 alunos. O 2º Ano também tem duas turmas, no mesmo horário, apenas em dias diferentes, pela capacidade física do prédio que conta com apenas uma sala de aula, porém conseguimos organizar mais 10 alunos, o que resulta em 40 alunos para o 2º Ano. Quanto ao 3º Ano, as turmas são todas noturnas, no horário de 18 horas até às 22h, tanto a de segunda e quarta como a de terça e quinta, com capacidade máxima para 50 alunos. Todas as Sextas há um simulado, que tem o objetivo de simular o momento da prova, minimizando a tensão e o nervosismo no candidato. Em relação a diferença do número de alunos por Ano, foi-se planejado com base no planejamento escolar do nosso Centro que visa trabalhar, de forma mais peculiar, com os alunos do 1º Ano já que esses alunos estão iniciando este processo avaliativo.

MERCADOS:

O segmento de Mercado que o Centro “Matemática é Tudo” atua é de Educação. Em Ananindeua, especialmente na Cidade Nova, existem muitas escolas municipais, estaduais e privadas. De uma maneira geral, as escolas públicas não estão fornecendo suporte suficiente para que seu aluno passe no vestibular, e nem fazem esforço para isso. Então as esperanças educacionais foram para a área privada e o mercado nesse ramo expandiu muito nos últimos anos. Mesmo assim percebemos que o nível de aprovação ainda não chegou num patamar de aceitação e que entre as disciplinas que mais reprovavam no vestibular é a Matemática. Foi nesse ambiente que surgiu nosso curso diferenciado, pois atingem um público muito grande, diretamente de alunos que se sentem frustrados nessa prova, que na análise dos próprios alunos, podem decidir a vida deles ou simplesmente melhorar aquele aluno que queira aprimorar seus conhecimentos matemáticos.

CLIENTES:

Nosso cliente em geral são estudantes que estão cursando ou concluído o Ensino Médio da Educação Básica. E de maneira específica, temos turmas de alunos próprios para cada ano, ou seja, duas para quem está cursando o 1º Ano, outras duas para os alunos do 2º Ano e duas últimas para quem está no 3º Ano. Todas essas turmas preparam os alunos para qualquer tipo de vestibular, desde daqueles considerados mais fáceis pela sociedade como aos mais difíceis, por exemplo, da Universidade Estadual do Pará – UEPA e da Universidade Federal do Pará – UFPA. Essas duas, no entanto, trabalham de forma diferenciada nesse processo, elas utilizam o ingresso seriado onde o aluno faz a primeira prova ao final do seu 1º Ano, no qual é preciso alcançar uma porcentagem para fazer a segunda prova ao final do seu 2º Ano, e de maneira similar, fazer a terceira e última prova ao final do seu 3º Ano. A soma das provas dos primeiros colocados ingressaram na Universidade. Essa forma de ingresso seriado para cursar em uma Universidade Gratuita é um grande chamativo de clientes.

POSIÇÃO TECNOLÓGICA:

Nossa posição tecnológica está em fase de aperfeiçoamento, já que este é o primeiro ano de nossas atividades e a base forte no nosso investimento vem do capital de giro. No entanto estamos estudando formas mais tecnológicas de aprimorar o nosso processo de Ensino-Aprendizagem, pois entendemos que desta forma o aluno aprenderá melhor, como a aquisição de um computador para a sala de aula, um data show, uns softwares que possam mostrar as figuras planas, especiais e geométricas em imagens 3D, e outros acessórios tecnológicos que com certeza atuar como facilitadores de ensino. Algumas escolas regulares são concorrentes diretas do nosso Centro, uma vez que elas já são muito conhecidas e também desempenham seus trabalhos com esse tipo de tecnologia, fato este que nos deixa a desejar neste primeiro ano.

INTEGRAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA:

O mercado em ananindeua, no âmbito da educação está crescendo muito. A sociedade não vê mais esperanças na Escola Pública e matriculam seus filhos e até eles mesmos em Escolas Privadas, no intuito de receber uma preparação melhor e mais adequada para a prova do vestibular. Bem, como o mercado também é generoso com quem sabe trabalhar, resolvemos abrir um centro livre de Matemática, chamado “Matemática é Tudo”, onde qualquer aluno, tanto da rede pública como da rede privada podem estudar, em outras palavras, a clientela é enorme, e é nesse sentido que vamos satisfazer o nosso alunado, contribuindo na sua aprovação no vestibular e quem sabe no futuro este poder ser um membro do nosso Centro. Trabalhando dessa forma humilde, porém sem medo de arriscar é que vamos integrando nessa cadeia produtiva.

ANÁLISE DE CUSTOS:

A análise de custos é muito importante em qualquer empreendimento, tanto de uma micro empresa como de uma Sociedade Anônima, pois através dela podemos visualizar todos os custos e despesas que precisamos arcar para termos o produto acabado ou o serviço proposto. Para determinar essa análise precisamos de alguns indicadores que já nos referimos acima, porém agora é o momento certo de comentá-los. São eles: Quadro Estrutural de custos, folha do Produto, Ponto de Equilíbrio e outros.

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS:

Através desse quadro podemos visualizar todos os custos e despesas que existem em todas as seis turmas, sabemos exatamente quanto iremos arcar para cada turma com custos variáveis - São os valores consumidos ou aplicados que variam de acordo com o serviço ofertado – e com os custos fixos – que são aqueles consumidos ou aplicados que não variam na mesma proporção que os serviços ofertados. Dessa forma temos por exemplo na Turma “A1” um custo total de R\$ 789,26, onde R\$ 469,50 são custos e despesas variáveis e R\$ 319,76 são custos e despesas fixas, determinando ainda o valor da unidade, a quantidade que precisamos e o valor total de cada custo.

FOLHA DO PRODUTO:

A Folha do Produto, na verdade, é uma consequência da análise do Quadro Estrutural de Custos, já que nessa folha irão atuar os custos e despesas correspondentes a cada aluno. Por exemplo, a turma “A1”, que são os alunos do 1º Ano e que estudam as segundas e quartas, tem capacidade para 30 alunos, pois bem, o custo total de cada aluno dessa turma é de R\$ 26,31, onde R\$ 15,65 são custos e despesas variáveis e R\$ 10,66 são custos e despesas fixas. Nos temos esse controle dos custos através da folha do Produto de todas as turmas, o que nos dá uma visão privilegiada a respeito dos custos. Essa análise ainda é de suma importância para a determinação do Preço de Venda.

PONTO DE EQUILÍBRIO:

O Ponto de Equilíbrio nada mais é do que o momento em que a produção de receitas se igualam aos custos e despesas totais, o que corresponde a 15 alunos na Turma “A1”, e o Ponto de Equilíbrio em unidades é 170,83, ou seja, devemos matricular mais de 170 alunos por ano, que dividindo pelos 12 meses, temos um valor aproximado de 15 alunos, que em reais simplifica o valor de R\$ 5.165,71. Então, isto significa que, para o Centro gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais das turmas do 1º Ano, teremos que matricular 15 alunos e só a partir da 16º aluno matriculado começará a formar seu Lucro. No entanto, a turma “A1” conseguiu matricular apenas 10 alunos no primeiro mês arcando com um prejuízo de R\$ 84,27 no final do mês de janeiro. Já a turma “B1” que também é uma turma do 1º Ano do Ensino Médio conseguiu matricular 25 alunos no início do primeiro mês arrecadando um lucro de R\$ 134,57.

