



BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ELEONAI APARECIDA DOS SANTOS GONSALVES

MICHELLE ZARAMELLA GONÇALVES

ROMILDA DE MESQUITA

**CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES: AUTO ESCOLA WINNERS**

CURITIBA

2018



BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ELEONAI APARECIDA DOS SANTOS GONSALVES

MICHELLE ZARAMELLA GONÇALVES

ROMILDA DE MESQUITA

**CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES: AUTO ESCOLA WINNERS**

Trabalho de Conclusão de Curso de graduação apresentado como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Administração, da ESIC Business & Marketing School.

Orientador: Professor Iron Lemes

CURITIBA

2018

## TERMO DE APROVAÇÃO

ELEONAI APARECIDA DOS SANTOS GONSALVES

MICHELLE ZARAMELLA GONÇALVES

ROMILDA DE MESQUITA

### CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES: AUTO ESCOLA WINNERS

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) aprovado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel, em Administração da ESIC - Business & Marketing School, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:

Professor(a) \_\_\_\_\_

(nome/assinatura)

Banca Avaliadora:

Professor(a) \_\_\_\_\_

(nome/assinatura)

Professor(a) \_\_\_\_\_

(nome/assinatura)

Professor(a) \_\_\_\_\_

(nome/assinatura)

Professor(a) \_\_\_\_\_

(nome/assinatura)

Local e Data da Banca: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_

## DEDICATÓRIA

Aos nossos Professores, familiares e amigos  
que nos ajudaram durante essa jornada.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente a Deus, que nos permitiu que tudo isso acontecesse, ao longo de nossas vidas e não somente nestes anos como universitárias, mas em todos os momentos é o maior Mestre que alguém pode conhecer.

A esta Instituição, seu corpo docente, direção e administração.

Ao nosso professor e orientador Iron Lemes, pelo empenho dedicado à elaboração deste trabalho.

A todos que, direta ou indiretamente, fizeram parte da nossa caminhada, o nosso muito obrigado.

## EPÍGRAFE

“Bom mesmo é ir à luta com determinação, abraçar a vida e viver com paixão, perder com a classe e viver com ousadia. Pois o triunfo pertence a quem se atreve e a vida é muito bela para ser insignificante.”

(Charles Chaplin)

## LISTA DE ABREVIATURAS

BSC	BALANCED SCORECARD
CFC	CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES
CNH	CARTEIRA NACIONAL DE HABILITAÇÃO
CONTRAN	CONSELHO NACIONAL DE TRÂNSITO
CLT	CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO
CTB	CÓDIGO DE TRÂNSITO BRASILEIRO
DENATRAN	DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRÂNSITO
DETRAN	DEPARTAMENTO ESTADUAL DE TRÂNSITO
EAD	ENSINO À DISTÂNCIA
FENABREVE AUTOMOTORES	FEDERAÇÃO NACIONAL DA DISTRIBUIÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES
IBGE	INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA
PE	PONTO DE EQUILÍBRIO
PROCON	DEPARTAMENTO ESTADUAL DE PROTEÇÃO E DEFESA AO CONSUMIDOR
SEBRAE	SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
TIR	TAXA INTERNA DE RETORNO
UFSC	UNIVERSIDADE FEDERAL SANTA CATARINA
UNILEHU	UNIVERSIDADE LIVRE PARA EFICIENCIA HUMANA
VPL	VALOR PRESENTE LÍQUIDO

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – CLASSIFICAÇÃO DE DEFICIENCIA FISICA NA POPULAÇÃO.....	24
TABELA 2 – LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS – MARKETING.....	38
TABELA 3 – LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS – EMPRESA.....	66
TABELA 4 – QUADRO FUNCIONAL.....	67
TABELA 5 – LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS - ADMINISTRATIVOS.....	72
TABELA 6 – LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS – OPERACIONAIS.....	82

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO	1	–	FAIXA	ETARIA	POPULAÇÃO	
CURITIBA.....						23
GRÁFICO	2	–		GENERO	POPULAÇÃO	
CURITIBA.....						23
GRÁFICO	3	–	RENDA	MENSAL	DEFICIENTES	
AUDITIVOS.....						25
GRÁFICO	4	–	RENDA	MENSAL	DEFICIENTES	
MOTORES.....						25
GRÁFICO	5	–	RENDA	MENSAL	DEFICIENTES	
VISUAIS.....						26
GRÁFICO	6	–	RENDA	MENSAL	DEFICIENTES	MENTAIS E/OU
INTELECTUAIS..						26
GRÁFICO		7		–	EDUCAÇÃO	
ESPECIAL.....						27
QUADRO			1			–
CONCORRENTES.....						33
QUADRO		2		–	ANALISE	
SWOT.....						34
QUADRO		3		–	ANALISE	
SWOT.....						35
FIGURA	1	–		BALANCED	SCORE	
CARD.....						36
GRÁFICO			8			–
IDADE.....						41
GRÁFICO 9 – PARTICIPANTES DA PESQUISA QUANTITATIVA.....						41
GRÁFICO	10	–	CARTEIRA	NACIONAL	DE	
HABILITAÇÃO.....						42
GRÁFICO	11	–	INTERESSE	EM	OBTER	
CNH.....						42
GRÁFICO	12	–		PESSOAS	COM	
DEFICIENCIAS.....						43

GRÁFICO	13	-	OPÇÃO	PELA	AUTO	ESCOLA	
WINNERS.....							44
GRÁFICO 14 – PARTICIPANTES A FAVOR DO VALOR A SER COBRADO.....							45
GRÁFICO		15			-	HORÁRIO	
FLEXÍVEL.....							45
GRÁFICO	16	-	QUANTIDADE	DE	AULA	POR	
DIA.....							46
GRÁFICO		17			-	TURNO	
AULAS.....						DAS	47
GRÁFICO	18	-	SERVIÇO	DE	LEVA	E	
TRÁS.....							47
GRÁFICO		19			-	ENSINO	
DISTANCIA.....						A	48
GRÁFICO		20			-	MODULO	
PRESENCIAL.....							48
GRÁFICO	21	-	INDICAÇÃO	AUTO		ESCOLA	
WINNERS.....							49
GRÁFICO	22	-	PREFERENCIA	PELA	AUTO	ESCOLA	
WINNERS.....							50
FIGURA		2			-	PESQUISA	
MARCA.....						DA	61
FIGURA		3			-	PLANTA	
TÉRREO.....							63
FIGURA		4			-	PLANTA	
ANDAR.....						1º	63
QUADRO		4			-	DESCRIÇÃO	
CARGOS.....						DE	68
FIGURA					5		
ORGANOGRAMA.....							72
PLANILHA	1	-	CALCULO	CAPACIDADE		DE	
ATENDIMENTO.....							77
FIGURA		6			-	CICLO	
SERVIÇO.....						DO	79



PLANILHA	17	–	DRE	–	4°
ANO.....					94
PLANILHA	18	–	DRE	–	5°
ANO.....					95

## RESUMO

Este trabalho tem como foco a apresentação do Centro de Formação de Condutores: Auto Escola Winners, que promove um atendimento diferenciado para pessoas com deficiências, devida a dificuldade que estas pessoas têm em encontrar serviços que atendam às suas necessidades, especialmente em termos da realização do sonho de possuir sua CNH. Foi realizado um estudo em várias etapas sobre a viabilidade de implantar tal serviço no mercado. Este trabalho possui métodos de pesquisas qualitativas e quantitativas, onde foi possível notar que a abertura de uma auto escola, com diferencial em atendimento às pessoas com deficiências, foi aceita pela maioria dos entrevistados, possibilitando assim a continuidade do desenvolvimento do trabalho para verificar a viabilidade financeira do negócio, tal qual nos mostra, com a inclusão de dados financeiros, se teremos retorno do capital investido e em quanto tempo. Com a análise desses dados, concluiremos se é, ou não, viável a implantação da auto escola.

**Palavras-chave:** Centro de Formação de Condutores. Deficiência Física. Viabilidade. Implantação.

## **ABSTRACT**

This work focuses on the presentation of the Driver Training Center: Auto Escola Winners, which promotes a differentiated service for people with disabilities, due to the difficulty these people have in finding services that meet their needs, especially in terms of the accomplishment of the dream of owning your CNH. A multi-stage study was carried out on the feasibility of implementing such a service in the market. This work has methods of qualitative and quantitative research, where it was possible to notice that the opening of a self school, with differential in attendance to people with disabilities, was accepted by most of the interviewees, thus allowing the continuity of the work development to verify the viability financial statement of the business, as it shows us, with the inclusion of financial data, if we will have a return on invested capital and in how long. With the analysis of these data, we will conclude whether or not the implantation of the auto school is feasible.

**Keywords:** Driver Training Center. Physical Deficiency. Viability. Implantation.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>17</b>
<b>2. DEFINIÇÃO DO TEMA E PROBLEMA</b>	<b>18</b>
2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA	18
<b>3. PLANO DE MARKETING</b>	<b>22</b>
3.1 ANALISE AMBIENTAL	22
<b>3.1.1 Macro Ambiente</b>	<b>22</b>
3.1.1.1 Demográfico	22
3.1.1.2 Econômico	24
3.1.1.3 Cultural	27
3.1.1.4 Natural	27
3.1.1.5 Político/Legal	28
<b>3.1.2 Microambiente</b>	<b>29</b>
3.1.2.1 Estoque	29
3.1.2.2 Processo Produtivo	30
3.1.2.3 Fornecedores	30
3.1.2.4 Softwares	31
3.1.2.5 Clientes	32
3.1.2.6 Concorrentes	33
3.2 ANALISE SWOT	34
3.3 BALANCED SCORE CARD (BSC)	35
3.4 MIX DE MARKETING	36
<b>3.4.1 Produto</b>	<b>36</b>
<b>3.4.2 Praça</b>	<b>37</b>
<b>3.4.3 Promoção</b>	<b>37</b>
<b>3.4.4 Preço</b>	<b>37</b>
3.5 IMPLEMENTAÇÃO E CONTROLE DO PLANO DE MARKETING	37
3.6 LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS - MARKETING	38

<b>4. OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICO DO TRABALHO</b>	<b>38</b>
<b>5. PLANO DE PESQUISA</b>	<b>39</b>
<b>6. EMPRESA</b>	<b>50</b>
6.1 RAZÃO SOCIAL	50
6.2 LOCALIZAÇÃO	51
6.3 DIRETRIZES ORGANIZACIONAIS	51
6.4 CONSTITUIÇÃO LEGAL	52
6.5 CONTROLE ACIONÁRIO DA EMPRESA	54
6.6 RESPONSABILIDADES E COMPETÊNCIAS	54
6.7 <i>COMPLIANCE</i>	54
<b>6.7.1 Introdução</b>	<b>54</b>
<b>6.7.2 Conceito</b>	<b>55</b>
<b>6.7.3 Cenário Atual</b>	<b>55</b>
<b>6.7.4 Estrutura de <i>Compliance</i></b>	<b>56</b>
<b>6.7.5 Apoio ao Desenvolvimento Educacional</b>	<b>56</b>
<b>6.7.6 Conflito de Interesses</b>	<b>57</b>
<b>6.7.7 Corrupções e Fraudes</b>	<b>57</b>
<b>6.7.8 Concorrência</b>	<b>57</b>
<b>6.7.9 Abuso de Poder e Assédio</b>	<b>58</b>
<b>6.7.10 Brindes, Presentes, Viagens E Outras Gratificações</b>	<b>58</b>
<b>6.7.11 Confidencialidade e Sigilo</b>	<b>59</b>
<b>6.7.12 Treinamento</b>	<b>59</b>
<b>6.7.13 Dúvidas e Denúncias</b>	<b>60</b>
6.8 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO	60
<b>6.8.1 Ramo de Atuação</b>	<b>61</b>
<b>6.8.2 Necessidades a serem atendidas</b>	<b>61</b>
<b>6.8.3 Público Alvo</b>	<b>62</b>

6.9	DESCRIÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO	62
6.9.1	<b>Instalações de Apoio</b>	<b>62</b>
6.9.2	<b>Bens Físicos Facilitadores</b>	<b>64</b>
6.9.3	<b>Serviços Explícitos e Implícitos</b>	<b>64</b>
6.10	PLANO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL	64
6.10.1	<b>Tema</b>	<b>64</b>
6.10.2	<b>Responsabilidade Ambiental</b>	<b>65</b>
6.11	LEVANTAMENTO DE DADOS FINANCEIROS – EMPRESA	66
<b>7.</b>	<b>PLANO ADMINISTRATIVO</b>	<b>67</b>
7.1	POLÍTICA DE GESTÃO DE PESSOAS	67
7.2	QUADRO FUNCIONAL	67
7.3	DESCRIÇÃO DE CARGOS	68
7.4	RECRUTAMENTO E SELEÇÃO	70
7.5	PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAS	70
7.6	AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO	71
7.7	PRÁTICAS MOTIVACIONAIS	71
7.9	LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIRO – ADMINISTRATIVO	72
<b>8.</b>	<b>PLANO OPERACIONAL</b>	<b>72</b>
8.1	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	72
8.1.1	<b>Infraestrutura</b>	<b>72</b>
8.1.1.1	Organograma	72
8.1.1.2	Localização	73
8.1.1.3	Instalações	73
8.1.2	<b>Logística</b>	<b>75</b>
8.1.2.1	Política De Compras	75
8.1.2.2	Armazenamento e Distribuição	75
8.1.2.3	Outros	75

<b>8.1.3 Produção</b>	<b>76</b>
8.1.3.1 Tecnologia Utilizada	76
8.1.3.2 Capacidade de Atendimento	76
8.1.3.3 Processo de Serviço	77
8.1.3.4 Ciclo do Serviço	79
<b>8.1.4 Indicadores de Desempenho dos Processos</b>	<b>79</b>
<b>8.2 PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO</b>	<b>80</b>
<b>8.2.1 Etapas de Implementação e Treinamentos</b>	<b>80</b>
<b>8.2.2 Análise de Riscos e Plano de Contingencia</b>	<b>81</b>
<b>8.3 PLANO DE INFORMÁTICA</b>	<b>82</b>
<b>8.3.1 Sistema de Informação</b>	<b>82</b>
<b>8.3.2 Plano Básico de Informática</b>	<b>82</b>
<b>8.4 LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS- OPERACIONAL</b>	<b>82</b>
<b>9. PLANO FINANCEIRO</b>	<b>83</b>
9.1 CONFECÇÃO E ANALISE DO PLANO FINANCEIRO	83
9.2 INVESTIMENTO CAPITAL PRÓPRIO	83
9.3 ALOCAÇÃO DE RECURSOS	83
9.4 RECEITA	84
9.5 CUSTOS	85
9.6 DESPESAS	86
9.7 BALANÇO PATRIMONIAL	87
9.8 FLUXO DE CAIXA	88
9.9 INDICADORES	90
9.10 PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)	90
9.11 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	91
9.12 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS – DRE	91
<b>10. CONCLUSÃO</b>	<b>97</b>

<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>98</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>106</b>
ANEXO I - PROCEDIMENTOS PARA HABILITAÇÃO ESPECIAL	106
ANEXO II – PESQUISA QUALITATIVA	106
ANEXO III – PESQUISA QUANTITATIVA	108
ANEXO IV – <i>CHECK LIST</i> CREDENCIAMENTO CFC	112
ANEXO V – PORTARIA DETRAN/PR INSTALAÇÃO DE APOIO	115
ANEXO VI – INSTALAÇÕES PISTA DE MOTO	118

## **1. INTRODUÇÃO**

Atualmente o crescente aumento populacional das regiões, potencializa o crescimento da indústria automotiva e abre campos de trabalho, como de condutores, favorecendo a implantação de CFC especializada em atender a população, focando em um determinado público alvo, com excelente atendimento, estrutura, bons profissionais, suprimindo a necessidade de habilitação para formação de condutores.

Este trabalho tem como propósito estudar a viabilidade de implantação de um centro de formação de condutores, tendo como diferencial o atendimento a pessoas com deficiência física.

Abordará referencial teórico referente ao tema, apresentando informações sobre o mercado desse novo empreendimento e conceitos, bem como os indicadores que irão contribuir para analisar sua viabilidade.

## 2. DEFINIÇÃO DO TEMA E PROBLEMA

O tema Auto Escola Winners, foi composto a partir da necessidade de uma das integrantes desse projeto, ao procurar uma auto escola, sendo ela deficiente, e pesquisas com poucos resultados efetivos, constatou-se a carência da cidade de Curitiba nesse tipo de serviço.

Segundo pesquisa pelo site do Detran-PR, observou-se a existência de 125 Auto Escolas credenciadas na cidade de Curitiba, sendo que algumas delas possuem um baixo nível de ofertas com acessibilidade à pessoas com deficiência física.

A Auto Escola Winners estará voltada ao público em geral, tendo como diferencial atendimento a pessoas com deficiência que tem o sonho de adquirir sua habilitação, porém, é importante a liberação por meio de exames médicos e que a sua limitação física não interfira na capacidade de dirigir.

### 2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

Para o Dr. Marcos Valente, Economista da UFSC, o desenvolvimento socioeconômico, procura compreender esse fenômeno chamado desenvolvimento e retrata suas dimensões econômicas em sua essência, como também sua natureza interdisciplinar. Incentivar o crescimento e o progresso é um grande passo para as mudanças sociais e econômicas do município, o que resulta na boa qualidade de vida da população, que agem sobre os indicadores do país.

De acordo com o portal mundo da educação, acessado em 07/09/2017, as revoluções industriais são processos que estão ligados diretamente aos avanços tecnológicos, determinando assim o forte crescimento da indústria automobilística.

João B. Cabral e Carolina C. Murphy apud Jornal Brasil, 2010, diz que em pleno andamento da revolução industrial, já na primeira metade do século XIX, surgiram os veículos que utilizavam a máquina a vapor. Estes veículos eram muito pesados, lentos e barulhentos para se deslocar de forma eficiente e caíram em desuso. Já na segunda metade do século XIX, surgiram os primeiros motores de combustão interna. Em pouco tempo, surgiram os protótipos do veículo que pode ser considerado o primeiro modelo de automóvel.

Aprofundando-se um pouco mais nesse assunto, observamos que ao longo do tempo centenas de Auto Escolas abriram e encerram seus negócios.

Segundo blog de Ricardo Chaves apud Quatro Rodas, a pioneira neste ramo foi fundada no ano de 1901, em Liverpool na Inglaterra, teve seu fim com apenas um ano de funcionamento e nos anos seguintes surgiram outras que tiveram o mesmo destino. Destas, há então uma sobrevivente, de acordo com o *The Schell Book of First* e o almanaque francês Quid, esta foi fundada em 1932, na Pensilvânia, nos Estados Unidos. Porém, há registros de um senhor gaúcho, Levino de Moura Borges, que fundou a primeira Auto Escola chamada Auto Escola São Cristóvão, a qual foi inaugurada também em 1932 ao 1º dia do mês de janeiro. Hoje, depois de 85 anos, funciona a todo vapor comandada pelo seu bisneto, Vinicius A. Guimarães. Contudo, está pode não ser apenas a pioneira ainda em atividade no Brasil, mas no mundo, já que não existem dados do registro de fundação, como data e hora, da Auto Escola em Pensilvânia.

Desde então, foram surgindo vários CFC, como hoje são denominados, com diferenciais de localização, atendimento, podendo citar como exemplo a Auto Escola da mulher que com toda a equipe formada por mulheres, com flexibilidade de horário, atendendo fins de semana e/ou com turmas em horários exclusivos, dando a possibilidade da melhor opção para o aluno.

Entretanto, mesmo sendo um ramo tão variado com opções para todos os tipos e classes sociais, o mercado ainda está defasado quando falamos de pessoas com deficiência. Este público em geral, encontra grandes dificuldades na hora de conquistar sua independência e colocar em prática o seu direito de ir e vir.

Quando o assunto é locomoção, as pessoas com algum tipo de deficiência se deparam com certas dificuldades. Nos coletivos das maiores cidades, encontramos bancos destinados a essas pessoas, porém dependemos da conscientização dos usuários para ceder o lugar a quem mais precisa. Muitas vezes a falta de empatia pelo próximo, faz com que deixe de lado sua boa conduta e respeito, priorizando apenas os próprios problemas, o qual pode até gerar situações constrangedoras.

A necessidade de se ampliar e facilitar a locomoção de pessoas com o desenvolvimento socioeconômico e a expansão territorial, exige um avanço na mobilidade automotiva. A fim de burlar essas situações e prezar por sua liberdade de locomoção, as pessoas procuram alternativas como conquistar a sua própria CNH, e assim garantir uma maior independência em relação ao transporte. Essa independência é bem vista, de maneira que toda a forma de inclusão dessas pessoas na sociedade é de relevância social.

A inclusão social é designada para a integração de pessoas que são excluídas na sociedade, conforme literatura. Podemos citar, como exemplo, as cotas raciais, cotas de deficientes físicos e os idosos, que são ações estabelecidas para estimular ainda mais a inserção destes grupos.

[...] é um processo que contribui para a construção de um novo tipo de sociedade através de transformações, grandes e pequenas, nos ambientes físicos (espaços internos e externos, equipamentos e aparelhos e utensílios, mobiliário e meios de transportes) e na mentalidade de todas as pessoas, portanto também da própria pessoa com deficiência. (SASSAKI, 2010, p. 39)

Conforme HISRICH e col., 2009, p 31, a identificação dessa oportunidade, está ligada ao processo empreendedor. A maioria das boas oportunidades de negócio não aparecem de repente, e sim resulta da atenção de um empreendedor às possibilidades.

Nota-se que para definir um empreendedor, basta transformar seu sonho em realidade. Timmons (1990) afirma que, o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que foi a revolução industrial para o século XX.

Em pesquisa no portal dos administradores, consta que o processo empreendedor é composto por quatro etapas, as quais buscam oportunidades de crescimento: Identificar e avaliar a oportunidade, desenvolver o plano de negócios, determinar e captar os recursos necessários e gerenciar a empresa criada.

Para Dornelas (2005), compreende-se que o talento empreendedor resulta de percepção, direção, dedicação, muito trabalho.

Centro de Formação de Condutores são empresas que prestam serviço de formação e reabilitação de condutores suspensos ou com habilitação cancelada pelos órgãos de trânsito. Seus serviços incluem o treinamento de direção veicular, cursos de legislação, mecânica, educação de trânsito, primeiros socorros, cidadania entre outros.

Segundo artigo publicado no site da Unioeste, a educação para o trânsito, do mesmo modo como a aprendizagem da leitura, facilita e amplia o entendimento do mundo possibilitando sua transformação, passar por um processo de alfabetização no trânsito para aprender a ler as cidades, as ruas, as estradas e outros elementos que norteiam o ir e vir organizado facilita o trânsito sem perigos. Consta ainda que,

em 1994, o Presidente da República, Itamar Franco, institucionalizou o Ano Nacional da Educação para o Trânsito, mesmo assim, a não ser pela iniciativa de empresas privadas e ações isoladas de escolas e professores, pouco se fez para concretizar a lei. Posteriormente um novo CTB, foi sancionado, no dia 23 de setembro de 1997, pelo então Presidente da República Fernando Henrique Cardoso, que em seu Capítulo VI, dispõe sobre a obrigatoriedade da educação de trânsito, conforme art. 74, que regulamenta a educação para o trânsito, o direito de todos e constitui dever prioritário para os componentes do Sistema Nacional de Trânsito.

O CTB, conforme decreto 4.711, composto pelo Contran, estabelece as normas e diretrizes da política nacional de trânsito, sendo de responsabilidade do Denatran a fiscalização do cumprimento destas a nível federal. Por sua vez, é de competência do Detran, as implantações das resoluções e a certificação de CNH, de acordo com anexo I, *check list* de credenciamento do CFC e anexo II, procedimentos para a Habilitação Especial.

### **3. PLANO DE MARKETING**

#### **3.1 ANALISE AMBIENTAL**

Segundo Kotler, em seu livro da 14ª edição, ambiente de marketing são forças internas e externas à instituição, capazes de influenciar na sua administração e no seu comportamento com o cliente, pelo qual são formados dois ambientes principais: Macro e Microambiente.

##### **3.1.1 Macro Ambiente**

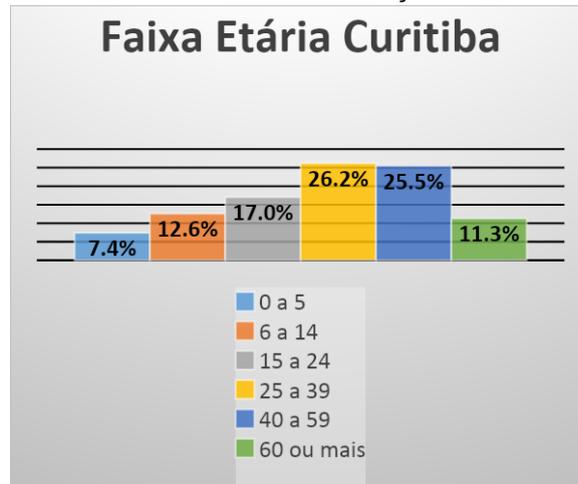
Análise do ambiente que queremos inserir o nosso negócio para impedir que vários fatores externos possam interferir no seu desenvolvimento. É essencial realizar uma boa análise, tendo uma visão ampla na situação que se encontra o nosso ramo de atividade e assim podemos nos atentar e nos cuidar daquelas questões que podem ser prejudicial e desfrutar daquelas que podem nos trazer melhores resultados e um bom crescimento. Portanto, serão analisados os ambientes demográfico, econômico, cultural, natural e político/legal.

###### **3.1.1.1 Demográfico**

No ambiente demográfico, pesquisamos dados para identificar a quantidade de habitantes da região, dividido por sexo e faixa etária.

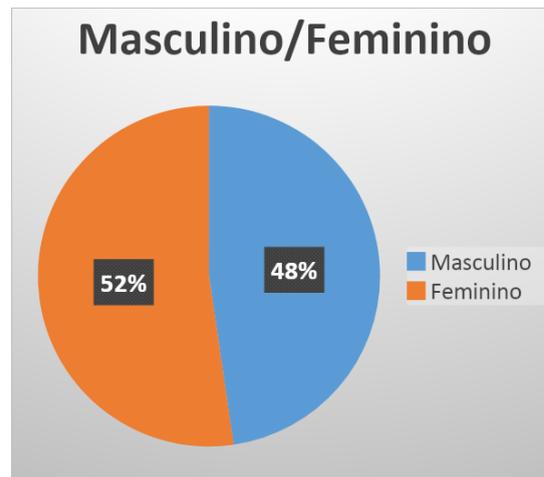
Segundo o IBGE, a população estimada de Curitiba em 2010 é de 1.751.907 habitantes sendo 48% masculino e 52% feminino, o qual teve um crescimento de 156.452 habitantes até 2017. Ainda não possui estimativa de população por sexo e faixa etária de 2017, porém no gráfico a seguir são informações do último censo realizado:

GRÁFICO 1: FAIXA ETÁRIA POPULAÇÃO CURITIBA, 2010



Fonte: IBGE, 2010

GRÁFICO 2: GENERO POPULAÇÃO CURITIBA, 2010



Fonte: IBGE, 2010

Porém, parte desta população em Curitiba são pessoas portadoras de alguma deficiência física, conforme classificação abaixo:

TABELA 1: CLASSIFICAÇÃO DE DEFICIENCIA FISICA NA POPULAÇÃO

TIPO DE DEFICIENCIA	POPULAÇÃO
Pelo menos uma das deficiências investigadas (1)	354.964
Visual	268.196
Auditiva	79.184
Física e/ou Motora	95.335
Mental e/ou Intelectual	21.880
Sem declaração	443

Fonte: IBGE – Censo 2010 e IPARDES (2010)

### 3.1.1.2 Econômico

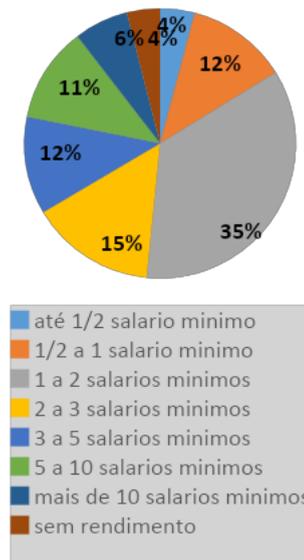
É necessário analisar o poder de compra através dos principais fatores que influenciam nos gastos dos consumidores: renda, preço, endividamento e disponibilidade de crédito.

De acordo com o IBGE, em 2013, Curitiba foi a 5ª maior economia do país com o PIB de R\$ 79,83 bilhões, ou seja, representa 1,5% de toda a riqueza criada no país. E, em relação ao estado, o que foi gerado na capital representou 24,5% de toda a riqueza do Paraná.

