

Escola infantil



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	19
Entidades em Geral.....	19
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	22
Dicas de Negócio.....	23
Características Específicas do Empreendedor.....	24
Bibliografia Complementar.....	25
Fonte de Recurso.....	26
Planejamento Financeiro.....	26
Produtos e Serviços - Sebrae.....	27
Sites Úteis.....	30

1. Apresentação de Negócio

Você empreendedor já pensou em ajudar na educação do país e colaborar para um ensino de mais qualidade? A Escola Infantil, é um ramo de atividade que busca fornecer serviços pedagógicos a crianças que estão tendo seus primeiros contatos com o mundo escolar.

Além de ensinar, uma Escola Infantil também participa do processo de desenvolvimento físico, social, cognitivo, motor e emocional dos alunos. Esses processos são estimulados através de jogos, brincadeiras, recreação, competições, representações teatrais, artes visuais, entre outros.

O sistema de ensino possui uma legislação específica, assegurada pelo Estatuto da Criança e Adolescente, que visa garantir que a educação cumpra seu papel. O ECA estabelece que a criança e adolescente têm direito a condições para o acesso e permanência na escola, direito de ser respeitado pelos educadores, dentre outros direitos.

O sistema educacional é composto pela Educação Básica e pelo Ensino Superior. O art. 22 da Lei nº 9.394, de 20 de Dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, define que “A Educação Básica tem por finalidades desenvolver o educando, assegurar-lhe a formação comum indispensável para o exercício da cidadania e fornecer-lhe meios para progredir no trabalho e em estudos posteriores”.

O sistema de educação brasileiro tem a seguinte divisão:

Educação Infantil – atende crianças de 0 a 5 anos, sendo de 0 a 3 anos em creches ou entidades equivalentes, e de 4 a 5 anos em pré-escolas. Tem como finalidade “o desenvolvimento integral da criança de até 5 (cinco) anos, em seus aspectos físico, psicológico, intelectual e social, complementando a ação da família e da comunidade” (Redação dada pela Lei nº 12.796, de 2013)

Ensino Fundamental - duração de 9 anos, com alunos de 6 a 14 anos, compreende o período do 1º ao 9º ano, sendo que a criança ingressa no 1º ano com 6 anos de idade. Tem como premissas básicas: pleno domínio da leitura, da escrita e do cálculo, do sistema político, do sistema tecnológico, das artes, dos valores que se fundamenta a sociedade, da compreensão do ambiente social e natural, tem a formação de atitudes e valores, o fortalecimento dos vínculos familiares, o desenvolvimento da capacidade de aprendizagem, a tolerância e a solidariedade humana.

Ensino Médio - duração de 3 anos, considerada a etapa final da Educação Básica, e tem como premissas a consolidação e aprofundamento dos conhecimentos até então adquiridos, e a preparação para novas etapas do conhecimento.

Ensino Superior – Estimula o pensamento reflexivo, o espírito científico e a criação cultural.

Para o caso específico deste guia, teremos como base uma Escola Infantil que oferece serviços pedagógicos do maternal ao 5º ano, (crianças entre 0 a 10 anos de idade) ou seja, uma escola que atenda crianças da Educação Infantil e parte do Ensino Fundamental. Este documento pretende ser um guia básico para quem deseja empreender na área de Educação Infantil, porém a elaboração de um Plano de Negócio é fundamental para o sucesso do projeto. Para a elaboração deste plano de negócios consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

O principal público da Escola Infantil são crianças e jovens. Compreender o mercado do segmento em que se pretende atuar é um dos primeiros passos para a tomada de decisão. Segue abaixo alguns dados importantes para se levar em consideração:

No ano de 2018 17,1% da população era composta por crianças de 0 a 12 anos, ou seja, são cerca de 35,5 milhões de crianças e jovens, que possuem o direito de frequentar uma escola. Fonte: site IBGE

Em 2021, o Brasil contava com 112.927 mil escolas infantis e 123.585 mil escolas de ensino fundamental, sendo que 91.528 mil dessas escolas eram particulares (privadas). Fonte: Censo Escolar da Educação Básica – divulgado pelo MEC – Ministério da Educação. Outro dado levantado pelo IBGE, é que no ano de 2021, cerca de 6 milhões de alunos foram matriculados no ensino infantil e ensino fundamental em escolas particulares de todo o país. De acordo com o Anuário Brasileiro da Educação Básica, cerca de 158 mil crianças e jovens entre 6 a 14 anos estavam fora da escola em 2020.

Outra informação a ser levada em consideração por parte do empreendedor é o fato de que muitos pais optam por escolas que ofereçam atividades em período integral. Para isso, a escola precisa estar preparada para receber os alunos com espaços adequados, funcionários e um cronograma de atividades de acordo com as necessidades de cada faixa etária.