TEMPO DE RETORNO DE INVESTIMENTO (PAYBACK):

O tempo de retorno de investimento é o prazo em que o investimento será recuperado. Quanto maior esse prazo, pior para o empreendedor, pois ele estará passível de perdas e riscos. A vantagem do Payback é que ele considera o valor do dinheiro no tempo. O investimento inicial para começarmos as atividades no Centro “Matemática é Tudo” foi de R\$ 20.000,00 e iniciamos com seis turmas, duas do 1º Ano, duas do 2º Ano e duas do 3º Ano, todas distribuídas em diferentes horários, em números de alunos matriculados e em preço de mensalidades. Como o fluxo de caixa foi muito favorável no ano de 2006, ou melhor, foi bem acima das nossas expectativas, o Payback foi recuperado em pouquíssimo tempo, em apenas 40 dias, já que o fluxo de caixa desse ano foi R\$ 181.661,14.

TAXA INTERNA DE RETORNO:

A Taxa Interna de Retorno é a taxa aplicada para igualar o valor presente líquido ao investimento inicial. A Taxa Interna de Retorno é extremamente essencial na análise do fluxo de caixa, pois o negócio só deve ser feito se a Taxa Interna de Retorno for maior que a Taxa Mínima de Atratividade, que está evidenciado no Fluxo de Caixa. O sucesso do nosso negócio também é explicado por esse fato, já que a Taxa Mínima de Atratividade do nosso empreendimento é 5% ao ano e a Taxa Interna de retorno é 914%.

VALOR PRESENTE LÍQUIDO:

O Valor Presente Líquido é a diferença entre as capitalizações do fluxo de caixa no decorrer de um determinado tempo fixado a uma taxa de retorno e o fluxo de caixa inicial que pode ser um empréstimo, financiamento ou qualquer investimento. No nosso caso, o investimento inicial é R\$ 20.000,00, o fluxo de caixa no decorrer de 5 anos, começando em 2006 e finalizando em 2010 são respectivamente R\$ 181.661,14, R\$ 191.447,56, R\$ 201.748,05, R\$ 212.589,15 e R\$ 223.998,82, o que resulta num Valor Presente Líquido de R\$ 810.803,14, equivalente a R\$ 13.513,39 por cada mês durante esses 5 anos.

RECURSOS OPERACIONAIS:

Nossos recursos ainda são tradicionais. Contamos com recursos materiais e humanos, os Recursos Humanos compreendem dois professores de Matemática especializados pela Universidade Federal do Pará que estão nesse ramo há cinco anos; duas secretárias bastante experientes no tratamento com alunos, uma pessoa no apoio e outra na lanchonete. Quanto aos recursos materiais são parecidos com de um escritório: Papéis, canetas, canetas-piloto, apagadores, carteiras, tintas de impressora e de máquina de xerox, grampos para grampear e outros. Tudo para controlar o fluxo de informações e as opiniões a respeito.

PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA:

Para discriminar os pontos Fortes e Fracos do nosso centro, vamos contar com a análise SWOT, que significa forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças, oriundo da língua inglesa *strengths, weakness, opportunities e threats*. Através da análise *SWOT*, analisamos o ambiente externo (oportunidades e ameaças) e o ambiente interno (forças e fraquezas).

AMBIENTE EXTERNO:

No ambiente externo temos uma ótima oportunidade de mostrar serviço, através de um método diferenciado de ensinar Matemática, que por mais que existem escolas bem conceituadas no município de Ananindeua, o Centro “Matemática é Tudo” sempre estará evoluindo nas bases de competição para poder ter uma competitividade confortável. No entanto também há algumas ameaças, com o aprimoramento dessas escolas ou até mesmo convênios e acordos entre elas. Não esquecendo que nosso centro é Novo, este é o primeiro ano de nossas atividades, e as pessoas no primeiro momento tem aversão ao novo.