Em pesquisas, os dados mais atualizados que encontramos foi de 2010, onde mostram a situação da renda de pessoas portadoras de alguma deficiência:

GRÁFICO 3: RENDA MENSAL DEFICIENTES AUDITIVOS

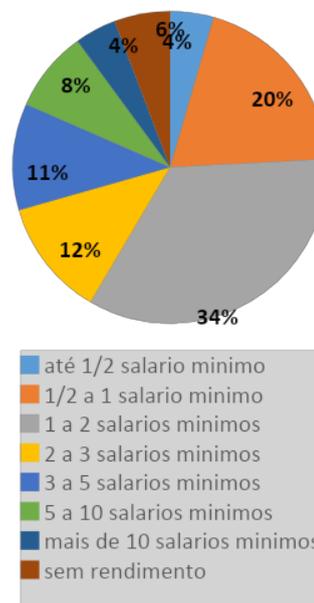
### Deficiência Auditiva



Fonte: IBGE (2010)

GRÁFICO 4: RENDA MENSAL DEFICIENTES MOTORES

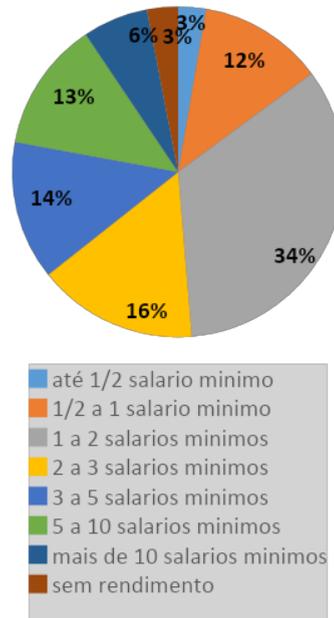
### Deficiência Motora



Fonte: IBGE, 2010

GRÁFICO 5: RENDA MENSAL DEFICIENTES VISUAIS

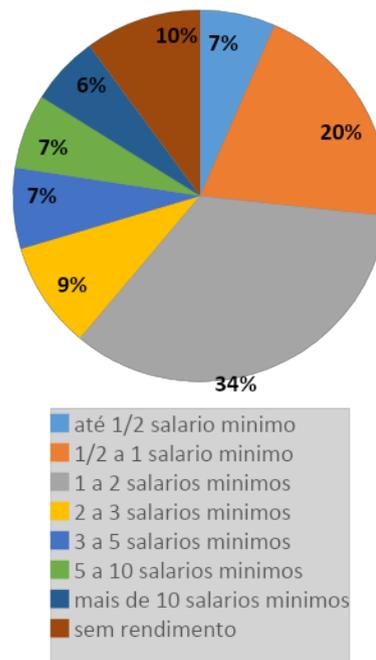
### Deficiência Visual



Fonte: IBGE (2010)

GRÁFICO 6: RENDA MENSAL DEFICIENTES MENTAIS/INTELECTUAIS

### Deficiência Mental/Intelectual



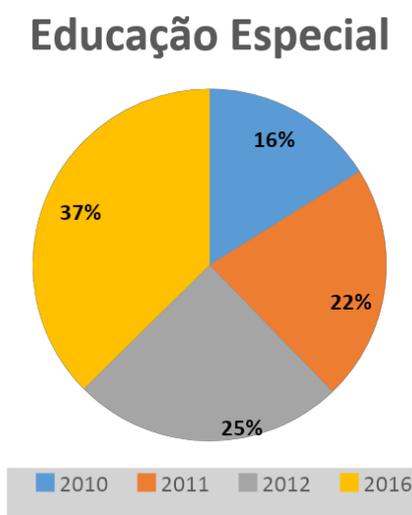
Fonte: IBGE (2010)

Considerando que, o salário mínimo em 2010 era de R\$ 510,00, podemos perceber através dos gráficos que a maior parte da população especial possui renda de 1 a 2 salários mínimos para suprir suas necessidades, ou seja, a classe social ainda se considera baixa.

### 3.1.1.3 Cultural

Nesse ambiente, a dificuldade foi grande para conseguir informações sobre o nível de instrução dos portadores de deficiência. Então, nos baseamos em números de alunos especiais apenas matriculados nas escolas, sendo do pré-escola até o ensino médio:

GRÁFICO 7: EDUCAÇÃO ESPECIAL



Fonte: DeePask e IPARDES

### 3.1.1.4 Natural

Segundo Kotler e Keller (2012), no ambiente natural é reconhecido a necessidade de integrar as questões ambientais aos planos estratégicos da empresa. É inevitável que algumas empresas prejudiquem o ambiente natural, criando um grande mercado para soluções de controle da poluição, como filtro de gases.

A capacidade de produzir depende do clima da região onde a empresa está localizada. Portanto, para nosso ramo de negócio, Auto Escola, depara-se com

algumas condições climáticas e naturais que afetam a segurança, o qual são inevitáveis, mas tem recursos necessários para manter a segurança. Nas aulas práticas, por exemplo, independente do horário tem a probabilidade de chuva, neblina, sol muito forte que dificulta o desempenho do condutor, obtendo as medidas corretas o risco será muito menor.

Uma das mais graves ameaças a qualidade de vida, é a poluição do ar e os principais causadores são os veículos automotores. Há vários tipos de gases que saem dos escapamentos e a quantidade depende muito do tipo de combustível e do ajuste no motor. Então, a revisão nos carros que serão utilizados para a formação de condutores é essencial para um meio ambiente mais saudável.

#### 3.1.1.5 Político/Legal

O ambiente político-legal é formado por leis, governo e grupos de pressão, tendo como objetivo proteger as empresas, os consumidores e a sociedade.

A Auto Escola Winners, será classificada como empresa de pequeno porte no Simples Nacional, ou seja, empresas de pequeno porte é quando o faturamento é superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.00,00.

O optante pelo Simples Nacional, deve cumprir as obrigações de apresentar declaração de informações socioeconômicas e fiscais, emitir sempre nota fiscal, ter um controle fiscal e contábil, manter documentos em ótimos estados e bem guardados por prazo indeterminado.

Para colocar seu negócio em funcionamento, é necessário verificar juntamente com a Prefeitura Municipal se o imóvel está regularizado, se as atividades a serem desenvolvidas estão de acordo com a lei de zoneamento e se os impostos estão em dia. A prefeitura solicitará que a vigilância sanitária faça inspeção no local para examinar se está em conformidade com a Resolução RDC N°216 da ANVISA e também, será exigido a vistoria no imóvel pelo Corpo de Bombeiros. São verificados para aprovação os níveis mínimos de segurança, previsão de proteção contra incêndio como também os equipamentos, saídas de emergências, alarmes, alarmes para detecção de incêndio, sinalizações para facilitar as saídas de emergências e equipamentos de combate contra incêndio. Além disso, se faz necessário algumas exigências específicas legais para abrir um Centro de Formação de Condutores, como:

- Resolução nº 358 de 13 de agosto de 2010 – Procedimentos para credenciamento das instituições voltadas ao aprendizado de condutores.
- Resolução nº 423 de 27 de novembro de 2012 – Critério de metragem quadrada por candidato e instrutor com medida exata, quantidade máxima de alunos por sala e também sobre o uso e instalação do simulador de direção.
- Resolução nº. 249 de 27 DE AGOSTO DE 2007 – Procedimento de coleta de impressão digital nos processos de habilitação ou renovação.
- Resolução CONTRAN Nº. 223 de 09.02.07 16.02.07 – Especificações dos extintores de incêndio.
- Resolução CONTRAN Nº 168 de 14.12.04 e republicada em 22.03.05(Alterada pela Resolução 169/05 e 222/07) – Estabelece normas e procedimentos para a formação de condutores de veículos automotores e elétricos, a realização dos exames, a expedição de documentos de habilitação, os cursos de formação, especializados, de reciclagem.

### **3.1.2 Microambiente**

É o ambiente interno controlado pela empresa, ou seja, ao fazer os planos de marketing deve levar em consideração as outras empresas, como a administração do topo, os departamentos de finanças, desenvolvimento, compras, produção e a contabilidade.

#### **3.1.2.1 Estoque**

O CFC não necessita de estoque pois é uma prestadora de serviços, e todo o material utilizado é de uso administrativo.

CFC's comercializam serviços visando à preparação de pessoas para prestarem exames para retirarem habilitação para dirigirem veículos automotores. Assim sendo, não adquirem matéria prima ou insumos e não há necessidade de estoques e de atividades logísticas. (SEBRAE, ideias de negócios)

Conforme Sebrae o CFC é uma empresa de educação do trânsito, onde prepara pessoas para fazerem exames junto ao Detran, afim de obterem a permissão para dirigir veículos automotores.

#### 3.1.2.2 Processo Produtivo

O Processo Produtivo envolvido na operação de um CFC inclui as seguintes atividades:

- Vendas: compreende o atendimento, informações sobre o curso, sobre os diferenciais de qualidade e instalações e o fechamento da venda;
- Cadastramento dos alunos no sistema de controle;
- Serviços de apoio às aulas e manutenção dos equipamentos utilizados pelo CFC

(Automóveis, equipamentos de audiovisual e material necessário às aulas teórico-práticas);

- Acompanhamento nas realizações dos exames dos alunos;
- Cobrança dos serviços e controle dos pagamentos;
- Gestão de compras e pagamentos de fornecedores;
- Gestão de Pessoal: contratação, manutenção, treinamento, remuneração;
- Divulgação, mantendo as orientações legais para o setor;
- Relacionamento com bancos, escritório de contabilidade, DETRAN e demais órgãos de registro e credenciamento regionais.

#### 3.1.2.3 Fornecedores

A bibliografia nos ensina que a escolha dos fornecedores de matéria-prima ou de produtos tem grande importância no planejamento da empresa. É preciso descobrir quem são, onde se localizam, e quais são os mais adequados para o negócio que está sendo planejado, e recomenda a criação de um cadastro com mais de um fornecedor por produto, para que não haja a dependência de uma única empresa e o risco de desabastecimento.

### 3.1.2.4 Softwares

Tencionando eficiência no controle administrativo, optaremos por buscar no mercado programas de softwares já desenvolvidos, específicos para atividade.

Sendo:

- Cadastro de condutores
- Cadastro de instrutores
- Cadastro de cursos
- Cadastro de veículos
- Cadastro de plano de contas
- Cadastro dos dados
- Impressão de ficha do condutor
- Controle de aulas
- Controle de presenças
- Controle de exames
- Mostra se o certificado foi entregue ou não
- Fluxo de caixa com filtros
- Contas a pagar
- Contas a receber
- Controle de cheques
- Relatórios diversos
- Emissão de recibos
- Agenda de compromissos
- Backup seguro dos seus dados

Os principais fornecedores de softwares que atendem as atividades específicas são:

- Software para Auto Escola - Kad Auto Escola
- Programa de Auto Escola AUTOMAX 3.0

Para simuladores de direção:

- Real Drive

- Alibaba.com

Para materiais de escritório:

- CONTABILISTA PAPELARIA E INFORMÁTICA
- BEBIK PAPELARIA

Para demais serviços os fornecedores serão selecionados conforme demanda.

### 3.1.2.5 Clientes

O foco da Auto Escola Winners é atender pessoas portadoras de alguma deficiência, permitido pelo Detran, realizar um dos seus sonhos que é aprender a dirigir. O candidato não precisa avaliar se nossos carros atende para sua deficiência, pois ele pode trazer seu próprio veículo novo com as adaptações. Para aqueles que ainda não possuem carros próprios, teremos todo atendimento especial, avaliação para providenciar e suprir as necessidades de nossos clientes.

## 3.1.2.6 Concorrentes

QUADRO 1: CONCORRENTES

EMPRESAS	FORÇAS	AMEAÇAS
Kennedy Auto Escola	Trabalha com uma frota de 20 veículos para categoria B, 10 motos e 01 Ducato-Fiat para categoria D.	Apenas 01 carro para portador de necessidades especiais. O objetivo não é para pessoas com deficiência.
Auto Escola Bello	Há 30 anos no mercado, especializada em pessoas com necessidades especiais.	Não divulga prestação de serviços para pessoas deficientes.
Auto Escola Silva	Primeira utilizar simuladores de direção  Possui grande área de centro treinamento.	Não divulga prestação de serviços para pessoas com deficiência.
Auto Escola Sinal Verde	18 anos no mercado  Renova a cada 4 anos frota veículos.	Localização fora do centro  Pratica divulgação voltada para clientela vizinha.

F Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

### 3.2 ANALISE SWOT

Segundo Marcelo bastos apud TAVARES; KOTLER a análise SWOT se trata de uma ferramenta estrutural da administração, que permite uma visão interna da organização relativamente à sua concorrência e uma visão externa do mercado das suas evoluções possíveis, possibilitando a elaboração de estratégias de negócios para a empresa. Através dela identifica-se pontos fortes e fracos, assim como as oportunidades e ameaças das quais está exposta.

QUADRO 2 – ANÁLISE SWOT

		Forças	Fraquezas
A m b i e n t e i n t e r n o		- Competências Básicas em gestão administrativa	- Custos de equipamentos
		- Avanços tecnológicos	- Falta de experiência em mercado consolidado
		Oportunidades	Ameaças
A m b i e n t e e x t e r n o		Insatisfação da população quanto à qualidade atualmente oferecida no segmento.	Escassez de mão de obra
		Aumento na demanda do serviço	Entraves burocráticos da legislação para implementação do método
	- Baixa concorrência para o diferencial proposto		Queda no poder aquisitivo da população
	- Mercado consolidado		- Instabilidade econômica

- Parcerias estratégicas

- Mão de obra especializada

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

QUADRO 3: ANALISE SWOT

FORÇAS – VANTAGENS COMPETITIVAS INTERNAS	
Vantagem	Oferecer serviços a portadores de deficiência.
Descrição	Pouca oferta do mercado para o segmento
FRAQUEZAS- VULNERABILIDADE DA EMPRESA	
Fraquezas	Não experiência no ramo de atuação
Descrição	A falta de experiência tendência a uma fraqueza, podendo ser revertida com um serviço de consultoria.

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 3.3 BALANCED SCORE CARD (BSC)

Balanced Score Card, ou seja, Indicadores Balanceados de Desempenho, é uma metodologia direcionada à gestão estratégica da empresa. Segundo artigo publicado no portal de administradores, o BSC foi originalmente criado pelos Professores da Harvard Business School, Robert Kaplan e David Norton, em 1992, o qual vem trazendo sucesso para as empresas que aplicam este método. Para obter o melhor resultado à empresa, o BSC é composto por objetivos estratégicos divididos em quatro perspectivas: a financeira, mercadológica, processos internos e aprendizado & inovação. Com isso, é possível gerenciar a estratégia de forma clara e, com o desempenho da empresa, garantir os melhores resultados.

FIGURA 1: BALANCED SCORE CARD



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 3.4 MIX DE MARKETING

Segundo McCarthy, no livro de Kotler, na 14ª edição, ele classificou várias atividades de marketing em ferramentas de mix de marketing de quatro tipos amplos, os quais denominou os quatro P's, sendo eles produto, preço, promoção e praça.

### **3.4.1 Produto**

Espaço destinado para pessoas com objetivo de adquirir a Carteira Nacional de Habilitação. Terá atendimento ao público em geral, mas também com um atendimento diferencial para pessoas com deficiência.

### **3.4.2 Praça**

O ponto será fixo, localizado no bairro Centro de Curitiba.

### **3.4.3 Promoção**

A Auto Escola Winners oferecerá valores promocionais para os primeiros quinze alunos que se matricularem, como também para aqueles que optarem por pagamento à vista.

### **3.4.4 Preço**

Preços acessíveis serão oferecidos para os alunos, com várias formas de pagamentos e parcelamentos em até 4X.

## **3.5 IMPLEMENTAÇÃO E CONTROLE DO PLANO DE MARKETING**

As ações de marketing serão realizadas através de anúncios no Google, publicações nas redes sociais, site, banners, folders e cartão de visita. Para identificar resultados com essas ações, será analisado o nível de procura pela Auto Escola Winners.

### 3.6 LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS - MARKETING

O levantamento financeiro abaixo se refere os custos à aquisição para divulgação de nossos serviços, dando início as atividades da empresa.

TABELA 2: LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS – MARKETING

<b>Qtde</b>	<b>Descrição</b>	<b>Valor Total</b>	
-	Anúncios Google	R\$	-
-	Publicações Redes Sociais	R\$	-
500	Cartão de visita	R\$	60,00
1	Site	R\$	600,00
1	Domínio	R\$	40,00
2	Banners	R\$	110,00
500	Folder	R\$	80,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$</b>	<b>800,00</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 4. OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICO DO TRABALHO

Este trabalho tem com objetivo geral identificar o potencial de mercado para implantação de um CFC na cidade de Curitiba-PR e verificar a possibilidade econômica – financeira, visando explorar o atendimento a portadores de deficiência física, como um diferencial para o plano de negócio, questionando mercados voltados a atender necessidades desse público.

Para atender o propósito acima se definem os seguintes objetivos específicos:

- Identificar e mapear concorrentes;
- Definir o perfil dos potenciais clientes;
- Definir localização;

## 5. PLANO DE PESQUISA

Pesquisa é um meio de coletar opiniões de um determinado público com a finalidade de identificar oportunidades de melhorias para o projeto ou a aceitação deste no mercado.

Para a construção deste trabalho foi utilizado uma metodologia de pesquisa do tipo qualitativa, de caráter descritivo e exploratório como também quantitativa, para levantar resultados concretos da viabilidade do negócio.

No tipo de pesquisa qualitativa, entrevistamos um público de 20 pessoas, visando investigar e adaptar ideias do público integrando-as no projeto, modificando a ideia inicial a deixando mais atrativa para aceitação dos futuros clientes. Perguntamos as pessoas os requisitos mais importantes para a sua escolha de um CFC na hora de tirar sua carteira de habilitação, procuramos saber as opiniões sobre o valor disposto a pagar e fizemos um levantamento sobre o conhecimento de todos sobre a existência de CFC que atendam pessoas com deficiência.

Nossas respostas contaram com participantes entre 17 e 48 anos, onde 25% dos entrevistados tem algum tipo de deficiência. Com base nas opiniões, podemos perceber que a grande maioria conhece mais de 6 CFC's, porém desconhece a existência dos centros de formação especializados em pessoas com deficiência em Curitiba, gerando assim um desconforto para essas pessoas na obtenção da CNH. Identificamos que a qualidade no serviço prestado, a infraestrutura e o fácil acesso ao local são os principais quesitos para uma pessoa escolher onde deseja frequentar, assim como o horário mais desejado é o flexível, onde o aluno possa ter livre arbítrio na hora de escolher o que melhor encaixa em sua rotina. Os participantes, desconhecem o preço praticado atualmente no mercado para este tipo de serviço, fazendo com que a maioria das respostas ficassem num valor impraticável para o nosso tipo de atendimento, em torno de R\$800,00 (oitocentos

reais) a R\$1.000,00 (hum mil reais). No geral passaram ou conhece alguém que passou por dificuldades na hora de escolher o local para a obtenção da carteira, e os principais motivos são: Falta de CFC especializadas, valor fora do comum para pessoas com deficiências e horários fixos que dificultam a concretização de um sonho.

Com base no que colhemos na pesquisa qualitativa, conseguimos definir o local onde será implantado a Auto Escola Winners, que será na região central de Curitiba, um lugar com fácil acesso e ligação direta a vários bairros e regiões metropolitanas. Define-se, então, o valor praticado, que será entre R\$1.000,00 (hum mil reais) a R\$2.000,00 (dois mil reais), dependendo da categoria que o aluno deseja obter a carteira. Teremos um quadro de horário flexível para atender todas as demandas, porém precisamos de um número de no mínimo 15 alunos para fechar uma turma. Nossos funcionários serão altamente qualificados para atender da melhor forma possível todos os que desejam usufruir de nossos serviços. A infraestrutura é adequada diante de todas as normas para atender pessoas com diversos tipos de deficiências, de uma maneira prática e confortável. Para melhor atender nosso público principal, teremos serviços diferenciados, como o serviço de leva e traz os alunos com deficiências motoras para as aulas. Ainda estamos estudando a possibilidade da realização do módulo EAD para a parte Teórica do curso, se for uma prática permitida por lei, certamente será adotada para flexibilizar a disponibilidade dos nossos alunos. Por fim, depois de concretizar algumas decisões para o projeto, aplicamos a pesquisa quantitativa que será determinar a aceitação da nossa Auto Escola no mercado atual.

Em relação à pesquisa quantitativa, foi utilizado um cálculo estatístico que nos permitiu saber o número de respostas que deveríamos ter, neste caso realizamos uma análise baseado na quantidade da população de Curitiba no último CENSO de 2010 (pesquisa realizada pelo IBGE, que obteve uma população estimada de 1.751.907 de pessoas. Calculando este resultado em um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de 5%, ficamos sabendo que o tamanho de nossa amostra deveria ser de 384 pesquisas respondidas.

Elaboramos uma pesquisa com 7 perguntas de coleta de dados pessoais, a fim de estabelecer a quantidade pessoas dentro do perfil para o nosso projeto e 10 questões de conjuntos de alternativas fechadas, para o participante escolher a que melhor se aplica a sua opinião. Aplicamos por 7 dias consecutivos de maneira online

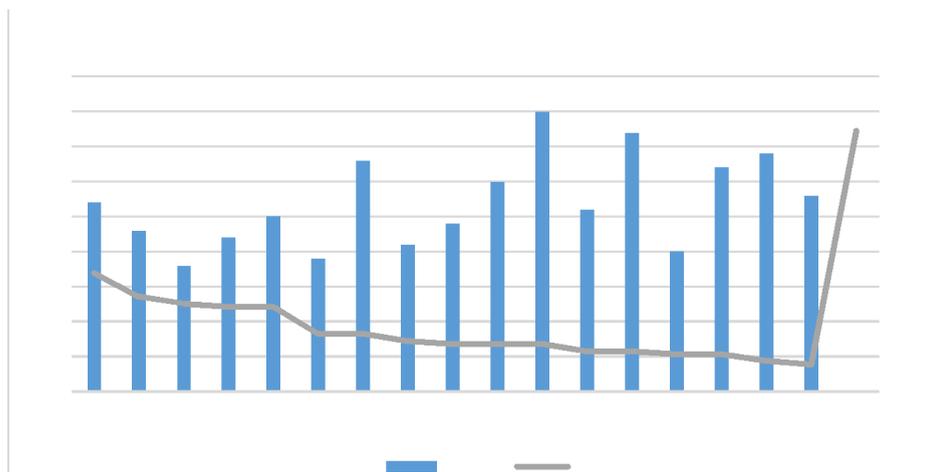
em redes sociais e e-mails corporativos, contamos também com ajuda de instituições voltadas a pessoas com deficiência que aplicaram a pesquisa para as pessoas que frequentam seus cursos e utilizam de seus outros serviços. Ao término da coleta concluímos que atingimos com sucesso o tamanho da nossa amostra, conforme mostramos nos gráficos abaixo.

### Pesquisa Quantitativa Auto Escola Winners:

Dados pessoais:

- Idade:

GRAFICO 8: IDADE

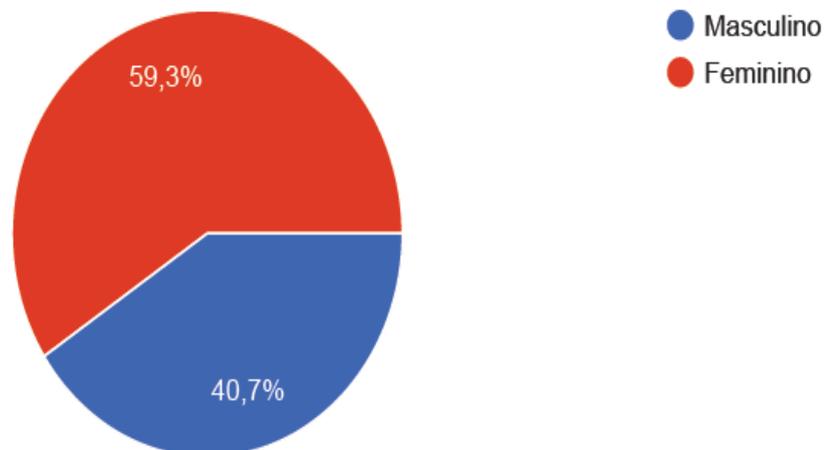


Fonte: Desenvolvido pelos Autores (2017)

A faixa etária dos respondentes das nossas perguntas varia entre 17 e 40 anos, sendo que tivemos uma participação melhor do público na casa dos 20 anos.

- Sexo:

GRAFICO 9: PARTICIPANTES DA PESQUISA QUANTITATIVA

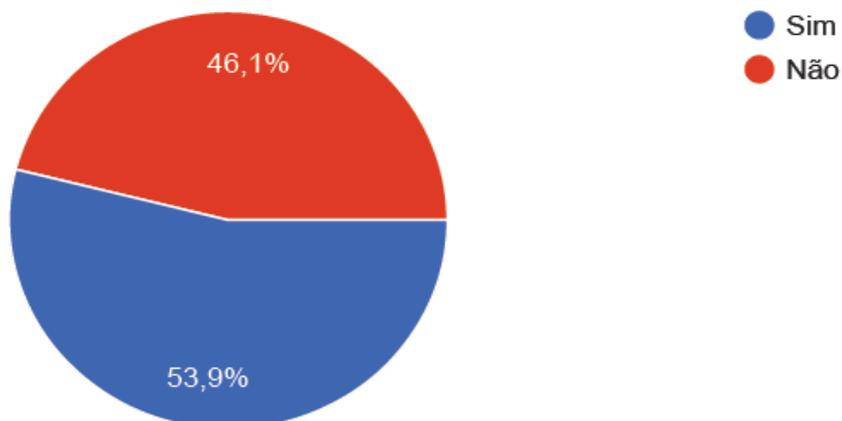


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Cerca de 59% dos participantes da pesquisa são homens.

- Você possui CNH (Carteira Nacional de Motorista)?

GRAFICO 10: CNH

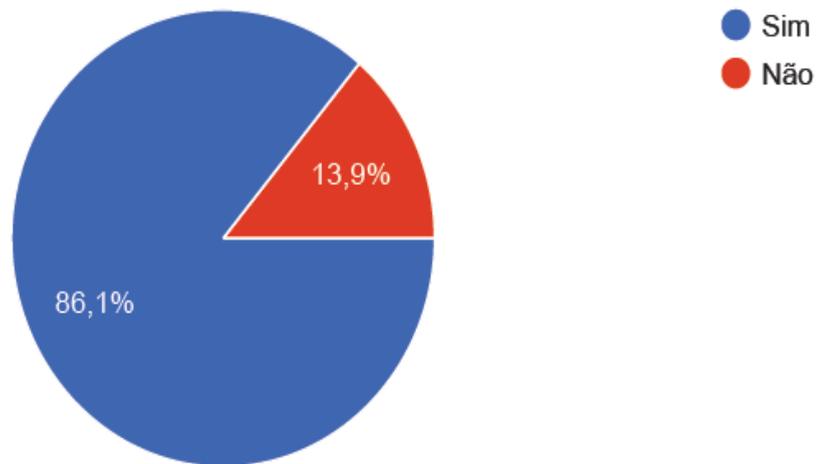


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

53% participantes já possuem a carteira nacional de habilitação.

- Se você respondeu NÃO, teria interesse em obter a CNH?

GRAFICO 11: INTERESSE EM OBTER CNH

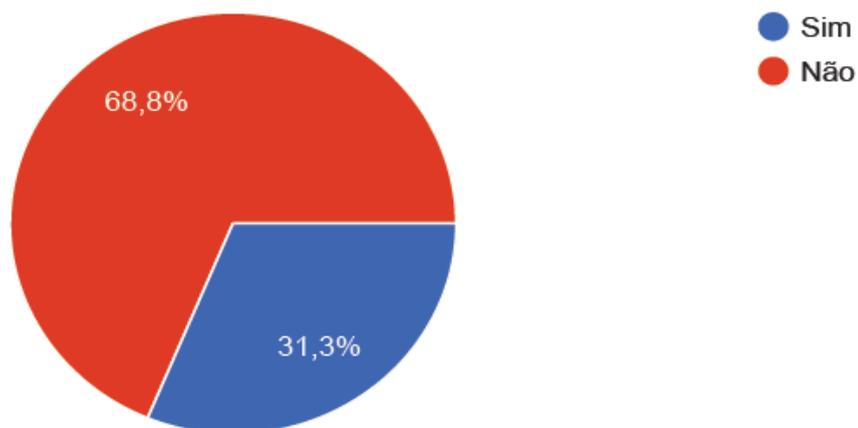


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Dos 46% que ainda não tem a carteira 86% tem interesse em obter a CNH.

- Você possui algum tipo de deficiência?

