

**ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO
ESAGS - FGV**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

VOCARE EDUCACIONAL



VOCARE
Construindo o amanhã

Administração de empresas, 8º ciclo:
ALINE MIDORI TOMA
BRUNA LETÍCIA TOBIAS
CAIO CESAR GALACHE TEODORO ALVES
CINTIA SATOMI INOUE
ERIK KAZUO TAKARA
GABRIEL DA COSTA

SANTO ANDRÉ

2015

ALINE MIDORI TOMA
BRUNA LETÍCIA TOBIAS
CAIO CESAR GALACHE TEODORO ALVES
CINTIA SATOMI INOUE
ERIK KAZUO TAKARA
GABRIEL DA COSTA

VOCARE EDUCIONAL

Trabalho apresentado ao corpo docente da Graduação do curso de Administração de empresas da Escola Superior de Administração e Gestão – ESAGS-FGV como requisito para a conclusão do bacharelado em administração de empresas, orientado pelo Prof. Fabricio Henrique.

SANTO ANDRÉ
2015

Escola Superior de Administração e Gestão

Trabalho de Conclusão de Curso

VOCARE EDUCACIONAL

Fabício Henrique Reis e Silva

Natacha Bertóia

Rodrigo Ferreira

RESUMO

Este plano de negócios tem como objetivo a viabilização da empresa Vocare Educacional, a qual tem como seu produto principal a orientação e capacitação profissional de adolescentes e jovens adultos por meio de um curso com duração média de 6 meses. As aulas serão ministradas na sede da Vocare cuja localização será em Santo André visto que é uma cidade com alto IDH - índice de desenvolvimento humano - e baixa taxa de analfabetismo, além disso, propicia fácil acesso às cidades circunvizinhas da região, local onde a empresa também pretende atuar. Nosso objetivo é oferecer serviços de excelência, cujo diferencial serão aulas interativas e personalizadas que visem o despertar vocacional e a preparação do aluno para a vida profissional e acadêmica. Os profissionais da Vocare passarão por um processo de treinamento contínuo, atendendo os requisitos e exigências do MEC, por análises psicológicas e pedagógicas.

Palavras-Chave: Vocare Educacional; Centro de Capacitação Profissional; Futuro profissional;

ABSTRACT

This business plan was drawn up aiming at the viabilization of the enterprise Vocare Educational which has as its main product guidance and professional training of adolescents and young adults through a course with an average duration of six months. Classes will be hold at the headquarters of Vocare, its location will be in Santo André because the city has high HDI - human development index - and low literacy rate, and also provides easy access to surrounding cities in the region, where the company also intends to act. We aim to provide excellent services, whose differential will be interactive and customized lessons with the purpose of vocational awakening and preparation of students for professional and academic life. The professionals at Vocare will undergo a continuous training process, meeting the requirements and demands of MEC, for psychological and pedagogical analyzes.

Keywords: Vocare Educational; Professional Training Center; Professional Future;

LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E FIGURAS

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico I: Interesse dos jovens no curso oferecido pela Vocare	6
Gráfico II: Meu filho tem certeza das suas escolhas em relação a sua carreira profissional/acadêmica.	7
Gráfico III: Quanto estaria disposto a pagar mensalmente por um curso como esse?	7
Gráfico IV: Gráfico de Investimento Iniciais	22
Gráfico V: Evolução financeira	25

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Análise Comparativa dos concorrentes	9
Quadro 2: Análise Comparativa dos concorrentes – Grau de Personalização	9
Quadro 3: Análise Comparativa dos concorrentes – Inovação	9
Quadro 4: Análise Comparativa dos concorrentes - Preço	10
Quadro 5: Formas de pagamento	14
Quadro 6: Produtos	16
Quadro 7: Produtos Substitutos de Wallet Share	17
Quadro 8: Quantidade de funcionários durante 5 anos	21
Quadro 9: Headcount - 5 anos.....	22
Quadro 10: Estimativa de Demanda	23
Quadro 11: Cálculo do CAPM.....	24
Quadro 12: Índices Financeiros e Análise de Cenários.....	24

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Planta 3D e baixa	11
Figura 2: Fluxo de Compras.....	11
Figura 3: Operacionalização da Vocare	12
Figura 4: Logotipo Vocare	15
Figura 5: Vocare -Organograma	18
Figura 6: DRE – CENÁRIO REALISTA	24

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	1
2. VISÃO GERAL DA EDUCAÇÃO NO BRASIL	2
2.1. Lacuna de Mercado	4
3. CONCEITO DO NEGÓCIO – VOCARE	4
3.1. Proposição de Valor	4
3.2. Validação do Conceito	5
3.3. Análise da Concorrência e Vantagens Comparativas	7
3.3.1. Grau de Personalização	9
3.3.2. Inovação	9
3.3.3. Preço	10
4. PLANO OPERACIONAL	10
4.1. Insumos e Fornecedores	11
4.2. Fluxo Operacional	12
4.2.1. Prospecção de Clientes	12
4.2.2. Planejamento de aulas	12
4.2.3. Execução do Serviço	13
4.2.4. Feedback	14
5. PLANO MERCADOLÓGICO	15
5.1. Marca	15
5.2. Praça	16
5.3. Produto	16
5.4. Preço	16
5.5. Promoção	17
5.5.1. Ações de Lançamento	17
5.5.2. Manutenção	18
6. PLANO ORGANIZACIONAL	18
6.1. Descrição dos cargos	19
6.2. Time de Gestão	19
6.3. Treinamento	20
6.4. Estratégia de Retenção e Remuneração	20
6.5. Aumento de Headcount	21
7. PLANO FINANCEIRO	22
7.1. Validação da Demanda	22

7.2. Resultados Financeiros	24
7.2.1. Índices Financeiros	24
7.3. Evolução Financeira	25
8. ANÁLISE DE RISCOS OPERACIONAIS	25
8.1. Ausência de profissionais.....	25
8.2. Sistemas e Infraestrutura	26
8.3. Inadimplência	26
8.4. Material para aulas	26
8.5. Perdas	26
BIBLIOGRAFIA.....	27
APÊNDICE	30
ANEXO	74

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O conceito de negócio da Vocare é a prestação de serviço no ramo de orientação vocacional especializada e diferenciada, um centro de capacitação privado, que atuará na região do ABC Paulista para jovens das classes A e B a partir dos 15 anos de idade, cursando do 9º ano do ensino fundamental ao 3º ano do ensino médio, ou em período de pré-vestibular, ou até mesmo aqueles que já estejam cursando a universidade e ainda tenham dúvidas sobre suas escolhas.

Por parte do governo, os gastos públicos em educação atingiram uma proporção elevada com 6,6% do PIB, superando a média de 2011 de 5,6%. Pensando que a meta brasileira, fixada em lei até 2024, é de 10% do PIB, no longo prazo o cenário apresenta ser otimista.

A orientação será trabalhada em três módulos: Autoconhecimento, Conscientização e Capacitação, e em planos de 3 ou 6 meses, os quais serão ministrados por experientes psicólogos do mercado, que auxiliarão e guiarão os estudantes na busca pela sua identificação profissional.

O projeto demanda um investimento inicial de R\$ 500.000,00, em um cenário realista, a taxa de interna de retorno (TIR) de 71,07 % contra 16,58% do custo de capital (CAPM), com um *payback* de aproximadamente 3 anos e 2 meses, apresentando o valor presente líquido (VPL) desse cenário de R\$ R\$ 1.082.860,17.

2. VISÃO GERAL DA EDUCAÇÃO NO BRASIL

Nos últimos anos, o dispêndio na área educacional cresceu (ANEXO A), sendo a meta para 2024 de acordo com o Plano Nacional de Educação (PNE) de 10% do PIB brasileiro. Apesar da crise que vive, o Brasil ainda é hoje a 7ª economia mundial investindo quase 6,7% do seu PIB em educação, maior que a média da OCDE¹ de 5,6% e maior do que de alguns de seus membros mais desenvolvidos, entre eles França, Portugal e Itália. Além disso, segundo a associação Brasileira de Franchising (ABF), o segmento de educação e treinamento faturou 7,6 bilhões em 2013, uma variação de 16,6% em relação ao ano anterior. Entretanto, o Brasil ainda permanece nas últimas colocações do ranking do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA).

O último Censo da Educação Superior divulgado pelo Inep (2014), indica um aumento no número de matrículas nos cursos superiores de graduação em todo o território brasileiro, cerca de 3,8% no período 2012-2013, sendo a quantidade efetiva de ingressantes de 2.742.950 alunos. Contudo, quando analisa-se a proporção entre ingressantes e concluintes, considerando-se um tempo médio de quatro anos para a conclusão do bacharelado, o resultado é inesperado. Pois, a título de exemplo, em 2009, ingressaram 2.065.082 estudantes, e em 2012 formaram-se apenas 991.010, menos da metade dos ingressantes. (APÊNDICE A)

Segundo artigo publicado pelo Instituto Lobo que trata dos aspectos gerais das causas da evasão nas IES², as razões pelas quais o universitário toma a decisão de abandonar o curso superior, grosso modo, estão relacionadas à falta de maturidade dos universitários, formação básica deficiente, decepção com o curso ou instituição de ensino, inadaptação ao curso, mudança de curso, dificuldades financeiras, entre outras razões. Em números, Barbosa e Lamas (2012) trazem a perspectiva de Lehman (2005), o qual assegura que 44,5% da evasão no ensino superior é fruto de escolhas mal realizadas, seja por falta de informação, entendimento errôneo sobre a profissão, antecipação precoce da escolha, etc. Pontua ainda que, 30,7% dos universitários evadidos abandonaram a IES por não se adaptarem a estrutura do curso e 13,4% por descontentamento com o mercado de trabalho e/ou profissão.

Na pesquisa do ‘Projeto de Vida’ da Fundação Lemann, foi indicado que “existe uma grande desconexão entre os conhecimentos e as habilidades exigidos na vida adulta e o que é ensinado na escola.”. Faltam competências: os jovens sentem-se mal orientados e pouco preparados para lidar com desafios cotidianos, na esfera educacional e na esfera profissional.

¹ Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

² Instituições de Ensino Superior

Muitos educadores apontam o currículo escolar como explicação para essa desconexão. As metamorfoses econômicas e socioculturais dos tempos correntes exigem que a educação, em especial a de adolescentes, seja reciclada constantemente, à vista disso, a programação disciplinar deveria estar sempre em construção sendo compreendida como um processo contínuo.

Com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei 9.394), a legislação brasileira determina como uma das finalidades do Ensino Médio a formação básica para o trabalho. O Ministério da Educação, em 1998, estabeleceu que a atividade ocupacional e o currículo escolar devem ser trabalhados tangencialmente, de modo que perpassasse as diversas disciplinas da educação básica. Basicamente, aproximar a realidade ao conteúdo do currículo escolar: aprender na realidade e da realidade.

Somada à problemática anterior, de acordo com dados do último Censo da Educação Básica do Inep/MEC de 2014, existem no Brasil 9.346.233 estudantes matriculados no ensino médio/médio técnico. E conforme pesquisa realizada em 2014 pela Teenager Assessoria Profissional com 4.326 estudantes do ensino médio, 62% ainda não haviam escolhido suas profissões. Alguns especialistas, como Rodrigo Soares – diretor da Hays, explicam que esse fenômeno da incerteza ocorre por conta da imensidão e da intensidade de informações as quais o jovem é exposto diariamente, em outras palavras, o estudante se encontra entre tantas alternativas que a sua indecisão cresce na mesma proporção que o sentimento de insegurança e perda pelo *trade-off* da escolha.

Atividades e disciplinas extracurriculares acrescentam, combinam e transformam os conteúdos escolares, criando uma ideia de complementaridade. Muitos pais têm investido nessas atividades para desenvolverem diversas competências e potencialidades nos seus filhos, despertando suas paixões e identidades profissionais, conseqüentemente, facilitando as suas escolhas de carreira. Entre os cursos e atividades mais procuradas estão: idiomas, esportes, teatro, matemática e informática. Além destas, algumas instituições tradicionais de ensino já apresentam alguma movimentação relacionada ao desenvolvimento vocacional e ético-social dos jovens. Por instância: desde meados de 2008, colégios como Bandeirantes (SP), Vera Cruz (SP) e Bom Jesus (PR) vêm trabalhando com os alunos do ensino fundamental e médio tópicos relacionados à competências pessoais, empreendedorismo e orientação profissional por meio de feiras de profissões, bate-papo com profissionais da área, oficinas de robótica e testes vocacionais. Já no ABC Paulista, terceiro maior polo econômico do Brasil, atrás apenas das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, com uma população de cerca de 2,5 milhões de pessoas, não foram localizadas grandes iniciativas relacionadas à orientação profissional em si, apenas

opções como *coaching* que em tese se aplica à indivíduos já inseridos na esfera profissional e sessões com psicólogos sobre aptidões e personalidades.

2.1. Lacuna de Mercado

De acordo com o Centro de Pesquisas da USCS, destacando Santo André, São Bernardo e São Caetano, o volume de famílias da classe B é de 56,6%, enquanto 34,4% das famílias ocupam a classe C e apenas 2% pertencem às classes D/E. Conforme Censo divulgado em 2010 pelo IBGE, em Santo André haviam 86.872 matrículas no ensino fundamental e 31.739 no ensino médio, sendo o total da população alfabetizada de 611.747.