AMBIENTE INTERNO:

Nossos pontos fortes estão no ensino, pois o aluno faz um reforço do assunto que aprendera em sala de aula, aprimorando seu conhecimento, uma vez que ele tem aulas no Centro duas vezes por semana em quatro horas por aula, fazendo em todas sextas-feiras simulados que tem o intuito de simular o momento da prova do vestibular. Como alguns alunos sabem o conteúdo, mas por conta do nervosismo e outros fatores acabam se decepcionando na divulgação do resultado, essas provas semanais minimizam esse drama, pois temos a possibilidade de saber como está o desempenho do alunado no decorrer do ano

e como ele poderá se comportar diante do momento tão esperado, do vestibular. Já nossas fraquezas estão nos recursos materiais, porque ainda contamos com recursos tradicionais.

BASE DE COMPETIÇÃO:

A nossa base de competição está acoplada na melhor relação de Custo x Benefício, ou seja, oferecer ótimos serviços com o menor custo possível, além disso, existem outros fatores que tornam nosso Centro bastante competitivo, como a vontade de crescer cada vez mais, ter a certeza que o empreendimento está sendo bem sucedido, pois está baseado num plano de negócios, onde podemos projetar os acontecimentos futuros através do fluxo de caixa, além de funcionar como um instrumento de gestão. Também existem fatores externos, como a identificação dos pontos fortes e fracos dos concorrentes, a nossa qualidade dos serviços prestados, o preço atrativo a maioria dos alunos e o atendimento aos discentes.

FATORES CHAVES PARA O SUCESSO:

O fator chave mais importante para o sucesso do centro “Matemática é Tudo” está na satisfação do cliente, está na necessidade que se encontra dentro do aluno, está na vontade de se preparar para conseguir passar no vestibular, está no desejo de ser aprovado. Os outros fatores adjuntos são: a qualidade do Serviço prestado; apresentação do Centro; Clima operacional, baseada na paz e harmonia das atividades e dos profissionais; recursos humanos e materiais; ambiente político, econômico e Social.

POSIÇÃO COMPETITIVA:

Nossa posição competitiva está passando do nível fraco para o intermediário. Isso é explicado pelo fato de que no início do ano o Centro “Matemática é Tudo” era apenas mais um curso novo no município de Ananindeua, e recebeu uma certa aversão pelos pais e alunos. Mas com o tempo, o Centro foi ganhando seu espaço no mercado Educacional, conquistando a aprovação e a confiança de muitos alunos e repassando para outros, fazendo com que alcançássemos uma posição melhor daquela que iniciamos.

ANÁLISE DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS:

IDENTIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS:

A prestação de serviço escolhido por nós trata-se de um Centro de preparação para o vestibular, com ênfase específica na disciplina de matemática, permitindo aos alunos do Ensino Médio da Educação Básica a alcançarem o tão sonhado ingresso a Universidade. Nossos serviços são ofertados no Centro “Matemática é Tudo” localizado na área nobre da Cidade nova, em Ananindeua, em meio a muitas escolas que, embora tenham boa qualidade, como Impacto e Ideal, nenhuma delas oferece esse serviço diferenciado de estudos, melhorando o aprendizado dos vestibulandos e suavizando o terror que essa disciplina gera no vestibular.

TAMANHO DOS SERVIÇOS E ÍNDICE DE CRESCIMENTO:

Trabalhamos com seis produtos, ou melhor, seis turmas de Matemática. Temos duas turmas de primeiro ano, a “A1” e a “B1”, com trinta alunos cada, onde a “A1” funciona às segundas e quartas, das 8 às 12 horas da manhã, e a “B1”, às terças e quintas, das 14 às 18 horas da tarde; também temos duas turmas do segundo ano, a “A2” e a “B2”, com quarenta alunos cada, onde a “A2” funciona às segundas e quartas, das 14 às 18 horas da tarde, e a “B2”, às terças e quintas, das 8 às 12 horas da manhã. Finalizando, temos ainda duas turmas de terceiro ano, a “A3” e a “B3”, que pelo volume da demanda, cada turma do terceiro ano é composto por cinquenta alunos, sendo que a “A3” funciona as segundas e quartas, das 18 às 22 horas da noite, e a “B3” as terças e quintas no mesmo horário. Nas sextas há simulado para as turmas, que servem tanto para simular o momento da prova quanto para acompanhar o desempenho do aluno durante o ano.