A mensalidade é um tópico que também merece atenção. O empresário deve estar atento aos preços cobrados pela concorrência e também aos seus custos, a fim de equilibrar um valor de mensalidade justo e que seja capaz de cobrir suas despesas e gerar lucros reais.

O empreendedor precisa definir o público que pretende atingir, podendo abrir uma escola em bairros afastados, visando suprir uma demanda das classes mais baixas; ou optar por bairros nobres, atingindo a classe média e alta. A partir disso, o foco deve estar em desenvolver uma escola condizente com o público-alvo, oferecendo serviços e atividades complementares de acordo com a necessidade, inclusive em período integral.

Abaixo listamos algumas maneiras para reduzir os riscos e aumentar as oportunidades de negócio:

- Buscar dados estáticos em sites como IBGE e MEC sobre o mercado educacional da região;
- Identificar e estudar (ver preços, propagandas, , analisar a estrutura física etc,) os concorrentes da região;
- Oferecer pacotes de descontos para pais que tenham mais de um filho;

3. Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para o empreendimento. O ponto ideal para uma Escola Infantil é uma região de grande circulação, e para auxiliar a decisão da localização, alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o

perfil do público-alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda.

b) Acessível aos funcionários: O local escolhido deve considerar o acesso pelos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo. Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho. Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber a sua Escola.

d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas;

e) Aspectos legais: Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor Urbano da cidade;

f) Por fim, posicionamento no ambiente digital: É fundamental contar com uma estrutura online para divulgar e oferecer os serviços do seu empreendimento. Portanto, invista em sites, redes sociais e marketing digital.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;

- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) - Lei Federal nº. 8.078 publicada em 11 de setembro de 1990.

Exigências específicas:

LEI Nº 8.069, DE 13 DE JULHO DE 1990. Dispõe sobre o Estatuto da Criança e do Adolescente e dá outras providências.

LEI Nº 9.394, DE 20 DE DEZEMBRO DE 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional.

DECRETO Nº 5.154 DE 23 DE JULHO DE 2004. Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, e dá outras providências.

LEI Nº 12.796, DE 4 DE ABRIL DE 2013. Altera a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, para dispor sobre a formação dos profissionais da educação e dar outras providências.

Deve ser pesquisado ainda Leis Municipais e Estaduais referente a educação.

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

5. Estrutura

O Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) oferece diversos manuais técnicos para as instituições de ensino. O Manual de Orientações Técnicas – Elaboração de Projetos de Edificação Escolares Volume 2 e o Manual de Orientações Técnicas – Elaboração de Projetos de Edificação Escolares Volume 3 para Educação Infantil e Ensino Fundamental no padrão do FNDE, são materiais fundamentais como fonte de pesquisa. (Fonte: <https://www.fnde.gov.br> – em 10/2022.)

As estruturas escolares, de acordo com FNDE, levam em consideração três critérios principais:

Qualidades de segurança: são avaliados o desempenho estrutural da edificação, a segurança contra incêndio e a segurança no uso e na operação da edificação.

Qualidades de habitabilidade: Estanqueidade, Desempenho térmico, Desempenho acústico, Desempenho Lumínico, Saúde, higiene e qualidade do ar, Funcionalidade e acessibilidade, Conforto tátil e antropodinâmico.

Qualidades de sustentabilidade: Durabilidade e manutenibilidade, Adequação ambiental. Todos os ambientes devem ser limpos e organizados.

O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade, além de fácil manutenção. Cerâmicas e ladrilhos coloridos proporcionam um toque especial, enquanto granito e porcelanato oferecem luxo e sofisticação ao ambiente.

Para a estrutura mínima de uma Escola Infantil que pretende atender alunos de 0 a 10 anos de idade, estima-se ser necessária uma área de 300m² com flexibilidade para ampliação, conforme o desenvolvimento do negócio. Os ambientes podem ser divididos em:

Ambientes Administrativos: Recepção; Atendimento ao público; Secretaria; Orientação; Sala de Reunião; Sala de Professores; Diretoria; Almoxarifado; Depósito.

Ambientes de Aprendizagem: Salas de Atividades; Sala Multiuso; Brinquedoteca; Laboratório de Informática; Biblioteca; Sala de Artes.

Ambientes de Repouso: Berçário; Salas de Repouso.

Ambientes de Higiene: Fraldário; Sanitários infantis; Sanitários de Funcionários/Adultos.

Ambientes de Alimentação: Lactário; Sala de Amamentação; Refeitório; Cantina.

Ambientes de Serviços: Recepção; Cozinha; Despensa; Área de Serviço; Depósito Material de Limpeza; Vestiários; Depósito de Lixo; Estacionamento.