Como não observou-se iniciativas concretas em relação à capacitação profissional na região do ABC, foi encontrada uma lacuna de mercado no município de Santo André, pois o centro da cidade se destaca com a maior concentração de escolas de ensino médio da região – Arbos, Singular, Objetivo, Américo Brasiliense, ETEC Julio de Mesquita, Coração de Jesus e Pentágono, além do fácil acesso pelas regiões de São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Mauá e São Paulo. Ainda segundo Censo 2010 com estimativa para 2014, Santo André possui 707.613 habitantes com crescimento anual de 0,97%, seu IDH é de 0,815, enquanto o IDH brasileiro é de 0,727. No ano de 2012, o PIB (Produto Interno Bruto) foi de R\$ 18,085 bilhões, sendo o 32º maior do País e o 12º maior entre as cidades do estado de São Paulo. O orçamento previsto para 2015 é de R\$ 3,178 bilhões. Ademais, pesquisa da Teenager ainda indica que 84% dos estudantes consideram aulas de orientação profissional como umas das fontes de informação que mais os influenciam, o que evidencia o potencial de crescimento do negócio.

3. CONCEITO DO NEGÓCIO – VOCARE

A Vocare será um centro de capacitação privado, que atuará na região do ABC Paulista, prestando serviços com foco em orientação vocacional especializada e diferenciada para jovens das classes A e B a partir dos 15 anos de idade, cursando do 9º ano do fundamental ao ensino médio, ou em período de pré-vestibular, ou até mesmo aqueles que já estejam cursando a universidade e ainda tenham dúvidas sobre suas escolhas.

3.1. Proposição de Valor

A Vocare é uma instituição humanizada que entende as pessoas e a necessidade que estas possuem de se integrar às organizações e sociedades a fim de exercerem o seu papel de contribuintes sociais, tendo como premissa a centralidade do trabalho como meio integrador. A

Vocare almeja ser percebida como referência em orientação vocacional na região do ABC tendo como seus diferenciais:

- Responsabilidade acreditando na colaboração para formação de novos profissionais fornecendo conhecimento e suporte para o bem-estar do indivíduo;

Auxiliar os orientandos na escolha da carreira e na promoção da maturidade vocacional, e também nos aspectos não profissionais, favorecendo, por exemplo, na competência social e o desejo de realizações.

- Personalização oferecendo atendimento e serviços genuínos focados na formação individual do cidadão, desenvolvendo de dentro para fora as suas identidades profissionais;

A empresa fornecerá um serviço progressivo e sistematizado. A Vocare servirá apenas como facilitadora da tomada de decisão, não intervindo nas escolhas dos estudantes. O aluno será desafiado a se auto avaliar de modo que perceba as suas habilidades e limitações, sentindo a sua própria evolução a cada fase de orientação e traçando seus próprios objetivos.

- Comprometimento com os processos e resultados dos nossos serviços que buscam a melhoria contínua da qualidade de vida dos profissionais;

O Brasil carece de profissionais qualificados sejam por razões econômicas ou sociais. Trabalhar os pontos fortes e fracos individuais dos alunos, de maneira a preparar estes futuros profissionais para lidar com os desafios vindouros.

- Qualidade através do quadro de profissionais qualificados, experientes e atualizados para o suporte aos alunos;

Apresentar informações, tendências e expectativas futuras sempre atualizadas aos alunos e aos pais. Esse pilar será percebido pelos alunos por meio dos professores especializados e sempre bem informados e interessados no seu desenvolvimento.

- Inovação a fim de se adequar ao perfil de nossos clientes, propor soluções diferenciadas para a problemática em questão;

Ambiente descontraído, que fomenta novas experiências e ideias, proposta inovadora de orientação vocacional.

3.2. Validação do Conceito

Buscando validar o conceito do projeto com o público-alvo assim como compreender suas características, foram realizados dois questionários diferentes disponibilizados na internet visando atender os dois públicos: jovens, que se encaixam no perfil do aluno Vocare, e os pais, os quais, em sua maioria, são os responsáveis financeiros pelos alunos. Dos questionários

enviados, obteve-se o total de 167 respostas de jovens com idades entre 14 e 25 anos e 124 respostas provindos dos questionários com pais de idades entre 30 e 65 anos, sendo a grande maioria dos entrevistados localizados na região do ABC (APÊNDICE B e C).

A pesquisa voltada para os jovens teve como objetivo buscar compreender o grau de certeza da escolha profissional do aluno e os fundamentos que os direcionam para tal escolha, ou para aqueles que ainda não decidiram quais os fatores que podem auxiliá-los na tomada de decisão. Dentre os alunos com idade entre 12 a 17 anos e cursando séries desde abaixo do 9º ano até o 3º ano do Ensino Médio, 46% das pessoas tem a intenção de prestar o vestibular para duas ou mais opções de curso diferentes e 29% respondem ainda não saber qual curso prestar, com isso entende-se que o jovem ainda demonstra não saber quais passos profissionais pretende seguir ou apresenta insegurança nas possíveis escolhas a serem tomadas. Com o mesmo filtro de perfil entre os alunos pesquisados, encontrou-se que 87% dos alunos apresentam interesse em participar do curso com as metodologias oferecidas pela Vocare.

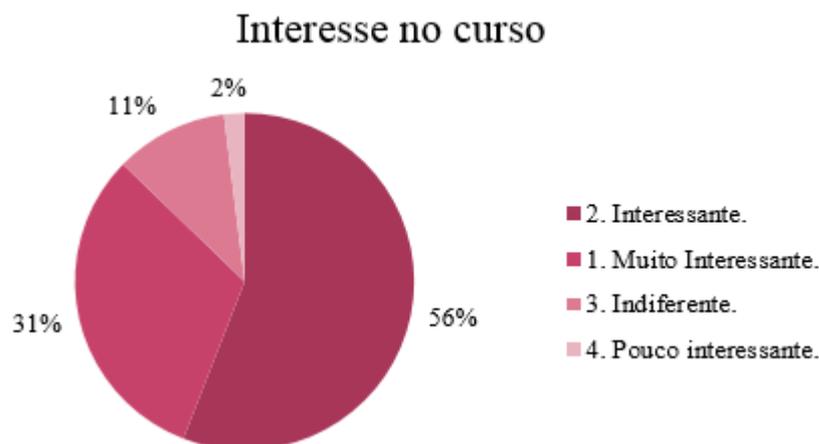


Gráfico I: Interesse dos jovens no curso oferecido pela Vocare

Fonte: Pesquisa Alunos - Elaboração própria

Voltado para os pais de futuros vestibulandos(as), a pesquisa buscou entender qual a compreensão dos mesmos em relação a escolha profissional dos filhos, assim como, entender o incentivo que esses dão para a realização de atividades extracurriculares e orientação vocacional. Com isso, percebeu-se que grande parte dos pais (74%) discordam totalmente ou parcialmente da afirmativa referente à certeza das escolhas profissionais do filho, ou seja, ao ponto de vista dos pais, os filhos ainda estão inseguros em relação à tomada de decisão a ser feita.

Meu filho tem certeza das suas escolhas em relação a sua carreira profissional/acadêmica.

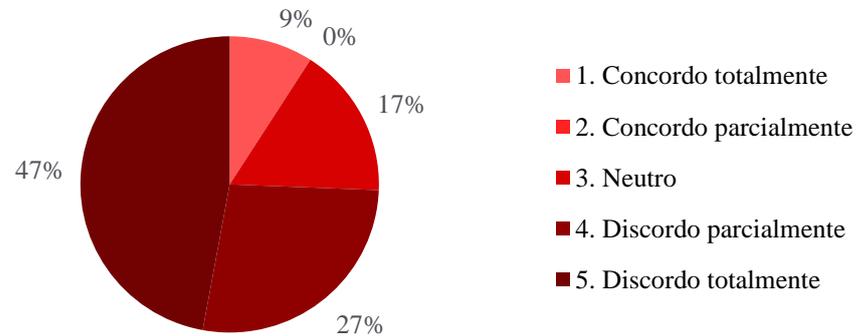


Gráfico II: Meu filho tem certeza das suas escolhas em relação a sua carreira profissional/acadêmica.

Fonte: Pesquisa Alunos - Elaboração própria

Filtrando os respondentes residentes na região do ABC, com filhos que frequentam o ensino médio ou são vestibulandos e apresentam renda familiar entre 10 a 20 salários mínimos ou mais, temos que 57% dos pais demonstram grande interesse no ingresso de seus filhos no curso proposto. Daqueles que apresentaram muito interesse ou interesse no projeto, 70% dizem estar dispostos a arcar com mensalidades acima de R\$ 300,00.

Quanto estaria disposto a pagar mensalmente por um curso como esse?

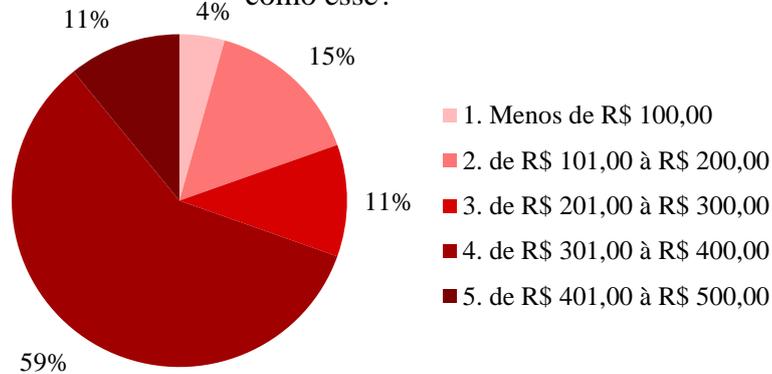


Gráfico III: Quanto estaria disposto a pagar mensalmente por um curso como esse?

Fonte: Pesquisa Alunos - Elaboração própria

3.3. Análise da Concorrência e Vantagens Comparativas

Sustentado pela proposição de valor, como vantagem competitiva a Vocare apresenta foco em diferenciação. É um novo conceito introduzido ao mercado de educação brasileira, portanto não há concorrência direta. A OPC - Orientação Profissional e Coaching, é o mais próximo de uma concorrência direta, ainda que não ofereça exatamente os mesmos serviços. Além disso, foram elencados três indiretos (Psicólogos especializados em orientação

vocacional, Kumon e CEL-LEP idiomas), estes, apesar de não oferecerem o mesmo serviço da Vocare, disputam pelo mesmo *wallet share*.

- **OPC (Orientação Profissional e Coaching)** - A proposta da OPC é a qual mais se aproxima da Vocare, seu público alvo são: adolescentes a partir do 9º ano, jovens que estão cursando universidade e que tenham dúvidas sobre suas escolhas, e profissionais já atuantes no mercado. Tem por objetivo disponibilizar ao jovem adolescente um repertório de possibilidades, através de um sistema de autoconhecimento, amadurecimento pessoal e informações sobre o mercado e as universidades para sua decisão final. Como um dos destaques da empresa, o site traz design moderno e *user friendly*.

Apesar de segmentar o mesmo público da Vocare, a OPC presta orientações de curta duração (entre 8 à 10 sessões) e não proporciona ao seu cliente serviços de acompanhamento, como o módulo de Capacitação oferecido pela Vocare, que possibilita o desenvolvimento de habilidades exigidas pela área profissional escolhida pelo jovem.

- **Psicólogos que oferecem orientação vocacional** - O acompanhamento vocacional feito pelo psicólogo é uma das formas mais comuns de orientação para os jovens indecisos, no entanto, tal acompanhamento é clínico e não abrange todas as necessidades que o aluno precisa, por exemplo o conhecimento aprofundado do mercado de trabalho.

O serviço da Vocare oferecerá além de psicólogos especializados em orientação vocacional e capacitação de jovens, palestras com profissionais de diversas áreas, com o objetivo de mostrar para seus alunos as opções do mercado de trabalho.

- **Kumon** - A metodologia de ensino Kumon é oriunda da cultura japonesa, tendo como seu principal pilar a disciplina, logo, mesmo sendo trabalhada no ritmo individual do aprendiz, o curso (matemática, português, inglês e japonês) se estrutura de maneira rígida e engessada, o que não cobre as necessidades particulares de cada aluno. Apesar de ser voltado para educação, o Kumon pode ser mais propriamente visto como um curso de reforço aos alunos, uma vez que o aprendizado já foi visto na grade curricular de ensino padrão.

Em relação a Vocare, o Kumon pode ser visto como um concorrente quando considerado o investimento financeiro dos pais, pois não oferece os mesmos serviços da Vocare.

- **CEL-LEP Escola de Idiomas** - é uma escola tradicional de idiomas, focada na classe A. Em um leque de atividades extracurriculares que os jovens realizam, o aprendizado de uma segunda língua geralmente é a primeira escolha dos pais, principalmente o inglês, por ser uma exigência do mercado de trabalho.