GRAFICO 12: PESSOAS COM DEFICIÊNCIAS



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Entre os 384 respondentes, apenas 31% tem algum tipo de deficiência entre estes foi possível perceber vários tipos de deficiência que podemos atender na Auto Escola Winners, e as mais comentadas foram:

1. Deficiência motora, 30 pessoas, entre elas 7 cadeirantes.
2. Deficiência auditiva, 20 pessoas, entre elas 7 bilateral (dos dois lados).
3. Mudos, 13 pessoas. Geralmente a mudez é associada a deficiência auditiva, pois a maioria dos surdos de nascença por nunca terem ouvido, tem grandes dificuldades para aprender a falar. Porém tanto as pessoas com os dois tipos de deficiência quanto as que tem apenas uma delas, podem tirar a carteira.

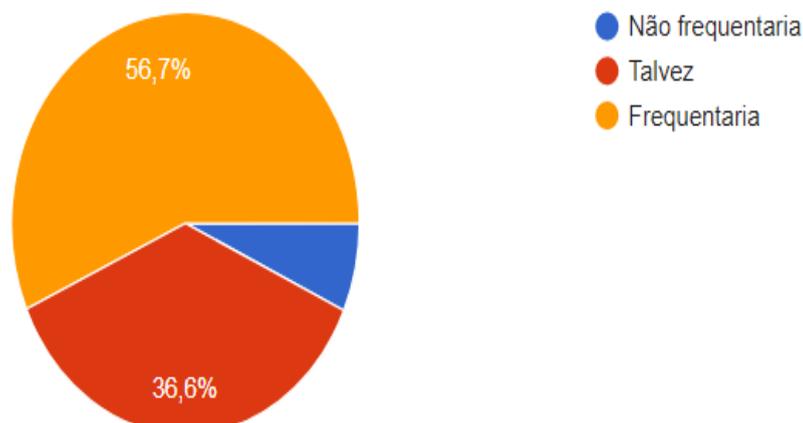
- Em qual bairro/cidade você mora?

Nesta questão se apresentaram pessoas de todas os bairros de Curitiba e Região Metropolitana, mostrando grande sucesso e aceitação por públicos variados independente da região onde moram.

Opiniões:

1. Nossa Auto Escola estará localizada na região Central de Curitiba, com fácil acesso e toda a infraestrutura adequada para receber pessoas com diversos tipos de deficiência. Qual seria o seu nível de interesse em frequentar nosso centro baseado na localização de onde este estará atendendo?

GRAFICO 13: OPÇÃO PELA AUTO ESCOLA WINNERS

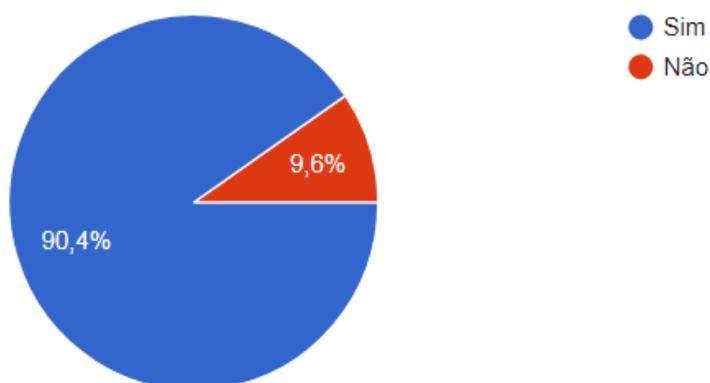


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Com base em nossa localização central, 56% dos participantes teriam interesse em frequentar a nossa Auto Escola.

1. Nossos serviços contemplam todo o suporte necessário para obtenção da CNH, teremos pessoas especializadas em fazer os agendamentos dos testes e exames via solicitação do aluno, teremos turmas diferenciadas para atender as demandas de pessoas com deficiência e instrutores altamente qualificados para atender todos os alunos. Em visto a alta qualidade de nosso atendimento, a boa localização e uma infraestrutura que atende todas as exigências para empresas do nosso ramo, o valor que seria praticado seria variável entre R\$1.000,00 (para carteiras tipo A OU B) e R\$2.000,00 (para carteiras tipo A E B), dependendo da categoria da habilitação desejada. Este valor é praticável com as suas necessidades e renda?

GRAFICO 14: PARTICIPANTES A FAVOR DO VALOR QUE SERÁ COBRADO

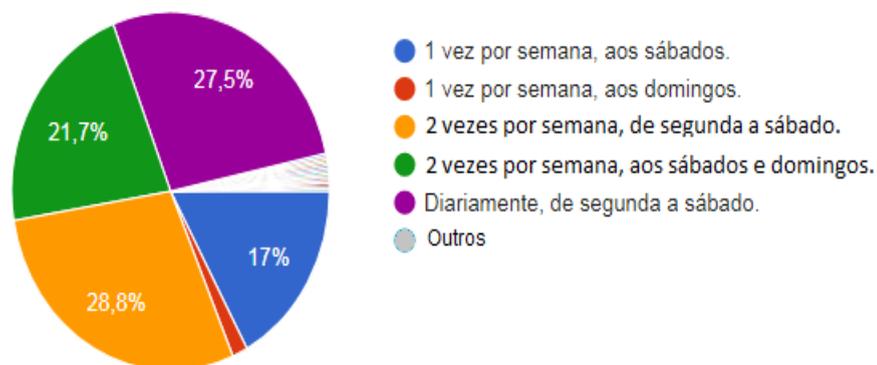


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

90% dos participantes estariam dispostos a pagar o valor cobrado por categoria, entendendo que o preço cobrado não é apenas pelo serviço de oferecer aulas, e sim na excelência em qualidade de cada um de nossos colaboradores para melhor atender cada um que deseje frequentar nossa unidade.

2. Nosso sistema de fechamento de turmas será flexível para atender a real necessidade de cada aluno, teremos aulas de segunda a sábado, podendo ter horários extras nos domingos, caso seja solicitado e feche turma com a quantidade mínima de 15 alunos. As turmas serão fechadas de acordo com a demanda e serão sempre priorizadas as turmas de pessoas com deficiência. De acordo com a sua necessidade, qual seria a melhor alternativa de aulas que você frequentaria em nossa Auto Escola?

GRAFICO 15: HORARIO FLEXIVEL

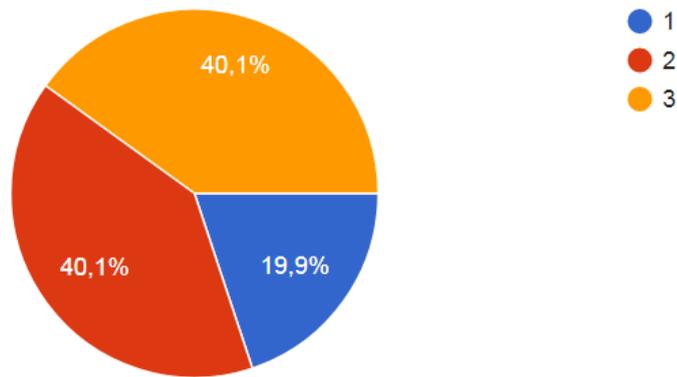


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Nosso sistema flexível de horário foi bem aceito pelo público em geral, com o total de 28% das respostas, as aulas de 2 vezes por semana, de segunda a sábado é a preferida, logo acompanhado pelas aulas diárias, de segunda a sábado com 27,5% das escolhas.

3. A carga horária do curso teórico é de 45h e as aulas práticas são 20 aulas para moto e 25 aulas para carro, ambas com 50 minutos de duração. Baseado nessas condições e nas opções de turmas oferecidas acima, nossos horários seriam de 50 minutos por aula, podendo ser realizado até 3 aulas por dia, finalizando as aulas teóricas em 18 dias e as práticas em 9 dias. Nestas condições, qual seria a quantidade de aulas que gostaria de realizar por dia?

GRAFICO 16: QUANTIDADE DE AULAS POR DIA

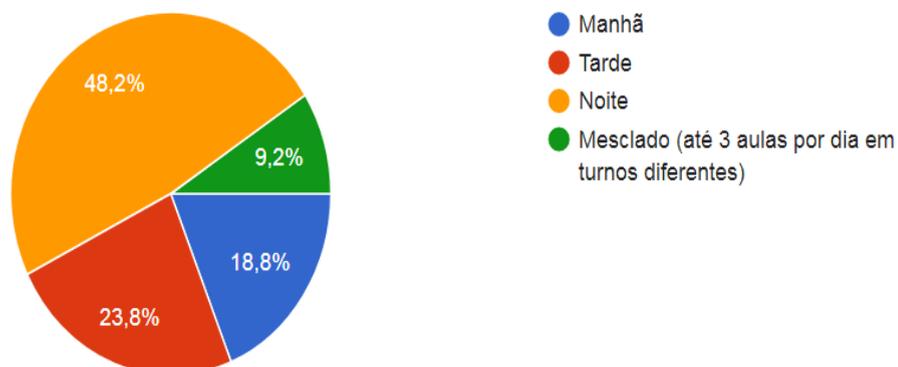


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Assim como nosso sistema flexível teve uma boa aceitação, a escolha de quantidade de aulas nos mostrou que nosso público tem preferência por 2 a 3 aulas, com duração total em média de 1:40 h à 2:30h por dia, havendo empate com 40% das respostas.

4. Com base na quantidade de aulas que deseja realizar por dia, qual a sua melhor opção de turno?

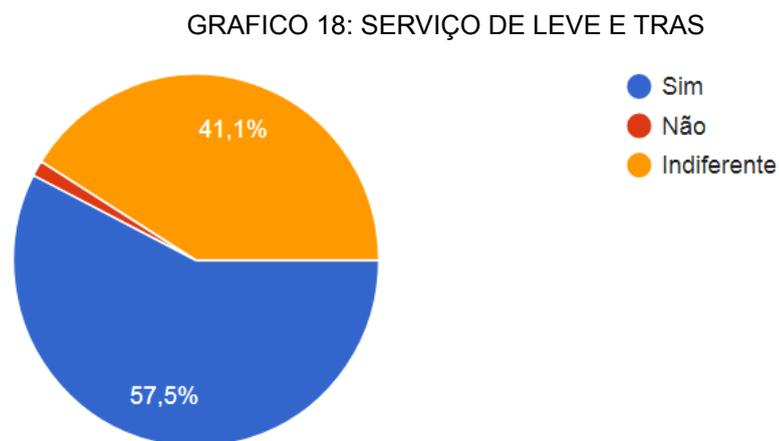
GRAFICO 17: TURNO DAS AULAS



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

48% preferem o horário noturno, por ser mais flexível a sua rotina.

5. Para as pessoas com deficiências motoras, planejamos ter o serviço de leva e traz para as aulas, desde que solicitado no ato da matrícula. Este diferencial faria com que você escolhesse a nossa Auto Escola para obtenção da CNH?

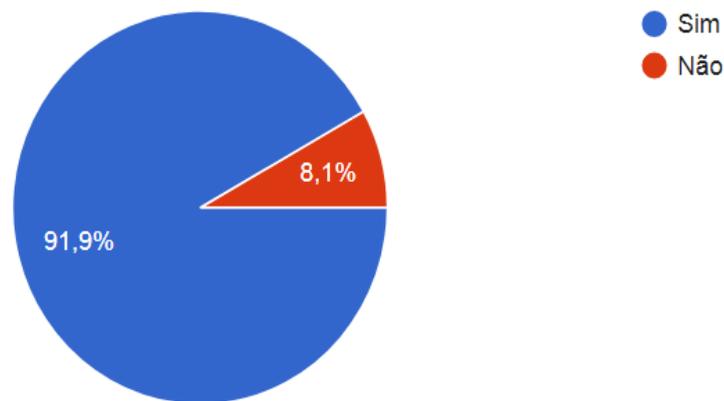


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Com 57% das respostas, houve grande interesse dos participantes no serviço diferencial para pessoas com deficiências motoras, bastando que este serviço seja solicitado no ato de sua matrícula.

6. Se fosse possível à realização do curso TEÓRICO no módulo EAD (Ensino a distância) você teria interesse em realizar o curso conosco?

GRAFICO 19: ENSINO A DISTANCIA

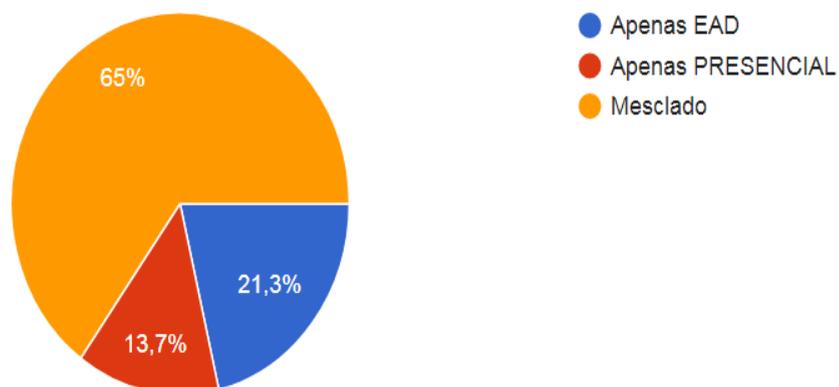


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

91% da população prefere por flexibilizar a parte teórica do curso para o módulo EAD, isto se deve ao poder de escolha de horário que o aluno tem em meio a sua rotina.

7. Você optaria por trocar o módulo presencial pelo EAD ou um módulo mesclado?

GRAFICO 20: MODULO PRESENCIAL

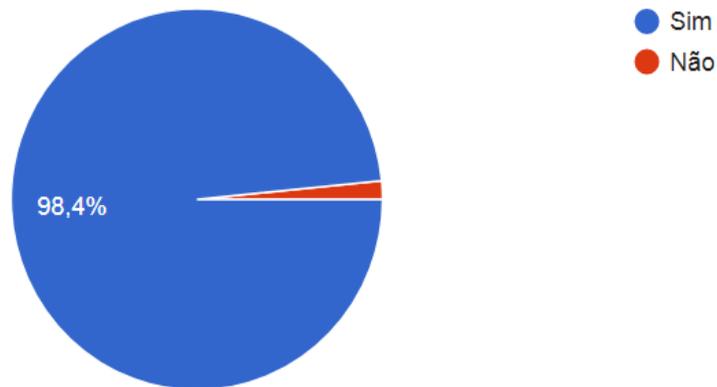


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

Apesar do módulo EAD ser uma escolha quase unânime entre os participantes desta pesquisa, 65% ainda preferem a mescla entre o ensino a distância e o módulo presencial, pois assim conseguem ter uma melhor experiência, participando das aulas presenciais apenas para esclarecer dúvidas e outras atividades diversas que possam ocorrer em sala.

8. Você indicaria a Auto Escola Winners para algum conhecido que estivesse procurando lugares para obter sua CNH?

GRAFICO 21: INDICAÇÃO DA AUTO ESCOLA WINNERS

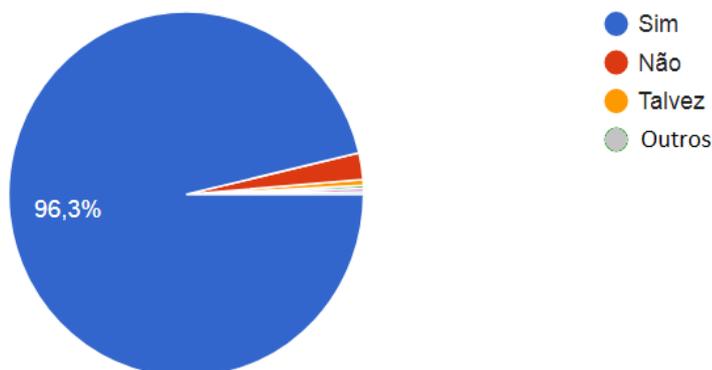


Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

98% indicariam a nossa Auto Escola para seus conhecidos que estivessem procurando lugares para tirar a carteira.

9. Com todas estas alternativas que a Auto Escola Winners oferece para a obtenção da sua CNH, você obteria sua carteira ou realizaria a reciclagem, quando necessário, conosco?

GRAFICO 22: PREFERENCIA PELA AUTO ESCOLA WINNERS



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2017)

96% disseram que sim, eles obteriam sua carteira com a Auto Escola Winners.

Com esta pesquisa, podemos perceber uma grande aceitação do nosso público alvo na entrada de uma nova Auto Escola voltada a pessoas com deficiências na região de Curitiba. Pelas respostas adquiridas, dentre tudo o que está sendo oferecido, os pontos com mais aceitação e que nos mostra ser nossos grandes diferenciais, é a localização com toda a infraestrutura adequada para atender a todos e preferencialmente pessoas com algum tipo de deficiência, desde que dentro do que é aceito nas normas do DETRAN, a nossa flexibilização de horários, possibilitando ao aluno escolher o melhor dia e quantidade de aulas que se encaixe em sua rotina e por último a futura possibilidade de ter módulo de EAD.

## 6. EMPRESA

### 6.1 RAZÃO SOCIAL

Registro da empresa juntamente aos órgãos do governo, com nome completo da pessoa jurídica a ser usado em documentos oficiais, contrato social, notas fiscais emitidas e recebidas, contratos de prestação de serviço, escrituras e outros tipos de documentos. Normalmente é composto por uma designação específica o ramo principal de atividade e o enquadramento da empresa.

A razão social da empresa será Centro de Formação de Condutores Winners Ltda.

## 6.2 LOCALIZAÇÃO

Para a definição do local, além de escolher o bairro em questão o qual tenha um fluxo maior de pessoas, ou seja, a procura pelos serviços seja grande, é analisado a infraestrutura como a disponibilidade de água, rede de esgoto, energia, vias de transporte, visibilidade do negócio. O valor do aluguel deve ser compatível com a capacidade de investimentos e o fluxo de pessoas.

Portanto, a implantação do Centro de Formação de Condutores Winners será no bairro Alto da XV, na Rua Comendador Macedo 395 com esquina à Dr. Faivre, onde ficará próximo dos potenciais clientes, os quais buscam CFCs mais próximo do seu local de trabalho, universidades/escolas e residência, evitando longos deslocamentos. Geralmente, os alunos tem como preferência realizar as aulas no horário de almoço, um pouco antes do serviço ou após seus compromissos, então estaremos atendendo todas as necessidade de horários.

## 6.3 DIRETRIZES ORGANIZACIONAIS

Missão: A Auto Escola Winners tem como missão a formação, com excelência, de novos condutores no município de Curitiba e região metropolitana. Incluindo a este serviço, o atendimento de forma diferenciada, exclusiva e com alta qualidade. Contudo, gostaríamos de estender a possibilidade da realização de um sonho chamado Carteira de Habilitação, para as pessoas com deficiências (PCD), oferecendo as melhores condições existentes no mercado e com a qualidade de alto padrão que só a Winners possui. A infraestrutura será exclusiva para o atendimento de pessoas com deficiência nos membros superiores e inferiores, com instrutores altamente qualificados e carros adaptados.

Visão: Desejamos nos tornar referência quando o assunto é inclusão social, a melhor auto escola com o atendimento diferenciado e inclusive para todos os públicos com alta qualidade, respeito a sociedade e ao meio ambiente.

Valores: Prezamos a honestidade em 1º lugar. Os colaboradores são cuidadosamente recrutados para atender a este critério, assim como admiramos outros valores como o respeito, gentileza, humildade, e outros que possam nos tornar pessoas melhores e ser o melhor na vida daqueles que atendemos.

Objetivo: Realizar o sonho das pessoas com ou sem deficiência que almejam a Carteira Nacional de Habilitação, formando-os com excelência em nosso centro de formação e os tornando novos condutores altamente qualificados e confiantes.

#### 6.4 CONSTITUIÇÃO LEGAL

Para abertura do CFC Winners, o registro da empresa será feito aos órgãos responsáveis como a Junta Comercial, Secretaria da Receita Federal (CNPJ), Secretaria Estadual de Fazenda, Prefeitura de Curitiba para obter o alvará de funcionamento, obter o alvará de licença sanitária, cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”, Corpo de Bombeiros Militar e enquadramento na Entidade Sindical Patronal, o qual a empresa ficará obrigada a recolher anualmente a Contribuição Sindical Patronal. Outro ponto importante, é consultar o PROCON, para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI N.º 8.078 DE 11/09/1990).

Além disso, existem as exigências legais, conforme segue abaixo:

- Constituição da República Federativa do Brasil, promulgada em 5 de outubro de 1988. Artigo 22 inciso XI – Compete a União legislar sobre trânsito e transporte.

- Lei 9.503, de 23 de setembro de 1997 – Código Brasileiro de Trânsito.

- Resolução N° 358 de 13/08/2010 - Regulamenta o credenciamento de instituições ou entidades públicas ou privadas para o processo de capacitação, qualificação e atualização de profissionais, e de formação, qualificação, atualização e reciclagem de candidatos e condutores e dá outras providências.

- Resolução N° 571 de 16/12/2015 – Altera dispositivos da Resolução CONTRAN n° 358, de 13 de agosto de 2010, que trata de procedimentos de credenciamento de instituições ou entidades públicas ou privadas voltadas ao aprendizado de candidatos e condutores, e dá outras providências.

- Resolução CONTRAN N° 684 de 25/07/2017. Altera a Resolução CONTRAN n° 598, de 24 de maio de 2016, que regulamenta a produção e a expedição da Carteira Nacional de Habilitação, com novo leiaute e requisitos de segurança.

- Resolução CONTRAN Nº 556 de 17/09/2015. Torna facultativo o uso do extintor de incêndio para os automóveis, utilitários, camionetas, caminhonetes e triciclos de cabine fechada.

- Resolução CONTRAN Nº 168 de 14/12/04 e Republicada em 22.03.05 (e suas alterações). Estabelece Normas e Procedimentos para a formação de condutores de veículos automotores e elétricos, a realização dos exames, a expedição de documentos de habilitação, os cursos de formação, especializados, de reciclagem e dá outras providências.

- Resolução Nº 543, de 15/07/2015. Altera a Resolução CONTRAN nº 168, de 14 de dezembro de 2004, com a redação dada pela Resolução CONTRAN nº 493, de 05 de junho de 2014, que trata das normas e procedimentos para a formação de condutores de veículos automotores e elétricos.

-Relação do corpo docente com a titulação exigida no art.18 da Resolução 358/10;

-Apresentação do plano de curso em conformidade com a estrutura curricular contida no Anexo da Resolução 358/10;

A Lei Nº 12.217, DE 17 DE MARÇO DE 2010, publicada no DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO em 18/03/2010, acrescenta dispositivo ao art. 158 da Lei n. 9.503, de 23 de setembro de 1997 – Código de Trânsito Brasileiro, para tornar obrigatória a aprendizagem noturna.

Para o credenciamento junto ao Departamento Estadual de Trânsito (Detran) é necessário que o CFC tenha também uma estrutura física mínima. Dentre as exigências estão: sala de aula teórica com tamanho de 1,20 m<sup>2</sup> por candidato, e 6 m<sup>2</sup> para o instrutor, com medida total mínima de 24m<sup>2</sup> correspondendo à capacidade de 15 (quinze) candidatos, mobiliada com carteiras individuais, em número compatível com o tamanho da sala, adequadas para destro e canhoto, além de cadeira e mesa para instrutor. Entretanto, o aluno precisa fazer atualmente 45 horas de aulas teóricas e são necessárias no mínimo 25/horas/aula práticas, sendo cinco no período noturno. Dessas 25, no mínimo cinco horas serão feitas no simulador, contabilizando pelo menos 20 horas/aula no veículo real.

## 6.5 CONTROLE ACIONÁRIO DA EMPRESA

Por se tratar de uma empresa com capital fechado, serão apenas 3 sócias que contribuirão com um valor igual a 33,33%. O controle terá um equilíbrio nas tomadas de decisões, sendo decidido através de reuniões para que todas tenham liberdade de expressar suas ideias/opiniões e assim seja escolhida a melhor opção.

## 6.6 RESPONSABILIDADES E COMPETÊNCIAS

A empresa terá três divisões que serão dirigidas pelas próprias sócias, cada uma com sua respectiva experiência, sendo elas:

-Administrativo: Responsável por toda a parte administrativa, recursos humanos, marketing.

-Financeiro: Responsável pela gestão dos recursos financeiros da empresa.

-Comercial: Responsável pela compra de materiais, negociação com o cliente, homologação e contratação de fornecedores.

## 6.7 COMPLIANCE

### 6.7.1 Introdução

O objetivo desta política é orientar aos colaboradores como agir dentro das normas internas da empresa, seguindo com integridade as regras descritas nas políticas de ética, compras e fornecedores. Tais regras devem ser conhecidas e respeitadas por todos os colaboradores da Auto Escola Winners, buscando a melhoria continua e com excelência dos nossos serviços e atendimento, com mais ética, transparência e eficiência.

### 6.7.2 Conceito

*Compliance* tem origem no verbo em inglês *to comply*, que significa agir de acordo com uma regra, uma instrução interna, um comando ou um pedido, ou seja, estar em “*compliance*” é estar em conformidade com leis e regulamentos externos e internos. Portanto, manter a empresa em conformidade significa atender aos normativos dos órgãos reguladores, de acordo com as atividades desenvolvidas pela sua empresa, bem como dos regulamentos internos, principalmente aqueles inerentes ao seu controle interno.

#### Principais aspectos do *Compliance*

Disseminação da cultura de riscos, controles internos e conformidade;

Conduta ética na condução dos negócios;

Definições das funções a alçadas, com a adequada segregação para evitar conflitos de interesses;

Treinamento periódico, informação e comunicação (leis, regulamentos e normas);

Acompanhamento, testes e planos de ações;

Investigação, prevenção e repressão às práticas antiéticas e abusivas.

### 6.7.3 Cenário Atual

O crescimento na venda de veículos tem contribuído para o aquecimento dos negócios das Auto Escolas ou Centro de Formação de Condutores – CFC. No Brasil a venda de veículos, cresceu 9,28% no período de janeiro a outubro de 2017 se comparado ao mesmo período do ano de 2016, segundo dados da FENABRAVE (Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores). No acumulado do ano, foram vendidos 1,82 milhão de veículos novos país.

Segundo levantamento divulgado em 2016, o Brasil atualmente ocupa o 9º lugar entre os maiores mercados de carro no mundo, isso sem contar as motocicletas e outros tipos de veículos.

#### **6.7.4 Estrutura de *Compliance***

A Auto Escola Winners possui uma estrutura de *compliance* preparada para prevenir, corrigir ou repreender as condutas antiéticas, fraudulentas e corruptivas, possuindo:

- Política de *Compliance*;
- Manual de Ética e Conduta;
- Políticas e formulários complementares;
- Canal de dúvidas e denúncias;
- Treinamentos e reciclagens;
- Comunicação;
- Procedimento investigatório;
- Sanções e Medidas corretivas;
- Conduta Comercial

A Auto Escola Winners tem como objetivo atuar de maneira ética e transparente em todas as suas tratativas comerciais com todos e quaisquer tipos de fornecedores e/ou clientes, mantendo uma conduta alinhada com nossos valores.

A qualidade do serviço e do atendimento, a tabela comercial base de preços, o procedimento para a contratação qualquer fornecedor ou prestador de serviço, todos esses item devem seguir os mesmos critérios e processos indistintamente sem favorecimentos ou preferências que não sejam aquelas evidenciadas por análises criteriosas e cláusulas contratuais.

#### **6.7.5 Apoio ao Desenvolvimento Educacional**

A Auto Escola Winners apoia que seus colaboradores estejam sempre em busca de novos conhecimentos e aperfeiçoamentos em suas áreas de trabalho, portanto sempre que comprovada a conclusão de um novo treinamento, a empresa credita um bônus ao colaborador a fim de incentivar a busca constante de aprendizado.

### **6.7.6 Conflito de Interesses**

O Fornecedor deve notificar imediatamente à Auto Escola Winners sobre qualquer caso de “conflito de interesses” de que tenha conhecimento. Um “Conflito de Interesse” é qualquer circunstância, transação ou relacionamento que envolva direta ou indiretamente o fornecedor e o interesse particular de qualquer colaborador da Auto Escola Winners que interfira de forma inadequada, ou mesmo pareça interferir de forma inadequada, com os interesses da Auto Escola Winners.

### **6.7.7 Corrupções e Fraudes**

A Winners combate todas as formas de corrupção, suborno e propina em suas atividades, seja na forma passiva ou ativa, por atos ou omissões, no setor público ou privado.

São inaceitáveis e passíveis das medidas legais cabíveis, quaisquer condutas ilícitas, tais como:

Fornecimento de produtos e serviços de origem ilegal;

Falsificação de documentos, assinaturas, marcas ou produtos;

Ocultação de acidentes e incidentes de trabalho;

Envolvimento em práticas ou condutas ilegais como evasão fiscal, sonegação, contrabando e tráfico, entre outros;

A Auto Escola Winners não tolera o oferecimento ou a aceitação de suborno, propinas e outros tipos ilegais de pagamento.