Ambientes Externos de Atividades: Pátio coberto; Pátio descoberto com parquinho, Quadra coberta; Solário.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) são necessários para a idealização e execução do projeto físico, auxiliando na definição das alterações a serem feitas no imóvel escolhido, orientando em questões sobre ergometria, fluxo de operação, layout, iluminação, ventilação, etc.

6. Pessoal

O fator humano é de suma importância na Escola Infantil. A quantidade de profissionais a serem contratados está relacionada ao porte da escola, podendo variar de acordo com o tamanho do empreendimento. Para uma estrutura básica a escola exige os seguintes profissionais:

- Secretária: responsável pelas atividades administrativas, financeiras. Deve ter conhecimento da gestão do negócio e do mercado.
- Diretora (Coordenadora Pedagógica): Deve ter formação pedagógica. Responsável diretamente por toda administração e gestão da escola, objetivando a qualidade no ensino escolar com estímulos a equipe de professores e integração entre todos participantes do processo, funcionários da escola, alunos e pais. Cargo ocupado de preferência pelo proprietário do empreendimento.
- Atendente: responsável pelo atendimento presencial e telefônico aos clientes. Esse profissional deve ser educado e prestativo, pois muitas vezes representa a imagem da empresa perante o público externo.
- Serviços-gerais: Responsável pela limpeza e manutenção de higiene de todos os ambientes da escola.
- Cinco professores: sendo um para cada ano de ensino 1º, 2º, 3º, 4º e 5º anos: Devem ter formação superior, e tem papel fundamental na Escola Infantil, pois são os responsáveis pela transmissão do conhecimento para os alunos. Precisam ter habilidades para lidar com crianças, despertando o raciocínio, a criatividade, a imaginação, novas ideias e o convívio social.
- Três professores/educadores assistentes: para as turmas de 0 a 5 anos.
- Uma cozinheira: A cozinheira pode ficar responsável por preparar e servir as refeições, bem como por realizar a higienização da cozinha e dispensa. Em relação a nutricionista, a legislação de alguns estados exige a contratação desse profissional, portanto, vale a pena buscar a informação dependendo de sua região.

O empresário deve estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores da área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas evitando, assim, consequências desagradáveis. Além disso, deve também participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

O Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) oferece diversos manuais técnicos para as instituições de ensino. Os volumes 2, 3 e 7 tratam de estruturas, equipamentos e mobiliários para Educação Infantil e Ensino Fundamental, com orientações muito importantes e uma lista de equipamentos no padrão do FNDE. (Fonte: <https://www.fnde.gov.br> – em 10/2022)

Os equipamentos necessários dependerão da estrutura, variando de acordo com os serviços que serão ofertados. Um projeto básico para uma estrutura de 300m² certamente contará com:

Qualidades técnicas: relativa à eficiência que o produto executa suas funções e sobre a facilidade de manutenção;

Qualidades ergonômicas: considera a facilidade de manuseio, adaptação antropométrica e compatibilidade de movimento.

Qualidades estéticas: trata da combinação de formas, cores, uso de materiais e textura. Os equipamentos de uma Escola Infantil dependem do tamanho, dos serviços e da estrutura definida pelo empreendedor. Ao fazer o layout, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação.

Apresentamos abaixo alguns equipamentos básicos para o bom funcionamento de uma escola, veja: (Fonte: <https://www.fnnde.gov.br> – em 10/2022)

Administrativos:

- Mesa de trabalho C120 x L60 x A75cm;
- Cadeira giratória;
- Mesa de reunião C200 x L95 mm x A75 cm;
- Cadeira fixa;
- Arquivo em aço;
- Armário em aço – 2 portas/ 4 prateleiras;
- Sofá – 2 lugares;
- Quadro de avisos em metal;
- Computador;
- Impressora;
- Linha telefônica;
- Gaveteiro para guardar dinheiro, cheques e tickets de cartões de débito e crédito.

Aprendizagem:

- Equipamento psicomotricidade – degraus e rampas;
- Equipamento psicomotricidade – piscina de bolinhas;
- Equipamento psicomotricidade – túnel sanfonado;
- Conjunto coletivo: 1 mesa + 4 cadeiras;
(para crianças com altura compreendida entre 0,93 e 1,16m)
- Conjunto aluno: 1 mesa + 1 cadeira;
(para crianças com altura compreendida entre 0,93 e 1,16m)
- Conjunto aluno: 1 mesa + 1 cadeira;
(para crianças com altura compreendida entre 1,19 e 1,42m)
- Conjunto aluno: 1 mesa + 1 cadeira;
(para crianças com altura compreendida entre 1,46 e 1,76)
- Conjunto professor: 1 mesa + 1 cadeira;
- Armário baixo – 2 portas;
- Estante baixa – 2 prateleiras;
- Armário médio – 4 portas
- Estante média – 4 prateleiras;
- Quadro mural em feltro;
- Quadro branco tipo lousa magnético – 1200x2000;
- Quadro branco tipo lousa magnético – 1200x3000;
- Tatame em EVA (placas).
- Computadores;

Repouso e Higiene:

- Berço;
- Colchão para berço;
- Cama empilhável;
- Colchonete para trocador.