Ainda que cursos de línguas não ofereçam o mesmo tipo de serviço da Vocare, são considerados concorrentes indiretos, já que competem com o tempo disponível e o *wallet*

share do mesmo público. Desta forma, deve se atentar a este segmento, uma vez que o cliente já está acostumado e predisposto a utilizar este tipo serviço.

Quadro 1: Análise Comparativa dos concorrentes

	Vocare	OPC	Psicólogos	Kumon	CEL-LEP
Personalização					
Inovação					
Preço					

Fonte: Elaboração própria

A matriz comparativa acima trata dos diferenciais da Vocare em grau de personalização, inovação, além da importante variável preço, em relação aos seus concorrentes, sendo a legenda: Bom - Satisfatório - Ruim -

3.3.1. Grau de Personalização

Quadro 2: Análise Comparativa dos concorrentes – Grau de Personalização

	Vocare	OPC	Psicólogos	Kumon	CEL-LEP
Personalização					

Fonte: Elaboração própria

Apesar de possuir sua estrutura metodológica em módulos, a Vocare apresenta alto grau de personalização, pois além da evolução ritmada pelo aluno, os profissionais da Vocare têm como o princípio a capacitação dos jovens. Em outras palavras, a harmonia ensino-aprendizagem será determinada e personalizada para atender as particularidades e necessidades de cada aluno, por exemplo, haverá separação e abordagens diferenciadas para alunos interessados por exatas, humanas, e biológicas.

Tanto a OPC, quanto o Kumon e o CEL-LEP, possuem materiais didáticos pré-modelados de difícil personalização, pois tratam das necessidades gerais do público que atendem. Já a orientação por psicólogos, por se tratar de um serviço puro obtém altíssimo grau de personalização, pois o psicólogo adapta seu atendimento conforme as necessidades apresentadas por cada paciente no momento da consulta.

3.3.2. Inovação

Quadro 3: Análise Comparativa dos concorrentes – Inovação

	Vocare	OPC	Psicólogos	Kumon	CEL-LEP
Inovação					

Fonte: Elaboração própria

A metodologia de ensino e o material didático da Vocare são inovadores, os jovens levam atividades rápidas, descontraídas e interessantes para casa. A maioria das atividades serão feitas na própria Vocare, com o material que disponibilizamos, vídeos, jogos, palestras, etc. A OPC trabalha com livros e tarefas de casa, o que nem sempre o adolescente que está se preparando para provas do colégio e vestibulares, tem tempo de conciliar, pois o objetivo não é sobrecarregar e nem comprometer o desempenho dele no colégio, e sim beneficia-lo o ajudando. As clínicas de psicologia trabalham com testes e diálogos com os jovens, mas acabam não tendo uma atividade que reflita o mercado de trabalho. O Kumon e o CEL-LEP fazem uso de muitos livros, CDs, e inúmeras tarefas obrigatórias, isso acaba pressionando e desmotivando os jovens pelo excesso de atividades técnicas e a falta de exercícios dinâmicos e diferentes.

3.3.3. Preço

Quadro 4: Análise Comparativa dos concorrentes - Preço

	Vocare	OPC	Psicólogos	Kumon	CEL-LEP
Preço					

Fonte: Elaboração própria

A Vocare, com mensalidades adequadas, apresenta-se como uma ótima alternativa em custo-benefício para os pais que buscam um trabalho diferenciado junto aos seus filhos, com posicionamento excelente de preço comparado aos seus concorrentes sendo sempre flexíveis para caber no bolso de qualquer família. OPC, Clínicas Psicológicas e o CEL-LEP, são considerados caros no mercado. A OPC, tem mensalidades entre R\$ 350 e R\$ 1.200 definidos pela intensidade dos programas. Os atendimentos em clínicas psicológicas trabalham com o sistema de pagamento por consultas, variando entre R\$150 à R\$ 300 a hora. Um módulo do CEL-LEP custa em torno de R\$3.600. Já o Kumon não possui um alto custo mensal, no entanto, a frequência das aulas limita-se apenas a duas aulas semanais, o gera um tempo de conclusão longo – cerca de 8 anos.

4. PLANO OPERACIONAL

As aulas serão ministradas na unidade central da Vocare, localizada na Rua Venezuela nº 576 no centro de Santo André, com o intuito de facilitar o acesso à todos os clientes da região. O horário de atuação será das 13:00 às 21:00 de Segunda à Sexta-feira e das 08:00 às 11:00 aos Sábados, levando em consideração a disponibilidade do público alvo.

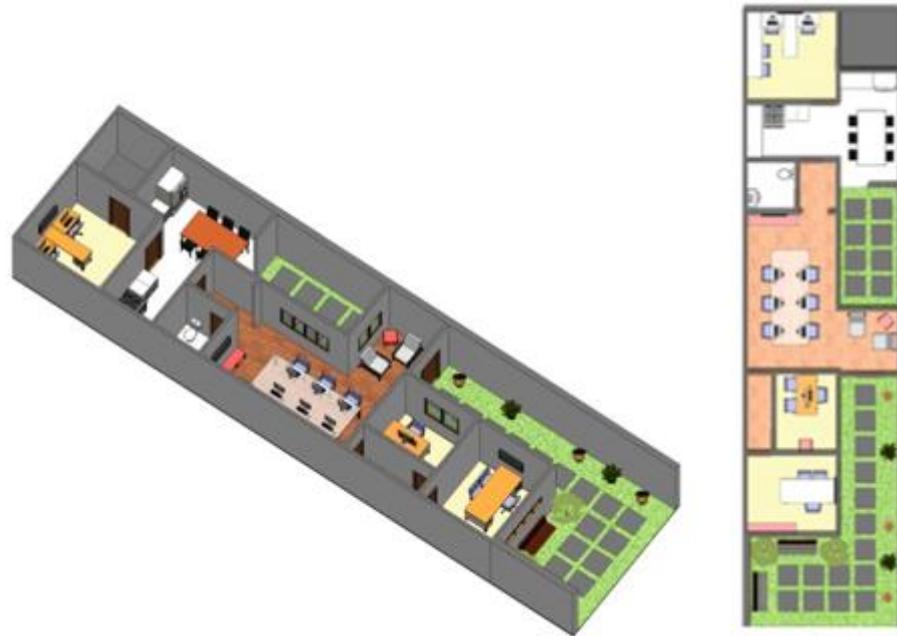


Figura 1: Planta 3D e baixa
Fonte: Elaboração própria

A instalação física será em uma casa comercial de 160 m² dividido em 3 salas de aula, que comportam até 10 alunos, uma recepção com sofás de espera e uma sala para administração dos negócios, reuniões dos membros corporativos e preparação de aulas. Todo espaço contará com um layout rústico e ao mesmo tempo moderno. Rústico pelo fato de trazer elementos que demonstram ser uma instituição tradicional, de respeito, passando um ar de seriedade no trabalho que se exerce no local, porém trazendo ao mesmo tempo a modernidade, com móveis e quadros coloridos, sofás confortáveis e televisões transmitindo notícias em tempo real. Um espaço perfeito para estudantes que buscam encontrar o caminho do seu futuro. (ANEXO C)

4.1. Insumos e Fornecedores

Elenca-se como insumos para as operações da Vocare itens como dispositivos eletrônicos, materiais de apoio para as aulas, mobília, decoração, jogos, artigos de papelaria, softwares, entre outros.

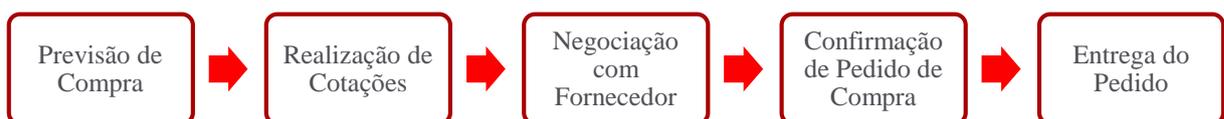


Figura 2: Fluxo de Compras
Fonte: Elaboração própria

O processo de compra é seguido conforme o cronograma e temática das aulas ministradas, na qual o fluxo inicia-se com a detecção da necessidade de compra passada pelos coordenadores ou através das programações das aulas, após isso há a realização de cotações

com alguns fornecedores, no qual é negociado o melhor preço e condições de pagamento. Para a realização da compra, deverá ser feito um levantamento de no mínimo três orçamentos, justificando a escolha do orçamento selecionado, para a aprovação de compra pelo gerente administrativo. Ao final das negociações, o pedido é efetuado, as condições em geral documentadas e a entrega agendada conforme a necessidade. As trocas dos ativos serão feitas de acordo com os seus respectivos ciclos de vida, seja por manutenção ou desatualização, como no caso de equipamentos eletrônico.

Os principais fornecedores da Vocare são as gráficas, como Belince e a Fit Graphics; a loja HP, para computadores e tablets; a Dell para os projetores e a Staples para materiais de escritório em geral.

4.2. Fluxo Operacional

A seguir representa-se de modo simplificado o fluxo operacional da Vocare:



Figura 3: Operacionalização da Vocare

Fonte: Elaboração própria

4.2.1. Prospecção de Clientes

O processo da Vocare começa com a prospecção do cliente. Após a etapa de divulgação, o cliente entrará em contato por telefone, internet ou pessoalmente, nossa equipe irá atendê-los de forma simples e rápida, nos dois primeiros casos, iremos solicitar um agendamento para uma reunião presencial em nossa instalação, afim de entender melhor a necessidade do aluno e a expectativa dos pais e com isso oferecer a melhor opção de plano de ensino. Ao chegar à recepção da Vocare, os pais e o futuro aluno serão atendidos pela recepcionista, a qual fará um *tour* pela instalação física da empresa e explicará a metodologia de ensino. Após obterem todas as informações necessárias, pais e filhos preencheram a ficha de matrícula, e o aluno será submetido a um rápido teste de perfil em um dos computadores disponíveis na recepção.

4.2.2. Planejamento de aulas

Feito isso, o capacitador da Vocare receberá o perfil do aluno e juntamente com os outros docentes e coordenador iniciará o planejamento de aulas baseados na estrutura de módulos proposta no APÊNDICE D. É nesta fase também que ocorre a identificação das necessidades de compra para a operacionalização dos serviços a serem prestados.

4.2.3. Execução do Serviço

Com o plano de aulas definido e todos os materiais necessários à disposição, tem-se o início do serviço. As aulas são presenciais e em grupo. A orientação será trabalhada em três módulos: Autoconhecimento, Conscientização e Capacitação.

O **Autoconhecimento** tem sido valorizado no processo de orientação desde a década de 1960 (Abade, 2005). Para a Vocare, a frente autoconhecimento é essencial, pois tem como objetivo trazer o aluno ao conhecimento sobre suas condições, possibilidades, limitações, valores, interesses, competência, bem como sobre suas expectativas pessoais em relação ao futuro. Este módulo contemplará atividades de:

- Avaliação vocacional individual;
- Atividades e dinâmicas introspectivas;
- Acompanhamento psicológico individual;

Por conta das inúmeras possibilidades profissionais, o jovem desconhece as diferentes alternativas e caminhos para o seu desenvolvimento, sejam elas educacionais e profissionais, ou somente profissionais. O segundo módulo busca a **Conscientização** do aluno sobre os diversos cenários de atuação dos profissionais, como é a rotina da área, o impacto na sociedade, as perspectivas futuras do ramo, etc. Este módulo contemplará atividades como:

- Palestras sobre o mercado de trabalho;
- Excursão *in field* (de acordo com a carreira de afinidade do cliente);
- Workshops de profissões (com a finalidade de trazer para a realidade do jovem a rotina da carreira de seu interesse);

Ao final desta fase, espera-se que o aluno tenha capacidade de escolher qual área científica (humanas, exatas ou biológicas) tem maior afinidade e estará apto à dar continuidade para o terceiro módulo.

Após a definição de objetivos e competências feitos no segundo módulo, entra-se no recurso de **Capacitação**, no qual o serviço focará na viabilização e atingimento destas metas. Por meio de treinamentos de múltiplas inteligências mentais, o aluno desenvolverá habilidades que potencializarão seu aprendizado adquirido em sua instituição de ensino. O objetivo desta última não é exclusivamente mudança interna, mas também auxiliar o indivíduo a identificar obstáculos ambientais e enfrentá-los adequadamente.

Com o propósito de prestar um acompanhamento vocacional completo e aprofundado, o terceiro módulo será dividido em 3 tipos de perfis (Exatas, Humanas e Biológicas), cada subdivisão vai conter conteúdo flexível, para o aluno escolher quais habilidades gostaria de desenvolver, por exemplo:

- Técnicas de leitura dinâmica;
- Raciocínio lógico;
- Resolução de problemas;
- Oratória;
- Técnicas de negociação;
- Entre outros; (APÊNDICE E)

A Vocare entende que cada indivíduo absorve o conteúdo em velocidades diferentes, visto isso, disponibilizaremos 2 horas de plantão de dúvidas por dia, a fim de auxiliar os alunos na melhor absorção de itens específicos de cada sessão. Ao final de cada módulo, será realizada uma avaliação de eficácia, para avaliar a efetividade do serviço prestado e pontos à melhorar (APÊNDICE J).