### **6.7.8 Concorrência**

A Winners deve conduzir seus negócios de maneira coerente com os princípios de concorrência leal e de acordo com as leis aplicáveis. Não são aceitos atos de espionagem empresarial, bem como qualquer outra prática que não seja a da concorrência leal.

### **6.7.9 Abuso de Poder e Assédio**

A Auto Escola Winners não admite fornecedores e empregados associados às práticas comerciais coercivas para obter vantagem. Os Fornecedores e os colaboradores da organização, ambos devem tratar um ao outro com respeito e dignidade. Nenhum trabalhador deve ser submetido à punição corporal, abuso ou assédio físico, psicológico, sexual, ou verbal.

### **6.7.10 Brindes, Presentes, Viagens E Outras Gratificações**

A Auto Escola Winners preza pela transparência com fornecedores e clientes, portanto existe o limite em quantidade e/ou valor de brindes, presentes, viagens e outras gratificações que nossos colaboradores podem receber e/ ou fornecer, aos nossos clientes e fornecedores, conforme descrito abaixo.

Proibido oferecer gratificação em dinheiro, entretenimento e qualquer tipo de presente para os empregados da Auto Escola Winners, salvo para as cortesias comumente aceitas nas práticas comerciais, como brindes promocionais sem valor significativo;

Os empregados não estão autorizados a aceitar o pagamento de despesas e de custos de viagens, festas entre outros. Exceções serão aceitas, caso o convite seja relacionado a visitas técnicas, reuniões de trabalho ou participação em eventos (seminários, congressos) e desde que devidamente formalizado junto ao Departamento do empregado convidado.

Qualquer Fornecedor ou empregado que violar este item corre o risco imediato de perda de todos os negócios e relacionamento existentes ou futuros com a empresa.

### **6.7.11 Confidencialidade e Sigilo**

Os fornecedores e empregados da Auto Escola Winners devem proteger informações confidenciais e só as utilizar de maneira apropriada, além de assegurar a proteção da privacidade e de todos os direitos de propriedade intelectual válidos de todos os colaboradores e parceiros de negócios.

Os fornecedores não devem divulgar a ninguém da Auto Escola Winners informações relativas a qualquer outra empresa caso tenha obrigação contratual ou jurídica de não divulgar aquelas informações.

Informações da Auto Escola Winners não podem ser utilizadas para atender a interesse pessoal, em benefício próprio de empregado ou de terceiros, e mais ainda, de concorrentes diretos ou indiretos.

Pede-se sigilo nas relações comerciais.

### **6.7.12 Treinamento**

A Auto Escola Winners promove constantes treinamentos aos seus colaboradores a fim de disseminar a conduta esperada com o tratamento de informações sobre a organização que possam privilegiar outras empresas do mesmo ramo. Contudo contamos com três tipos de treinamento:

**Integração:** No qual é transmitido aos colaboradores pela primeira vez sobre as políticas e condutas da empresa, demonstrando de forma teórica e prática a atitude esperada em diversas situações de divulgação de informações sigilosas da empresa.

**Reciclagem/Atualização:** Realizado anualmente, reforçando aos colaboradores as práticas esperadas na realização de suas funções, para que não haja posturas inadequadas que possam prejudicar a Auto Escola Winners no seu ramo de atuação privilegiando a concorrência de forma desleal.

Corretiva: Este faz parte das Medidas Corretivas, para colaboradores que venham a demonstrar postura inadequada de acordo com o esperado e orientado nas políticas e normas da empresa. O treinamento é pontual, explicando ao colaborador o motivo de estar sendo realizado e reforçando o ponto onde o mesmo mostrou a conduta inadequada, podendo ser aplicado um teste ao final para verificar se o treinamento foi efetivo.

Todos os treinamentos são realizados pelo Representante Legal da Empresa, que é o responsável por divulgar a política de Compliance e controlar a efetivação desta por parte de todos os funcionários da empresa.

#### **6.7.13 Dúvidas e Denúncias**

Em caso de dúvidas e/ou denúncias, sobre qual deve ser a conduta correta a adotar, o colaborador deve procurar ajuda de forma sincera e transparente.

Deve ser comunicada imediata e formalmente ao Representante Legal da Empresa, qualquer situação que possa caracterizar conflito de interesses, ou fatos que possam prejudicar a Empresa ou que contrariem os princípios desta Política.

A Empresa assegura a confidencialidade na condução destes assuntos e o compromisso de apuração dos casos relatados.

Situações que, porventura, não estejam aqui explicitadas, serão tratadas como exceção e encaminhadas ao Representante Legal da Empresa que analisará e decidirá dentro dos princípios desta Política.

#### **6.8 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO**

O tema Centro de Formação de Condutores Auto Escola Winners, foi composto a partir da necessidade de uma das integrantes desse projeto, sendo ela portadora de deficiência, que ao procurar uma auto escola que atendesse-a, obteve

poucos resultados efetivos e então constatou a carência da cidade de Curitiba nesse tipo de serviço.

Segundo pesquisa pelo site do Detran-PR, observou-se a existência de 125 Auto Escolas credenciadas na cidade de Curitiba, sendo que algumas delas possuem um baixo nível de ofertas com acessibilidade à pessoas com deficiência física.

### 6.8.1 Ramo de Atuação

Atualmente o crescente aumento populacional das regiões, potencializa o crescimento da indústria automotiva. Esse crescimento nas vendas, tem contribuído para a implantação de Centro de Formação de Condutores, o qual presta serviço à pessoas que buscam conquistar sua habilitação ou até mesmo reabilitação de condutores suspensos ou com habilitação cancelada pelos órgãos de trânsito.

Segundo o INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), até a presente data de pesquisa, não encontra-se marca igual registrada, então a Auto Escola Winners está disponível para registro.

FIGURA 2: PESQUISA DA MARCA

The image shows a screenshot of the INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) website search results page. At the top, there is a navigation bar with the Brazilian flag and the text 'BRASIL', followed by menu items: 'Acesso à informação', 'Participe', 'Serviços', 'Legislação', and 'Canais'. Below this is the INPI logo and the text 'Instituto Nacional da Propriedade Industrial' and 'Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior'. The main heading is 'Consulta à Base de Dados do INPI' with a link '[ Início | Ajuda? ]'. Below the heading, there are search filters: '» Consultar por: Pesquisa Básica | Marca | Titular | Cód. Figura ]'. The search results section is titled 'RESULTADO DA PESQUISA (02/06/2018 às 21:45:59)' and shows 'Marca: Auto Escola Winners'. The results indicate that no results were found for the search. A message states: '- Nenhum resultado foi encontrado para a sua pesquisa. Para efetuar outra pesquisa, pressione o botão de VOLTAR.' Below this, there is an 'AVISO' (Warning) stating that the search results are for informational purposes only and do not guarantee registration. At the bottom of the page, there is a footer with the address 'Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ - CEP: 20090-910 | Rua São Bento, 1 - Centro - RJ - CEP: 20090-010' and the logo 'Fale conosco'.

Fonte: INPI (2018)

### 6.8.2 Necessidades a serem atendidas

A principal necessidade a ser atendida é a inclusão social, designada para a integração de pessoas que são excluídas na sociedade, conforme literatura. Podemos citar, como exemplo, as cotas raciais, cotas de deficientes físicos e os idosos, que são ações estabelecidas para estimular ainda mais a inserção destes grupos.

### **6.8.3 Público Alvo**

O CFC Auto Escola Winners, estará voltado ao público em geral, tendo como diferencial atendimento a pessoas com deficiência que tem o sonho de adquirir sua habilitação, porém, é importante a liberação por meio de exames médicos e que a sua limitação física não interfira na capacidade de dirigir.

## **6.9 DESCRIÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO**

Os serviços oferecidos pela empresa são formações a novos condutores e reabilitação de condutores suspensos ou com habilitação cancelada pelos órgãos de trânsito. Nos serviços está incluso o treinamento de direção defensiva, cursos de legislação, mecânica, educação de transito, primeiros socorros, cidadania, entre outros.

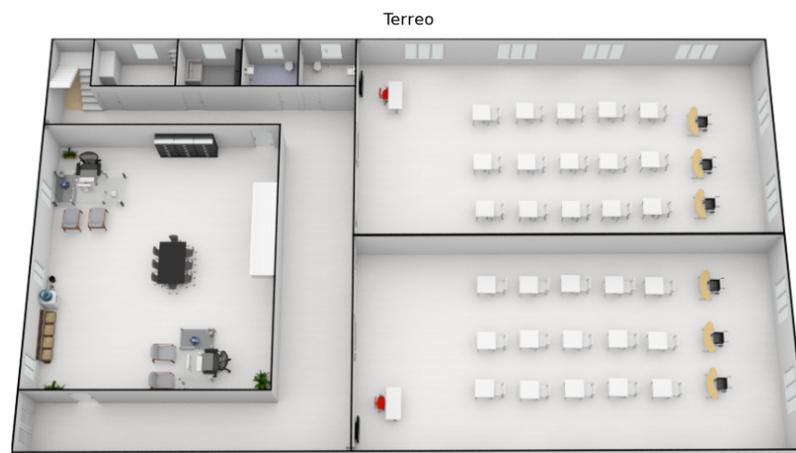
### **6.9.1 Instalações de Apoio**

É necessário que o CFC tenha uma estrutura física mínima. Dentre as exigências estão: sala de aula teórica com tamanho de 1,20 m<sup>2</sup> por candidato, e 6 m<sup>2</sup> para o instrutor, com medida total mínima de 24m<sup>2</sup> correspondendo à capacidade de 15 (quinze) candidatos, mobiliada com carteiras individuais, em número compatível com o tamanho da sala, adequadas para destro e canhoto, além de cadeira e mesa para instrutor. A pista para moto também deve estar dentro das exigências imposta pelo Detran, de 24m a 28m x 17,5m a 21,5m com todas as sinalizações solicitadas, conforme anexo deste trabalho. Entretanto, o aluno precisa

fazer atualmente 45h de aulas teóricas e são necessárias no mínimo 25h de aulas práticas, sendo cinco horas no período noturno, cinco horas no simulador e as outras quinze horas no veículo real.

Demais exigências para infraestrutura física da auto escola, encontra-se nos anexos, conforme portaria N.º 636/2015-DG emitida pelo Detran-PR.

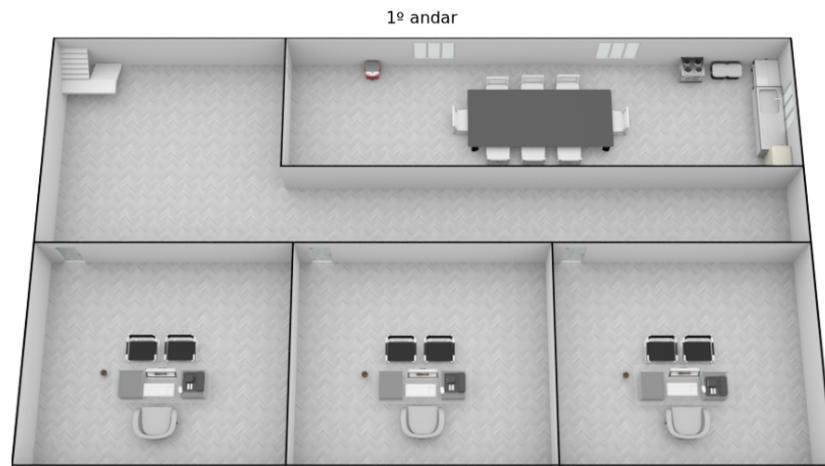
FIGURA 3: PLANTA TÉRREO



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

A figura acima mostra como ficaria o térreo do prédio e na figura abaixo, ilustra o andar de cima com detalhes.

FIGURA 4: PLANTA 1º ANDAR



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### **6.9.2 Bens Físicos Facilitadores**

O Centro de Formação de Condutores Auto Escola Winners, oferecerá aos clientes uma boa infraestrutura, excelente atendimento, aulas teóricas e práticas com carros adaptados, simuladores para facilitar ainda mais o aprendizado e instrutores disponíveis a transmitir conhecimentos.

### **6.9.3 Serviços Explícitos e Implícitos**

Os serviços explícitos oferecidos pela empresa, são aqueles que constam no contrato da prestação de serviços, sendo eles a realização de exames, 45h/aulas teóricas com a capacidade de quinze candidatos na sala, 25h de aulas práticas, sendo 5h no período noturno, 5h no simulador e as outras 15h em veículo real.

Os serviços implícitos são aqueles que se caracterizam pelos benefícios transferido para o cliente, ou seja, benefícios que chame a atenção do cliente para

optar por nossos serviços. No caso do CFC, atendimento diferenciado à pessoas com deficiência, aulas avulsas caso seja necessário pelo candidato, integração, segurança, descontos e entre outros, buscando sempre alcançar a satisfação de nossos clientes.

## 6.10 PLANO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL

### 6.10.1 Tema

A exclusão social é algo muito comum hoje em dia, apesar de ser combatido não é totalmente excluído. Só terá fim quando houver a conscientização por parte de todos de que devemos respeitar as diferenças sejam elas quais forem. Portanto, a inclusão social é designada para a integração de pessoas que são excluídas na sociedade provocada pelas diferenças de classe social, educação, idade, deficiência, gênero, preconceito social ou preconceitos raciais. Inclusão social é oferecer oportunidades iguais de acesso a bens e serviços a todos.

### 6.10.2 Responsabilidade Ambiental

A responsabilidade ambiental são atitudes para proteção do meio ambiente na atualidade e para futuras gerações, garantindo assim a sustentabilidade. Por isso, como medidas sustentáveis o CFC Winners fornecerá lixeiras de coleta seletiva para a reciclagem dos lixos, no treinamento dos colaboradores informa-los sobre a importância da sustentabilidade, os veículos serão revisados de período em período para evitar poluição. O responsável por esta parte será o departamento administrativo da empresa.

## 6.11 LEVANTAMENTO DE DADOS FINANCEIROS – EMPRESA

O levantamento financeiro abaixo, se refere aos custos para abertura do Centro de Formação de Condutores Auto Escola Winners:

TABELA 3: LEVANTAMENTO DE DADOS FINANCEIROS - EMPRESA

<b>Qtde.</b>	<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
1	Aluguel Imóvel	R\$ 3.100,00
2	Kit protótipo	R\$ 2.200,00
3	Veículo e moto	R\$ 96.000,00
2	Personalização	R\$ 3.000,00
4	Taxas Inmetro	R\$ 2.812,54
1	Aluguel simulador	R\$ 100,00/aluno
1	Cursos Instrutores	R\$ -
1	Armário arquivo	R\$ 429,00
1	Armário Fechado	R\$ 398,00
2	Quadro Branco	R\$ 180,00
40	Cadeira com Braço	R\$ 3.800,00
2	Mesa e Cadeira Instrutor	R\$ 620,00

1	Jogo de 4 cadeiras de espera	R\$	320,00
6	Mesas para cadeirante	R\$	2.190,00
5	Cadeiras mesa em L	R\$	1.450,00
5	Mesa em L	R\$	1.700,00
2	Ventilador	R\$	287,80
3	Saboneteira	R\$	59,70
2	Porta Papel	R\$	63,80
2	Lixeiras pedaleiras	R\$	97,00
5	Lixeiras simples	R\$	110,00
1	Lixeiras 5 S	R\$	692,00
2	Acentos	R\$	69,80
1	Cafeteira	R\$	89,90
1	Filtro de agua	R\$	304,90
<b>TOTAL</b>		<b>R\$</b>	<b>119.974,44</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

Ressaltando que, será investido em dois veículos e uma moto, tendo um dos veículos a adaptação necessária para atender pessoas com deficiência.

## 7. PLANO ADMINISTRATIVO

### 7.1 POLÍTICA DE GESTÃO DE PESSOAS

A empresa será formada por três sócias, a qual será composta por oito colaboradores para as funções de Recepcionista, Assistente Administrativo/Vendas, Auxiliar de Serviços Gerais, Instrutores de Trânsito, Diretor Geral e Diretores de Ensino.

### 7.2 QUADRO FUNCIONAL

A quantidade de colaboradores varia de acordo com o porte da empresa. Considerando que a Auto Escola Winners se classifica em pequeno porte, o quadro funcional será definido com o total de oito colaboradores, sendo um para cada cargo, exceto o cargo de Instrutor de transito que, conforme a Resolução nº 358 de

13/08/2010, exige dois colaboradores. A equipe pode aumentar na medida que o movimento for crescendo.

TABELA 4: QUADRO FUNCIONAL

<b>CARGO</b>	<b>QUANTIDADE</b>
	<b>E</b>
Recepcionista	1
Auxiliar Administrativo	1
Auxiliar de Serviços Gerais	1
Diretor-Geral	1
Diretor de Ensino	2
Instrutores de Trânsito	2
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 7.3 DESCRIÇÃO DE CARGOS

Na descrição de cargos, será especificado as atividades, responsabilidades e salários, baseado na Convenção Coletiva do site do SINTRADESP/PR (Sindicato dos proprietários de Centros de Formação de Condutores do Estado do Paraná), dos colaboradores em relação a seus cargos.

QUADRO 4: DESCRIÇÃO DE CARGOS

<b>DESCRIÇÃO DE CARGOS</b>	<b>SALÁRIO</b>
----------------------------	----------------

RECEPCIONISTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Atendimento aos alunos;</li> <li>* Atendimento Telefônico;</li> <li>* Domínio do pacote Office;</li> <li>* Agendamento de exames/aulas;</li> <li>* Ensino Médio Completo;</li> </ul>	R\$ 1.250,00
ASSISTENTE ADM VENDAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Venda de pacotes e aulas avulsas;</li> <li>* Realização de matrículas;</li> <li>* Responsável pela compra de materiais de escritório;</li> <li>* Emissão de relatórios/planilhas;</li> <li>* Rotinas administrativas em geral;</li> <li>* Ensino Médio Completo;</li> </ul>	R\$ 1.350,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Limpar e arrumar todo o local interno e externo;</li> <li>* Abastecer os ambientes com materiais necessário;</li> </ul>	R\$ 1.000,00
INSTRUTOR DE TRÂNSITO	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Obter curso de capacitação para a atividade;</li> <li>* Obter curso de direção defensiva e primeiros socorros;</li> <li>* Responsável para capacitar futuros condutores com aulas teóricas e práticas;</li> </ul>	R\$ 1.500,00

DIRETOR GERAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Responsável por todos os setores;</li> <li>* Contratação e demissão de colaboradores;</li> <li>* Solucionar problemas, quando necessário;</li> <li>* Obter curso de capacitação específica para a atividade;</li> <li>* Obter no mínimo dois anos de habilitação;</li> </ul>	R\$ 2.500,00
DIRETOR DE ENSINO	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Responsável pelo setor de capacitação dos condutores;</li> <li>* Solucionar problemas, quando necessário;</li> <li>* Obter curso de capacitação específica para a atividade;</li> <li>* Obter no mínimo dois anos de habilitação;</li> <li>* Realizar aulas teóricas e simulador, quando necessário;</li> <li>* Supervisionar o controle de aulas teóricas e simulador;</li> </ul>	R\$ 2.250,00

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

#### 7.4 RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

De acordo com Gianesi (1994, p. 1440), “ O uso eficaz dos recursos humanos e o aproveitamento de suas habilidades é importante em qualquer tipo de Organização.”

O Centro de Formação de Condutores, irá seguir as exigências legais imposta pela CLT. O recrutamento e seleção serão realizados por meio de busca de currículos, triagem, agendamento de entrevistas, testes específico conforme requisição de cargos.

## 7.5 PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAS

A Auto escola Winners reconhece que o investimento em seus colaboradores torna-se uma empresa melhor preparada para a prestação de serviços aos seus clientes, portanto, para que seja sempre a melhor, será desenvolvido um programa de integração e proporcionará diversos treinamentos para os colaboradores, a maioria voltado para a área de atuação, assim como será oferecido as devidas reciclagens aos instrutores. Acredita-se no potencial da equipe, ciente de que estas ações proporcionam um crescimento na empresa como um todo.

## 7.6 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Segundo literatura, a avaliação de desempenho trata-se de uma ferramenta de gestão de pessoas, cujo objetivo é avaliar o nível da atuação de um funcionário ou de um grupo de colaboradores em relação ao conjunto da empresa.

Conhecer a performance e capacidade de desempenho de seus colaboradores, é uma estratégia a ser utilizada neste empreendimento para mensurar o potencial da equipe visando a produtividade.

Para realizar a devida avaliação de desempenho, serão considerados:

- Análise diária do comportamento do funcionário (progressos, limitações, sucessos, fracassos) e oferta constante de feedbacks;
- Identificação imediata dos problemas, buscando a manutenção da motivação do grupo e a resolução dos conflitos;

- Entrevistas formais que devem ser efetuadas periodicamente.

## 7.7 PRÁTICAS MOTIVACIONAIS

Paes (2008, p.1), acredita que a motivação é um indicador de desempenho em uma empresa e que se devem analisar os fatores que motivam cada colaborador.

Para estimular o desenvolvimento intelectual e técnico, serão realizados parcerias com academias, restaurantes e instituições de ensino próximas, com o objetivo de oferecer descontos aos funcionários e, ainda, um pequeno espaço reservado (do local) para relaxar e tomar café.

## 7.8 SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

Deve-se optar por uma prestadora de serviços que oferecem profissionais capacitados e que se mostrem aptos para atuar com perspicácia e prontidão em qualquer eventualidade de sinistro. Buscando uma forma de reduzir custos operacionais e ao mesmo tempo o diferencial de atendimento, a empresa contará com serviço terceirizado de guincho e “leva e traz”.

## 7.9 LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIRO – ADMINISTRATIVO

O levantamento financeiro abaixo, se refere aos custos para contratação de colaboradores que vão fazer parte da empresa e se dedicarem para alcançar resultados.

TABELA 5: LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS - ADMINISTRATIVOS

<b>Qtde</b>	<b>Descrição</b>	<b>Salário</b>
1	Recepcionista	R\$ 1.250,00
1	Assistente Adm Vendas	R\$ 1.350,00
1	Auxiliar Serviços Gerais	R\$ 1.000,00
2	Instrutor de Trânsito	R\$ 2.800,00

2	Diretor de Ensino	R\$	4.500,00
1	Diretor Geral	R\$	2.500,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$</b>	<b>13.400,00</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

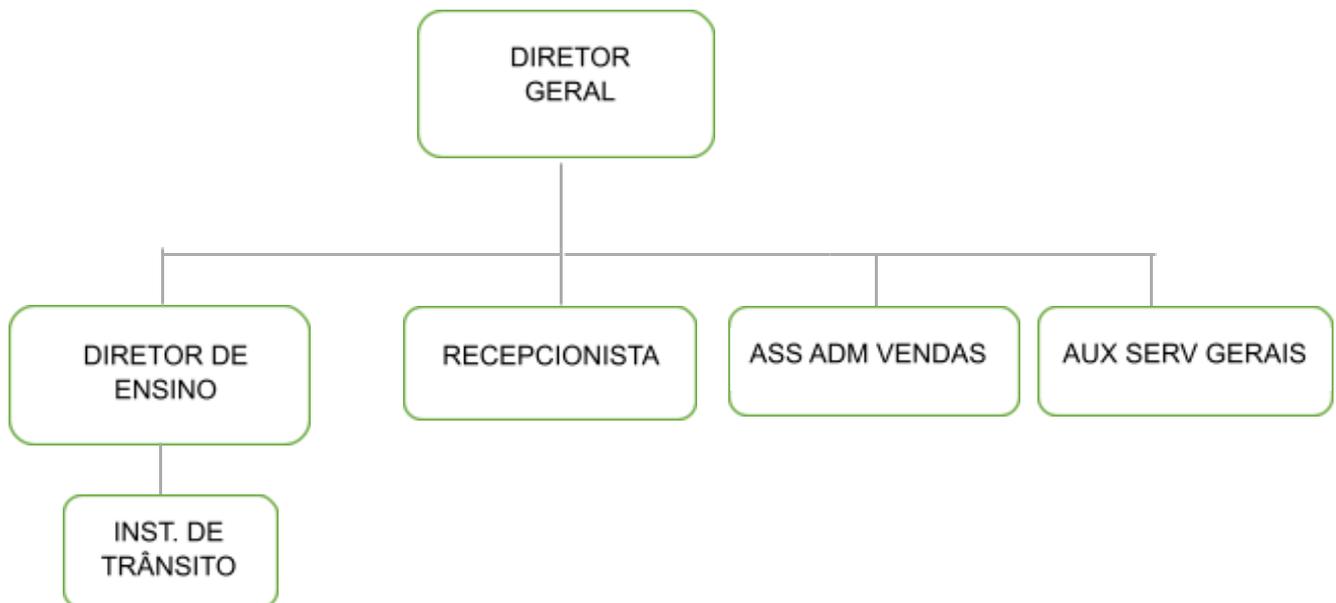
## 8. PLANO OPERACIONAL

### 8.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

#### 8.1.1 Infraestrutura

##### 8.1.1.1 Organograma

FIGURA 5: ORGANOGRAMA



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

##### 8.1.1.2 Localização

Para a definição do local, além de escolher o bairro em questão o qual tenha um fluxo maior de pessoas, ou seja, a procura pelos serviços seja grande, é analisado a infraestrutura como a disponibilidade de água, rede de esgoto, energia, vias de transporte, visibilidade do negócio. O valor do aluguel deve ser compatível com a capacidade de investimentos e o fluxo de pessoas.

Portanto, a implantação do Centro de Formação de Condutores Winners será no bairro Alto da XV, na Rua Comendador Macedo 395 com esquina à Dr. Faivre, onde ficará próximo dos potenciais clientes, os quais buscam CFCs mais próximo do

seu local de trabalho, universidades/escolas e residência, evitando longos deslocamentos. Geralmente, os alunos tem como preferência realizar as aulas no horário de almoço, um pouco antes do serviço ou após seus compromissos, então estaremos atendendo todas as necessidade de horários.

#### 8.1.1.3 Instalações

Para o credenciamento do Centro de Formação de Condutores, é necessário que toda a infraestrutura, instalações esteja dentro das exigências da Resolução nº 358 de 13/08/2010:

Art. 8º São exigências mínimas para o credenciamento de CFC:

I – Infraestrutura física:

a) acessibilidade conforme legislação vigente;

b) se para ensino teórico-técnico: sala específica para aula teórica, obedecendo ao critério de 1,20 m<sup>2</sup> (um metro e vinte centímetros quadrados) por candidato, e 6 m<sup>2</sup> (seis metros quadrados) para o instrutor, com medida total mínima de 24m<sup>2</sup> (vinte e quatro metros quadrados) correspondendo à capacidade de 15 (quinze) candidatos, sendo que a capacidade total máxima não poderá exceder a 35 (trinta e cinco) candidatos por sala, respeitados os critérios estabelecidos; mobiliada com carteiras individuais, em número compatível com o tamanho da sala, adequadas para destro e canhoto, além de cadeira e mesa para instrutor.

c) espaços destinados à Diretoria Geral, Diretoria de Ensino, Secretaria e Recepção;

d) 2 (dois) sanitários, sendo um feminino e outro masculino, com acesso independente da sala de aula, constante da estrutura física do CFC;

e) área específica de treinamento para prática de direção em veículo de 2 (duas) ou 3 (três) rodas em conformidade com as exigências da norma legal vigente, podendo ser fora da área do CFC, bem como de uso compartilhado, desde que no mesmo município;

f) fachada do CFC atendendo às diretrizes de identidade visual, conforme regulamentação específica do órgão ou entidade executivo de trânsito do Estado ou do Distrito Federal;

g) infraestrutura tecnológica para conexão com o sistema informatizado do órgão ou entidade executivo de trânsito do Estado ou do Distrito Federal.

II - Recursos Didático-pedagógicos:

a) quadro para exposição escrita com, no mínimo, 2m x 1,20m;

b) material didático ilustrativo;

c) acervo bibliográfico sobre trânsito, disponível aos candidatos e instrutores, tais como Código de Trânsito Brasileiro, Coletânea de Legislação de Trânsito atualizada e publicações doutrinárias sobre trânsito;

d) recursos audiovisuais necessários por sala de aula;

e) manuais e apostilas para os candidatos e condutores;

Demais instalações que constam na portaria publicada pelo Detran/PR, encontra-se nos anexos deste plano de negócio.

## **8.1.2 Logística**

### **8.1.2.1 Política De Compras**

O sistema para compras se baseia em melhor custo-benefício, para isto os colaboradores deverão buscar por fornecedores altamente capacitados para nos

atender, o processo se dará em torno das aprovações pelos diretores, onde o colaborador deverá apresentar no mínimo três orçamentos para que o diretor avalie o fornecedor que se enquadre nas exigências e autorize o processo de compras. Esta operação será realizada na compra de todos os produtos e/ou serviços necessários para o funcionamento e atendimento da Auto Escola Winners, e cada processo tem o lead time de trinta dias. Tendo isto em mente, é dever do comprador se organizar para que os pedidos sejam feitos antes da falta de algum produto e/ou serviço, pois a falta destes podem afetar diretamente no atendimento ao cliente e consequentemente no desempenho.