TABELA DAS TURMAS E HORÁRIOS

HORÁRIOS	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
8 / 12 h	A1	B2	A1	B2	SIMULADO
14 / 18 h	A2	B1	A2	B1	SIMULADO
18 / 22 h	A3	B3	A3	B3	SIMULADO

QUANTIDADE DE ALUNOS POR TURMA:

TURMAS	ALUNOS	TURMAS	ALUNOS
A1	30	B1	30
A2	40	B2	40
A3	50	B3	50

O índice de crescimento está baseado na projeção do fluxo de caixa nos próximos quatro anos. Com base no Índice Geral de Preços de Mercados – IGP-M – de 2006 projetamos nossos custos e decidimos que não precisamos nos precipitar quanto à obtenção de elevados lucros, pois o lucro do exercício foi mais do que o esperado, obtendo apenas no saldo do caixa R\$ 181.661,14 (Cento e oitenta e um mil, seiscentos e sessenta e um reais e quatorze centavos) em 2006. Por esta razão concordamos em almejar 5% de crescimento ao ano.

INFLUÊNCIAS CÍCLICAS:

As influências cíclicas precisam de uma análise constante, pois todos nós sabemos que elas ocorrem, mas poucos a notam. O modo como ensinamos, o jeito que tratamos nossos alunos e funcionários são fundamentais para construir uma cultura de zelo e harmonia dentro do nosso Centro. É importante o aluno que está em dúvida em estudar conosco ter essa visão, pois isto irá influenciar a optar pelo nosso Centro.

SAZONALIDADES:

As sazonalidades do nosso Centro são todas externas. Quanto ao Clima, por exemplo, felizmente não nos prejudica, pois vivemos em uma região tropical, um local quente e úmido, onde nenhuma tempestade grosseira, terremoto, maremoto, vulcões e outras atrocidades naturais não transmitem altas preocupações a ponto de encerrarmos nossas atividades normais. No âmbito econômico, estamos vivendo uma política equilibrada no que se refere à inflação, diferentemente de 15 anos atrás, na era Collor, quando a inflação era altíssima, representando grandes riscos aos investidores e aos micros, pequenos e grandes empresários.

CICLO DE VIDA DO CENTRO:

O Centro “Matemática é Tudo” trabalha de acordo com o período letivo das escolas de Belém e Ananindeua, sendo adaptado as provas de vestibulares. Em janeiro, quando iniciamos nossas atividades, poucos alunos se matricularam, provavelmente com receio de opção pelo novo, e no decorrer dos meses até o final do primeiro semestre conquistamos um ótimo público, saldando as obrigações com boa margem de lucro. Folgamos no mês de Julho, mas pretendemos incluí-lo em nossas atividades como curso de férias e outros. Geralmente, no segundo semestre os alunos tendem a procurar nossos serviços com mais intensidade, devido as provas dos vestibulares ficarem mais próximas. No mês de Dezembro, já estamos em fase de aplicação. Nesse momento, ficamos acompanhando nossos alunos para confortá-los no caso de um resultado ruim ou parabenizá-los no caso de vitória. É nesse ciclo que são estabelecidas nossa atividade.

TENDÊNCIAS OPERACIONAIS E FINANCEIRAS:

Alguns projetos que queremos executar é a ampliação para outras disciplinas de ensino no Centro, como Física, Química, Português entre outros que também são cobrados em provas de vestibulares. Para isso, precisamos contratar mais professores, aumentar nosso espaço físico e conseqüentemente arcar com mais custos e despesas operacionais. No aspecto financeiro, estamos planejando para os próximos quatro anos um aumento no faturamento de 5% ao ano, aliado ao índice inflacionário IGP-M de 2006, teremos um Payback por um período máximo de 1 mês e meio.