4.2.3.1. Recebimento

A forma de pagamento dependerá do plano de ensino escolhido pelo aluno e será realizado por boleto bancário, como mostra o quadro abaixo:

Quadro 5: Formas de pagamento

Plano de ensino	Forma de pagamento
Curso Completo	Até 6x de R\$350,00 por boleto bancário
Curso Enxuto	3x de R\$700,00 por boleto bancário

Fonte: Elaboração própria

A Vocare opta pelo modelo de contrato. A matrícula e o material didático serão pagos junto com a assinatura do contrato, e no caso do Curso Completo será oferecido isenção de ambas as taxas.

4.2.4. Feedback

Por se tratar de um serviço, seu consumo é imediato, assim como a obtenção de feedbacks. A interação com os alunos e a correção das atividades para casa são fontes riquíssimas de *feedback*, pois os docentes conseguirão acompanhar o desempenho dos alunos, identificando suas dificuldades e medindo o impacto dos serviços da Vocare conforme o progredir do mesmo. Com a detecção de problemas e dificuldades dos alunos em sala de aula, a Vocare buscará orientar seus professores. Com isso, a empresa procurará obter cada vez mais eficácia de ensino tendo em vista a satisfação dos alunos e seus pais

Ademais, usufruindo do contato direto, pesquisas de satisfação simples serão realizadas rotineiramente por meio de perguntas como "O que você está achando do curso? Tem te ajudado?" durante as sessões, mas também ao final do curso será entregue para o aluno e para o responsável uma ficha de avaliação do atendimento, qualidade dos serviços, avaliação dos professores e um espaço para sugestões. Esta etapa será utilizada para estudos internos e processos de melhoria contínua, as respostas serão analisadas semestralmente e repassadas aos funcionários da empresa sob a forma de treinamentos, sugestões de mudanças e/ou repasse de

um elogio por um serviço bem executado, como também embasará o desenvolvimento das metodologias da Vocare.

5. PLANO MERCADOLÓGICO

O planejamento mercadológico da Vocare consiste no modo como as funções de marketing serão aplicadas ao negócio de forma a consolidá-lo no mercado, principalmente no que se refere ao produto ofertado pela empresa, seu preço, praça e promoção, assim como a origem da marca e os valores que deseja transmitir ao seu consumidor.

5.1. Marca

Vocação é uma competência que estimula as pessoas à prática de atividades que estão associadas aos seus desejos de seguir determinado caminho. Basicamente, é um talento natural, uma capacidade específica para realizar algo que lhe dará prazer. O termo “vocação” é oriundo do latim “vocare”, que por sua vez significa chamado, predestinação. É uma tendência ou habilidade que leva o indivíduo a seguir uma determinada carreira. O nome foi usado por fazer referência à ferramenta de trabalho mais valiosa da empresa que é justamente a vocação de cada um.



Figura 4: Logotipo Vocare
Fonte: Elaboração própria

O logo faz referência ao cérebro humano, principal órgão e centro do sistema nervoso, possui mais de cem trilhões de conexões celulares. Símbolo da inteligência e do conhecimento, o cérebro é o responsável pela tomada de decisão, criação de desejos e sonhos. Assim como Steve Jobs cita em seu famoso discurso para os formandos da Stanford³, sobre a importância de conectar os pontos do passado e acreditar que as escolhas futuras se conectarão também, a Vocare acredita que criar bases sólidas para projetar o futuro é o melhor caminho para alcançar

³ http://www.ted.com/talks/steve_jobs_how_to_live_before_you_die

os objetivos traçados por nossos alunos. Para representar este comprometimento com a satisfação de nossos clientes e suas vidas pessoais e profissionais, formulou-se o slogan “Construindo o amanhã”.

5.2. Praça

Conforme mapa abaixo, a Vocare estará localizada estrategicamente no centro da cidade de Santo André, onde se encontra a maior concentração de escolas de ensino médio da região, especificamente na Rua: Venezuela nº 576, uma travessa da Av. Ramiro Colleoni, que liga a região de São Bernardo a Santo André, por um extenso corredor de Trólebus com fácil acesso para todos moradores da região do ABC (mais informações no item 2.1)



Figura 5: Vocare - Localização

Fonte: Elaboração própria

5.3. Produto

Tendo em vista as diferentes urgências no resultado de nossos cursos, dependendo do momento em que o cliente está vivenciando, disponibilizaremos 2 planos de ensino para cada perfil (descritivo completo no APÊNDICE E):

Quadro 6: Produtos

Curso Completo	Com duração de 6 meses, é indicado para jovens que estão ingressando no ensino médio, portanto, não possuem extrema urgência nos resultados e podem realizar a orientação de forma mais calma e acompanhada.
Curso Exuto	Recomendado para jovens que desejam um resultado em curto prazo, este curso oferece um serviço completo em apenas 3 meses, a redução da duração do curso é compensada com o aumento da frequência de aulas.

Fonte: Elaboração própria

5.4. Preço

Com base nos resultados apresentados pela pesquisa realizada com pais de estudantes, pode-se perceber que 19% das pessoas têm uma renda familiar de no mínimo 10 salários mínimos, destes 44% apresentaram ter um desembolso de pelo menos 750 reais mensais com o colégio dos filhos. Além do desembolso citado anteriormente, 64% investem acima de 350 reais em atividades extracurriculares.

Dessa maneira, a Vocare entende que a estratégia de precificação que mais se encaixa no perfil dos produtos oferecidos pela mesma é a por diferenciação, além disso, se sustentando na pesquisa de campo e entendendo o posicionamento dos produtos substitutos, como escolas de inglês e de informática, o preço proposto mensalmente é de R\$350,00 para o Curso Completo e R\$700,00 para o Curso Enxuto. Conforme detalhado no quadro 7.

Quadro 7: Produtos Substitutos de Wallet Share

Produtos Substitutos			
Curso	Escolas	Semestre	Mês
Vocacional	Vocare	R\$ 2100,00	R\$ 350,00
Inglês	Cel Lep	R\$ 3.600,00	R\$ 600,00
Inglês	Cultura Inglesa	R\$ 1.800,00	R\$ 300,00
Reforço de Matemática	Kumon	R\$ 1.500,00	R\$ 250,00
Psicólogo	Particular	R\$ 3.840,00	R\$ 640,00
<i>*valores aproximados</i>		Média	R\$ 2.685,00
			R\$ 447,00

Fonte: Elaboração Própria

5.5. Promoção

Com base nas pesquisas realizadas com pais e alunos, a Vocare trabalhará paralelamente estratégias para atingir necessariamente dois públicos, pais e filhos. Pais, pois entende-se que, de fato, são eles os decisores de compra da família e os aportadores financeiros, e filhos (visto que eles também já apresentam um certo poder decisório) que são nosso público alvo e consumidores do serviço de orientação vocacional. (Materiais promocionais APÊNDICE G)

5.5.1. Ações de Lançamento

Iniciamos com o processo de construção de marca com um plano 360, trabalhando com criação do site da Vocare, Digital (Facebook Youtube e Advertising), ações de BTL (Eventos), Mídia Exterior (Outdoor e backbus). Como início em digital, utilizaremos uma mídia segmentada em nossa página no Facebook com um “*call to action*” convidando os jovens e os pais à conhecerem os serviços da Vocare, levando todos ao nosso site, onde terá mais informações da organização. Junto a isso, lançamos nosso canal no Youtube junto com nossa vinheta digital, utilizando do *pre-roll* segmentado para os dois grupos que precisamos atingir, além do suporte de advertising em páginas como Guia do Estudante, Exame e outros sites, buscando atingir os estudantes e os pais.

Também nesta primeira etapa, será feito um mapeamento mais aprofundado das escolas da região e assim um sócio da Vocare entrará em contato com seus diretores para explanar a proposta do curso com intuito de formar parcerias. Com o mapeamento realizado também será

possível a execução de ações visuais em locais estratégicos, como o uso de outdoors em frente aos colégios e ruas próximas e *BackBus* nas linhas de transporte utilizadas por esses alunos.

Ainda, será montado um *stand* da Vocare durante os intervalos dos alunos nos colégios, no qual será feita a apresentação do curso e explanação dos seus benefícios, além da distribuição pelos promotores e psicólogos da Vocare, de folders e brindes, que será chamada de “Vocare Week”, no qual os alunos terão uma breve introdução do trabalho que a empresa faz.

O valor total que será investido para as ações de lançamento será de R\$ 87.357,60. (APÊNDICE H)

5.5.2. Manutenção

O trabalho em digital será contínuo (*Always zone*). Neste segundo momento, será lançado o aplicativo da Vocare. O app será uma nova plataforma de interação com os alunos, semanalmente serão disponibilizados vídeos do nosso canal no YouTube com os orientadores dando dicas, falando sobre profissões, economia, resumo das notícias da semana e outros assuntos de suma importância. No app também, haverá *clippings* diários com as principais notícias do dia, fóruns de discussão, *timers* com o final das inscrições dos principais vestibulares, e claramente todas informações da empresa, visão, valores e abertura de novas turmas.

O trabalho já feito no lançamento da empresa, chamado de “Vocare Week” continua durante o ano, com o mesmo investimento e a mesma mecânica.

O valor que será investido para as ações de manutenção usará 20% da receita líquida caso a organização obtenha lucro. (APÊNDICE H).

6. PLANO ORGANIZACIONAL

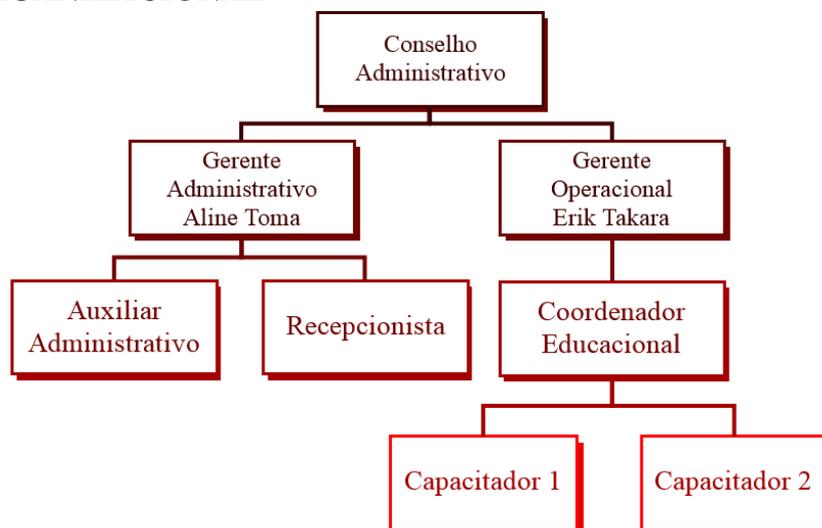


Figura 5: Vocare -Organograma

Fonte: Elaboração própria

No primeiro ano, a Vocare adotará uma estrutura enxuta. O organograma da empresa contará com: conselho administrativo (4), sócios (2) que ocuparão os cargos de gerente administrativo e coordenador educacional, auxiliar administrativo (1), recepcionista (1) e professores capacitadores (2).

6.1. Descrição dos cargos

Inicialmente, existirão 5 cargos diferentes. A descrição detalhada das tarefas de cada cargo encontra-se a seguir:

- **Gerente Administrativo:** coordenará a parte administrativa da organização, incumbido de controlar as finanças, marketing e vendas. Irá realizar o planejamento estratégico em conjunto com o Sócio 2;
- **Gerente Operacional:** Encarregado pela área de recursos humanos e do planejamento estratégico, conforme mencionado anteriormente. Também é responsável pela gestão do curso, junto com a aprovação do método elaborado pelo coordenador educacional.
- **Coordenador Educacional:** responsável pela supervisão dos capacitadores, irá elaborar treinamentos para os mesmos como também o material didático com sua equipe.
- **Auxiliar Administrativo:** será responsável por executar funções financeiras como: pagamento de conta, cobrança e compras. Também auxiliará o Gerente Administrativo com a gestão de marketing, dando o suporte de mídias sociais, elaborando campanhas de vendas e analisando a concorrência;
- **Recepcionista:** responsável pelo contato com o cliente, este cargo irá agendar reuniões com *stakeholders*, atender e fazer ligações para alunos, enviar malas diretas e receber as pessoas que visitarem a Vocare;
- **Capacitadores:** responsável pela aplicação dos módulos, corrigirá os trabalhos para casa e coletará os feedbacks dos alunos. Deverá ter experiência (graduação ou experiência no mercado de trabalho) nas áreas de treinamento, recursos humanos, coaching, psicologia, psicopedagogia, entre outros.

6.2. Time de Gestão

Os membros do conselho administrativo entrarão com o capital necessário para a abertura do negócio. Terão sua remuneração sob o capital investido a uma taxa de 25% do lucro líquido do exercício, em conformidade com Artigo 202, Lei nº 10.303, de 2001. Já o time de gestão será composto por dois sócios que coordenarão o funcionamento da empresa e serviço ofertado.