Alimentação/Atenção:

- Poltrona amamentação;
- Cadeira de alimentação;
- Conjunto refeitório 1 – 1 mesa + 4 cadeiras;
- Conjunto refeitório 3 – 1 mesa + 4 cadeiras.

Brincar:

- Balanço - 4 lugares;
- Gira-gira carrossel;
- Casa de bonecas;
- Escorregador grande;
- Escorregador pequeno;
- Gangorra dupla;
- Túnel lúdico;
- Playground.

Serviços:

- Geladeira vertical industrial 4 portas;
- Geladeira linha branca frostfree 410 litros;
- Freezer vertical comercial;
- Fogão comercial 6 queimadores com 2 fornos;
- Fogão linha branca 4 queimadores;
- Micro-ondas linha branca;
- Esterilizador de mamadeiras para microondas;
- Liquidificador industrial 15l;
- Liquidificador comercial 8l;
- Esprededor comercial de frutas cítricas;
- 1 balança digital 30 kg;
- 1 batedeira planetária 12l;
- Multiprocessador de alimentos;
- Centrífuga de frutas;
- Mixer de alimentos.

Demais Ambientes:

- Carro coletor de lixo 120l;
- Conjunto lixeira coleta seletiva;
- Lixeira com pedal 50l;
- Purificador de água;
- Bebedouro elétrico acessível;
- Bebedouro industrial 25l;
- Aparelho de ar-condicionado split 9.000 btu's;
- Televisor 32";
- Aparelho de DVD;
- Computadores;
- Aparelho de som tipo microsystem;

- Ventilador de parede.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Como o serviço prestado em uma escola lida com a transmissão de conhecimento, não há o consumo direto de matéria prima, nem a produção de mercadorias. No entanto, existe a necessidade do controle de insumos. O preparo da alimentação das crianças, as atividades administrativas e a higiene das instalações exigem a compra de alimentos, materiais de limpeza e os demais materiais que devem ser adquiridos pelo estabelecimento para complementar a prestação do serviço.

Sendo assim, para ter mais precisão sobre a matéria prima, recomendamos que o empreendedor elabore o Plano de Negócio junto ao SEBRAE.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização do processo produtivo de forma eficiente, com qualidade, agilidade e transparência aumentará as chances de sucesso e fidelização dos clientes. No caso de uma escola infantil esses processos podem ser divididos em:

- 1) Atendimento/Recepção – processo por onde os alunos adentram no ambiente escolar e atendimento aos pais ou responsáveis.
- 2) Ações pedagógicas/lazer – processo de atividades relacionadas à elaboração e execução do Plano Pedagógico.
- 3) Alimentação – processo destinado a seleção, cardápio e rotina alimentar dos alunos.
- 4) Higiene e saúde – processo de cuidados especiais na parte da estrutura do espaço, bem como cuidados físicos e mentais em relação às crianças e funcionários.
- 5) Administração – Espaço destinado às atividades de compra e relacionamento com fornecedores, pais e alunos, controle de estoques, controle de contas a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

É preciso saber que, em uma escola infantil existe a possibilidade de atender crianças em período integral ou meio período. É importante estabelecer critérios flexíveis na divisão dos grupos que são divididos por idade ou faixa etária, já que cada criança tem um estilo e um ritmo próprio de desenvolvimento.

10. Automação

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma Escola Infantil. Antes de decidir qual sistema será utilizado, o empreendedor deve avaliar o valor da mensalidade, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor. É importante verificar ainda se o aplicativo

possui funcionalidades, tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Acompanhamento de manutenção e depreciação dos equipamentos;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de pedidos;
- Controle de taxa de serviço;
- Lista de espera;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da escola.

Abaixo algumas opções de softwares pagos e gratuitos que podem auxiliar na gestão do negócio:

- ActiveSoft;

- Galileu;
- Proesc;

- Eduxe;

- Gestão Escola Online;
- Sophia;

- Sponte;
- Gennera;
- WPensar;
- Capterra;
- Edukante;
- i-Educar.

O Sebrae local poderá auxiliar na seleção do sistema mais adequado ao plano de negócio estabelecido.