ANÁLISE DO MERCADO:

ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO:

O ramo da educação atinge todas as classes sociais em todo o mundo, pois é de certeza que só através dela conseguiremos viver num mundo mais social com diferenças mais aceitáveis. Todavia, o governo público não a vê como investimento e sim como gasto, deixando a educação de qualidade na mão dos particulares. Nesse sistema brasileiro têm melhores recursos àqueles que podem pagar. Num ambiente como esse, o Centro “Matemática é Tudo” vem oferecer uma educação de qualidade com ênfase específica na

disciplina Matemática em meio a muitas escolas no bairro do Coqueiro, na Cidade Nova, que também distribuem esse tipo de mercado no município de Ananindeua.

SEGMENTAÇÃO DO MERCADO:

O mercado educacional dividi-se em pública e privada. As escolas públicas atendem estudantes desde o ensino infantil até o ensino médio. Essas escolas podem ser mantidas pelo governo federal, estadual ou municipal. Geralmente, o governo federal mantém as escolas técnicas; o governo estadual mantém a educação fundamental e médio e o governo municipal mantém o ensino infantil e educação fundamental. Já a parte privada, cada escola decide pela sua peculiaridade. Existem escolas que trabalham só com o Ensino infantil, outras com ensino fundamental e médio, e o nosso Centro que trabalha com as três séries do Ensino Médio de forma não regular (o ano todo contínuo com avaliação bimestral e avaliação de aprovação ou reprovação) e sim de maneira livre (quando o aluno entra e sai do curso quando ele quiser)

MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA SEGMENTAÇÃO DO MERCADO:

Algumas mudanças estão sendo planejadas e outras já estão sendo executadas, como por exemplo o EJA - Educação de Jovens e Adultos – que visa ajustar aqueles estudantes que estão atrasados da sua faixa etária estudantil. Outra tendência é a educação de pessoas deficientes com um jeito diferenciado de ensinar, principalmente na fase da alfabetização. Por enquanto esses projetos são executados, em sua maior parte, pelas escolas públicas e estima-se que as escolas privadas só iram trabalhar com essas tendências quando elas aumentarem seu número. Outra tendência que está mais perto do nosso Centro é a tecnologia educacional, onde recursos tecnológicos ajudam e melhoram o processo Ensino – Aprendizagem, como quadro virtual, pincel com lazer, softwares educativos e outros. Sem dúvida, quem tiver esses recursos e saber manuseá-los de uma maneira bem produtiva estará melhorando muito sua posição competitiva.

OS PRINCIPAIS CLIENTES E CONCENTRAÇÃO:

Os principais clientes são os estudantes que possam ter uma renda familiar média de dois salários mínimos, ou seja, a maioria dos estudantes da Cidade Nova que estão cursando ou já terminaram o ensino médio podem estudar no Centro “Matemática é Tudo”, pois temos preços acessíveis a essa população. Nosso cliente em geral são estudantes que estão cursando ou concluído o Ensino Médio da Educação Básica. E de maneira específica, temos turmas de alunos próprios para cada ano, ou seja, uma para quem está cursando o 1º Ano, outra para os alunos do 2º Ano e uma última para quem está no 3º Ano. Todas essas turmas preparam os alunos para qualquer tipo de vestibular, desde daqueles considerados mais fáceis pela sociedade como aos mais difíceis, por exemplo, da Universidade Estadual do Pará – UEPA e da Universidade Federal do Pará – UFPA. Essas duas, no entanto, trabalham de forma diferenciada nesse processo, elas utilizam o ingresso seriado onde o aluno faz a primeira prova ao final do seu 1º Ano, no qual é preciso alcançar uma porcentagem para fazer a segunda prova ao final do seu 2º Ano, e de maneira similar, fazer a terceira e última prova ao final do seu 3º Ano. A soma das provas dos primeiros

colocados ingressaram na Universidade. Essa forma de ingresso seriado para cursar em uma Universidade Gratuita é um grande chamativo de clientes.