O cargo de gerente administrativo será ocupado pela sócia Aline Midori Toma, 22 anos, bacharel em Administração de Empresas pela faculdade Strong-ESAGS certificada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), fluente em Inglês e em desenvolvimento da língua japonesa, com experiência na área comercial de 5 anos (Nelson Juske Toma ME - empresa familiar) e na indústria de bens de consumo 2 anos (estágio Colgate Palmolive 2012-2013 e Akzo Nobel 2013), vivência internacional (estudo e trabalho na Califórnia, USA durante 13 meses). Alto senso empreendedor e administrativo devido a sua participação na gestão dos negócios familiares.

A posição de gerente operacional ficará sob responsabilidade do sócio Erik Kazuo Takara, 21 anos, cursando o penúltimo semestre do ensino superior em Administração de Empresas também pela faculdade Strong-ESAGS, possui conhecimentos avançados em língua inglesa, com vivência internacional (intercâmbio de 7 meses na Austrália - estudo na Curtin University / Perth e trabalho na Nine Fine Foods) e estágio na Honda South America em 2013 e na Siemens Healthcare de 2014 até o presente momento, ativamente desenvolvendo projetos nas áreas de P&D, *Management, Social Responsibility e Internal Training*. Possui forte atuação no terceiro setor, mais de 7 anos de experiência em capacitação de jovens e desenvolvimento de líderes através da entidade Movimento Jovem Brasil, onde é vice-diretor atualmente.

6.3. Treinamento

A priori, após a contratação de um novo colaborador, o treinamento será dado pelos coordenador educacional e durará o período de 2 semanas. Para comprovação de eficácia do mesmo, os novos capacitadores terão que simular uma aula para os sócios e o corpo docente já estabelecido. Em seguida, os mesmos passarão por uma fase de adaptação, onde acompanharão algumas sessões com outro profissional e receberão suporte em suas primeiras aulas.

Além disso, a fim de garantir que os serviços da Vocare sejam sempre oferecidos com o mesmo padrão de qualidade e obtenham melhorias contínuas, a equipe sempre trabalhará de forma sistemática e será treinada conforme contingências.

6.4. Estratégia de Retenção e Remuneração

A retenção de talentos e de bons profissionais está intimamente vinculada à valorização das pessoas. Pensando nisso, a Vocare, afim de atrair e manter uma equipe com profissionais qualificados e diferenciados, remunerará seus funcionários com um salário justo e compatível com o mercado, oferecerá treinamentos frequentes sobre as atividades aplicadas no curso, além do curso Vocare grátis aos filhos de funcionários (caso tiverem) e festa de confraternização todos os anos, que será realizada em Dezembro.

A remuneração dos professores capacitadores (tomando como base os psicólogos) é composta pelo cumprimento do acordo coletivo do Sindicato dos psicólogos no estado de São Paulo (SinPsi) e a média do mercado para cargos administrativos (R\$ 2.150,00 considerando o descanso remunerado). Estes terão carga horária de trabalho de 45h semanais - segunda a sexta das 13h às 21h, e aos sábados, das 8h às 11h, todos os dias com 1h de descanso. Para o cargo de Auxiliar Administrativo o salário será de R\$ 2.000,00.

A Recepcionista terá carga horária de trabalho 45h semanais, de segunda a sexta das 13h às 21h, e aos sábados, das 8h às 11h, todos os dias com 1h de descanso, tendo o salário de R\$ 1.050,00.

O pró-labore dos sócios está definido em R\$ 5.000,00.

O benefício descrito na convenção atual vigente é o dissídio para reajuste salarial todo ano no mês de setembro. De acordo com o sindicato da classe, é esperada, em média, uma correção salarial de 8% (referentes à correção do INPC dos últimos 24 meses somados ao aumento real do salário, de aproximadamente 2%).

Os demais benefícios oferecidos pela Vocare são:

- Vale-transporte de 6% do valor do salário;
- Vale-Refeição de R\$ 20,00 por dia (baseado na média oferecida na região);
- Férias remuneradas;
- 13º Salário;

6.5. Aumento de Headcount

Para os próximos cinco anos, em concordância com o plano de expansão, a previsão de mudanças do quadro de funcionários para atender as futuras necessidades, acontecerá da seguinte maneira – (detalhamento APÊNDICE J):

Quadro 8: Quantidade de funcionários durante 5 anos

Funcionário	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
Gerente Administrativo	1	1	1	1	1
Gerente de Operações	1	1	1	1	1
Coordenador de curso	1	1	1	1	1
Capacitador	2	3	3	4	4
Recepcionista	1	1	2	2	2
Auxiliar Administrativo	1	1	2	2	2
Total	7	8	10	11	11

Fonte: Elaboração própria

Quadro 9: Headcount - 5 anos

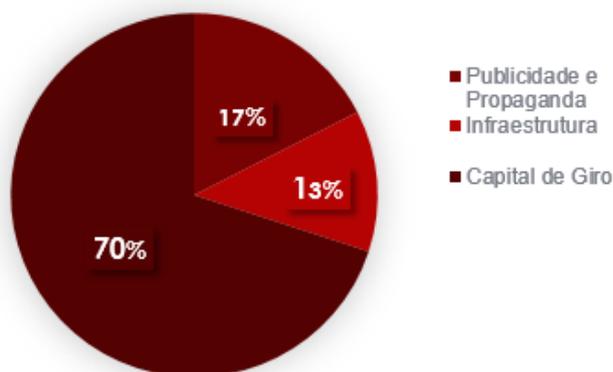
Crescimento	10%	10%	10%	10%	10%
Funcionário	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
Gerente Administrativo	R\$ 78,960.00	R\$ 86,160.00	R\$ 94,080.00	R\$ 102,792.00	R\$ 131,896.53
Gerente de Operações	R\$ 78,960.00	R\$ 86,160.00	R\$ 94,080.00	R\$ 102,792.00	R\$ 131,896.53
Coordenador de curso	R\$ 50,160.00	R\$ 54,480.00	R\$ 59,232.00	R\$ 64,459.20	R\$ 81,921.92
Capacitador	R\$ 75,840.00	R\$ 123,048.00	R\$ 133,264.80	R\$ 192,671.04	R\$ 242,730.84
Recepcionista	R\$ 22,080.00	R\$ 23,592.00	R\$ 50,510.40	R\$ 54,169.44	R\$ 66,393.34
Auxiliar Administrativo	R\$ 35,760.00	R\$ 38,640.00	R\$ 83,616.00	R\$ 90,585.60	R\$ 113,869.23
Total	R\$ 341,760.00	R\$ 412,080.00	R\$ 514,783.20	R\$ 607,469.28	R\$ 768,708.39

Fonte: Elaboração própria

7. PLANO FINANCEIRO

Para a abertura da Vocare, será necessário um investimento inicial total de R\$500.000. Este valor será distribuído em R\$ 349.934,40 para o Capital de Giro, representando 70% do total, R\$ 62.708,00 para infraestrutura (reforma e decoração do local, compra de móveis e equipamentos), representando 13% e R\$ 87.357,60 para investimentos em Propaganda e Marketing para o lançamento, representando 17%.

Investimentos Iniciais

**Gráfico IV:** Gráfico de Investimento Iniciais

Fonte: Elaboração própria

Os itens de infraestrutura, que representam 62.708,00 do investimento inicial, podem ser localizados no apêndice L com a discriminação de cada item e seu respectivo valor.

7.1. Validação da Demanda

Como o mercado de orientação vocacional para jovens ainda é pouco explorado, não existe concorrentes diretos com exatamente a mesma proposta de serviços da Vocare, portanto, utilizou-se para a validação de demanda, o número de estudantes do ensino médio do ABC, que totaliza 123.600 alunos em 2014 segundo estimativas do Diário do Grande ABC, deste número, 99.692 representam alunos que estão cursando colégios públicos. Com base nisso, estima-se que exista em média 23.908 matriculados em colégios particulares no Grande ABC. Conforme nossa pesquisa, selecionando estudantes desta região que têm mais de uma opção em mente em

relação a qual curso prestar, encontra-se 59,8% deste mercado, no qual representa um público de 14.300 alunos. Deve ser levado em consideração que este valor não abrange todo público alvo, visto que são dados com apenas matriculados no ensino médio, excluindo 9^a ano, cursinhos preparatórios e alunos dos primeiros anos de IES.

Comparando a demanda da Vocare à de uma instituição de inglês, que tem em média 1200 matrículas em cada unidade por ano na região do ABC, adotou-se este valor como um cenário de capacidade total, onde nele será baseado os cenários pessimista, realista e otimista para análises financeiras.

De acordo com nossa pesquisa, 48% dos pais estariam dispostos a levar os filhos no máximo 1x na semana a uma consultoria vocacional, e 14% duas vezes na semana, com base nisto e considerando os incentivos dados pela instituição à realização do módulo Completo (isenção da taxa de matrícula e material didático), foi definido que da capacidade total, 74% realizariam o curso Completo de 6 meses e 26% realizariam o curso enxuto. Definido isso, foi desenvolvido a demanda pela sazonalidade para cada curso.

Quadro 10: Estimativa de Demanda

	1º tri	2º tri	3º tri	4º tri	Distribuição	Total
Completo	65%		35%		74%	100%
Enxuto	12,50%	32,50%	42,50%	12,50%	26%	

Fonte: Elaboração Própria

Completo:

- 65% realizariam o curso no primeiro semestre pelo fato de que a maioria dos vestibulares são realizados no 2º semestre;
- O restante, 35% realizariam o curso no segundo semestre principalmente por conta de não estarem em seu período de vestibular e que ainda não levam com prioridade no ano, ingressar em alguma universidade.

Enxuto:

- Primeiro Trimestre: 12,5% - Período de baixa demanda, considerando o período de férias e com pouca necessidade percebida do serviço, dado que não existem vestibulares próximos a este período;
- Segundo Trimestre: 32,5% - Aumento de demanda por conta dos vestibulares realizados no meio do ano;
- Terceiro Trimestre: 42,5% - Período de alta demanda, no qual é o momento mais propício para os estudantes que estão procurando uma resposta rápida, levando em conta o período de abertura das inscrições dos principais vestibulares;

- Quarto Trimestre: 12,5% - Período de baixa demanda, considerando que as aulas coincidem com a realização dos vestibulares. Momento em que o jovem tem maior concentração nos estudos.

7.2. Resultados Financeiros

Com intuito de observar o mercado em todas suas variações, a empresa foi analisada adotando as seguintes porcentagens como premissas: cenários pessimista (30%), realista (50%) e otimista (70%), sendo que o projeto é financeiramente viável nos três cenários analisados. Foi escolhido o cenário realista como o mais provável, o qual é apresentado a seguir:

	Demonstrativo de Resultado - Cenário Realista									
	Ano 1		Ano 2		Ano 3		Ano 4		Ano 5	
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$	1.345.300,00	R\$	1.717.100,00	R\$	2.204.862,00	R\$	2.832.234,90	R\$	3.638.142,09
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$	(170.584,04)	R\$	(234.899,28)	R\$	(335.139,02)	R\$	(477.231,58)	R\$	(409.290,99)
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	1.174.715,96	R\$	1.482.200,72	R\$	1.869.722,98	R\$	2.355.003,32	R\$	3.228.851,10
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$	(347.307,60)	R\$	(419.164,00)	R\$	(523.878,05)	R\$	(619.151,00)	R\$	(768.708,39)
(=) LUCRO BRUTO	R\$	827.408,36	R\$	1.063.036,72	R\$	1.345.844,93	R\$	1.735.852,31	R\$	2.460.142,71
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$	(502.309,59)	R\$	(613.117,81)	R\$	(744.549,66)	R\$	(920.780,24)	R\$	(1.232.843,99)
(=) LAIR	R\$	325.098,77	R\$	449.918,91	R\$	601.295,27	R\$	815.072,07	R\$	1.227.298,73
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$	325.098,77	R\$	449.918,91	R\$	601.295,27	R\$	815.072,07	R\$	932.747,03
(+) Depreciação	R\$	9.269,44	R\$	9.269,44	R\$	9.269,44	R\$	9.269,44	R\$	9.269,44
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	334.368,22	R\$	459.188,35	R\$	610.564,71	R\$	824.341,52	R\$	942.016,47
(-) Distribuição de Lucros (25%)	R\$	(83.592,05)	R\$	(114.797,09)	R\$	(152.641,18)	R\$	(206.085,38)	R\$	(235.504,12)
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	250.776,16	R\$	344.391,26	R\$	457.923,53	R\$	618.256,14	R\$	706.512,36

Figura 6: DRE – CENÁRIO REALISTA

Fonte: Elaboração própria

Diante da análise da DRE, num cenário realista percebe-se que há lucratividade a partir do primeiro ano.

7.2.1. Índices Financeiros

Para o cálculo do CAPM foi utilizado a taxa Selic do mês de novembro de 2015 (14,15%), o beta do setor de educação (1,36) e o retorno de mercado, no qual foi analisado a taxa média de crescimento da Ibovespa de 2000 a 2010 (16,3%).