11. Canais de Distribuição

O principal canal de distribuição de uma Escola Infantil é a própria escola, onde o serviço de ensino pedagógico é repassado aos alunos. Isto posto, existem dois canais de distribuição principais a serem explorados:

1) Direto: O cliente faz o contato pessoal para solicitar os serviços.

2) Indireto: O cliente faz o contato por outros meios de comunicação, como telefone, site, redes sociais, etc. Nesse caso, é importante montar uma estrutura no ambiente digital para divulgar os serviços que são prestados. A participação em feiras e eventos locais também podem representar uma estratégia assertiva.

Além disso, independentemente do canal de distribuição, o sucesso do empreendimento depende, principalmente, da capacidade de percepção e agilidade para aproveitar as oportunidades do mercado, visando criar novas formas de divulgar a empresa.

12. Investimentos

Como já informado o investimento pode variar muito de acordo com o porte do empreendimento e a região em que será instalado. Uma escola infantil, estabelecida numa área de 300m², exige um investimento inicial, estimado em R\$ 90.000,00, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

Secretaria

2 Computador

R\$ 3.000,00

1 Impressora

R\$ 700,00

1 Telefone

R\$ 100,00

3 Armários

R\$ 1.500,00

2 Cadeira Secretária

R\$ 400,00

2 mesas

R\$ 1.000,00

4 Cadeiras atendimento

R\$ 600,00

Atendimento/Recepção

1 Computador

R\$ 1.000,00

1 Impressora

R\$ 750,00

1 Telefone

R\$ 100,00

1 Balcão

R\$ 600,00

1 Cadeiras secretária

R\$ 150,00

Salas de Aulas 1° ao 5° ano

5 Mesas

R\$ 1.500,00

100 Cadeira 20 por sala

R\$ 23.000,00

10 armários abertos para colocar os livros 2 por sala

R\$ 1.500,00

5 Quadro escolar

R\$ 2.500,00

5 Climatizador

R\$ 6.000,00

Salas de Aulas 4 e 5 anos

2 Mesas

R\$ 600,00

40 Cadeira 20 por sala

R\$ 9.600,00

4 armários abertos para colocar os livros 2 por sala

R\$ 600,00

2 Quadro escolar

R\$ 1.000,00

Brinquedos e jogos diversos

R\$ 1.500,00

2 Climatizador

R\$ 2.400,00

20 colchonetes

R\$ 2.000,00

Brinquedos e jogos diversos

R\$ 1.000,00

Pátio

1 cama elástica infantil

R\$ 700,00

2 escorregador infantil

R\$ 500,00

1 balanço duplo

R\$ 700,00

Despesas Pré-operacionais e Reformas

Construção e reforma instalações

R\$ 20.000,00

Despesas de registro da empresa, honorários Contábeis e taxas

R\$ 2.500,00

TOTAL DO INVESTIMENTO

R\$ 91.000,00

Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais

detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Por meio da internet o empreendedor poderá adquirir e cotar os preços de quase todos os equipamentos e móveis necessários. Contudo, a depender do volume de compras, o futuro empresário poderá, de posse dessas cotações, ir conversar diretamente com algum fornecedor de sua região, a fim de analisar a realidade de valores do mercado.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso, um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade de caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Em uma Escola Infantil a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 20% a 30% do investimento inicial.

14. Custos

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Esses gastos, realizados na produção de um bem ou serviço, serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados. Esses custos podem ser com: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matérias-primas e insumos consumidos no processo de comercialização.

Os custos mensais de uma Escola Infantil, podem ser estimados considerando os itens abaixo:

Custos Fixos

Salários, encargos do administrativo
R\$ 27.000,00
Água, Luz, telefone e acesso à internet
R\$ 1.000,00
Contador
R\$ 1.500,00
Higiene, manutenção e segurança
R\$ 2.000,00
Propaganda / Marketing
R\$ 1.000,00
Aluguel
R\$ 10.000,00

Total

R\$ 42.500,00

Lembramos que esses custos são baseados em **estimativas** para uma empresa de pequeno porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os produtos

oferecidos.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta;
- Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma Escola Infantil, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Colocar salas com centro digitais,
 - Salas climatizadas
 - Colocar câmeras na escola, para possibilitar aos pais o acompanhamento do atividades dos filhos em tempo real.
 - Oferecer atividades extra-curriculares, como aula de judô, balé dentre outras.
 - Oferecer pacotes de descontos para pais que tenham mais de um filho.
 - Oferecer programas de idiomas em parceria com escolas de idiomas
 - Capacitação constante dos professores e educadores
 - Espaços abertos como jardins, hortas, mini zoológico
 - Uso de programas de aprimoramento como o JEEP (Jovens Empreendedores do Sebrae)
- para estímulo das características empreendedoras nos alunos
- Realização de festas temáticas como por exemplo, festa junina.
 - Convidar pais e comunidade para atividades escolares.
 - Lanches nutricionalmente equilibrados por nutricionistas
 - Possibilidade de horário integral
 - Bibliotecas com acervo diversificado para todas as idades
 - Utilização de aplicativos para facilitar o dia a dia dos alunos e professores.