#### 8.1.2.2 Armazenamento e Distribuição

A Auto escola Winners é uma prestadora de serviços, portanto não necessita de grande espaço destinado a armazenagem de produtos. Materiais de limpeza são armazenados num depósito para este fim, dentro de sua validade e devidamente etiquetado com acesso restrito aos funcionários da empresa. Durante o período de não usos dos carros, estes serão estacionados numa garagem fechada e segura dentro da auto escola, que tem capacidade mínima para 4 (quatro) carros.

#### 8.1.2.3 Outros

Outros materiais, tais como materiais de escritório serão armazenados dentro de um armário na recepção e ferramentas para possíveis pequenos reparos nos carros entre outras eventualidades, serão armazenadas em um armário na garagem, com trancas onde, por motivo de segurança, apenas os diretores estarão autorizados a abrir.

### **8.1.3 Produção**

#### 8.1.3.1 Tecnologia Utilizada

Atualmente, acompanhando a evolução tecnológica digital com possibilidade de mais liberdade e mais mobilidade, sem perder o controle dos negócios, em

busca de publicidade e com a ajuda dos softwares de gestão, o Centro de Formação de Condutores visa encontrar um espaço amplo para mostrar seus diferenciais e conquistar mais clientes.

Com isso, pode conferir o fluxo de caixa, o ritmo das vendas, o controle de frota, a agenda de aulas e ainda prever o faturamento dos próximos meses com base em relatórios automáticos.

Dentre as facilidades que a tecnologia aplicada no controle, estão:

- Diminuição dos custos com horas extras dos instrutores, graças a um controle eficaz com melhor aproveitamento do tempo disponível diário de cada profissional;
- Menor taxa de inadimplência, já que o sistema avisa quando o aluno está com pendências antes de agendar novas aulas;
- Nenhum erro ou esquecimento como troca de instrutor, de horário ou veículo acidentalmente.

#### 8.1.3.2 Capacidade de Atendimento

A capacidade de atendimento do CFC, será calculado conforme disponibilidade e quantidade de instrutores de transito, com horários pré-estabelecidos e respeitando-se a jornada de trabalho. O horário de atendimento será de segunda à sexta das 07h às 21h e aos sábados das 8h às 13h.

No primeiro ano, serão dois instrutores, considerando que cada um terá carga horaria mensal de 176 horas e que cada um atenderá, em média, 8h mensais por aluno, as quais foram calculadas através das aulas teóricas e práticas dentro de um único mês, ou seja, cada aluno terá 45h teóricas mas em uma sala com 15 candidatos, porém, se dividir as 45h por 15 candidatos é como se o instrutor disponibiliza-se em média 3h por aluno e mais as cinco primeiras horas de aulas práticas de um total de 25h. Contudo, pressupondo 80% de produtividade, obtém-se o total de horas produtivas realizadas por cada instrutor, ou seja, para dois instrutores terá um total de 563 horas produtivas mensal, a qual divide-se pelas 8 horas mensais/aluno, desta forma encontra-se a capacidade máxima de atendimento mensal, 35 alunos. Para os anos seguintes, foi

considerado uma projeção de aumento na procura de nossos serviços, e então, o número de instrutores também aumenta e chega até quatro, sendo dois deles os diretores de ensino que podem atuar apenas para as aulas teóricas e aulas no simulador.

PLANILHA 1: CÁLCULO CAPACIDADE DE ATENDIMENTO

CAPACIDADE DE ATENDIMENTO					
Instrutores		Horas Disponíveis	Produtividade	Horas Produtivas	Total Horas Produtivas
2		176	80%	141	282
Horas por aluno/mês					8
Capacidade Atend.					35
CAPACIDADE DE ATENDIMENTO					
Instrutores		Horas Disponíveis	Produtividade	Horas Produtivas	Total Horas Produtivas
3		176	80%	141	422
Horas por aluno/mês					8
Capacidade Atend.					53
CAPACIDADE DE ATENDIMENTO					
Instrutores		Horas Disponíveis	Produtividade	Horas Produtivas	Total Horas Produtivas
4		176	80%	141	563
Horas por aluno/mês					8
Capacidade Atend.					70

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 8.1.3.3 Processo de Serviço

Para dar início as atividades da empresa, o Centro de Formação de Condutores deve ser credenciado ao DETRAN, o órgão que permitirá a entidade atuar no processo de formação, alteração e inclusão de categorias da carteira nacional de habilitação.

Segundo edital publicado, pelo DETRAN PR, em 09 de agosto de 2013 com validade de cinco anos ao contar desta data, no art 11 diz que para o credenciamento, a empresa interessada deverá atender a todos os requisitos previstos no Código de Trânsito Brasileiro, nas normas estabelecidas pelo CONTRAN e DENATRAN, bem como será necessário o encaminhamento de documentações para serem analisadas. A primeira documentação é o requerimento do representante legal da empresa dirigido ao Diretor do DETRAN/PR solicitando o credenciamento. Conforme os parágrafos do edital, O requerimento juntamente com a documentação obrigatória deverá ser encaminhado em envelope lacrado, para

análise da Comissão Permanente de Licitação, na sede do DETRAN/PR, localizada à Av. Victor Ferreira do Amaral, 2940, Capão da Imbuia, Curitiba - PR, CEP: 82.800-900 ou nas CIRETRANs (no caso de necessidade de autenticação de documentos, o servidor da CIRETRAN poderá fazê-los, e após lacrar o envelope, o encaminhará à Comissão Permanente de Licitação).

Ainda, segundo o edital, após o recebimento do requerimento para credenciamento, o DETRAN/PR, através da Comissão Permanente de Licitação, verificará a integralidade da documentação apresentada pelo proponente, emitindo Ata de Julgamento, no prazo máximo de 45 (quarenta e cinco) dias, contados da apresentação da documentação.

E por fim, no art 14, conclui-se que Cumpridas todas as etapas anteriores será confeccionado o contrato, e o credenciado será convocado para assinar o instrumento de contrato no prazo máximo de 5 (cinco) dias úteis após a convocação.

O Processo Produtivo envolvido na operação de um CFC inclui as seguintes atividades:

- Vendas: compreende o atendimento, informações sobre o curso, sobre os diferenciais de qualidade e instalações e o fechamento da venda;
- Cadastramento dos alunos no sistema de controle;
- Serviços de apoio às aulas e manutenção dos equipamentos utilizados pelo CFC

(Automóveis, equipamentos de audiovisual e material necessário às aulas teórico-práticas);

- Acompanhamento nas realizações dos exames dos alunos;
- Cobrança dos serviços e controle dos pagamentos;
- Gestão de compras e pagamentos de fornecedores;
- Gestão de Pessoal: contratação, manutenção, treinamento, remuneração;
- Divulgação, mantendo as orientações legais para o setor;
- Relacionamento com bancos, escritório de contabilidade, DETRAN e demais órgãos de registro e credenciamento regionais.

#### 8.1.3.4 Ciclo do Serviço

FIGURA 6: CICLO DO SERVIÇO



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

#### 8.1.4 Indicadores de Desempenho dos Processos

Para o controle da qualidade nos serviços, a Auto Escola Winners utilizará o método PDCA para controle de melhoria contínua do processo.

FIGURA 7: PDCA



Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

#### 8.2 PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO

### 8.2.1 Etapas de Implementação e Treinamentos

Para a implementação da Auto escola, será utilizado o Ciclo PDCA, esta é uma ferramenta de gestão voltada a qualificação de processos de uma empresa onde os resultados dependem de uma sequência de etapas, que são elas: Planejar (Plan), Fazer (Do), Checar (Check) e Agir (Action), que se repetem na mesma ordem, não havendo um fim determinado. Sabendo disso, após a inauguração da empresa, ocorrerá melhorias contínuas em nossos processos utilizando a mesma ferramenta. Segue resumo das etapas que serão realizadas para a abertura da auto escola:

P – Meta: Realizar a abertura da Auto Escola Winners, exclusivamente nesta data, será oferecido um *coffee break* no período da tarde para convidados e possíveis clientes, haverá também um desconto de 5% nas matrículas realizadas na inauguração.

D – Para atingirmos nossa meta, trabalharemos com folders impressos e digitais promocionais, apresentando a nossa empresa, destacando sua diferenciação se tratando em atender pessoas com deficiência e oferecendo o desconto para todos que fizerem sua matrícula no dia da abertura. Para fornecedores, sócios e amigos, será enviado convites digitais para conhecer nossas instalações. O *Coffee Break* será comprado via processo de compras e deverá chegar ao local com no mínimo 1:30hr de antecedência.

No dia trabalharemos exclusivamente captando clientes e mostrando as instalações, a equipe será organizada e dividida para: 1 pessoa para atender clientes na recepção, 1 pessoa para dividir clientes em grupo, se necessário, e apresentar as instalações, 1 pessoa para receber e organizar o coffee break, 1 pessoa para a limpeza geral e constante do ambiente e 2 pessoas entregando panfletos pela região para captação de novos clientes.

Encerrando as atividades do dia, a equipe terá o prazo de 2 dias para fazer o levantamento dos resultados da nossa ação de abertura.

C – Após termos os resultados, será avaliado se atingimos todas as metas colocadas no início, analisando os pontos positivos e negativos.

A – Com todas as etapas anteriores concluídas, manteremos o foco em melhoria contínua, em formato de treinamentos constantes para fixar as boas práticas e de novos ciclos de PDCA para novos projetos e/ou melhorar os processos já existentes.

Os treinamentos serão constantes a todos os funcionários, sendo obrigatório a participação de todos na Integração, que será realizado em seu primeiro dia de trabalho. É obrigatório também a participação bienal dos instrutores nas reciclagens. Para os demais funcionários serão oferecidos treinamentos sobre as condutas da empresa, boas práticas de atendimento, apresentação e implementação de novas ferramentas de gestão, entre outros para manter um quadro de funcionários atualizados e bem preparados para o atendimento dos nossos clientes.

### 8.2.2 Análise de Riscos e Plano de Contingencia

Para solucionar e conter alguns fatores de risco que pode interferir no bom funcionamento da Auto escola Winners, foi definido um plano de contingência que deverá ser seguido por todos os funcionários da empresa. Este plano está descrito no quadro abaixo:

QUADRO 5: RISCOS E CONTINGÊNCIAS

Risco	Contingência
Falta de Energia	Consultar desligamentos programados e no-breaks
Falta de Água	Possuir caixa d'água com alta capacidade
Acidentes	Possuir contrato com empresas de atendimento de emergência e urgência (Sammu, Ecco Salva, Plus Santé, etc.)
Furtos e Roubos	Contratar seguros
Falta de Clientes	Investir em novas alternativas de propagandas
Falta de Combustível	Investir em GNV nos carros e manter motos com o tanque cheio

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 8.3 PLANO DE INFORMÁTICA

### 8.3.1 Sistema de Informação

Uma pesquisa foi realizada com as empresas que fornecem softwares para a instalação nos computadores e atender legalmente os alunos, como também a compra do aparelho que terá a função de colher as digitais e enviar automaticamente para o sistema do DETRAN/PR.

### 8.3.2 Plano Básico de Informática

Será utilizado o pacote básico da Microsoft, contendo os principais atalhos de trabalho como word, excel, power point, internet, entre outros. Para sites de busca e todos os serviços que depende do sinal de internet, será contratado um pacote de internet de melhor preço e qualidade juntamente com a telefonia que será instalada.

## 8.4 LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS- OPERACIONAL

O levantamento financeiro abaixo, se refere aos custos operacionais da empresa, ou seja, toda a parte de informática necessária.

TABELA 6: LEVANTAMENTO DADOS FINANCEIROS - OPERACIONAIS

<b>Qtde</b>	<b>Descrição</b>	<b>Salário</b>	
5	Computador Premium DELL	R\$	8.522,00
1	Impressora Multifuncional	R\$	1.099,90
2	Televisor	R\$	2.398,00
1	Sistema INOVE	R\$	200,00
1	Leitor Biométrico	R\$	2.700,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$</b>	<b>7.142,63</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9. PLANO FINANCEIRO

### 9.1 CONFECÇÃO E ANÁLISE DO PLANO FINANCEIRO

E por fim, a parte mais importante do plano de negócio, o plano financeiro. O plano financeiro é o levantamento de dados financeiros como também é feito uma projeção para cinco anos. Sendo assim, é possível identificar a viabilidade financeira do negócio, dando sequência ao início das atividades e um controle adequado voltado às despesas com foco na lucratividade.

### 9.2 INVESTIMENTO CAPITAL PRÓPRIO

Através do levantamento dos dados financeiros e a projeção de fluxo de caixa para cinco anos, o valor do capital inicial para investimento no plano de negócio é de R\$ 190.000,00 (cento e noventa mil reais), o qual supri a necessidade de capital de giro (NCG) e ainda permanece com um valor positivo de R\$ 632,34 (seiscentos e trinta e dois reais e trinta e quatro centavos), conforme abaixo:

PLANILHA 2: CAPITAL DE GIRO

Q	CAPITAL	VALOR		
1	Caixa Inicial	190.000,00	NCG:	632,34

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### 9.3 ALOCAÇÃO DE RECURSOS

“Alocação de recursos é o processo pelo qual recursos existentes são distribuídos entre usos alternativos, que podem ser finais (programas ou atividades-fim), intermediários (os diversos insumos e atividades necessários à produção do serviço final), ou definidos em termos dos usuários dos serviços.” (Foregon)

#### 9.4 RECEITA

As planilhas a seguir, traz as projeções de faturamento para cinco anos, sendo que no primeiro ano são projeções detalhadas, mês a mês, e os próximos com projeção anual. Ressaltando que, o recebimento dos pagamentos dos clientes será à vista ou parcelado em até noventa dias.

PLANILHA 3: RECEITA MENSAL 1º ANO

	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>21.980</b>	<b>20.060</b>	<b>23.460</b>	<b>28.880</b>	<b>30.160</b>	<b>31.060</b>	<b>34.580</b>	<b>40.860</b>	<b>43.560</b>	<b>36.960</b>	<b>52.240</b>	<b>64.440</b>
Pacote Categoria A	2.600	2.600	3.900	3.900	2.600	6.500	7.800	6.500	5.200	7.800	9.100	10.400
Pacote Categoria B	4.800	4.800	4.800	8.000	6.400	8.000	8.000	9.600	11.200	9.600	11.200	14.400
Pacote Categoria AB	5.700	5.700	5.700	5.700	9.500	11.400	11.400	13.300	13.300	11.400	15.200	19.000
Pacote Categoria B PCD	8.400	6.300	8.400	10.500	10.500	4.200	6.300	10.500	12.600	6.300	14.700	18.900
Aula Avulsa Prática	80	160	160	80	160	160	80	160	160	160	240	240
Aula Simulador	100	200	200	100	100	200	100	200	200	200	300	300
Cursos de Reciclagem	300	300	300	600	900	600	900	600	900	1.500	1.500	1.200

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

PLANILHA 4: RECEITA ANUAL

	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>669.740</b>	<b>982.980</b>	<b>1.184.000</b>	<b>1.240.200</b>
Pacote Categoria A	106.600	122.200	163.800	185.900
Pacote Categoria B	172.800	321.600	385.600	395.200
Pacote Categoria AB	212.800	374.300	435.100	459.800
Pacote Categoria B PCD	157.500	144.900	174.300	176.400
Aula Avulsa Prática	1.840	2.080	2.400	2.400
Aula Simulador	2.300	2.600	3.000	2.800
Cursos de Reciclagem	15.900	15.300	19.800	17.700

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

No primeiro ano, até o mês de novembro, foi calculado uma capacidade máxima de atendimento de trinta e cinco alunos para dois instrutores. A partir do mês de novembro, o faturamento cresce bastante devido o aumento da capacidade de atendimento de aluno por mês, correspondente ao números de instrutores disponíveis. Ou seja, o faturamento de novembro/2019 até o segundo ano, corresponde à uma capacidade máxima de atendimento de cinquenta e três alunos mensal para três instrutores. A partir disso, a capacidade de atendimento chega a setenta alunos mensal para quatro instrutores.

## 9.5 CUSTOS

Nas planilhas abaixo, mostra quais os custos gastos para a implementação do CFC Auto Escola Winners, sendo eles o custo inicial e o custo médio que são custos contabilizados por pacote de serviço. No caso do simulador, a Auto Escola Winners terá este custo devido ao serviço oferecido por parceria, ou seja, alugará o simulador da concorrente para oferecer as aulas necessárias.

PLANILHA 5: CUSTO INICIAL

<b>Custo</b>	<b>Valor</b>
Reforma Imóvel	R\$ 30.000,00
Mobiliário	R\$ 12.861,00
Veículos/Moto	R\$ 96.000,00
Kit Protótipos	R\$ 2.200,00
Computadores /TVS/Impressoras/Leitor Digital/Sistema	R\$ 14.919,90
Personalização	R\$ 8.031,50
Taxas Inmetro	R\$ 4.218,81
Marketing Inicial	R\$ 800,00
Papelaria Inicial	R\$ 588,47
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 169.619,68</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

PLANILHA 6: CUSTO MÉDIO

<b>Custo Médio</b>	<b>Valor</b>
Combustível	R\$ 857,25
Apostilas	R\$ 100,00
Simulador	R\$ 50,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1.007,25</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9.6 DESPESAS

As despesas estão divididas como fixas e variáveis. As despesas fixas estão projetada como média mensal no ano, ou seja, os gastos aproximados que a empresa terá ao decorrer dos cinco anos consecutivos com possibilidade de reajuste nos valores. E, como despesa variável, classifica-se as taxas de cartões. Segue abaixo em mais detalhes:

PLANILHA 7: DESPESAS FIXA - MÉDIA MENSAL POR ANO

DESPESAS FIXAS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Aluguel Imóvel	2.900,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00	3.100,00
Marketing Mensal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Salários Diretos	13.400,00	13.400,00	13.400,00	13.400,00	13.400,00
Encargos Sociais (80%)	10.720,00	10.720,00	10.720,00	10.720,00	10.720,00
Mat. Escritório	482,00	482,00	482,00	482,00	482,00
Água e Energia	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Telecomunicacoes	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Manutenção Veículos	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

PLANILHA 8: DESPESAS VARIÁVEIS

DESPESAS VARIÁVEIS	% Receita
Taxa Cartões	1,00%

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9.7 BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço patrimonial nada mais é que um relatório contábil que todas as empresas devem ter. Esta demonstração de movimentações financeiras, tem como objetivo analisar todas as informações de bens, direitos e obrigações da empresa. Abaixo, segue o balanço patrimonial da Auto Escola Winners projetado para cinco anos:

PLANILHA 9: BALANÇO PATRIMONIAL- 1º ANO MENSAL

	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
<b>ATIVO</b>	<b>306.936</b>	<b>271.052</b>	<b>238.481</b>	<b>223.723</b>	<b>208.517</b>	<b>197.609</b>	<b>189.065</b>	<b>185.072</b>	<b>183.056</b>	<b>174.838</b>	<b>179.403</b>	<b>193.293</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>153.305</b>	<b>119.770</b>	<b>89.549</b>	<b>77.141</b>	<b>64.284</b>	<b>55.726</b>	<b>49.532</b>	<b>47.889</b>	<b>48.222</b>	<b>42.354</b>	<b>49.268</b>	<b>65.509</b>
DISPONÍVEL	140.117	100.041	66.254	49.596	33.734	23.646	14.897	8.164	4.327	846	632	4.865
CONTAS A RECEBER	13.188	19.729	23.295	27.545	30.550	32.080	34.635	39.725	43.895	41.508	48.636	60.644
ESTOQUES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>153.631</b>	<b>151.282</b>	<b>148.932</b>	<b>146.582</b>	<b>144.232</b>	<b>141.883</b>	<b>139.533</b>	<b>137.183</b>	<b>134.834</b>	<b>132.484</b>	<b>130.134</b>	<b>127.785</b>
IMOBILIZADO	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981	155.981
DEPRECIÇÃO ACUM.	(2.350)	(4.699)	(7.049)	(9.399)	(11.748)	(14.098)	(16.448)	(18.797)	(21.147)	(23.497)	(25.846)	(28.196)
<b>PASSIVO</b>	<b>306.936</b>	<b>271.052</b>	<b>238.481</b>	<b>223.723</b>	<b>208.517</b>	<b>197.609</b>	<b>189.065</b>	<b>185.072</b>	<b>183.056</b>	<b>174.838</b>	<b>179.403</b>	<b>193.293</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>147.648</b>	<b>130.172</b>	<b>113.605</b>	<b>111.276</b>	<b>107.833</b>	<b>108.157</b>	<b>108.270</b>	<b>109.077</b>	<b>110.148</b>	<b>108.970</b>	<b>110.493</b>	<b>113.499</b>
FORNECEDORES	5.060	9.597	14.749	19.852	21.833	24.157	26.270	29.077	32.148	32.970	36.493	41.499
EMPRÉSTIMOS A PAGAR	136.270	116.559	96.848	91.424	86.000	84.000	82.000	80.000	78.000	76.000	74.000	72.000
SERVIÇOS A PAGAR	6.318	4.016	2.008	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>159.288</b>	<b>140.880</b>	<b>124.876</b>	<b>112.447</b>	<b>100.683</b>	<b>89.452</b>	<b>80.795</b>	<b>75.995</b>	<b>72.907</b>	<b>65.868</b>	<b>68.910</b>	<b>79.794</b>
CAPITAL INICIAL	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000	190.000
LUCROS ACUMULADOS	(30.712)	(49.120)	(65.124)	(77.553)	(89.317)	(100.548)	(109.205)	(114.005)	(117.093)	(124.132)	(121.090)	(110.206)
<b>DIFERENÇA</b>	<b>-</b>											

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

PLANILHA 10: BALANÇO PATRIMONIAL ANUAL

BALANÇO	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>ATIVO</b>	<b>2.443.210</b>	<b>4.235.141</b>	<b>8.322.516</b>	<b>13.054.295</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.093.068</b>	<b>3.223.354</b>	<b>7.649.083</b>	<b>12.719.216</b>
DISPONÍVEL	393.262	2.210.441	6.404.547	11.418.615
CONTAS A RECEBER	771.151	1.012.913	1.244.536	1.300.601
ESTOQUES	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.350.141</b>	<b>1.011.787</b>	<b>673.433</b>	<b>335.079</b>
IMOBILIZADO	1.871.771	1.871.771	1.871.771	1.871.771
DEPRECIÇÃO ACUM.	-521.629	-859.983	-1.198.338	-1.536.692
<b>PASSIVO</b>	<b>2.443.210</b>	<b>4.235.141</b>	<b>8.322.516</b>	<b>13.054.295</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.261.171</b>	<b>1.248.037</b>	<b>1.178.233</b>	<b>1.090.672</b>
FORNECEDORES	553.171	828.037	1.046.233	1.090.672
EMPRÉSTIMOS A PAGAR	708.000	420.000	132.000	-
SERVIÇOS A PAGAR	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.182.039</b>	<b>2.987.104</b>	<b>7.144.283</b>	<b>11.963.623</b>
CAPITAL INICIAL	2.280.000	2.280.000	2.280.000	2.280.000
LUCROS ACUMULADOS	-1.097.961	707.104	4.864.283	9.683.623
<b>DIFERENÇA</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9.8 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é o controle financeiro composto por entradas e saídas. Entradas é tudo aquilo que a empresa recebe e saídas são os gastos, como despesas e custos da organização. Nas planilhas abaixo, mostra toda a projeção, de cinco anos, do fluxo de caixa do CFC para análise:

PLANILHA 11: FLUXO DE CAIXA 1º ANO – MENSAL

	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
<b>RECEITAS</b>	<b>21.980</b>	<b>20.060</b>	<b>23.460</b>	<b>28.880</b>	<b>30.160</b>	<b>31.060</b>	<b>34.580</b>	<b>40.860</b>	<b>43.560</b>	<b>36.960</b>	<b>52.240</b>	<b>64.440</b>
AV	8.792	8.024	9.384	11.552	12.064	12.424	13.832	16.344	17.424	14.784	20.896	25.776
30	5.495	5.015	5.865	7.220	7.540	7.765	8.645	10.215	10.890	9.240	13.060	16.110
60	5.495	5.015	5.865	7.220	7.540	7.765	8.645	10.215	10.890	9.240	13.060	16.110
90	2.198	2.006	2.346	2.888	3.016	3.106	3.458	4.086	4.356	3.696	5.224	6.444
120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>COMPRAS</b>	<b>(5.060)</b>	<b>(4.686)</b>	<b>(5.308)</b>	<b>(6.557)</b>	<b>(6.993)</b>	<b>(7.243)</b>	<b>(7.801)</b>	<b>(9.515)</b>	<b>(10.205)</b>	<b>(8.302)</b>	<b>(11.781)</b>	<b>(14.759)</b>
AV	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
30	(150)	(139)	(157)	(194)	(207)	(214)	(231)	(282)	(302)	(246)	(349)	(437)
60	(18)	(16)	(19)	(23)	(24)	(25)	(27)	(33)	(36)	(29)	(41)	(52)
90	(1.280)	(1.186)	(1.343)	(1.659)	(1.769)	(1.832)	(1.974)	(2.407)	(2.582)	(2.100)	(2.981)	(3.734)
120	(3.613)	(3.346)	(3.790)	(4.682)	(4.993)	(5.171)	(5.570)	(6.793)	(7.286)	(5.928)	(8.412)	(10.538)
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>190.000</b>	<b>140.117</b>	<b>100.041</b>	<b>66.254</b>	<b>49.596</b>	<b>33.734</b>	<b>23.646</b>	<b>14.897</b>	<b>8.164</b>	<b>4.327</b>	<b>846</b>	<b>632</b>
<b>FLUXOS OPERACIONAIS</b>	<b>(22.851)</b>	<b>(18.063)</b>	<b>(12.068)</b>	<b>(9.226)</b>	<b>(10.437)</b>	<b>(8.088)</b>	<b>(6.749)</b>	<b>(4.733)</b>	<b>(1.837)</b>	<b>(1.481)</b>	<b>1.787</b>	<b>6.232</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>8.792</b>	<b>13.519</b>	<b>19.894</b>	<b>24.630</b>	<b>27.155</b>	<b>29.530</b>	<b>32.025</b>	<b>35.770</b>	<b>39.390</b>	<b>39.347</b>	<b>45.112</b>	<b>52.432</b>
VENDAS A VISTA	8.792	8.024	9.384	11.552	12.064	12.424	13.832	16.344	17.424	14.784	20.896	25.776
VENDAS 30 D	-	5.495	5.015	5.865	7.220	7.540	7.765	8.645	10.215	10.890	9.240	13.060
VENDAS 60 D	-	-	5.495	5.015	5.865	7.220	7.540	7.765	8.645	10.215	10.890	9.240
VENDAS 90 D	-	-	-	2.198	2.006	2.346	2.888	3.016	3.106	3.458	4.086	4.356
VENDAS 120 D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INADIMPLÊNCIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SAÍDAS</b>	<b>(31.643)</b>	<b>(31.582)</b>	<b>(31.962)</b>	<b>(33.856)</b>	<b>(37.592)</b>	<b>(37.618)</b>	<b>(38.774)</b>	<b>(40.503)</b>	<b>(41.227)</b>	<b>(40.828)</b>	<b>(43.325)</b>	<b>(46.200)</b>
FORNECEDORES	-	(150)	(156)	(1.454)	(5.011)	(4.919)	(5.688)	(6.707)	(7.134)	(7.480)	(8.259)	(9.753)
DESPESAS COM VENDAS	(57)	(57)	(57)	(57)	(95)	(114)	(114)	(133)	(133)	(114)	(152)	(190)
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)
IMPOSTOS DIRETOS	(2.418)	(2.207)	(2.581)	(3.177)	(3.318)	(3.417)	(3.804)	(4.495)	(4.792)	(4.066)	(5.746)	(7.088)
IMPOSTO DE RENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
<b>FLUXOS DE FINANC. / INVEST.</b>	<b>(27.032)</b>	<b>(22.013)</b>	<b>(21.719)</b>	<b>(7.432)</b>	<b>(5.424)</b>	<b>(2.000)</b>						
INVESTIMENTOS	(19.711)	(19.711)	(19.711)	(5.424)	(5.424)	(2.000)	(2.000)	(2.000)	(2.000)	(2.000)	(2.000)	(2.000)
SERVIÇOS	(7.321)	(2.302)	(2.008)	(2.008)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALDO FINAL</b>	<b>140.117</b>	<b>100.041</b>	<b>66.254</b>	<b>49.596</b>	<b>33.734</b>	<b>23.646</b>	<b>14.897</b>	<b>8.164</b>	<b>4.327</b>	<b>846</b>	<b>632</b>	<b>4.865</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## PLANILHA 12: FLUXO DE CAIXA ANUAL

	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>RECEITAS</b>	<b>669.740</b>	<b>982.980</b>	<b>1.184.000</b>	<b>1.240.200</b>
AV	267.896	393.192	473.600	496.080
30	167.435	245.745	296.000	310.050
60	167.435	245.745	296.000	310.050
90	66.974	98.298	118.400	124.020
120	-	-	-	-
<b>COMPRAS</b>	<b>-155.092</b>	<b>-239.917</b>	<b>-286.396</b>	<b>-299.277</b>
AV	-	-	-	-
30	-4.591	-7.102	-8.477	-8.859
60	-543	-840	-1.002	-1.047
90	-39.238	-60.699	-72.458	-75.717
120	110.736	-171.300	-204.486	-213.684
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>328.544</b>	<b>1.959.072</b>	<b>6.013.277</b>	<b>10.969.372</b>
<b>FLUXOS OPERACIONAIS</b>	<b>88.719</b>	<b>275.369</b>	<b>415.270</b>	<b>449.243</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>660.081</b>	<b>946.059</b>	<b>1.185.736</b>	<b>1.237.036</b>
VENDAS A VISTA	267.896	393.192	511.536	496.080
VENDAS 30 D	166.280	237.175	296.320	309.445
VENDAS 60 D	162.925	227.700	298.220	308.145
VENDAS 90 D	62.980	87.992	117.596	123.366
VENDAS 120 D	-	-	-	-
INADIMPLÊNCIA	-	-	-	-
<b>SAÍDAS</b>	<b>-571.362</b>	<b>-670.690</b>	<b>-770.466</b>	<b>-787.793</b>
FORNECEDORES	-143.142	-206.399	-283.454	-299.349
DESPESAS COM VENDAS	-2.128	-3.743	-4.351	-4.598
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-347.424	-347.424	-347.424	-347.424
IMPOSTOS DIRETOS	-73.671	108.128	-130.240	-136.422
IMPOSTO DE RENDA	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS	-4.997	-4.997	-4.997	-
<b>FLUXOS DE FINANÇ. / INVEST.</b>	<b>-24.000</b>	<b>-24.000</b>	<b>-24.000</b>	<b>-</b>
INVESTIMENTOS	-24.000	-24.000	-24.000	-
SERVIÇOS	-	-	-	-
<b>SALDO FINAL</b>	<b>393.262</b>	<b>2.210.441</b>	<b>6.404.547</b>	<b>11.418.615</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9.9 INDICADORES

O CFC apresenta os três indicadores mais importante para um plano de negócio. São eles a taxa interna de retorno (TIR), o valor presente líquido (VPL) e o payback.