Quadro 11: Cálculo do CAPM

CAPM	$14,15\% + 1,36 * (16,3\% - 14,15\%) = 16,58\%$
-------------	---

Fonte: Elaboração própria

Quadro 12: Índices Financeiros e Análise de Cenários

Cenário	Pessimista	Realista	Otimista
VPL	R\$ 150.942,90	R\$ 1.082.860,17	R\$ 1.945.808,29
TIR	24,69 %	71,07 %	111,30 %
Payback	4 anos e 7 meses	3 anos e 2 meses	2 anos e 3 meses

Fonte: Elaboração própria

Com a análise dos indicadores financeiros, concluiu-se que no cenário realista o VPL (Valor Presente Líquido), traz retorno de R\$ 1.082.860,17 para os acionistas, ou seja, o projeto

vale mais do que custa, a Taxa Interna de Retorno (TIR) é de 71,07%, maior do que o custo de capital *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) de 16,58%, e *payback* de 3 anos e 2 meses.

7.3. Evolução Financeira

Em todos os cenários, a evolução dos lucros nos cinco primeiros anos da empresa mostrou-se favorável a partir do primeiro ano, considerando que no realista o resultado foi de R\$ 250.776,16 positivo, tornando-a uma empresa rentável. Estes dados são apresentados de forma mais evidente por meio da análise do gráfico de evolução do lucro da empresa e de seus indicadores financeiros.

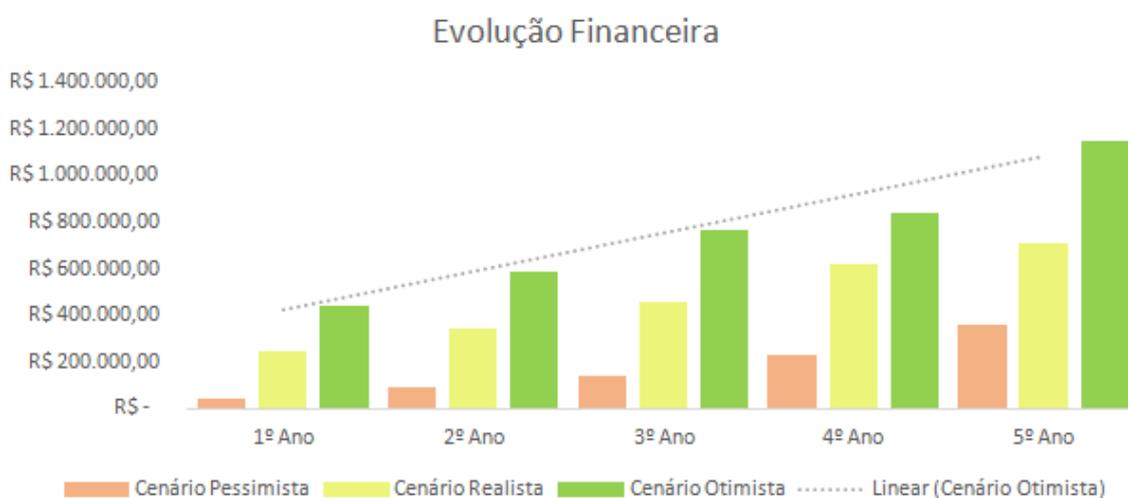


Gráfico V: Evolução financeira

Fonte: Elaboração própria

8. ANÁLISE DE RISCOS OPERACIONAIS

Durante a operação da Vocare, deve-se considerar riscos que podem impactar negativamente os processos da mesma. A fim de se precaver destes, criou-se um plano contingencial.

8.1. Ausência de profissionais

Por não termos professores substitutos, os profissionais que não puderem comparecer por problema de saúde ou problema pessoal, desde que seja um problema momentâneo, serão substituídos por nosso coordenador do curso que também estará habilitado para aplicação das aulas, ou, se não houver disponibilidade do mesmo, a aula será remarcada na melhor data para os alunos.

8.2. Sistemas e Infraestrutura

No caso de falhas de sistema, indisponibilidade de conexão com a internet e/ou telefone, a empresa realizará backup frequentemente de todas as informações e bancos de dados, e fornecerá um serviço de caixa postal, e as aulas serão devidamente remar cadas.

Em caso de falta de energia as aulas serão suspensas, e as aulas serão remar cadas em relação a disponibilidade dos alunos.

8.3. Inadimplência

Para emissão do contrato, o pagador será avaliado e poderá ser reprovado em caso de pendências legais, para minimizar o risco de não recebimento.

As cobranças da Vocare serão feitas através de boleto bancário, com instrução de protesto caso não haja pagamento em 3 dias após o vencimento. Em casos extremos de inadimplência, serão tomadas as devidas ações legais.

8.4. Material para aulas

A Vocare manterá um contrato com a Belince que é uma gráfica parceira, onde será mantido todo o estoque de materiais, o pedido sempre será feito em grande quantidade com o objetivo de deixar o custo do material menor possível, e as entregas serão parciais, conforme a necessidade, com facilidade devido à localização da empresa ser próxima a gráfica.

8.5. Perdas

O imóvel é equipado com câmeras de segurança e sistema de alarme para minimizar as possíveis perdas e roubos. Sobre os equipamentos, todos os funcionários serão instruídos sobre o funcionamento de cada um.

BIBLIOGRAFIA

ABADE, F. L. Orientação profissional no Brasil: uma revisão histórica da produção científica. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 2005. 15-24 p.

BARBOSA, A. J. G; LAMAS, K. C. A. A Orientação profissional como atividade transversal ao currículo escolar, 2012.

BARDAGI, M. P., LASSANCE, M. C. P., & PARADISO, A. C. Trajetória acadêmica e satisfação com a escolha profissional de universitários em meio de curso. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 2003, 153-166 p.

BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. Investimentos em educação e desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: IPEA, 1997. 8 p.

DORNELAS, J. Plano de Negócios: seu guia definitivo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. 133 p.

FUNDAÇÃO LEMANN. Projeto de vida: O papel da escola na vida dos jovens. São Paulo. 2015.30 p

LAMAS, K. C. A., PEREIRA, S. M., & BARBOSA, A. J. G. Orientação profissional na escola: uma pesquisa com intervenção. *Psicologia em Pesquisa*, 2008, 60-68 p.

LEHMAN, Y. P. O papel do orientador profissional – revisão crítica. In A. M. B. Bock et al. (Org.) *A escolha profissional em questão* (pp. 239-247). São Paulo: Casa do Psicólogo. 1995.

LEHMAN, Y. P. (2015, outubro 18). Má escolha é a maior causa de evasão. *Folha de São Paulo*, São Paulo, p. 06-07. Recuperado de <http://www1.folha.uol.com.br>

LOBO, M. B. de C. Panorama da evasão no ensino superior brasileiro: Aspectos gerais das causas e soluções. São Paulo: Instituto Lobo para Desenvolvimento da Educação, da Ciência e da Tecnologia, 2012. 23 p.

PLANALTO. Lei n. 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Recuperado de www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/19394.htm

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE estágios (ABRE). **Matrículas na Educação: Nível Superior**. Disponível em: < <http://www.abres.org.br/v01/stats/>>. Acesso em: 10 ago. 2015.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING (ABF). **O Negócio Educação**. Disponível em: < <http://www.abf.com.br/o-negocio-educacao/>>. Acesso em: 10 set. 2015.

ALELO. **Pesquisa do preço médio das refeições por região**. Disponível em: <<http://www.pesquisaprecomedio.com.br/preco-medio-refeicao.php>>. Acesso em: 20 set. 2015.

DAMODARAN, Aswath. **Betas by Sector (US)**. Disponível em: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html>. Acesso em 10 nov. 2015.

DIÁRIO DO GRANDE ABC. **Aumenta evasão no Ensino Médio**. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/527067/aumenta-evasao-no-ensino-medio>>. Acesso em 25 out. 2015.

DIÁRIO DO GRANDE ABC. **Erro dos Programas de Educação.** Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/1564299/erro-dos-programas-de-educacao>>. Acesso em 08 set. 2015.

DIÁRIO DO GRANDE ABC. **Metade dos estudantes do Ensino Médio estuda à noite.** Disponível em: <[http://www.dgabc.com.br/\(X\(1\)S\(0fadrwzvtb1pa5rvjfkntwi\)\)/Noticia/48232/metade-dos-estudantes-do-ensino-medio-estuda-a-noite](http://www.dgabc.com.br/(X(1)S(0fadrwzvtb1pa5rvjfkntwi))/Noticia/48232/metade-dos-estudantes-do-ensino-medio-estuda-a-noite)>. Acesso em 08 nov. 2015.

DIÁRIO DO GRANDE ABC. **SP mudará ensino médio público em 2016 e alunos vão escolher disciplinas.** Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/1386084/sp-mudara-ensino-medio-publico-em-2016-e-alunos-va-escolher-disciplinas>>. Acesso em 08 nov. 2015.

ESTADO DE MINAS, Jornal EM. **Desemprego gera corrida aos cursinhos para concursos e Enem.** Disponível em: <http://www.em.com.br/app/noticia/economia/2015/06/08/internas_economia,655704/estabilidade-volta-a-povoar-os-sonhos-na-crise.shtml>. Acesso em 08 set. 2015.

FARACHE, A. **ABC do Financiamento, Como Funciona, Finanças: Regime de tributação ideal para a sua empresa? Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido.** Disponível em: <<https://intoo.com.br/blog/regime-de-tributacao-ideal-empresa>>. Acesso em 09 nov. 2015.

LEADIRNI CONTABILIDADE. **Informativo Contábil.** Disponível em: <[http://www.leadirnicontabilidade.com.br/informativos/carga%20tribut%C3%81ria%20\(real,%20presumido%20e%20simples\).pdf](http://www.leadirnicontabilidade.com.br/informativos/carga%20tribut%C3%81ria%20(real,%20presumido%20e%20simples).pdf)>. Acesso em 10 nov. 2015.

LOJAS AMERICANAS. **Orçamento de Tablets.** Disponível em: <<http://www.americanas.com.br>>. Acesso em 10 nov. 2015.

LOJA DELL. **Orçamento de Projetores.** Disponível em: <<http://www.dell.com.br>>. Acesso em 10 nov. 2015.

LOJA HP. **Orçamento de Notebooks e Impressoras.** Disponível em: <<http://www.lojahp.com.br>>. Acesso em 10 nov. 2015.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Relação de Códigos de Receita (Contribuições Previdenciárias - GPS).** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/previdencia/gps/relcodigos.htm>> Acesso em 12 nov. 2015.

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL. **Tabela de Contribuição Mensal.** Disponível em: <<http://www.previdencia.gov.br/servicos-ao-cidadao/todos-os-servicos/gps/tabela-contribuicao-mensal/>>. Acesso em 01 nov. 2015.

RECEITA FEDERAL. **Simples Nacional: Perguntas e Respostas.** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SIMPLESNACIONAL/perguntas/perguntas.aspx>>. Acesso em 11 nov. 2015.

SEBRAE. **Cartilha de Tributação.** Disponível em: <http://www.sitecontabil.com.br/tabelas/tabela_incidencia_inss_fgts_irrf.html>. Acesso em 10 nov. 2015.

SITE CONTÁBIL. **Tabela de Incidência INSS/FGTS/IRRF**. Disponível em:
<http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/na_medida_tributacao.pdf>.
Acesso em 11 nov. 2015.

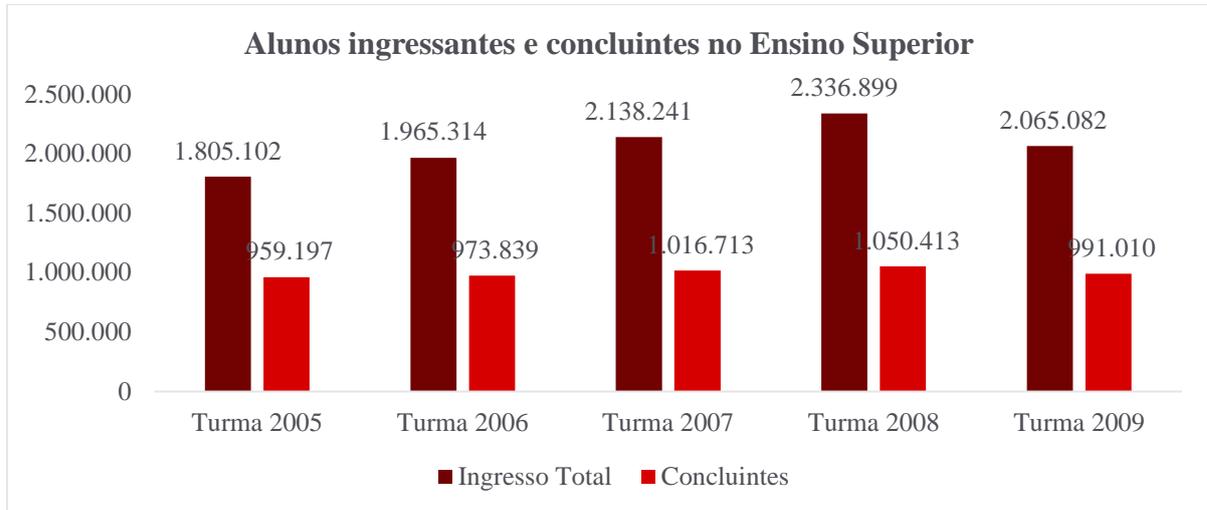
SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **Lei das Sociedades Anônimas**. Disponível em:
<<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/11482002/artigo-202-da-lei-n-6404-de-15-de-dezembro-de-1976>>. Acesso em 08 set. 2015.