16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o

empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência, às peculiaridades do local e ao público alvo escolhido.

A seguir, conheça algumas formas para divulgar os serviços de uma Escola Infantil:

- a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como hospitais, farmácias, clínicas, etc. Não esqueça da fachada, ela deve cativar o cliente;
- b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, sites de terceiros, revistas e/ou outdoors.
- c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais e anúncios. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. Por meio de das campanhas é possível atingir novos clientes;
- d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos serviços. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente;
- e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento. O setor de educação costuma realizar encontros, feiras e palestras. Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado e aumentar a sua rede de contatos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de ESCOLA INFANTIL, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8513-9/00, 8513-9/00, 8512-1/00 8511-2/00 atividades de ensino fundamental de 1ª a 9ª séries regulares, atividades de ensino pré-escolar em escolas maternas e jardins-de-infância, preferencialmente, para crianças de 4 e 5 anos de idade, atividades de instituições de ensino que se destinam ao desenvolvimento integral da criança, em geral, de até 3 anos de idade, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);

- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, de 22 de agosto de 2017. Para mais informações sobre essa modalidade consulte o site do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.
- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

A seguir, são indicados os principais eventos sobre o segmento:

Congresso BRINCAR

<http://www.maxima.art.br/m/evento?id=210>

E-mail: atendimento@institutoconhecer.org.br

CONEDU – Evento anual

<https://www.conedu.com.br/>

E-mail: eventos@abraman.org.br

SEMINÁRIO LUSO-BRASILEIRO DE EDUCAÇÃO INFANTIL / CONGRESSO LUSO-AFRO-BRASILEIRO DE INFÂNCIAS E EDUCAÇÃO

<https://doity.com.br/clabie2019>.

19. Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

Fenep - Federação Nacional das Escolas Particulares

SRTVS Qd 701, BLC 2 - Centro Empresarial Assis Chateaubriand - Salas 207 a 213

CEP:70340-906 - Brasília DF

Fone: (61) 3225-3515

<https://www.fenep.org.br/>

E-mail: contato@fenep.org.br

Associação Brasileira de Escolas Particulares

Alameda Santos, 200, Térreo – Cerqueira César

CEP: 01418-000.

São Paulo - SP

Fone: (11) 3587-1996

<http://www.abepar.com.br/>

Ministério da Ciência Educação

Esplanada dos Ministérios - Bloco L - Anexo I - 1º Andar - Gabinete.

CEP: 70047-900.

Brasília - DF

Fone: (61) 2022-8803

<https://www.mec.gov.br/>

Receita Federal

Brasília - DF

<http://www.receita.fazenda.gov.br>

Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

<http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.html>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido, que fornece para um uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física). Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o único foro de normalização do País.

1. Normas específicas para Escola Infantil e Ensino Fundamental:
Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Escola Infantil e Ensino Fundamental:

ABNT NBR 15860-1:2010 - Móveis – Berços e berços dobráveis infantis, tipo doméstico - Parte 1: Requisitos de segurança. Especifica os requisitos de segurança de berços infantis para uso doméstico com um comprimento interno superior a 900 mm, porém não superior a 1400 mm.

ABNT NBR 16067-1:2012 - Móveis — Berços, berços de balanço ou pendular de até 900 mm para uso doméstico - Parte 1: Requisitos de segurança. Estabelece requisitos de segurança para berços, berços de balanço ou de movimento pendular medindo internamente até 900 mm, visando à prevenção de acidentes com crianças e bebês.

ABNT NBR 15991-1:2011 - cadeiras altas para crianças - Parte 1: Requisitos de segurança. Estabelece os requisitos mínimos relativos à segurança de cadeiras altas do tipo doméstico para crianças com até 15 kg, capazes de manter a criança em uma posição sentada devido à sua própria coordenação, com o objetivo de minimizar acidentes resultantes do uso normal.

ABNT NBR 10334:2003 – segurança de chupetas. Fixa os requisitos exigíveis para a fabricação de chupetas, incluindo formas de embalagem e recomendações de uso, em função da segurança, com exceção das chupetas para uso terapêutico, tais como as que contêm termômetros, as que se destinam a aplicar medicamentos, entre outras.

ABNT NBR 15260:2005 - Artigos de puericultura - Prendedor de chupeta - Requisitos de segurança e métodos de ensaio. Especifica os requisitos de segurança relativos aos materiais, construção, desempenho, embalagem e rotulagem dos prendedores de chupeta.