A taxa interna de retorno, será necessária para coincidir o valor do investimento com seus retornos futuros ou saldos de caixa. Essa taxa será de 2,53% para o CFC Auto Escola Winners. Para o valor presente líquido (VPL) é considerado o valor líquido do fluxo de caixa. Portanto, se o valor presente líquido for maior que zero, logo o investimento terá retorno que é o caso do CFC com VPL de R\$ 97.980,00. Já o payback, é um cálculo que foi realizado para constatar o período que as sócias terão de retorno do investimento, o qual é muito para um plano de negócio. Ele também está relacionado a outros indicadores como o Valor Presente Líquido e a Taxa de Retorno do Investimento. Esse cálculo foi da seguinte forma:

$$\text{PB (payback)} = \text{investimento inicial} / \text{resultado médio do fluxo de caixa}$$

E então, no caso da Auto Escola Winners, o resultado do payback foi de onze meses, sendo assim as sócias terão o retorno do investimento a partir do 11º (décimo primeiro) mês.

## 9.10 PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)

O ponto de equilíbrio é a receita total igual aos gastos totais, entretanto, o cálculo tem como objetivo identificar quanto é preciso vender para pagar as operações sem ter prejuízo. Abaixo, a planilha onde encontra-se o PE do CFC:

PLANILHA 13: PONTO DE EQUILÍBRIO

Receita	Gasto Fixo	%MC	Gasto Variável	Gasto Total	Resultado
6.699,73	20.930,00	62%	2.513,73	23.443,73	(16.744,00)
13.399,46	20.930,00	62%	5.027,46	25.957,46	(12.558,00)
20.099,19	20.930,00	62%	7.541,19	28.471,19	(8.372,00)
26.798,92	20.930,00	62%	10.054,92	30.984,92	(4.186,00)
33.498,65	20.930,00	62%	12.568,65	33.498,65	-
40.198,38	20.930,00	62%	15.082,38	36.012,38	4.186,00
46.898,12	20.930,00	62%	17.596,12	38.526,12	8.372,00
53.597,85	20.930,00	62%	20.109,85	41.039,85	12.558,00
60.297,58	20.930,00	62%	22.623,58	43.553,58	16.744,00

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## 9.11 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição além de ser a receita bruta sobre as vendas e ser útil para encontrar o ponto de equilíbrio, ela é usada para calcular o preço de venda dos produtos. Levantando as informações e cálculos necessários, a margem média de contribuição para o plano de negócio será de 62%.

## 9.12 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS – DRE

Da planilha 14 a 18, encontra-se a demonstração de resultados do CFC para cinco anos, o qual se define como um levantamento financeiro para especificar o resultado líquido que a empresa terá, por meio das receitas, despesas e custos.

### PLANILHA 14: DRE – 1º ANO

PROJEÇÃO DO DRE												
	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>21.980</b>	<b>20.060</b>	<b>23.460</b>	<b>28.880</b>	<b>30.160</b>	<b>31.060</b>	<b>34.580</b>	<b>40.860</b>	<b>43.560</b>	<b>36.960</b>	<b>52.240</b>	<b>64.440</b>
Pacote Categoria A	2.600	2.600	3.900	3.900	2.600	6.500	7.800	6.500	5.200	7.800	9.100	10.400
Pacote Categoria B	4.800	4.800	4.800	8.000	6.400	8.000	8.000	9.600	11.200	9.600	11.200	14.400
Pacote Categoria AB	5.700	5.700	5.700	5.700	9.500	11.400	11.400	13.300	13.300	11.400	15.200	19.000
Pacote Categoria B PCD	8.400	6.300	8.400	10.500	10.500	4.200	6.300	10.500	12.600	6.300	14.700	18.900
Aula Avulsa Prática	80	160	160	80	160	160	80	160	160	160	240	240
Aula Simulador	100	200	200	100	100	200	100	200	200	200	300	300
Cursos de Reciclagem	300	300	300	600	900	600	900	600	900	1.500	1.500	1.200
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	<b>(2.418)</b>	<b>(2.207)</b>	<b>(2.581)</b>	<b>(3.177)</b>	<b>(3.318)</b>	<b>(3.417)</b>	<b>(3.804)</b>	<b>(4.495)</b>	<b>(4.792)</b>	<b>(4.066)</b>	<b>(5.746)</b>	<b>(7.088)</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>19.562</b>	<b>17.853</b>	<b>20.879</b>	<b>25.703</b>	<b>26.842</b>	<b>27.643</b>	<b>30.776</b>	<b>36.365</b>	<b>38.768</b>	<b>32.894</b>	<b>46.494</b>	<b>57.352</b>
Pacote Categoria A	2.314	2.314	3.471	3.471	2.314	5.785	6.942	5.785	4.628	6.942	8.099	9.256
Pacote Categoria B	4.272	4.272	4.272	7.120	5.696	7.120	7.120	8.544	9.968	8.544	9.968	12.816
Pacote Categoria AB	5.073	5.073	5.073	5.073	8.455	10.146	10.146	11.837	11.837	10.146	13.528	16.910
Pacote Categoria B PCD	7.476	5.607	7.476	9.345	9.345	3.738	5.607	9.345	11.214	5.607	13.083	16.821
Aula Avulsa Prática	71	142	142	71	142	142	71	142	142	142	214	214
Aula Simulador	89	178	178	89	89	178	89	178	178	178	267	267
Cursos de Reciclagem	267	267	267	534	801	534	801	534	801	1.335	1.335	1.068
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTO DOS PRODUTOS</b>	<b>(5.060)</b>	<b>(4.686)</b>	<b>(5.308)</b>	<b>(6.557)</b>	<b>(6.993)</b>	<b>(7.243)</b>	<b>(7.801)</b>	<b>(9.515)</b>	<b>(10.205)</b>	<b>(8.302)</b>	<b>(11.781)</b>	<b>(14.759)</b>
Pacote Categoria A	(369)	(369)	(553)	(553)	(369)	(922)	(1.106)	(922)	(738)	(1.106)	(1.291)	(1.475)
Pacote Categoria B	(1.313)	(1.313)	(1.313)	(2.188)	(1.750)	(2.188)	(2.188)	(2.625)	(3.063)	(2.625)	(3.063)	(3.938)
Pacote Categoria AB	(1.566)	(1.566)	(1.566)	(1.566)	(2.609)	(3.131)	(3.131)	(3.653)	(3.653)	(3.131)	(4.175)	(5.219)
Pacote Categoria B PCD	(1.750)	(1.313)	(1.750)	(2.188)	(2.188)	(875)	(1.313)	(2.188)	(2.625)	(1.313)	(3.063)	(3.938)
Aula Avulsa Prática	(14)	(27)	(27)	(14)	(27)	(27)	(14)	(27)	(27)	(27)	(41)	(41)
Aula Simulador	(50)	(100)	(100)	(50)	(50)	(100)	(50)	(100)	(100)	(100)	(150)	(150)
Cursos de Reciclagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>14.502</b>	<b>13.167</b>	<b>15.571</b>	<b>19.146</b>	<b>19.850</b>	<b>20.401</b>	<b>22.975</b>	<b>26.851</b>	<b>28.563</b>	<b>24.592</b>	<b>34.712</b>	<b>42.592</b>
Pacote Categoria A	1.945	1.945	2.918	2.918	1.945	4.863	5.836	4.863	3.891	5.836	6.808	7.781
Pacote Categoria B	2.960	2.960	2.960	4.933	3.946	4.933	4.933	5.919	6.906	5.919	6.906	8.879
Pacote Categoria AB	3.507	3.507	3.507	3.507	5.846	7.015	7.015	8.184	8.184	7.015	9.353	11.691
Pacote Categoria B PCD	5.726	4.295	5.726	7.158	7.158	2.863	4.295	7.158	8.589	4.295	10.021	12.884
Aula Avulsa Prática	58	115	115	58	115	115	58	115	115	115	173	173
Aula Simulador	39	78	78	39	39	78	39	78	78	78	117	117
Cursos de Reciclagem	267	267	267	534	801	534	801	534	801	1.335	1.335	1.068
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MARGEM BRUTA</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	<b>66%</b>	<b>66%</b>								
<b>DESPESAS COM VENDAS</b>	<b>(57)</b>	<b>(57)</b>	<b>(57)</b>	<b>(57)</b>	<b>(95)</b>	<b>(114)</b>	<b>(114)</b>	<b>(133)</b>	<b>(133)</b>	<b>(114)</b>	<b>(152)</b>	<b>(190)</b>
Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Royalties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa Cartões	(57)	(57)	(57)	(57)	(95)	(114)	(114)	(133)	(133)	(114)	(152)	(190)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (\$)	14.445	13.110	15.514	19.089	19.755	20.287	22.861	26.718	28.430	24.478	34.560	42.402
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)	66%	65%	66%	66%	65%	65%	66%	65%	65%	66%	66%	66%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(42.391)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)	(28.752)
Aluguel Imóvel	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)	(2.900)
Marketing Mensal	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários Diretos	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)
Encargos Sociais (80%)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)
Mat. Escritório	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)
Água e Energia	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Telecomunicacoes	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Manutenção Veiculos	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
(-) PDD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Iniciais	(13.639)											
DESPESAS DEPRECIACÃO	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)	(2.350)
LUCRO OPERACIONAL (\$)	(30.296)	(17.992)	(15.588)	(12.013)	(11.347)	(10.815)	(8.240)	(4.384)	(2.671)	(6.623)	3.459	11.301
LUCRO OPERACIONAL (%)	-138%	-90%	-66%	-42%	-38%	-35%	-24%	-11%	-6%	-18%	7%	18%
FINANCEIRAS LÍQUIDAS	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
Juros sobre Invest.	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
LUCRO ANTES DO IR/CSLL (\$)	(30.712)	(18.408)	(16.004)	(12.429)	(11.763)	(11.231)	(8.657)	(4.800)	(3.088)	(7.040)	3.042	10.884
LUCRO ANTES DO IR/CSLL (%)	-140%	-92%	-68%	-43%	-39%	-36%	-25%	-12%	-7%	-19%	6%	17%
IMPOSTO DE RENDA / CSLL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCRO LÍQUIDO (\$)	(30.712)	(18.408)	(16.004)	(12.429)	(11.763)	(11.231)	(8.657)	(4.800)	(3.088)	(7.040)	3.042	10.884
LUCRO LÍQUIDO (%)	-140%	-92%	-68%	-43%	-39%	-36%	-25%	-12%	-7%	-19%	6%	17%

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## PLANILHA 15: DRE – 2º ANO

PROJEÇÃO DO DRE												
	jan/20	fev/20	mar/20	abr/20	mai/20	jun/20	jul/20	ago/20	set/20	out/20	nov/20	dez/20
<b>RECEITA BRUTA</b>	49.460	49.460	50.140	51.080	52.880	53.040	55.360	56.900	57.840	58.860	65.660	69.060
Pacote Categoria A	7.800	6.500	6.500	7.800	10.400	10.400	9.100	7.800	9.100	7.800	10.400	13.000
Pacote Categoria B	16.000	17.600	16.000	14.400	12.800	11.200	12.800	12.800	12.800	12.800	14.400	19.200
Pacote Categoria AB	13.300	13.300	13.300	15.200	13.300	17.100	19.000	22.800	22.800	19.000	22.800	20.900
Pacote Categoria B PCD	10.500	10.500	12.600	12.600	14.700	12.600	12.600	12.600	10.500	16.800	16.800	14.700
Aula Avulsa Prática	160	160	240	80	80	240	160	-	240	160	160	160
Aula Simulador	200	200	300	100	100	300	200	-	300	200	200	200
Cursos de Reciclagem	1.500	1.200	1.200	900	1.500	1.200	1.500	900	2.100	2.100	900	900
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	(5.441)	(5.441)	(5.515)	(5.619)	(5.817)	(5.834)	(6.090)	(6.259)	(6.362)	(6.475)	(7.223)	(7.597)
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	44.019	44.019	44.625	45.461	47.063	47.206	49.270	50.641	51.478	52.385	58.437	61.463
Pacote Categoria A	6.942	5.785	5.785	6.942	9.256	9.256	8.099	6.942	8.099	6.942	9.256	11.570
Pacote Categoria B	14.240	15.664	14.240	12.816	11.392	9.968	11.392	11.392	11.392	11.392	12.816	17.088
Pacote Categoria AB	11.837	11.837	11.837	13.528	11.837	15.219	16.910	20.292	20.292	16.910	20.292	18.601
Pacote Categoria B PCD	9.345	9.345	11.214	11.214	13.083	11.214	11.214	11.214	9.345	14.952	14.952	13.083
Aula Avulsa Prática	142	142	214	71	71	214	142	-	214	142	142	142
Aula Simulador	178	178	267	89	89	267	178	-	267	178	178	178
Cursos de Reciclagem	1.335	1.068	1.068	801	1.335	1.068	1.335	801	1.869	1.869	801	801
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTO DOS PRODUTOS</b>	(11.449)	(11.702)	(11.766)	(11.907)	(11.754)	(12.050)	(12.761)	(13.494)	(13.431)	(13.452)	(15.302)	(16.024)
Pacote Categoria A	(1.106)	(922)	(922)	(1.106)	(1.475)	(1.475)	(1.291)	(1.106)	(1.291)	(1.106)	(1.475)	(1.844)
Pacote Categoria B	(4.375)	(4.813)	(4.375)	(3.938)	(3.500)	(3.063)	(3.500)	(3.500)	(3.500)	(3.500)	(3.938)	(5.250)
Pacote Categoria AB	(3.653)	(3.653)	(3.653)	(4.175)	(3.653)	(4.697)	(5.219)	(6.263)	(6.263)	(5.219)	(6.263)	(5.741)
Pacote Categoria B PCD	(2.188)	(2.188)	(2.625)	(2.625)	(3.063)	(2.625)	(2.625)	(2.625)	(2.188)	(3.500)	(3.500)	(3.063)
Aula Avulsa Prática	(27)	(41)	(41)	(14)	(14)	(41)	(27)	-	(41)	(27)	(27)	(27)
Aula Simulador	(100)	(100)	(150)	(50)	(50)	(150)	(100)	-	(150)	(100)	(100)	(100)
Cursos de Reciclagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	32.571	32.317	32.859	33.554	35.309	35.156	36.509	37.147	38.046	38.933	43.135	45.440
Pacote Categoria A	5.836	4.863	4.863	5.836	7.781	7.781	6.808	5.836	6.808	5.836	7.781	9.726
Pacote Categoria B	9.865	10.852	9.865	8.879	7.892	6.906	7.892	7.892	7.892	7.892	8.879	11.838
Pacote Categoria AB	8.184	8.184	8.184	9.353	8.184	10.522	11.691	14.030	14.030	11.691	14.030	12.860
Pacote Categoria B PCD	7.158	7.158	8.589	8.589	10.021	8.589	8.589	8.589	7.158	11.452	11.452	10.021
Aula Avulsa Prática	115	115	173	58	58	173	115	-	173	115	115	115
Aula Simulador	78	78	117	39	39	117	78	-	117	78	78	78
Cursos de Reciclagem	1.335	1.068	1.068	801	1.335	1.068	1.335	801	1.869	1.869	801	801
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MARGEM BRUTA</b>	66%	65%	66%	66%	67%	66%	66%	65%	66%	66%	66%	66%
<b>DESPESAS COM VENDAS</b>	(133)	(133)	(133)	(152)	(133)	(171)	(190)	(228)	(228)	(190)	(228)	(209)
Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Royalties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa Cartões	(133)	(133)	(133)	(152)	(133)	(171)	(190)	(228)	(228)	(190)	(228)	(209)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (\$)	32.438	32.184	32.726	33.402	35.176	34.985	36.319	36.919	37.818	38.743	42.907	45.231
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)	66%	65%	65%	65%	67%	66%	66%	65%	65%	66%	65%	65%
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	<b>(28.952)</b>											
Aluguel Imóvel	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)
Marketing Mensal	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários Diretos	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)
Encargos Sociais (80%)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)
Mat. Escritório	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)
Água e Energia	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Telecomunicacoes	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Manutenção Veiculos	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
(-) PDD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Iniciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DESPESAS DEPRECIACÃO</b>	<b>(2.350)</b>											
<b>LUCRO OPERACIONAL (\$)</b>	<b>1.136</b>	<b>883</b>	<b>1.424</b>	<b>2.100</b>	<b>3.874</b>	<b>3.683</b>	<b>5.017</b>	<b>5.618</b>	<b>6.517</b>	<b>7.442</b>	<b>11.606</b>	<b>13.929</b>
<b>LUCRO OPERACIONAL (%)</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>13%</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>
<b>FINANCEIRAS LÍQUIDAS</b>	<b>(416)</b>											
Juros sobre Invest.	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (\$)</b>	<b>719</b>	<b>466</b>	<b>1.008</b>	<b>1.684</b>	<b>3.458</b>	<b>3.267</b>	<b>4.601</b>	<b>5.201</b>	<b>6.100</b>	<b>7.025</b>	<b>11.189</b>	<b>13.512</b>
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (%)</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA / CSLL</b>	<b>-</b>											
<b>LUCRO LÍQUIDO (\$)</b>	<b>719</b>	<b>466</b>	<b>1.008</b>	<b>1.684</b>	<b>3.458</b>	<b>3.267</b>	<b>4.601</b>	<b>5.201</b>	<b>6.100</b>	<b>7.025</b>	<b>11.189</b>	<b>13.512</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO (%)</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

### PLANILHA 16: DRE – 3º ANO

PROJEÇÃO DO DRE	jan/21	fev/21	mar/21	abr/21	mai/21	jun/21	jul/21	ago/21	set/21	out/21	nov/21	dez/21
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>67.680</b>	<b>68.760</b>	<b>70.740</b>	<b>74.360</b>	<b>73.460</b>	<b>74.560</b>	<b>82.180</b>	<b>86.560</b>	<b>88.040</b>	<b>89.740</b>	<b>103.560</b>	<b>103.340</b>
Pacote Categoria A	10.400	9.100	10.400	10.400	9.100	10.400	10.400	9.100	9.100	9.100	11.700	13.000
Pacote Categoria B	20.800	20.800	19.200	24.000	25.600	25.600	28.800	28.800	30.400	32.000	33.600	32.000
Pacote Categoria AB	22.800	24.700	24.700	28.500	28.500	30.400	32.300	34.200	34.200	36.100	39.900	38.000
Pacote Categoria B PCD	12.600	12.600	14.700	10.500	8.400	6.300	8.400	12.600	12.600	10.500	16.800	18.900
Aula Avulsa Prática	80	160	240	160	160	160	80	160	240	240	160	240
Aula Simulador	100	200	300	200	200	200	100	200	300	300	200	300
Cursos de Reciclagem	900	1.200	1.200	600	1.500	1.500	2.100	1.500	1.200	1.500	1.200	900
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	<b>(7.445)</b>	<b>(7.564)</b>	<b>(7.781)</b>	<b>(8.180)</b>	<b>(8.081)</b>	<b>(8.202)</b>	<b>(9.040)</b>	<b>(9.522)</b>	<b>(9.684)</b>	<b>(9.871)</b>	<b>(11.392)</b>	<b>(11.367)</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>60.235</b>	<b>61.196</b>	<b>62.959</b>	<b>66.180</b>	<b>65.379</b>	<b>66.358</b>	<b>73.140</b>	<b>77.038</b>	<b>78.356</b>	<b>79.869</b>	<b>92.168</b>	<b>91.973</b>
Pacote Categoria A	9.256	8.099	9.256	9.256	8.099	9.256	9.256	8.099	8.099	8.099	10.413	11.570
Pacote Categoria B	18.512	18.512	17.088	21.360	22.784	22.784	25.632	25.632	27.056	28.480	29.904	28.480
Pacote Categoria AB	20.292	21.983	21.983	25.365	25.365	27.056	28.747	30.438	30.438	32.129	35.511	33.820
Pacote Categoria B PCD	11.214	11.214	13.083	9.345	7.476	5.607	7.476	11.214	11.214	9.345	14.952	16.821
Aula Avulsa Prática	71	142	214	142	142	142	71	142	214	214	142	214
Aula Simulador	89	178	267	178	178	178	89	178	267	267	178	267
Cursos de Reciclagem	801	1.068	1.068	534	1.335	1.335	1.869	1.335	1.068	1.335	1.068	801
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTO DOS PRODUTOS</b>	<b>(16.114)</b>	<b>(16.515)</b>	<b>(16.762)</b>	<b>(18.180)</b>	<b>(17.996)</b>	<b>(18.265)</b>	<b>(20.035)</b>	<b>(21.311)</b>	<b>(21.812)</b>	<b>(22.334)</b>	<b>(25.433)</b>	<b>(25.159)</b>
Pacote Categoria A	(1.475)	(1.291)	(1.475)	(1.475)	(1.291)	(1.475)	(1.475)	(1.291)	(1.291)	(1.291)	(1.659)	(1.844)
Pacote Categoria B	(5.688)	(5.688)	(5.250)	(6.563)	(7.000)	(7.000)	(7.875)	(7.875)	(8.313)	(8.750)	(9.188)	(8.750)
Pacote Categoria AB	(6.263)	(6.784)	(6.784)	(7.828)	(7.828)	(8.350)	(8.872)	(9.394)	(9.394)	(9.916)	(10.959)	(10.438)
Pacote Categoria B PCD	(2.625)	(2.625)	(3.063)	(2.188)	(1.750)	(1.313)	(1.750)	(2.625)	(2.625)	(2.188)	(3.500)	(3.938)
Aula Avulsa Prática	(14)	(27)	(41)	(27)	(27)	(27)	(14)	(27)	(41)	(41)	(27)	(41)
Aula Simulador	(50)	(100)	(150)	(100)	(100)	(100)	(50)	(100)	(150)	(150)	(100)	(150)
Cursos de Reciclagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>44.122</b>	<b>44.682</b>	<b>46.196</b>	<b>48.000</b>	<b>47.384</b>	<b>48.094</b>	<b>53.105</b>	<b>55.727</b>	<b>56.543</b>	<b>57.534</b>	<b>66.735</b>	<b>66.813</b>
Pacote Categoria A	7.781	6.808	7.781	7.781	6.808	7.781	7.781	6.808	6.808	6.808	8.754	9.726
Pacote Categoria B	12.825	12.825	11.838	14.798	15.784	15.784	17.757	17.757	18.744	19.730	20.717	19.730
Pacote Categoria AB	14.030	15.199	15.199	17.537	17.537	18.706	19.875	21.044	21.044	22.213	24.552	23.383
Pacote Categoria B PCD	8.589	8.589	10.021	7.158	5.726	4.295	5.726	8.589	8.589	7.158	11.452	12.884
Aula Avulsa Prática	58	115	173	115	115	115	58	115	173	173	115	173
Aula Simulador	39	78	117	78	78	78	39	78	117	117	78	117
Cursos de Reciclagem	801	1.068	1.068	534	1.335	1.335	1.869	1.335	1.068	1.335	1.068	801
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MARGEM BRUTA</b>	<b>65%</b>	<b>64%</b>	<b>64%</b>	<b>64%</b>	<b>64%</b>	<b>65%</b>						
<b>DESPESAS COM VENDAS</b>	<b>(228)</b>	<b>(247)</b>	<b>(247)</b>	<b>(285)</b>	<b>(285)</b>	<b>(304)</b>	<b>(323)</b>	<b>(342)</b>	<b>(342)</b>	<b>(361)</b>	<b>(399)</b>	<b>(380)</b>
Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Royalties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa Cartões	(228)	(247)	(247)	(285)	(285)	(304)	(323)	(342)	(342)	(361)	(399)	(380)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (\$)	43.894	44.435	45.949	47.715	47.099	47.790	52.782	55.385	56.201	57.173	66.336	66.433
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)	65%	65%	65%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	<b>(28.952)</b>											
Aluguel Imóvel	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)
Marketing Mensal	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários Diretos	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)
Encargos Sociais (80%)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)
Mat. Escritório	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)
Água e Energia	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Telecomunicacoes	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Manutenção Veiculos	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
(-) PDD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Iniciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DESPESAS DEPRECIACÃO</b>	<b>(2.350)</b>											
<b>LUCRO OPERACIONAL (\$)</b>	<b>12.592</b>	<b>13.133</b>	<b>14.648</b>	<b>16.414</b>	<b>15.797</b>	<b>16.488</b>	<b>21.480</b>	<b>24.083</b>	<b>24.900</b>	<b>25.872</b>	<b>35.034</b>	<b>35.132</b>
<b>LUCRO OPERACIONAL (%)</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>22%</b>	<b>22%</b>	<b>26%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>29%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>
<b>FINANCEIRAS LÍQUIDAS</b>	<b>(416)</b>											
Juros sobre Invest.	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (\$)</b>	<b>12.176</b>	<b>12.717</b>	<b>14.231</b>	<b>15.997</b>	<b>15.381</b>	<b>16.072</b>	<b>21.064</b>	<b>23.667</b>	<b>24.483</b>	<b>25.455</b>	<b>34.618</b>	<b>34.715</b>
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (%)</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>22%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA / CSLL</b>	<b>-</b>											
<b>LUCRO LÍQUIDO (\$)</b>	<b>12.176</b>	<b>12.717</b>	<b>14.231</b>	<b>15.997</b>	<b>15.381</b>	<b>16.072</b>	<b>21.064</b>	<b>23.667</b>	<b>24.483</b>	<b>25.455</b>	<b>34.618</b>	<b>34.715</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO (%)</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>22%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## PLANILHA 17: DRE – 4º ANO