TÁTICA DE OFERTA DE SERVIÇOS:

A tática usada pelo Centro “Matemática é Tudo” é bastante simples, é baseada no marketing e na propaganda, principalmente no chamado “boca a boca” na qual os próprios estudantes divulgam os serviços do Centro e reforçam a ótima imagem para aqueles estudantes que estão em dúvida. Nossa principal estratégia de negócio está baseada na criação de valor educacional, potencial e civil das pessoas. Isso significa assumir riscos, abandonar as metodologias velhas e recursos ultrapassados e inovar sempre. A única estratégia que não lançamos mão é o marketing, que é realizada através de panfletos nas escolas públicas e particulares e através da propaganda “boca-a-boca”, que é uma das melhores que existe, já que é seu aluno que está levando o nome do Centro para todos os lugares. Junto a tudo isso, tratamos de adquirir o domínio de informações e o conhecimento técnico sobre as ações que se pretende estabelecer para que se possam brotar as condições essenciais para o sucesso de nossa atividade.

TENDÊNCIAS DE PREÇO:

O preço praticado pelo Centro é abaixo da concorrência e acessível à aproximadamente 80% dos estudantes que moram em Ananindeua. Nosso preço para quem quer estudar nos primeiros anos do Ensino Médio é R\$ 30,24; para quem quer estudar nos segundos anos pagará apenas R\$ 35,83 e quem deseja ficar bem preparado no terceiro ano terá um ensino de qualidade por apenas R\$ 45,67. Nosso intuito é, em primeiro lugar, garantir boa qualidade de ensino e temos como tendência aumentar nossos preços baseados, em maior parte, nos custos e em menor parte para refletir nos lucros. Durante os próximos quatro anos aumentaremos nosso faturamento em 5% ao ano. Esse crescimento se dará pela rotatividade e pelo aumento dos clientes e não pelo aumento do preço.

PROMOÇÃO E PROPAGANDA:

O Centro “Matemática é Tudo” trabalha com algumas promoções que visam a permanência do aluno durante todo o período de aprendizagem. A primeira delas refere-se ao desconto de 10% no valor da mensalidade se o aluno pagar até a data do vencimento, ou seja, se o aluno cursar o primeiro ano do ensino médio em vez de pagar R\$ 30,24, ele pagará R\$ 27,22. Agora, se ele cursar o segundo ano do Ensino Médio, o aluno pagará R\$ 32,25 no lugar de R\$ 35,83. Esse desconto fica mais visível quando realizado na turma do terceiro ano, em que o aluno economizará quase R\$ 5,00 por mês, o que equivale exatamente a R\$ 54,72 economizados durante o ano, em outras palavras, o aluno do terceiro ano estudará mais de um mês sem pagar, devido os descontos que ele teve durante o ano. Esses descontos fazem com que os alunos evitem atrasos e inadimplência, sendo beneficiados com isso. Quanto à propaganda, a nossa principal estratégia é o Marketing, que é realizada através de panfletos nas escolas públicas e particulares e através da propaganda “boca-a-boca”, que é uma das melhores que existe, já que é o próprio aluno que está levando o nome do Centro para todos os lugares.

OS PRINCIPAIS COMPETIDORES:

Os principais competidores que atuam diretamente no campo educacional são: Grupo Ideal, localizado no centro da Cidade Nova e conhecido por mais de quinze anos pelos moradores de Ananindeua, trabalhando desde a Educação Infantil até os cursos preparatórios para o vestibular. Seus preços variam de R\$ 90,00 até R\$ 450,00 nos variados níveis de ensino e sua história de sucesso se iguala as melhores escolas da região metropolitana de Belém. Outro competidor é o colégio Madre Celeste, onde nos últimos cinco anos funciona a Escola Superior Madre celeste – ESMAC – ganhando mais prestígio em Ananindeua, porém sabe-se que o colégio não faz muito sucesso com os alunos que querem passar no vestibular. Outros competidores emergentes também aparecem nesse organograma, como por exemplo, o Colégio Aspecto, o Colégio Supremo, o Colégio intelectual e o Centro preparatório Calos Diniz.