COLETIVA CENSO DA EDUCAÇÃO SUPERIOR. 2013. São Paulo: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira, 25 p.

TENNAGER ASSESSORIA PROFISSIONAL. 2015. São Paulo. Temporada de Eventos 2015, 42 p.

APÊNDICE

APÊNDICE A – INGRESSANTES E CONCLUINTEs NO ENSINO SUPERIOR BRASILEIRO



Fonte: Elaboração própria baseado nos Censos anuais do Inep

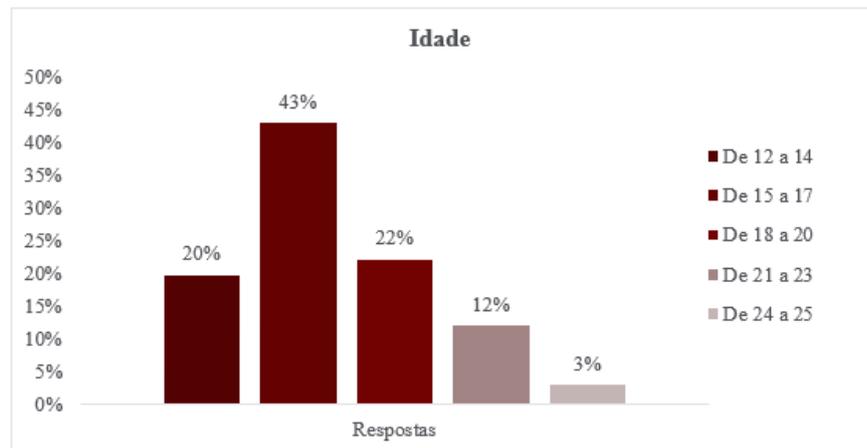
APÊNDICE B – PESQUISA DE CAMPO – ALUNOS

Está pesquisa embasará o trabalho de conclusão do curso de administração de empresas dos alunos da ESAGS-FGV.

A finalidade da pesquisa é estritamente acadêmica, suas informações não serão divulgadas para terceiros.

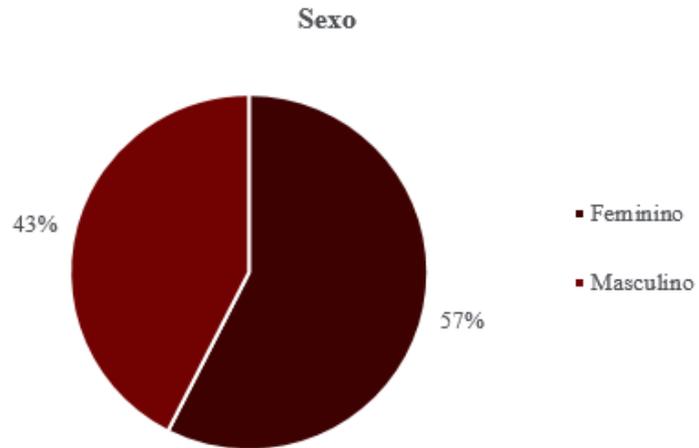
***Obrigatório**

Idade *



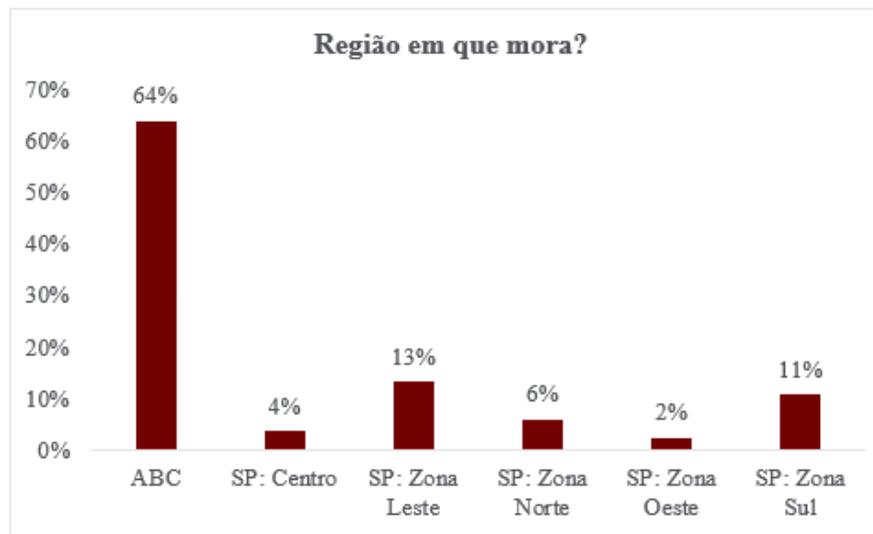
Sexo *

- Masculino
- Feminino



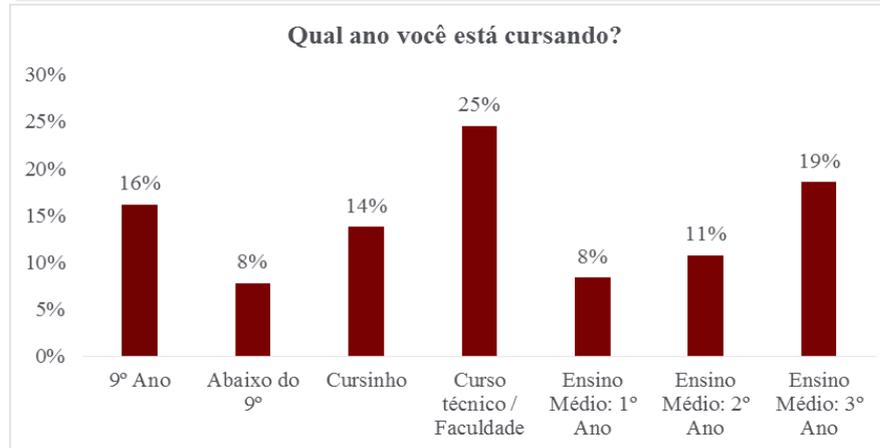
Região em que mora? *

- ABC
- SP: Zona Sul
- SP: Zona Norte
- SP: Centro
- SP: Zona Leste
- SP: Zona Oeste
- Outro:



Qual ano você está cursando? *

- Abaixo do 9º
- 9º Ano
- Ensino Médio: 1º Ano
- Ensino Médio: 2º Ano
- Ensino Médio: 3º Ano
- Cursinho
- Curso técnico / Faculdade



Qual instituição de ensino?

Instituição	Respostas
Anchieta	1
Anglo Vestibulares	20

Anhembi Morumbi	1
Belas Artes	1
Centro Educacional Etip	2
Centro Universitário Curitiba	1
Centro Universitário da FEI	1
Cidade El Shadai Centro Educacional	7
Colégio Ábaco	5
Colégio Claretiano	1
Colégio COC	1
Colégio Etapa	8
Colégio Mater Amabilis	1
Colégio Objetivo Integrado	11
Colégio Singular	9
Colégio Termomecanica	8
Curso Etapa	1
Curso Poliedro	2
E.E Dr.João Firmino Correia de Araujo	1
E.E Maria Expedita Silva	2
EMEFM Prof Derville Alegretti	1
ESAGS FGV	1
Escola Pró Conhecer	1
ETEC Julio de Mesquita	1
ETEC Júlio de Mesquita	2
ETEC Professor Camargo Aranha	1
ETEC Ribeirão Pires	1
Exatus Colégio e Vestibulares	2
Faculdade Paulista de Artes	1
FATEC	2
FSA - Fundação Santo André	1
Hexag	1
Instituto Coração de Jesus	4
Mackenzie	2
Poliedro	5

Therezinha Sartori	1
UEM - Univ. Estadual de Maringá	1
UFABC	1
UFMS - CPAN	1
UFSCar	1
UNIFESP	2
UniP	5
Univ. Metodista de São Paulo	1
Univ. Positivo	1
Universidade Anhembi Morumbi	1
Universidade Federal do ABC	3
Universidade Regional do Cariri	1
Unoeste	1
USJT	1
USP	5

Você frequenta alguma atividade extraclasse? *

Marcar todas as que se aplicam

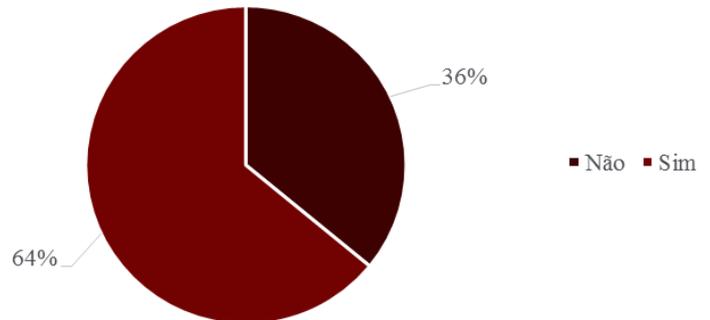
- Não faço nenhuma atividade extraclasse
- Inglês
- Outro Idiomas
- Escolas de apoio (Ex: Kumon ou reforço escolar)
- Esportes
- Cursinho
- Informática
- Curso Profissionalizante
- Orientação Vocacional
- Outro:
-



Você já sabia/sabe qual curso iria/vai prestar no vestibular? *

- Sim
 Não

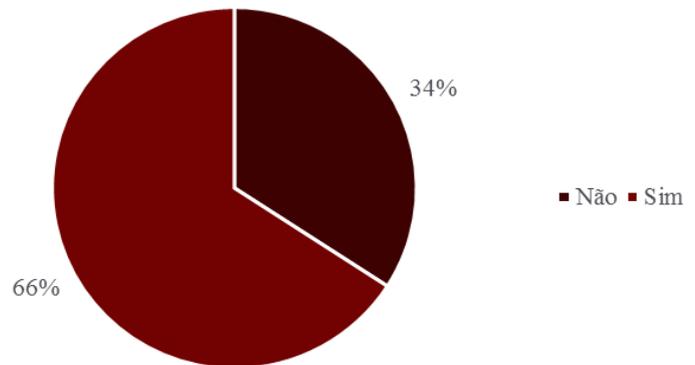
Você já sabia/sabe qual curso iria/vai prestar no vestibular?



Você tinha/tem mais de uma opção em mente? *

- Sim
 Não

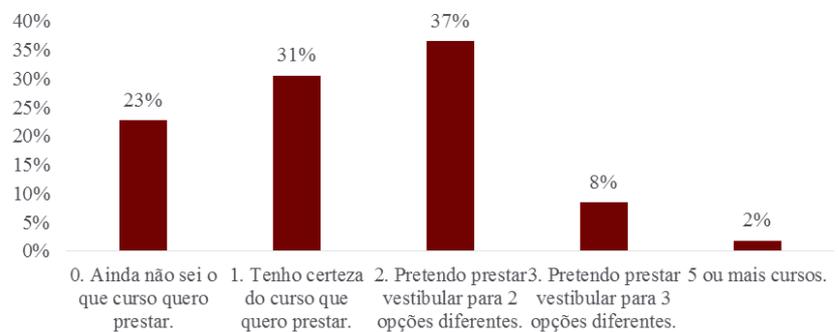
Você tinha/tem mais de uma opção em mente?



Quantas? *

0. Ainda não sei o que curso quero prestar.
 1. Tenho certeza do curso que quero prestar.
 2. Pretendo prestar vestibular para 2 opções diferentes.
 3. Pretendo prestar vestibular para 3 opções diferentes.
 4. Pretendo prestar vestibular para 4 opções diferentes.
 5 ou mais cursos.

Quantas?



Caso já tenha tido algum tipo de orientação vocacional, quando essa orientação foi oferecida?



Como você avalia essa orientação recebida?