### PROJEÇÃO DO DRE

	jan/22	fev/22	mar/22	abr/22	mai/22	jun/22	jul/22	ago/22	set/22	out/22	nov/22	dez/22
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>107.760</b>	<b>96.440</b>	<b>93.920</b>	<b>97.940</b>	<b>97.660</b>	<b>96.860</b>	<b>92.340</b>	<b>97.240</b>	<b>99.160</b>	<b>106.660</b>	<b>95.960</b>	<b>102.060</b>
Pacote Categoria A	11.700	13.000	14.300	13.000	15.600	14.300	16.900	13.000	15.600	11.700	13.000	11.700
Pacote Categoria B	33.600	30.400	28.800	32.000	27.200	33.600	30.400	35.200	30.400	36.800	32.000	35.200
Pacote Categoria AB	39.900	34.200	34.200	38.000	38.000	34.200	30.400	32.300	34.200	43.700	38.000	38.000
Pacote Categoria B PCD	21.000	16.800	14.700	12.600	14.700	12.600	12.600	14.700	16.800	12.600	10.500	14.700
Aula Avulsa Prática	160	240	320	240	160	160	240	240	160	160	160	160
Aula Simulador	200	300	400	300	200	200	300	300	200	200	200	200
Cursos de Reciclagem	1.200	1.500	1.200	1.800	1.800	1.800	1.500	1.500	1.800	1.500	2.100	2.100
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	<b>(11.854)</b>	<b>(10.608)</b>	<b>(10.331)</b>	<b>(10.773)</b>	<b>(10.743)</b>	<b>(10.655)</b>	<b>(10.157)</b>	<b>(10.696)</b>	<b>(10.908)</b>	<b>(11.733)</b>	<b>(10.556)</b>	<b>(11.227)</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>95.906</b>	<b>85.832</b>	<b>83.589</b>	<b>87.167</b>	<b>86.917</b>	<b>86.205</b>	<b>82.183</b>	<b>86.544</b>	<b>88.252</b>	<b>94.927</b>	<b>85.404</b>	<b>90.833</b>
Pacote Categoria A	10.413	11.570	12.727	11.570	13.884	12.727	15.041	11.570	13.884	10.413	11.570	10.413
Pacote Categoria B	29.904	27.056	25.632	28.480	24.208	29.904	27.056	31.328	27.056	32.752	28.480	31.328
Pacote Categoria AB	35.511	30.438	30.438	33.820	33.820	30.438	27.056	28.747	30.438	38.893	33.820	33.820
Pacote Categoria B PCD	18.690	14.952	13.083	11.214	13.083	11.214	11.214	13.083	14.952	11.214	9.345	13.083
Aula Avulsa Prática	142	214	285	214	142	142	214	214	142	142	142	142
Aula Simulador	178	267	356	267	178	178	267	267	178	178	178	178
Cursos de Reciclagem	1.068	1.335	1.068	1.602	1.602	1.602	1.335	1.335	1.602	1.335	1.869	1.869
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTO DOS PRODUTOS</b>	<b>(26.308)</b>	<b>(23.241)</b>	<b>(22.613)</b>	<b>(23.847)</b>	<b>(23.277)</b>	<b>(23.361)</b>	<b>(21.875)</b>	<b>(23.594)</b>	<b>(23.546)</b>	<b>(26.477)</b>	<b>(23.346)</b>	<b>(24.911)</b>
Pacote Categoria A	(1.659)	(1.844)	(2.028)	(1.844)	(2.213)	(2.028)	(2.397)	(1.844)	(2.213)	(1.659)	(1.844)	(1.659)
Pacote Categoria B	(9.188)	(8.313)	(7.875)	(8.750)	(7.438)	(9.188)	(8.313)	(9.625)	(8.313)	(10.063)	(8.750)	(9.625)
Pacote Categoria AB	(10.959)	(9.394)	(9.394)	(10.438)	(10.438)	(9.394)	(8.350)	(8.872)	(9.394)	(12.003)	(10.438)	(10.438)
Pacote Categoria B PCD	(4.375)	(3.500)	(3.063)	(2.625)	(3.063)	(2.625)	(2.625)	(3.063)	(3.500)	(2.625)	(2.188)	(3.063)
Aula Avulsa Prática	(27)	(41)	(54)	(41)	(27)	(27)	(41)	(41)	(27)	(27)	(27)	(27)
Aula Simulador	(100)	(150)	(200)	(150)	(100)	(100)	(150)	(150)	(100)	(100)	(100)	(100)
Cursos de Reciclagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>69.598</b>	<b>62.591</b>	<b>60.975</b>	<b>63.320</b>	<b>63.640</b>	<b>62.844</b>	<b>60.308</b>	<b>62.950</b>	<b>64.707</b>	<b>68.450</b>	<b>62.059</b>	<b>65.922</b>
Pacote Categoria A	8.754	9.726	10.699	9.726	11.672	10.699	12.644	9.726	11.672	8.754	9.726	8.754
Pacote Categoria B	20.717	18.744	17.757	19.730	16.771	20.717	18.744	21.703	18.744	22.690	19.730	21.703
Pacote Categoria AB	24.552	21.044	21.044	23.383	23.383	21.044	18.706	19.875	21.044	26.890	23.383	23.383
Pacote Categoria B PCD	14.315	11.452	10.021	8.589	10.021	8.589	8.589	10.021	11.452	8.589	7.158	10.021
Aula Avulsa Prática	115	173	231	173	115	115	173	173	115	115	115	115
Aula Simulador	78	117	156	117	78	78	117	117	78	78	78	78
Cursos de Reciclagem	1.068	1.335	1.068	1.602	1.602	1.602	1.335	1.335	1.602	1.335	1.869	1.869
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MARGEM BRUTA</b>	<b>65%</b>	<b>64%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>								
<b>DESPESAS COM VENDAS</b>	<b>(399)</b>	<b>(342)</b>	<b>(342)</b>	<b>(380)</b>	<b>(380)</b>	<b>(342)</b>	<b>(304)</b>	<b>(323)</b>	<b>(342)</b>	<b>(437)</b>	<b>(380)</b>	<b>(380)</b>
Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Royalties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa Cartões	(399)	(342)	(342)	(380)	(380)	(342)	(304)	(323)	(342)	(437)	(380)	(380)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (\$)	69.199	62.249	60.633	62.940	63.260	62.502	60.004	62.627	64.365	68.013	61.679	65.542
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)	64%	65%	65%	64%	65%	65%	65%	64%	65%	64%	64%	64%
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	<b>(28.952)</b>											
Aluguel Imóvel	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)
Marketing Mensal	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários Diretos	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)
Encargos Sociais (80%)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)
Mat. Escritório	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)
Água e Energia	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Telecomunicacoes	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Manutenção Veículos	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
(-) PDD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Iniciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DESPESAS DEPRECIACÃO</b>	<b>(2.350)</b>											
<b>LUCRO OPERACIONAL (\$)</b>	<b>37.897</b>	<b>30.947</b>	<b>29.332</b>	<b>31.638</b>	<b>31.959</b>	<b>31.200</b>	<b>28.702</b>	<b>31.325</b>	<b>33.063</b>	<b>36.712</b>	<b>30.377</b>	<b>34.240</b>
<b>LUCRO OPERACIONAL (%)</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>32%</b>	<b>34%</b>
<b>FINANCEIRAS LÍQUIDAS</b>	<b>(416)</b>											
Juros sobre Invest.	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)	(416)
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (\$)</b>	<b>37.481</b>	<b>30.531</b>	<b>28.915</b>	<b>31.222</b>	<b>31.542</b>	<b>30.784</b>	<b>28.286</b>	<b>30.909</b>	<b>32.647</b>	<b>36.295</b>	<b>29.961</b>	<b>33.824</b>
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (%)</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA / CSLL</b>	<b>-</b>											
<b>LUCRO LÍQUIDO (\$)</b>	<b>37.481</b>	<b>30.531</b>	<b>28.915</b>	<b>31.222</b>	<b>31.542</b>	<b>30.784</b>	<b>28.286</b>	<b>30.909</b>	<b>32.647</b>	<b>36.295</b>	<b>29.961</b>	<b>33.824</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO (%)</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## PLANILHA 18: DRE – 5º ANO

PROJEÇÃO DO DRE												
	jan/23	fev/23	mar/23	abr/23	mai/23	jun/23	jul/23	ago/23	set/23	out/23	nov/23	dez/23
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>94.840</b>	<b>101.120</b>	<b>99.540</b>	<b>102.900</b>	<b>109.380</b>	<b>108.560</b>	<b>109.160</b>	<b>103.140</b>	<b>100.340</b>	<b>105.580</b>	<b>101.160</b>	<b>104.480</b>
Pacote Categoria A	10.400	10.400	14.300	15.600	16.900	15.600	14.300	16.900	19.500	16.900	18.200	16.900
Pacote Categoria B	28.800	32.000	32.000	35.200	36.800	35.200	35.200	27.200	32.000	32.000	32.000	36.800
Pacote Categoria AB	38.000	41.800	32.300	36.100	39.900	41.800	43.700	34.200	34.200	41.800	38.000	38.000
Pacote Categoria B PCD	14.700	14.700	18.900	14.700	14.700	14.700	23.100	12.600	12.600	12.600	10.500	10.500
Aula Avulsa Prática	240	320	240	400	80	160	160	240	240	80	160	80
Aula Simulador	300	400	300	300	100	200	200	300	300	100	200	100
Cursos de Reciclagem	2.400	1.500	1.500	600	900	900	900	1.200	1.500	2.100	2.100	2.100
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	<b>(10.432)</b>	<b>(11.123)</b>	<b>(10.949)</b>	<b>(11.319)</b>	<b>(12.032)</b>	<b>(11.942)</b>	<b>(12.008)</b>	<b>(11.345)</b>	<b>(11.037)</b>	<b>(11.614)</b>	<b>(11.128)</b>	<b>(11.493)</b>
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>84.408</b>	<b>89.997</b>	<b>88.591</b>	<b>91.581</b>	<b>97.348</b>	<b>96.618</b>	<b>97.152</b>	<b>91.795</b>	<b>89.303</b>	<b>93.966</b>	<b>90.032</b>	<b>92.987</b>
Pacote Categoria A	9.256	9.256	12.727	13.884	15.041	13.884	12.727	15.041	17.355	15.041	16.198	15.041
Pacote Categoria B	25.632	28.480	28.480	31.328	32.752	31.328	31.328	24.208	28.480	28.480	28.480	32.752
Pacote Categoria AB	33.820	37.202	28.747	32.129	35.511	37.202	38.893	30.438	30.438	37.202	33.820	33.820
Pacote Categoria B PCD	13.083	13.083	16.821	13.083	13.083	13.083	13.083	20.559	11.214	11.214	9.345	9.345
Aula Avulsa Prática	214	285	214	356	71	142	142	214	214	71	142	71
Aula Simulador	267	356	267	267	89	178	178	267	267	89	178	89
Cursos de Reciclagem	2.136	1.335	1.335	534	801	801	801	1.068	1.335	1.869	1.869	1.869
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTO DOS PRODUTOS</b>	<b>(23.041)</b>	<b>(25.023)</b>	<b>(23.778)</b>	<b>(25.033)</b>	<b>(26.545)</b>	<b>(26.508)</b>	<b>(26.846)</b>	<b>(24.231)</b>	<b>(23.725)</b>	<b>(25.317)</b>	<b>(24.083)</b>	<b>(25.148)</b>
Pacote Categoria A	(1.475)	(1.475)	(2.028)	(2.213)	(2.397)	(2.213)	(2.028)	(2.397)	(2.766)	(2.397)	(2.581)	(2.397)
Pacote Categoria B	(7.875)	(8.750)	(8.750)	(9.625)	(10.063)	(9.625)	(9.625)	(7.438)	(8.750)	(8.750)	(8.750)	(10.063)
Pacote Categoria AB	(10.438)	(11.481)	(8.872)	(9.916)	(10.959)	(11.481)	(12.003)	(9.394)	(9.394)	(11.481)	(10.438)	(10.438)
Pacote Categoria B PCD	(3.063)	(3.063)	(3.938)	(3.063)	(3.063)	(3.063)	(3.063)	(4.813)	(2.625)	(2.625)	(2.188)	(2.188)
Aula Avulsa Prática	(41)	(54)	(41)	(68)	(14)	(27)	(27)	(41)	(41)	(14)	(27)	(14)
Aula Simulador	(150)	(200)	(150)	(150)	(50)	(100)	(100)	(150)	(150)	(50)	(100)	(50)
Cursos de Reciclagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>61.367</b>	<b>64.974</b>	<b>64.813</b>	<b>66.548</b>	<b>70.803</b>	<b>70.110</b>	<b>70.307</b>	<b>67.563</b>	<b>65.578</b>	<b>68.650</b>	<b>65.949</b>	<b>67.839</b>
Pacote Categoria A	7.781	7.781	10.699	11.672	12.644	11.672	10.699	12.644	14.589	12.644	13.617	12.644
Pacote Categoria B	17.757	19.730	19.730	21.703	22.690	21.703	21.703	16.771	19.730	19.730	19.730	22.690
Pacote Categoria AB	23.383	25.721	19.875	22.213	24.552	25.721	26.890	21.044	21.044	25.721	23.383	23.383
Pacote Categoria B PCD	10.021	10.021	12.884	10.021	10.021	10.021	10.021	15.747	8.589	8.589	7.158	7.158
Aula Avulsa Prática	173	231	173	289	58	115	115	173	173	58	115	58
Aula Simulador	117	156	117	117	39	78	78	117	117	39	78	39
Cursos de Reciclagem	2.136	1.335	1.335	534	801	801	801	1.068	1.335	1.869	1.869	1.869
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MARGEM BRUTA</b>	<b>65%</b>	<b>64%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>64%</b>	<b>66%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>
<b>DESPESAS COM VENDAS</b>	<b>(380)</b>	<b>(418)</b>	<b>(323)</b>	<b>(361)</b>	<b>(399)</b>	<b>(418)</b>	<b>(437)</b>	<b>(342)</b>	<b>(342)</b>	<b>(418)</b>	<b>(380)</b>	<b>(380)</b>
Comissões	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Royalties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalagens	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taxa Cartões	(380)	(418)	(323)	(361)	(399)	(418)	(437)	(342)	(342)	(418)	(380)	(380)

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (\$)	60.987	64.556	64.490	66.187	70.404	69.692	69.870	67.221	65.236	68.232	65.569	67.459
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (%)	64%	64%	65%	64%	64%	64%	64%	65%	65%	65%	65%	65%
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	<b>(28.952)</b>											
Aluguel Imóvel	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)	(3.100)
Marketing Mensal	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários Diretos	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)	(13.400)
Encargos Sociais (80%)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)	(10.720)
Mat. Escritório	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)	(482)
Água e Energia	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Telecomunicacoes	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Manutenção Veículos	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Despesas	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
(-) PDD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Iniciais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>DESPESAS DEPRECIACÃO</b>	<b>(2.350)</b>											
<b>LUCRO OPERACIONAL (\$)</b>	<b>29.685</b>	<b>33.254</b>	<b>33.188</b>	<b>34.885</b>	<b>39.103</b>	<b>38.390</b>	<b>38.568</b>	<b>35.920</b>	<b>33.934</b>	<b>36.930</b>	<b>34.267</b>	<b>36.158</b>
<b>LUCRO OPERACIONAL (%)</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>
<b>FINANCEIRAS LÍQUIDAS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Juros sobre Invest.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (\$)</b>	<b>29.685</b>	<b>33.254</b>	<b>33.188</b>	<b>34.885</b>	<b>39.103</b>	<b>38.390</b>	<b>38.568</b>	<b>35.920</b>	<b>33.934</b>	<b>36.930</b>	<b>34.267</b>	<b>36.158</b>
<b>LUCRO ANTES DO IR/CSLL (%)</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA / CSLL</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LUCRO LÍQUIDO (\$)</b>	<b>29.685</b>	<b>33.254</b>	<b>33.188</b>	<b>34.885</b>	<b>39.103</b>	<b>38.390</b>	<b>38.568</b>	<b>35.920</b>	<b>33.934</b>	<b>36.930</b>	<b>34.267</b>	<b>36.158</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO (%)</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>

Fonte: Desenvolvido pelas autoras (2018)

## **10. CONCLUSÃO**

Cientes das constantes alterações da economia mundial, em razão do processo natural de evolução econômica, conflitos, soluções sociais, políticas e culturais que produzem reflexos diretos e importantes em todos os setores, estudou-se o mercado de serviços de formação de condutores, tendo como objetivo a análise de viabilidade, para implantação, de um centro de formação de condutores na Cidade de Curitiba, com ênfase em pessoas com deficiências.

O plano de negócio dividiu-se em duas etapas, a qual na primeira conclui-se que os resultados obtidos, por meio de pesquisas, comprovam a efetividade de inserção do projeto em atender todos os tipos de público, focando em um excelente atendimento, estrutura, bons profissionais, suprimindo a necessidade de cada um dos interessados. Na segunda etapa através do plano financeiro, foi demonstrado o potencial econômico. Segundo as estimativas levantadas pelo estudo, o capital inicial empregado será de R\$ 190.000,00, projetando um período de retorno deste investimento de onze meses. Sendo assim, o objetivo do trabalho foi alcançado, ou seja, apresenta viabilidade para a implantação do negócio.

## REFERÊNCIAS

DEPARTAMENTO DE TRANSITO – DETRAN PR. **Centros de formação de Condutores Credenciados em Curitiba.** Disponível em: <http://www.habilitacao.detrان.pr.gov.br/detrان-habilitacao/consultaPublicaCFC.do?action=iniciarProcesso>. Acesso em 07 set.2017.

RICARDO CHAVES. **Histórico da primeira auto escola.** Disponível em: <http://wp.clicrbs.com.br/almanaquegaucho/2012/03/30/o-chauffeur-professor/?topo=13%2C1%2C1%2C%2C%2C13&status=encerrado>. Acesso em 07 set.2017.

QUATRO RODAS. **Histórico da primeira auto escola.** Disponível em: <http://www.oexplorador.com.br/a-primeira-auto-escola-do-mundo-foi-fundada-em-live-rpool-na-inglaterra-2/>. Acesso em 07 set.2017.

JUS BRASIL. **Origem do transito.** Disponível em: <https://paulocwb.jusbrasil.com.br/artigos/206526711/a-origem-do-transito-e-do-ctb>. Acesso em 07 set.2017.

TUDO SOBRE MARKETING. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <https://tudosobremarketing.wordpress.com/2009/04/10/microambiente-e-macroambiente/>. Acesso em 07 set.2017.

TUDO SOBRE MARKETING. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <https://negocios.umcomo.com.br/artigo/o-que-e-o-macroambiente-de-uma-empresa-11881.html>. Acesso em 07 set.2017.

PESSOA COM DEFICIENCIA. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://www.pessoacomdeficiencia.gov.br/app/node/766>. Acesso em 07 set.2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E DE ESTATÍSTICA – IBGE. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?codmun=410690&idtema=92&search>

h=parana%7Ccuritiba%7C2010-population-census:-results-of-the-sample-disabled-p  
ersons-&lang=. Acesso em: 04 set. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E DE ESTATISTICA – IBGE. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-detalle-de-midia.html?view=mediaibge&catid=2103&id=1328>. Acesso em: 04 set. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E DE ESTATISTICA – IBGE. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/painel/populacao.php?lang=&codmun=410690&search=paran%E1|curitiba>. Acesso em: 04 set. 2017.

O MUNDO E AS CIDADES ATRAVÉS DE GRAFICOS E MAPAS – DEEPASK. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://www.deepask.com/goes?page=BPC-na-Escola:-Veja-numero-de-deficientes-matriculados-por-cidade-do-Brasil>. Acesso em: 04 set. 2017.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL – IPARDES. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/cadernos/MontaCadPdf1.php?Municipio=80000>. Acesso em: 10 set. 2017.

SINDICATO DAS ESCOLAS PARTICULARES – SINEPE/PR. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: [http://www.sinepepr.org.br/estatisticas/Inclusao\\_Curitiba.pdf](http://www.sinepepr.org.br/estatisticas/Inclusao_Curitiba.pdf). Acesso em: 04 set. 2017.

GLOBO NOTICIAS – G1 PARANA. **Análise Ambiental: micro e macro ambiente.** Disponível em: <http://g1.globo.com/pr/parana/noticia/2015/12/curitiba-tem-5-maior-economia-do-pais-aponta-levantamento-do-ibge.html>. Acesso em: 10 set. 2017.

COMPRE UMA EMPRESA. **Receita Anual.** Disponível em: <http://www.compreumaempresa.com.br/empresas/auto-escola/>. Acesso em: 10 set. 2017.

AUTO ESCOLA. **Procedimentos para a primeira habilitação.** Disponível em: <http://www.AutoEscolacampinas.com.br/servicos/88/habilitacao-para-deficientes-fisicos/62>. Acesso em: 10 set. 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Empresa de pequeno porte.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 10 set. 2017.

PORTAL TRIBUTARIO. **Simples Nacional.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 10 set. 2017.

JORNAL DO BRASIL. **Evolução do automóvel.** Disponível em: <http://www.h2brasil.com/parte-1/cap-tulo-1-a-evolu-o-do-autom-vel>. Acesso em: 12 out. 2017.

PORTAL EDUCAÇÃO. **Empreendedorismo.** Disponível em: <https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/enfermagem/as-etapas-do-processo-empendedor/37705>. Acesso em: 02 nov. 2017.

PORTAL ADMINISTRADORES. **Empreendedorismo.** Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-processo-empendedor/54089/>. Acesso em: 02 nov. 2017.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO – DENATRAN. **Definição e funções.** Disponível em: <https://clubedetran.com.br/o-que-e-e-como-funciona-o-denatran/>. Acesso em: 12 out. 2017.

CONSELHO NACIONAL DE TRANSITO – CONATRAN. **Definição e funções.** Disponível em: <http://www.denatran.gov.br/contran>. Acesso em: 12 out. 2017.

MUNDO DA EDUCAÇÃO. **Revolução industrial.** Disponível em: <http://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/segunda-revolucao-industrial.htm>. Acesso em: 12 out. 2017.

ANDRADE, M. **Razão social.** 2017. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/razao-social-e-nome-fantasia> >. Acesso em: 10 mar.2018

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Como montar uma auto escola.** 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-auto-escola,f3687a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 10 Mar.2018.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO – DENATRAN. **Legislação.** 2018. Disponível em: <<http://www.denatran.gov.br/resolucoes.htm>>. Acesso em: 10 Mar.2018.

UNIVERSIDADE LIVRE PARA EFICIENCIA HUMANA – UNILEHU. **Quem somos.** 2018. Disponível em: <<http://unilehu.org.br/conheca/>>. Acesso em: 11 mar.2018.

SITEPX. **Planos e preços.** 2018. Disponível em: <<http://www.sitepx.com/plano-e-preco.html>>. Acesso em: 11 mar.2018.

CASA DOS BANNERS. **Banners e folders.** 2018 Disponível em: <<http://www.casadosbanners.com.br/loja/>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

ELO7. **Arte para folders.** 2018. Disponível em: <<https://www.elo7.com.br/lista/arte-para-folder>>. Acesso em: 30 mar.2018

PORTAL ADMINISTRADORES. **Análise Swot**.2014. Disponível em: <http://www.portal-administracao.com/2014/01/analise-swot-conceito-e-aplicacao.html#.WrP2aPM25mc.linkedin>. Acesso em: 15 abr. 2018

DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRANSITO – DENATRAN. **Resolução 358 10 Ret.** 2010. Disponível em: [http://www.denatran.gov.br/download/Resolucoes/RESOLUCAO\\_CONTRAN\\_358\\_10\\_RET.pdf](http://www.denatran.gov.br/download/Resolucoes/RESOLUCAO_CONTRAN_358_10_RET.pdf)>. Acesso em: 15 abr. 2018.

SINDICATO DOS TRABALHADORES EM AUTO ESCOLA E EM DESPACHANTES DE VEÍCULOS DO ESTADO DO PARANÁ – SINTRADESP/PR. Convenção coletiva. 2018. Disponível em: <http://www.sintradesp.com.br/convencoes>>. Acesso em: 30 abr. 2018.

SALARIO.COM. **Salário.** 2018. Disponível em: <https://www.salario.com.br/profissao/instrutor-de-auto-escola-cbo-333105/>>. Acesso em: 30 abr. 2018.

LIRA, MICHAEL. Compliance. **JusBrasil.** 2014. Disponível em: <https://michaellira.jusbrasil.com.br/artigos/112396364/o-que-e-compliance-e-como-o-profissional-da-area-deve-atuar>>. Acesso em: 30 abr. 2018.

METADOS. **Avaliação de desempenho.** 2017. Disponível em: <https://www.metados.com.br/blog/avaliacao-de-desempenho-entenda-o-que-e-e-como>>. Acesso em: 01 maio. 2018.

CAETANO, FABIANO. Terceirização de serviços. **JusBrasil,** 2016. Disponível em: <https://fabiano.caetano.jusbrasil.com.br/artigos/308313554/terceirizacao-de-servicos-como-funciona-a-responsabilizacao-do-tomador-de-servicos>>. Acesso em: 01 maio. 2018.

SEGURIDADE. **Terceirização.** 2017. Disponível em: <http://blog.seguridade.com.br/saiba-quais-os-servicos-que-podem-ser-terceirizados-na-empresa/>. Acesso em: 01 maio. 2018.

GESTOR CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES. **Tecnologia.** 2018. Disponível em: <https://www.gestorcfc.com.br/blog/tecnologia-forma-fazer-Auto-Escola/>. Acesso em: 04 maio. 2018.

MAGAZINELUIZA. **Informática.** 2018. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/computador/informatica/s/in/micr/dell/>. Acesso em: 08 maio. 2018.

INOVE. **Informatização.** 2018. Disponível em: <https://www.inovecfc.com.br>. Acesso em: 08 maio. 2018.

REGISTRO.COM. **Domínio para site.** 2018. Disponível em: <https://registro.br/>. Acesso em: 10 maio. 2018

MERCADO SHOP. **Protótipo baliza.** 2018. Disponível em: <https://montetuboservice.mercadoshops.com.br/prototipo-para-baliza-em-fibra-2xJM>. Acesso em: 11 maio. 2018

DIMOVESC. **Móveis.** 2018. Disponível em: <http://www.dimovesc.com.br>. Acesso em: 20 maio. 2018

MAGAZINELUIZA. **Informática.** 2018. Disponível em: <https://www.magazineluiza.com.br/multifuncional-brother-dcp-l2540dw-laser-monocromatica-wi-fi/p/2145332/ia/iass/>. Acesso em: 20 maio. 2018

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA – INMETRO. 2011. **Taxas**. Disponível em: <<http://registro.inmetro.gov.br/taxas/>>. Acesso em: 22 maio. 2018

AMERICANAS. **Informática**. 2018. Disponível em: <[https://www.americanas.com.br/produto/132164795/notebook-samsung-essentials-e34-intel-core-i3-4gb-1tb-tela-led-full-hd-15.6-windows-10-preto?DCSext.recom=RR\\_item\\_page.rr1-CategorySiloedViewCP&nm\\_origem=rec\\_item\\_page.rr1-CategorySiloedViewCP&nm\\_ranking\\_rec=1](https://www.americanas.com.br/produto/132164795/notebook-samsung-essentials-e34-intel-core-i3-4gb-1tb-tela-led-full-hd-15.6-windows-10-preto?DCSext.recom=RR_item_page.rr1-CategorySiloedViewCP&nm_origem=rec_item_page.rr1-CategorySiloedViewCP&nm_ranking_rec=1)>. Acesso em: 22 maio. 2018.

CAVENAGHI. **Adaptação veicular**. 2018. Disponível em: <<https://www.cavenaghi.com.br/adaptacao-veicular-42/c>>. Acesso em: 23 maio. 2018.

DEPARTAMENTO DE TRANSITO – DETRAN. **Modelo de pista para aulas práticas**. 2011. Disponível em: <<http://www.detrان.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=448>>. Acesso em: 27 maio. 2018.

MAGAZINELUIZA. **Eletrodomésticos**. 2018. Disponível em: <<https://www.magazineluiza.com.br/purificador-de-agua/eletrodomesticos/s/ed/puel/>>. Acesso em: 27 maio. 2018.

CONTABILISTA. **Limpeza**. 2018. Disponível em: <<http://www.contabilista.com.br>>. Acesso em: 27 maio. 2018.

CONTABILISTA. **Eletrodomésticos.** 2018. Disponível em:  
<<http://www.contabilista.com.br>>. Acesso em: 27 maio. 2018.

RR MAQUINAS. **Lixeiras de coleta seletiva.** 2018 Disponível em:  
<[http://www.rрмаquinas.com.br/kit-coleta-seletiva-50-litros-ktlx50fr-bralimpia.html?gclid=CjwKCAjwrqnYBRB-EiwAthnBFn--o2rKL0NnGsrQUg3zzoXJhxtcB6x-RCrDXpb2Z8Yw7h-RTRgDZR0CJ98QAvD\\_BwE](http://www.rрмаquinas.com.br/kit-coleta-seletiva-50-litros-ktlx50fr-bralimpia.html?gclid=CjwKCAjwrqnYBRB-EiwAthnBFn--o2rKL0NnGsrQUg3zzoXJhxtcB6x-RCrDXpb2Z8Yw7h-RTRgDZR0CJ98QAvD_BwE)>. Acesso em: 27 maio. 2018.