ABNT NBR 13793:2012 – Segurança de mamadeiras e de bicos de mamadeiras. Fixa os requisitos exigíveis para a fabricação e comercialização de mamadeiras e de bicos de mamadeiras, incluindo recomendações de uso.

ABNT NBR 14006 – Móveis escolares – Cadeiras e mesas para conjunto aluno individual. Estabelece os requisitos mínimos, exclusivamente para conjunto aluno individual, composto de mesa e cadeira, para instituições de ensino em todos os níveis, nos aspectos ergonômicos, de acabamento, identificação, estabilidade e resistência.

ABNT NBR 13961: 2010 – Móveis para escritório – Armários. Estabelece as características físicas e dimensionais dos armários para escritório, bem como estabelece os métodos para a determinação da estabilidade, resistência e durabilidade.

ABNT NBR 15842:2000 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais. Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 15859:2010 - Brinquedos infláveis de grande porte — Requisitos de segurança e métodos de ensaio. Especifica os requisitos de segurança para os brinquedos infláveis nos quais as atividades principais são destinadas ao lazer, como, por exemplo, pular, brincar, jogar e deslizar.

ABNT NBR 160071-2:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 2: Requisitos de segurança. Especifica os requisitos de segurança para os equipamentos de playground. Esses requisitos foram desenvolvidos considerando os fatores de risco baseados em dados disponíveis. Esta Parte da ABNT NBR 16071 especifica os requisitos que reduzam os riscos aos usuários de danos que não sejam capazes de prever quando usarem o equipamento, conforme previsto ou de forma que possam ser razoavelmente antecipados. Aplica-se aos seguintes equipamentos, para uso em escolas, creches, áreas de lazer públicas (praças, parques e áreas verdes), restaurantes, buffets infantis, shopping centers, condomínios, hotéis e outros espaços coletivos similares: balanços, escorregadores, gangorras, carrosséis, paredes de escalada, playgrounds, plataformas multifuncionais, “brinquedão” (kid play) e redes espaciais.

ABNT NBR 16071-3:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 3: Requisitos de segurança para pisos absorventes de impacto. Especifica os requisitos de segurança para pisos a serem utilizados em playgrounds e em áreas onde é necessária a atenuação do impacto. Esta Parte da ABNT NBR 16071 também especifica os fatores que devem ser considerados ao ser selecionado o piso do playground, bem como o método do ensaio pelo qual a atenuação do impacto pode ser determinada.

ABNT NBR 16071-7:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 7: Inspeção, manutenção e utilização. Contém os requisitos para inspeção, manutenção e utilização dos equipamentos de playground. Aplica-se aos seguintes equipamentos, para uso em escolas, creches, áreas de lazer públicas (praças, parques e áreas verdes), restaurantes, buffets infantis, shopping centers, condomínios, hotéis e outros espaços coletivos similares: balanços, escorregadores, gangorras, carrosséis, paredes de escalada, playgrounds, plataformas multifuncionais, “brinquedão” (kid play) e redes espaciais.

ABNT NBR 16046-3:2012 – Redes de Proteção para Edificações - Parte 3: Instalação. Especifica os requisitos mínimos para instalação de redes de proteção para edificações, fabricadas de acordo com a ABNT NBR 16046-1.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio. Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral. Especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos. Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Seguem alguns termos técnicos relacionados a Escola Infantil, fonte: <http://www.>

portaldosprofessores.ufscar.br/glossario.jsp.

AValiação DIAGNÓSTICA NA ALFABETIZAÇÃO: Avaliação diagnóstica deve estar sempre norteada pela proposta pedagógica, tanto no que se refere à concepção e eixos centrais das áreas de conhecimento quanto aos pontos de chegada, uma vez que faz parte do trabalho como um todo.

BIBLIOTECA: lugar onde se guarda livros para pesquisas e lazer.

COORDENADOR(A) PEDAGÓGICO(A): Entende-se por coordenador pedagógico aquele que articula as ações pedagógicas, ou seja, responsável pela mediação entre os diferentes grupos existentes na escola, buscando integrar os vários setores, como os professores, alunos, funcionários e comunidade.

EDUCADORES ASSISTENTES: Profissional que auxilia o professor nas atividades na sala de aula.

ÉTICA: é a investigação geral sobre o que é “bom”, podemos analisar estes conceitos de uma forma mais ampla, que denominaremos estética. Considerando que a Estética abrange a arte, a música, a literatura, o teatro, a religião etc.

FORMAÇÃO CONTINUADA: formação contínua guarda o significado fundamental de atividade conscientemente proposta, direcionada para a mudança". Partindo do pressuposto de que somos seres inacabados e de que o mundo está em constante transformação, a formação continuada torna-se uma estratégia importante para desenvolver a reflexão sobre a ação e assim possibilitar mudanças de conduta.