PARTICIPAÇÃO NO MERCADO E VENDAS:

O mercado em ananindeua, no âmbito da educação está crescendo muito. A sociedade não vê mais esperanças na Escola Pública e matriculam seus filhos e até eles mesmos em Escolas Privadas, no intuito de receber uma preparação melhor e mais adequada para a prova do vestibular. Bem, como o mercado também é generoso com quem sabe trabalhar, resolvemos abrir um centro livre de Matemática, chamado “Matemática é Tudo”, onde qualquer aluno, tanto da rede pública como da rede privada podem estudar, em outras palavras, a clientela é enorme, e é nesse sentido que vamos satisfazer o nosso alunado, contribuindo na sua aprovação no vestibular e quem sabe no futuro este poder ser um membro do nosso Centro. Trabalhando dessa forma humilde, porém sem medo de arriscar é que vamos nos integrando nesse mercado. A nossa base de competição está acoplada na melhor relação de Custo x Benefício, ou seja, oferecer ótimos serviços com o menor custo possível, além disso, existem outros fatores que tornam nosso Centro bastante competitivo, como a vontade de crescer cada vez mais, ter a certeza que o empreendimento está sendo bem sucedido, pois está baseado num plano de negócios, onde podemos projetar os acontecimentos futuros através do fluxo de caixa, além de funcionar como um instrumento de gestão. Também existem fatores externos, como a identificação dos pontos fortes e fracos dos concorrentes, a qualidade dos nossos serviços prestados, o preço atrativo a maioria dos alunos e o atendimento aos discentes.

CONCLUSÃO

É lógico que nenhum empreendimento visa o fracasso, no entanto a existência de um planejamento é fundamental para o sucesso de uma empresa. Nesse aspecto, a principal forma de planejar é a construção do Plano de Negócios.

Neste trabalho concluímos que o Plano de Negócios possui três objetivos fundamentais: funciona como uma ótima ferramenta de gestão, contribui para a captação de recursos, principalmente empréstimo e financiamentos perante bancos que exigem tal documentação, e é um instrumento de mediação de resultados.

Podemos perceber que no nosso trabalho, o fluxo de caixa apurado ao final de cinco anos perfaz um total de R\$ 223.998,82 (duzentos e vinte e três mil, novecentos e noventa e oito reais e oitenta e dois centavos) e o lucro líquido no último ano, segundo as projeções do fluxo de caixa, correspondem R\$ 163.890,74 (cento e sessenta e três mil, oitocentos e noventa reais e setenta e quatro centavos), obedecendo a taxa de atratividade e os custos corrigidos no IGP-M com ano base 2006.

Como o nosso investimento inicial foi apenas R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) recuperamos nosso capital em pouquíssimo tempo, obtendo um VPL (Valor Presente Líquido) de R\$ 810.803,14 (oitocentos e dez mil, oitocentos e três reais e quatorze centavos), o que equivale a aproximadamente R\$ 13.513,39 (treze mil, quinhentos e treze reais e trinta e nove centavos) por mês, levando a TIR (Taxa Interna de Retorno) a 914%

Em suma, temos um cenário totalmente favorável a nosso favor, conquistamos nosso espaço nesse mercado competitivo e atingimos nossas metas iniciais. Tudo, é claro, com as influências do Plano de Negócios no nosso empreendimento educacional.

BIBLIOGRAFIA

- IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 1988.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 1991.
- MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 1993.
- MARTINS, Gilberto de Andrade. *Manual para elaboração de monografias e dissertações*. São Paulo: Atlas, 2002.

Sites visitados:

www.ufpa.com.br

www.receita.fazenda.gov.br

www.ananindeua.pa.gov.br

www.peritocontador.com.br

www.sebrae.com.br