KALUNGA. **Lixeiras.** 2018. Disponível em:  
<https://www.kalunga.com.br/prod/lixreira-plastica-c-pedal-branca-12l-viel/156811>.  
Acesso em: 27 maio. 2018.

CASA CHINA. **Produtos.** 2018. Disponível em:  
<[https://www.casachinaonline.com.br/produto/assento-sanitario-preto-1062-primafer-68752?utm\\_source=GoogleShopping&utm\\_medium=&utm\\_campaign=GoogleShopping&campaignid=1407439873&adgroupid=59219944521&adid=270090710587&gclid=CjwKCAjwrqnYBRB-EiwAthnBFs149V1-koVWJl29r8WCr\\_D9s4mOAOyYYpgpkF8Myjorr6tEcuJGvBoCrHMQAvD\\_BwE](https://www.casachinaonline.com.br/produto/assento-sanitario-preto-1062-primafer-68752?utm_source=GoogleShopping&utm_medium=&utm_campaign=GoogleShopping&campaignid=1407439873&adgroupid=59219944521&adid=270090710587&gclid=CjwKCAjwrqnYBRB-EiwAthnBFs149V1-koVWJl29r8WCr_D9s4mOAOyYYpgpkF8Myjorr6tEcuJGvBoCrHMQAvD_BwE)>. Acesso em: 27 maio. 2018.

PORTAL ADMINISTRADORES. **Balanced Scorecard.** 2010. Disponível em:  
<<http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/o-que-e-o-balanced-scorecard/45822/>>. Acesso em: 02 jun. 2018.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL – INPI. **Registro de marca.** 2018. Disponível em:  
<<https://gru.inpi.gov.br/pePI/servlet/MarcasServletController>>. Acesso em: 02 jun. 2018.

PLANALTO. **Impostos.** 2018. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/lcp/lcp123.htm#anexoiii](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/lcp/lcp123.htm#anexoiii)>. Acesso em: 02 jun. 2018.

## ANEXOS

### ANEXO I - PROCEDIMENTOS PARA HABILITAÇÃO ESPECIAL

- Inscrição na Auto Escola
- Pré-cadastro no Detran
- Exames médico e psicotécnico
- Curso teórico (CFC – A) – curso de 45 horas; de segunda a sexta (manhã, tarde ou noite) ou finais de semana (manhã)
- Exame Teórico no DETRAN
- Curso prático na Auto Escola – é obrigatório fazer o mínimo de 20 aulas práticas
- Exame Prático no DETRAN (Antes do exame prático, o carro é vistoriado por um médico perito que checa se as adaptações estão de acordo com a deficiência constatada. Na CNH Especial está especificada a adaptação necessária para que o deficiente dirija em segurança

### ANEXO II – PESQUISA QUALITATIVA

Temos por objetivo a implantação de um Centro de Formação de Condutores na região de Curitiba e para melhor podermos atender nossa clientela, elaboramos o questionário abaixo e solicitamos sua colaboração para preenchimento desta pesquisa.

---

Idade: \_\_\_\_\_ Sexo (  ) Feminino (  ) Masculino

---

1) Você possui alguma deficiência Física?

(  ) Sim

(  ) Não

Qual? .....

2) Quantos centros de formação de condutores você conhece ou ouviu falar na região de Curitiba?

0 a 2

3 a 5

6 ou mais

3) Você sabe se na cidade de Curitiba possui algum Centro de Formação que atende pessoas com deficiências? Se sim, consegue lembrar quantas?

Sim

Não

Quantas? .....

4) Já tentou ou encontrou alguma dificuldade para a obtenção de uma CNH?

Sim

Não

Qual? .....

5) Qual a importância do seu deslocamento até o local de formação?

pouco importante

muito importante

indiferente

6) Qual o sistema de horários de aulas que melhor atende sua rotina?

Manhã

Tarde

Noite

Flexível – Descrever melhor horário pra você: .....

7) Para você qual seria o item de maior importância na escolha do Centro de Formação?

valor cobrado pelo serviço

qualidade da prestação de serviço/atendimento

Índice de aprovação

outro

Qual? .....

8) Como você escolheria o seu Centro de Formação?

indicação de amigos

infra- estrutura

flexibilidade de horário

índice de aprovação

9) Qual valor você estará disposto investir na sua habilitação?

de R\$ 800,00 a R\$ 1000,00

de R\$ 1001,00 a R\$ 1.500,00

de R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00

10) Você conhece alguém que por falta de alternativas dentro dos Centros de Formação de Condutores, adiou o sonho da habilitação e deixou para quando tiver mais condições? Se sim, você sabe o motivo?

Sim

Não

Motivo .....

### ANEXO III – PESQUISA QUANTITATIVA

Visando o melhor entendimento sobre a aceitação da Auto Escola Winners no mercado, elaboramos este formulário de pesquisa a ser respondido por moradores da cidade de Curitiba e Região Metropolitana, portador ou não de algum tipo de deficiência.

A Auto Escola Winners está sendo desenvolvida para um projeto de TCC do curso de Administração da faculdade ESIC, nestas condições o nosso diferencial é oferecer nossos serviços para todos os que tiverem interesse, porém com um foco maior em pessoas com deficiência, devida a dificuldade destas pessoas em

encontrar autos escolas especializadas e com horários flexíveis para a obtenção de sua carteira de motorista.

Idade:

Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino

Você possui a CNH (Carteira Nacional de Motorista)?

( ) Sim ( ) Não

Se você respondeu NÃO, teria interesse em obter a CNH?

( ) Sim ( ) Não

Você possui algum tipo de deficiência?

( ) Sim – Qual? \_\_\_\_\_

( ) Não

Em qual bairro/cidade você mora? \_\_\_\_\_

1) Nossa Auto Escola estará localizada na região Central de Curitiba, com fácil acesso e toda a infraestrutura adequada para receber pessoas com diversos tipos de deficiência. Qual seria o seu nível de interesse em frequentar nosso centro baseado na localização de onde este estará atendendo?

( ) Não frequentaria

( ) Talvez

( ) Frequentaria

2) Nossos serviços contemplam todo o suporte necessário para obtenção da CNH, teremos pessoas especializadas em fazer os agendamentos dos testes e exames via solicitação do aluno, teremos turmas diferenciadas para atender as demandas de pessoas com deficiência e instrutores altamente qualificados para atender todos os alunos. Em visto a alta qualidade de nosso atendimento, a boa localização e uma infraestrutura que atende todas as exigências para empresas do nosso ramo, o valor que seria praticado seria variável entre R\$1.000,00 (para carteiras tipo A **OU** B) e

R\$2.000,00 (para carteiras tipo A E B), dependendo da categoria da habilitação desejada. Este valor é praticável com as suas necessidades e renda?

Sim

Não

3) Nosso sistema de fechamento de turmas será flexível para atender a real necessidade de cada aluno, teremos aulas de segunda a sábado, podendo ter horários extras nos domingos, caso seja solicitado e feche turma com a quantidade mínima de 15 alunos. As turmas serão fechadas de acordo com a demanda e serão sempre priorizadas as turmas de pessoas com deficiência. De acordo com a sua necessidade, qual seria a melhor alternativa de aulas que você frequentaria em nossa Auto Escola?

1 vez por semana, aos sábados.

1 vez por semana, aos domingos.

1 vez por semana, de segunda a sexta-feira.

2 vezes por semana, de segunda a sábado.

2 vezes por semana, aos sábados e domingos.

Diariamente, de segunda a sábado.

Outros – Especificar: \_\_\_\_\_

4) A carga horária do curso teórico é de 45h e as aulas práticas são 20 aulas para moto e 25 aulas para carro, ambas com 50 minutos de duração. Baseado nessas condições e nas opções de turmas oferecidas acima, nossos horários seriam de 50 minutos por aula, podendo ser realizado até 3 aulas por dia, finalizando as aulas teóricas em 18 dias e as práticas em 9 dias. Nestas condições, qual seria a quantidade de aulas que gostaria de realizar por dia?

1

2

3

5) Com base na quantidade de aulas que deseja realizar por dia, qual a sua melhor opção de turno?

Manhã

Tarde

Noite

Mesclado (até 3 aulas por dia em turnos diferentes)

6) Para as pessoas com deficiências motoras, planejamos ter o serviço de leva a traz para as aulas, desde que solicitado no ato da matrícula. Este diferencial faria com que você escolhesse a nossa Auto Escola para obtenção da CNH?

Sim

Não

Indiferente

7) Se fosse possível à realização do curso TEÓRICO no módulo EAD (Ensino a distância) você teria interesse em realizar o curso conosco?

Sim

Não

8) Você optaria por trocar o módulo presencial pelo EAD ou um módulo mesclado?

Apenas presencial

Apenas EAD

Mesclado

9) Você indicaria a Auto Escola Winners para algum conhecido que estivesse procurando lugares para obter sua CNH?

Sim

Não

10) Com todas estas alternativas que a Auto Escola Winners oferece para a obtenção da sua CNH, você obteria sua carteira ou realizaria a reciclagem, quando necessário, conosco?

( ) Sim

( ) Não – Motivo: \_\_\_\_\_

## ANEXO IV – CHECK LIST CREDENCIAMENTO CFC

***CHECK LIST CREDENCIAMENTO DO CFC******1ª fase******Observações:***

***1 - Quando razão social for diferente do nome fantasia deverá apresentar INPI do nome.***

***2 – Quando tratar de atuação na “Classe Prático” o CFC deverá atuar obrigatoriamente nas categorias “ACC” (um veículo), “A”, e “B”, com no mínimo dois veículos em cada categoria:***

- Requerimento, solicitando o credenciamento da empresa mencionando as classes e categorias em que irá atuar, assinado pelo representante legal da empresa (sócio administrador conforme JUCEPAR) - modelo no site do DETRAN em manual de procedimentos da CRT;
- Contrato Social, empresa específica no ramo de ensino “Formação de Condutores de veículo automotor” com registro na JUCEPAR “Junta Comercial do Paraná”;
- Comprovante de Inscrição do CNPJ;
- Certidão Simplificada da JUCEPAR, emitida a menos de 90 (noventa) dias, comprovando o registro no órgão;
- Projeto Arquitetônico Predial conforme Portaria 636 / 2015 DG, Capítulo II, e); (prever sala para simulador de direção)
- Projeto Arquitetônico do local de treinamento da categoria “A” conforme Portaria 636 / 2015 DG, Capítulo II, f);
- Prova de quitação de tributos com a Fazenda Federal, Certidão de quitação de tributos e contribuições federais emitidas pela Secretaria da Receita Federal e Certidão da Dívida Ativa da União, emitida pela Procuradoria da Fazenda Nacional;
- Prova de quitação com a Fazenda Estadual, Certidão Negativa da Dívida Ativa de Tributos Estaduais e Certidão de Regularidade Fiscal CRF, ambas emitidas pela Secretaria Estadual da Fazenda – SEFA;
- Prova de quitação de tributos com a Fazenda Municipal;
- Certidão de regularidade de situação perante o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS, expedida pela Caixa Econômica Federal;
- Certidão Negativa de Falência ou Concordata, expedida pelo cartório distribuidor da sede da pessoa jurídica. Se a certidão ou certidões for(em) expedida(s) em Comarca que não conte com distribuição centralizada, deverá (ão) ser acompanhada(s) de Certidão expedida pela Corregedoria da Justiça respectiva, atestando o número de Cartórios existentes na Comarca.
- Declaração do (s) proprietário (s) de que irá dispor de: infraestrutura física conforme exigência da Resolução 358/2010 CONTRAN e de normas vigentes; recursos didático-pedagógicos, com a devida listagem dos mesmos; veículos de aprendizagem conforme exigência da Resolução 358/2010 CONTRAN; recursos humanos exigidos na Resolução 358/2010 CONTRAN listados nominalmente com a devida titulação; (art.9 / letra f).

**SÓCIOS:**

- Carteira de Identidade e CPF autenticados ou cópia da CNH;
- Certidões negativas, cível e criminal, emitida a menos de 30 (trinta) dias, (originais ou cópias autenticadas).
- Comprovante de residência; (original ou cópia autenticada).

**2ª fase**

- Requerimento, solicitando análise da documentação, assinado pelo representante legal da empresa;(sócio administrador conforme JUCEPAR);
- Alvará de funcionamento, expedido pela Prefeitura Municipal (original ou cópia autenticada);
- Certificado do Corpo de Bombeiros (original ou cópia autenticada em cartório);
- Licença da vigilância sanitária (original ou cópia autenticada em cartório);
- Termo de informatização, em duas vias, com um e-mail empresarial, deve conter o nome do CFC;
- Contribuição Sindical Patronal ou comprovante do Optante do SIMPLES Nacional;
- Nota Fiscal ou recibo e foto dos protótipos;
- Fotos de todas as dependências;

**3ª fase**

<b>Cadastro Geral</b>	
Requerimento assinado e reconhecido firma do sócio administrador;	
Certidão Criminal;	
CTPS (Contrato)cópia simples;	
Taxas (Anuidade, Crachá, Credenciamento);	
Certificado do Curso (Instrutor, Diretor de Ensino, Diretor Geral);	
Histórico Escolar;	
Jucepar.	
CNH	

<b>Instrutor</b>	
Requerimento;	
Certidão Criminal;	
CTPS (Contrato)cópia simples;	
Taxas (Anuidade, Crachá, Credenciamento);	
Certificado Curso (Instrutor, Diretor Ensino, Diretor Geral);	
Histórico Escolar.	
CNH	

<b>Auxiliar Administrativo</b>	
Requerimento;	
Certidão Criminal;	
CTPS (Contrato)cópia simples;	
Taxa (Crachá);	
CNH ou (RG e CPF autenticado)	

<b>Veículo</b>	
Requerimento;	
CRLV;	
Termo de Vistoria (Foto do veículo, Frente Lateral e Traseira)	
Taxa (L.V).	

<b>Veículo</b>	
Requerimento;	
CRLV;	
Termo de Vistoria (Foto do veículo, Frente Lateral e Traseira)	
Taxa (L.V).	

<b>Cadastro D. Ensino</b>	
Requerimento;	
Certidão Criminal;	
CTPS (Contrato)cópia simples;	
Taxas (Anuidade, Crachá, Credenciamento);	
Certificado Curso (Instrutor, Diretor Ensino, Diretor Geral);	
Histórico Escolar.	
CNH	

<b>Instrutor</b>	
Requerimento;	
Certidão Criminal;	
CTPS (Contrato)cópia simples;	
Taxas (Anuidade, Crachá, Credenciamento);	
Certificado Curso (Instrutor, Diretor Ensino, Diretor Geral);	
Histórico Escolar.	
CNH	

<b>Veículo</b>	
Requerimento;	
CRLV;	
Termo de Vistoria (Foto do veículo, Frente Lateral e Traseira)	
Taxa (L.V).	

<b>Veículo</b>	
Requerimento;	
CRLV;	
Termo de Vistoria (Foto do veículo, Frente Lateral e Traseira)	
Taxa (L.V).	

## ANEXO V – PORTARIA DETRAN/PR INSTALAÇÃO DE APOIO

**ANEXO II****Projeto arquitetônico (predial)**

Aplica-se, ao imóvel, o previsto na Resolução nº 358/2010 – CONTRAN, Resolução nº 0318/2002 – SESA, Norma Técnica ABNT 9050 /2004 sendo exigências mínimas para a instalação e funcionamento do Centro de Formação de Condutores, independentemente da classe pretendida, bem como às exigências que forem feitas em regulamentação municipal específica, quando existir:

O projeto arquitetônico deverá ter um responsável técnico, sendo apresentado em formato digital através de e-mail (extensão **.dwg** AutoCad), em CD, DVD ou Pen Drive ou em forma física, impressa em papel apropriado na escala 1:50 contendo:

I - Sala de recepção com tamanho mínimo de 15,00 (quinze) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 3,00 (três) m

II - Sala para secretaria com tamanho mínimo de 5,00 (cinco) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 2,25 m (dois metros e vinte cinco centímetros)

III - Sala para Direção Geral com tamanho mínimo de 5,00 (cinco) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 2,25 m (dois metros e vinte cinco centímetros)

IV - Sala para Direção de Ensino com tamanho mínimo de 5,00 (cinco) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 2,25 m (dois metros e vinte cinco centímetros)

V - Sala para os serviços pedagógicos com tamanho mínimo de 5,00 (cinco) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 2,25 m (dois metros e vinte cinco centímetros)

VI - Sala para aulas teóricas com tamanho mínimo de 24,00 (vinte e quatro) m<sup>2</sup>, sendo que o comprimento de nenhuma das paredes desta sala poderá ser inferior à 4,00 (quatro) m.

a) Sala destinada ao simulador de direção terá regulamentação em ato próprio de regulamentação de utilização do mesmo.

b) O CFC poderá disponibilizar em suas dependências, outra sala de aula, além da



prevista neste inciso, com medidas que abriguem no mínimo 6 (seis) alunos, com plena acessibilidade, para utilização quando necessária à portadores de necessidades especiais. Esta sala somente poderá ser utilizada quando houver na turma nela abrigada pelo menos um portador de necessidade especial de locomoção. Esta sala adicional, também poderá ser utilizada para abrigar o simulador de direção, desde que suas dimensões comportem pelo menos 6 (seis) alunos, acrescido do espaço de 7 metros quadrados destinado ao equipamento de simulador, acrescentando-se mais 5 metros quadrados para cada equipamento adicional, e de, ainda, de 6 metros quadrados destinado ao instrutor. A utilização do simulador não poderá ser simultânea às aulas teóricas.

**VI** – Sanitários masculino, feminino e PNE, com acessos independentes das demais dependências, caso não haja um WC específico para PNE, deverá ser adaptado o WC masculino ou feminino para portadores de necessidades especiais, conforme determinado pela Norma Técnica ABNT NBR nº 9050/2004, .

**VII** – Além da planta baixa apresentar: 02 (dois) cortes: (1 longitudinal + 1 transversal);

**IX** - Layout mobiliário/sanitários;

**X** - Acessibilidade conforme Norma Técnica ABNT NBR 9050/2004;

**XI** – Tipo de ventilação:

**a)** natural: Abertura efetiva equivalente a 1/10 da área de piso;

**b)** artificial: Abertura cruzada na parte superior das paredes opostas, ou sistema mecânico de troca de ar (ar condicionado).

**XII** - Tipo de iluminação:

**a)** natural: com transparência equivalente a 1/5 da área de piso;

**b)** artificial: conforme ABNT NBR ISO/CIE 8995/2013.

**XIII** - Conforto acústico da sala de aula, conforme Norma Técnica ABNT NBR 101252/87;

**XIV** – Local para treinamento em balizas – o CFC deverá possuir local para treinamento, com, no mínimo 105 metros quadrados, com largura mínima de 9 metros (sem qualquer acríve ou declive), com 1 protótipo destinada a 5 veículos. A cada protótipo que vier a ser acrescido no local, a área deverá ser acrescida de 50 metros quadrados. A pavimentação do local destinado às manobras de baliza deverá ser de camada asfáltica, concreto ou paver. O terreno deverá estar cercado por muro ou alambrado, com portão de acesso exclusivo para os



veículos destinados ao treinamento de baliza. Havendo compartilhamento deste local com a pista de treinamento para a Categoria "A" deverão estar isolados por muro ou alambrado com acessos distintos. Este espaço poderá ser compartilhado entre CFC's, mediante autorização prévia da CRT, respeitada a capacidade do local e mediante análise de croqui a ser apresentado. Os CFCs já credenciados terão o prazo máximo de 24 meses para adequação do local de baliza. Deverá ser comprovada posse ou propriedade do terreno através da devida documentação legal, constando nesta a seu tamanho.

**Observações:**

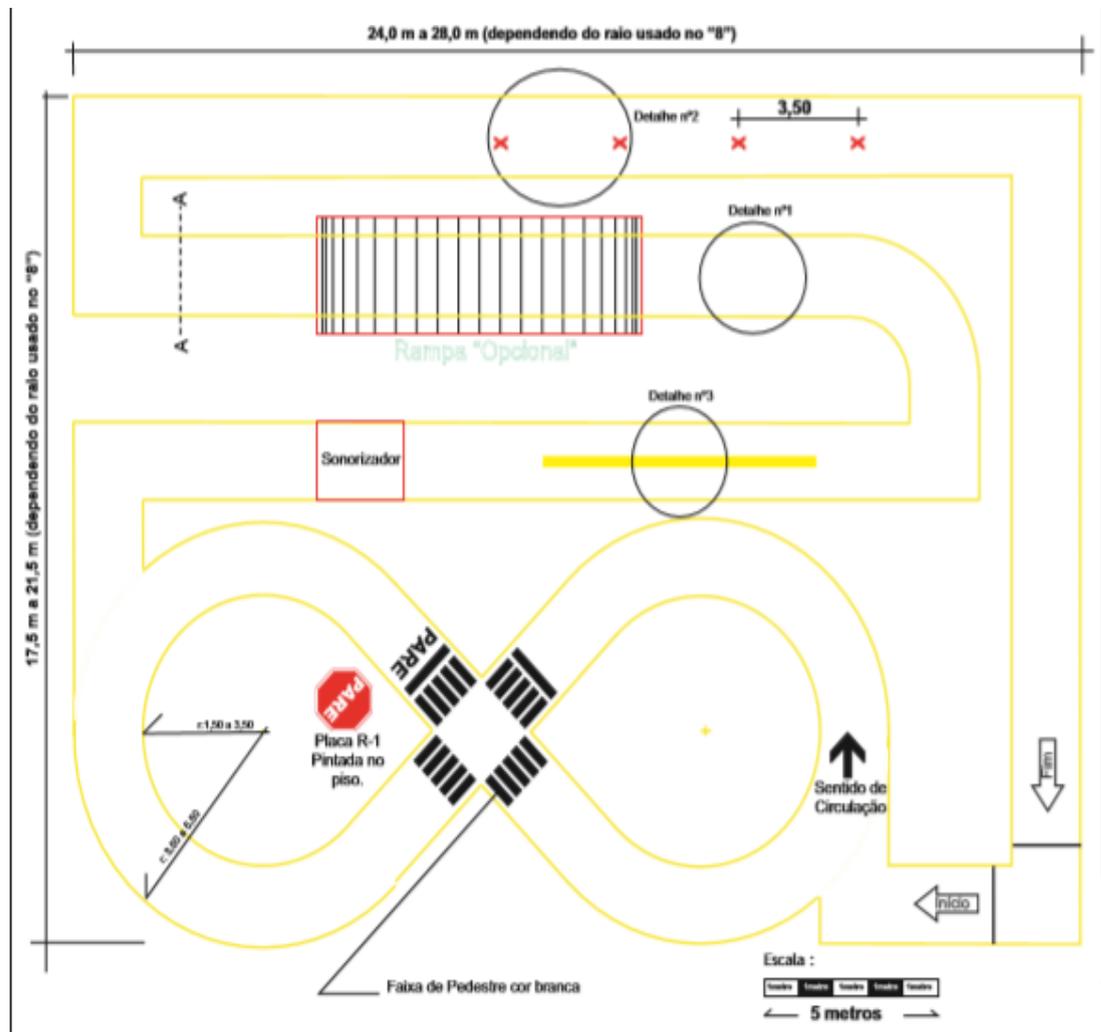
Os imóveis destinados a sede do Centro de Formação de Condutores, não poderão ser utilizados para outras finalidades, que não as de formação ou aperfeiçoamento de condutores.

As salas destinadas à Recepção e Secretaria podem ser compartilhadas, desde que a metragem da sala única seja, no mínimo, igual à soma das metragens previstas nos incisos I e II.

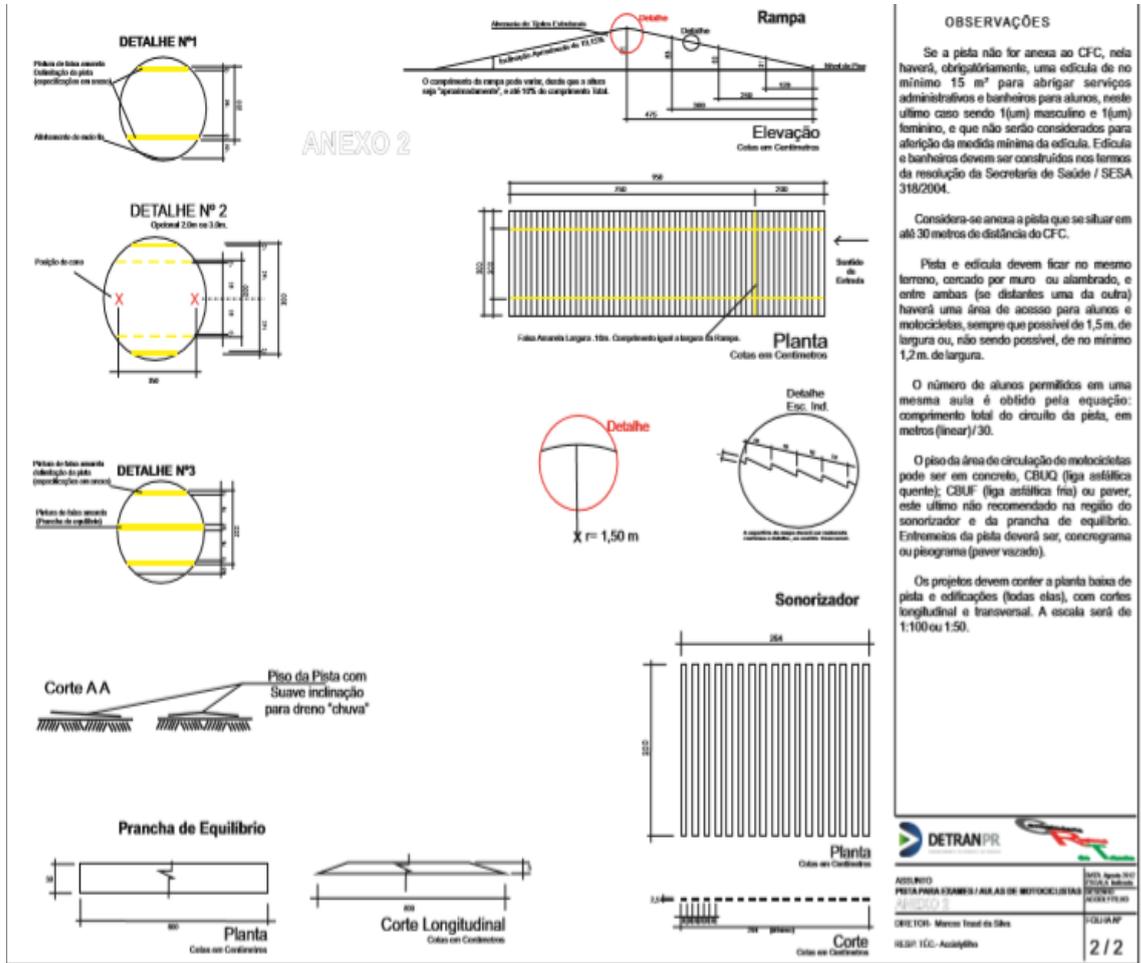
As salas destinadas à Direção de Ensino e serviços pedagógicos podem ser compartilhadas, desde que a metragem da sala única seja, no mínimo, igual à soma das metragens previstas nos incisos IV e V.

Qualquer alteração no projeto apresentado inicialmente deverá ser previamente autorizada pela Controladoria Regional de Trânsito.

## ANEXO VI – INSTALAÇÕES PISTA DE MOTO



Fonte: Detran PR (2018)



Fonte: Detran PR (2018)

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO  
PROJETO INTEGRADOR  
AUTORIZAÇÃO DE PUBLICAÇÃO



Nós, alunos do curso de Bacharelado em Administração, abaixo relacionados, da ESIC - *Business Marketing School*, mantida pela Associação Dehoniana Brasil Meridional – ADBM, doravante denominada **INSTITUIÇÃO**, autorizamos a **INSTITUIÇÃO** a disponibilizar nosso Trabalho de Conclusão de Curso II na internet e/ou site da biblioteca para consulta à comunidade em geral, não cobrando nenhum valor monetário, desde que respeitado a Lei de Direito Autoral.

**Título do Trabalho:** CENTRO DE FORMAÇÃO DE CONDUTORES AUTO ESCOLA WINNERS

Assumimos inteira responsabilidade pela autoria, bem como pelas demais informações contidas neste trabalho de pesquisa.

Por ser verdade, firmamos a presente Autorização.

Curitiba, 18 de JUNHO 2018.

Nome do aluno (a)	Matrícula	Assinatura
ELEONAI AP STOS. GONCALVES	19125-2012	
Romilda de Mesquita	19331-2012	
MICHELLE ZABANELLA GONCALVES	18985-2012	