INCLUSÃO DIGITAL INFANTIL: Inclusão digital é, dentre outras coisas, alfabetização digital, ou seja, é a aprendizagem necessária ao indivíduo para circular e interagir no mundo das mídias digitais como consumidor e como produtor de seus conteúdos e processos.

PLAYGROUD: Área onde contem brinquedos para livre recreação das crianças

PLANO DE AULA: É a previsão para uma ou um conjunto de aulas, com um caráter bastante específico.

PSICOPEDAGOGIA: É uma área de conhecimento interdisciplinar que tem como objeto de estudo a aprendizagem humana.

SALA DE CENTRO DIGITAL: Espaço destinado aos alunos com intuito de interação ao mundo tecnológico.

22. Dicas de Negócio

Alguns fatores são determinantes para os pais na escolha da escola de seus filhos, logo o empresário deve estar sempre atento a:

- Valorizar a honestidade e transparência;
- Usar tecnologia em sala de aula;

- Sempre manter os pais informados das novidades da escola;
- Ter uma boa proposta de ensino, coerente e relevante;
- A qualificação dos professores;
- Abrir um canal de comunicação com alunos e pais, a fim de obter informações relevantes sobre seus desejos e necessidades;
 - Ficar atento às novas tendências de mercado e na rede de ensino. A identidade e valores (religião, tolerância, relação pai-instituição, etc) da escola devem estar bem definidos, pois são fatores muito importantes para captação de novos clientes e a manutenção dos alunos;
 - Investir em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital;
 - A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento.

23. Características Específicas do Empreendedor

Neste seguimento, o empreendedor precisa estar atento às tendências do mercado. É aconselhável uma auto-análise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento.

Segue algumas características, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- enxergar oportunidade, aonde outras pessoas só vêem ameaças;

- Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro.

Além disso, é importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou com pessoas que atuam na área.

24. Bibliografia Complementar

MORAIS, Aisiane Cedraz: Cirandas na Educação Infantil - Saberes e Prática, Ed. Bonecker, Rio de Janeiro, 2018.

OLIVEIRA, Zilma de Moraes. Ramos de: Educação Infantil – Fundamentos e Métodos. Cortez Editora, São Paulo, 2018.

PACIEVITCH, Thais. Etapas do ensino brasileiro: InfoEscola. Disponível em: <<https://www.infoescola.com/educacao/ensino-fundamental/>>. Acesso em 15 de outubro de 2022.

COMO funciona o sistema educacional brasileiro. Ensino Superior Indígena. Disponível em: <<https://ensinosuperiorindigena.wordpress.com/index/sistema-educacional/>>. Acesso em 15 de outubro de 2022.

SISTEMA Educacional Brasileiro: Planalto. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

SISTEMA Educacional Brasileiro: Planalto. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12244.htm>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

ARTIGO 53 da Lei nº 8.069 de 13 de Julho de 1990. Jusbrasil. Disponível em: <<https://www.jusbrasil.com.br/topicos/10611702/artigo-53-da-lei-n-8069-de-13-de-julho-de-1990>>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

PERFIL das crianças do Brasil. Educa IBGE. Disponível em: <<https://educa.ibge.gov.br/criancas/brasil/2697-ie-ibge-educa/jovens/materias-especiais/20786-perfil-das-criancas-brasileiras.html>>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

CENSO Escolar. Cidades IBGE, 2021. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pesquisa/13/5908>>. Acesso em: 15 de outubro de 2022

ANUÁRIO Brasileiro da Educação Básica. Todos pela Educação, 2021. Disponível em: <https://todospelaeducacao.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2021/07/Anuario_21final.pdf>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

EQUIPAMENTOS e Materiais didáticos. Portal Mec, 2009. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=614-equipamentos-e-materiais-didaticos&Itemid=30192>. Acesso em: 15 de outubro de 2022.

de outubro de 2022.

25. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Nestes casos o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares.

Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>).

Consulte também:

- ? Proger Urbano Capital de Giro
- ? Cartão BNDES
- ? Microcrédito Produtivo Orientado Caixa
- ? Banco do Povo Paulista
- ? Cooperativas de crédito

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- Fluxo de caixa:

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

- Princípio da entidade:

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve

confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- Despesas:

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- Reservas/Provisões:

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

- Empréstimos:

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- Objetivos:

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- Utilização de softwares:

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos

1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio+e+formalizar+o+seu+produto.&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como->

ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

28. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>
- <https://www.fenep.org.br/>
- <http://www.abepar.com.br/>
- <http://portal.mec.gov.br/>
- <https://www.abnt.org.br/>