Você mudaria alguma coisa em relação a orientação vocacional oferecida pela sua escola? *

Você mudaria alguma coisa em relação a orientação vocacional oferecida pela sua escola?
Mais opiniões e visões sobre o meu perfil que a psicóloga poderia falar
Um teste com respostas menos previsíveis
Palestras com profissionais do mercado de trabalho
Desconheço como poderia melhorar, mas definitivamente não auxiliou
Estávamos cansados.
A psicóloga
Abriria mais horários disponíveis.
Sim. As palestras falaram muito sobre o dia a dia da profissão, o que você pode fazer e etc, mas ainda tenho dúvidas sobre a diferença do curso nas diversas universidades e quais são as melhores.
Aprofundamento nas carreiras
Poderia dar mais orientação e fazer mais testes vocacionais
Suporte psicológico

Abriria mais horários disponíveis.
Não tenho nenhuma orientação sobre mudança que eu ache necessária
Dedicaria mais tempo a essa atividade
Abrangência
Sim, eu mudaria a forma de auxiliar o aluno na hora dessa importante escolha, pois pelo menos na minha escola a orientadora só fala de autoconhecimento.
Deveriam focar mais, a professora que leciona divulga informações superficiais, nada específico, fazendo com que o aluno tenha dúvidas e nem sempre pode questionar devido ao tempo da aula.
Tentaria fazer mais vezes e com um alcance maior e com mais possibilidades
Sim. Além de explicar e mostrar um pouco sobre a profissão, seria interessante deixar/ permitir que o aluno vivenciasse um pouquinho.
Divulgação
Procurar palestrantes de melhor qualidade
Não mudaria nada, é bom o trabalho oferecido por eles.
Incluiria outros profissionais no evento de exposição de profissões.
Acho que é necessária uma orientação vocacional articulada com uma aplicação prática no cotidiano.
Entrevista individual com o aluno e não somente o teste, os resultados pareceram muito "programados".
Não a orientação foi realizada dentro do esperado.
O teste vocacional oferecido pela psicóloga do curso preparatório que frequentava não se limitava apenas a analisar as aptidões que tinha, também levava em conta a situação econômica que o aluno estava inserido. É um ponto positivo uma vez que o teste acaba por direcionar a pessoa para um curso mais viável para sua realidade, entretanto é algo que eu mudaria no teste. Na minha opinião, (dependendo de quem receber esta orientação) isto poderia "afastar" a pessoa do curso que realmente tem um maior talento, limitando a cursos nos quais seriam mais "adequados" a ele naquele momento.
Não, a orientação que tive me ajudou a escolher o curso.
Sim, prolongar o tempo das palestras e dinamiza-las
Não mudaria nada, eles estão realmente bem preparados para auxiliar os alunos
Não. Pois tudo o que precisava a orientação escolar me forneceu.
Se essa orientação tivesse no 1º ano E.M. seria melhor
Eu acho que seria melhor que não fosse uma aula obrigatória e sim opcional para os que estão indecisos e querem auxílio
Aprofundaria mais as informações sobre as opções desejadas, expondo as vantagens e as desvantagens da profissão, além de esclarecer dúvidas sobre vestibulares.
Apesar do colégio oferecer palestras, nunca tive a oportunidade de ir
Mais informações sobre mais cursos
Cursos de faculdades diferentes
Mais workshops
Fazer com um menor número de alunos.
Sim. Ofereceria orientação vocacional desde o nono ano, pois eles só oferecem no terceiro ano.
Aulas mais variadas com palestras por profissionais demais áreas
Na época fiz etapa, orientação vocacional não cheguei a fazer lá mas as palestras achei boas
Ter orientação de profissionais mais empenhados em dar informações detalhadas sobre a profissão e tipo de carreira em vez de ir fazer marketing pessoal.
Como faço um curso técnico integrado, na minha escola, as orientações que recebo são voltadas mais para as áreas do técnico. Eu gostei do curso, então já me decidi. Entretanto, acredito que para aqueles alunos que não se identificaram muito com o curso exista um pouco mais de dificuldade na hora de tomar essa

decisão. Sendo assim, eu aconselharia a escola não focar apenas no curso envolvido, mas "abrir mais o leque" para outras diversas opções.

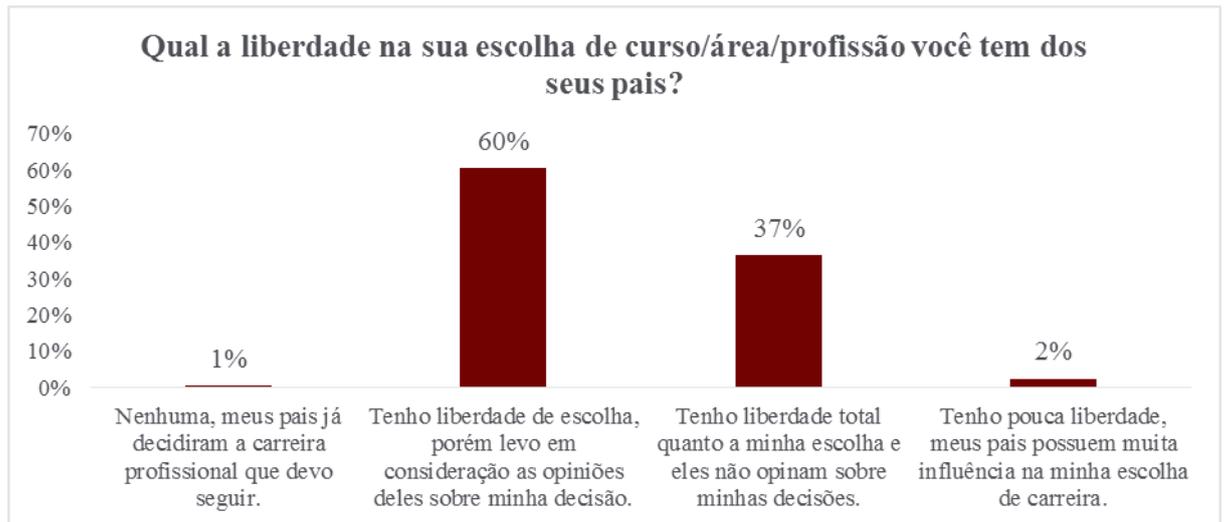
Uma abordagem maior

Sim, incluiria um dia de "trabalho" na área escolhida

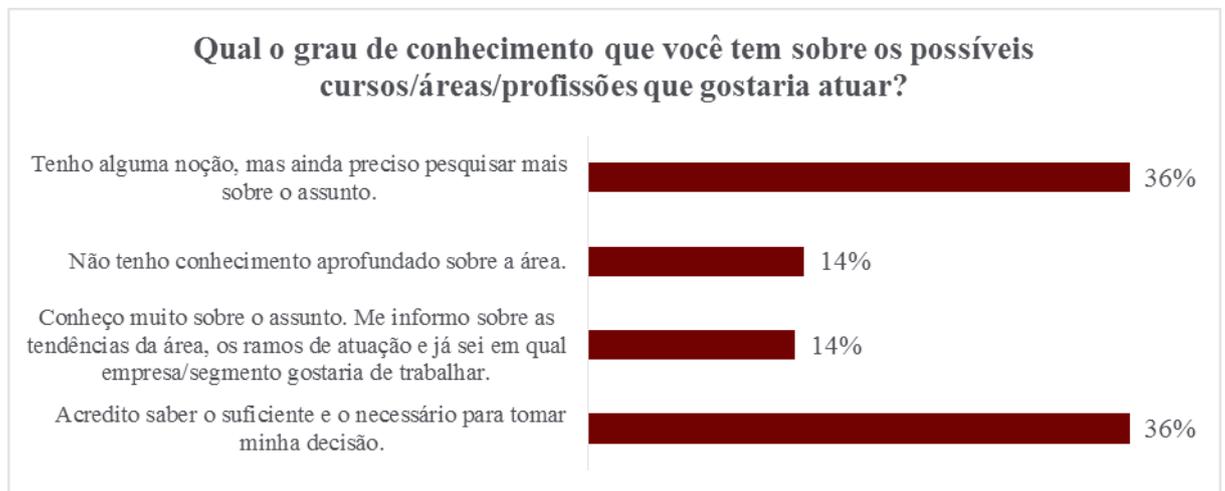
Sim, mudaria para algo menos superficiais, algo que realmente lhe de uma orientação sobre algumas profissões.

Sim. Além de explicar e mostrar um pouco sobre a profissão, seria interessante deixar/ permitir que o aluno vivenciasse um pouquinho.

Qual a liberdade na sua escolha de curso/ área/ profissão você tem dos seus pais?

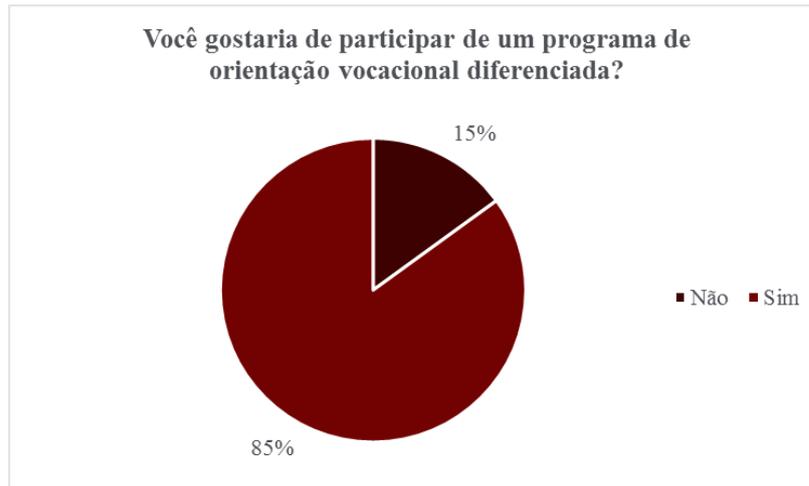


Qual o grau de conhecimento que você tem sobre os possíveis cursos/ áreas/ profissões que gostaria de atuar?



Você gostaria de participar de um programa de orientação vocacional que te ajudasse a se autoconhecer e te auxiliar em suas escolhas acadêmicas/profissionais através de acompanhamento psicológico, palestras, workshops, junto com uma equipe multidisciplinar de profissionais do mercado? *

- Sim
- Não



Se não, explique:

Já tenho plena certeza do que quero fazer

Apesar de parecer um programa interessante eu tenho certeza de que curso irei prestar e gosto de me conhecer sozinho.

Sempre tive certeza do que queria fazer, não precisei de orientação vocacional.

Já tenho certeza do curso que escolhi

Estou 100% segura da minha escolha

Já estou cursando

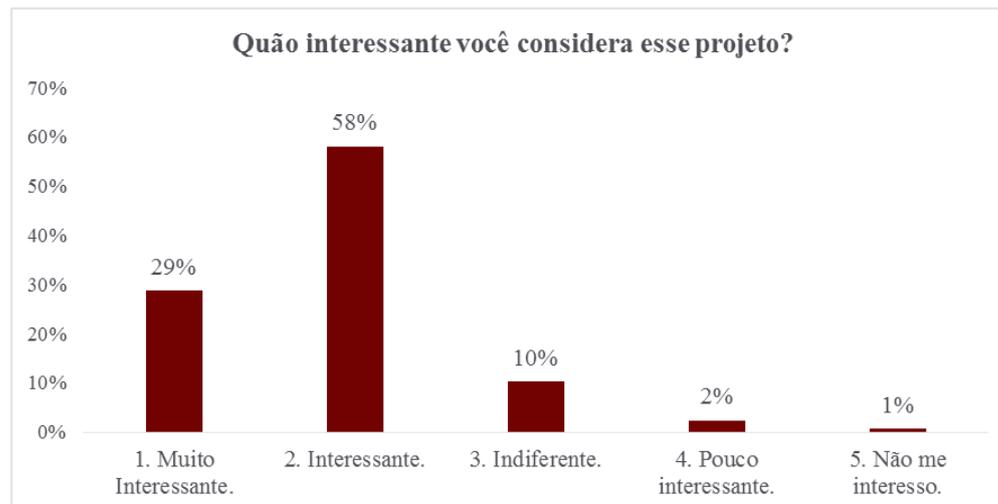
Por enquanto estou feliz com o curso que estou realizando, porém iria gostar se não soubesse o que queria fazer.

Decidi a profissão depois de frequentar a outros programas há um tempo atrás.

Já curso ensino superior

Quão interessante você considera esse projeto? *

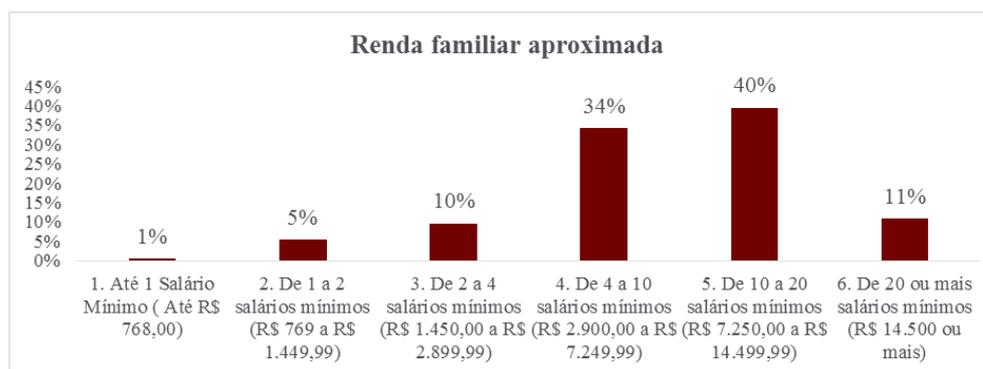
- Não me interessa.
- Pouco interessante.
- Indiferente.
- Interessante.
- Muito interessante.



Renda familiar aproximada *

Qual a renda familiar aproximada da sua família?

- Até 1 Salário Mínimo (Até R\$ 768,00)
- De 1 a 2 salários mínimos (R\$ 769 a R\$ 1.449,99)
- De 2 a 4 salários mínimos (R\$ 1.450,00 a R\$ 2.899,99)
- De 4 a 10 salários mínimos (R\$ 2.900,00 a R\$ 7.249,99)
- De 10 a 20 salários mínimos (R\$ 7.250,00 a R\$ 14.499,99)
- De 20 ou mais salários mínimos (R\$ 14.500 ou mais)



APÊNDICE C – PESQUISA DE CAMPO – PAIS

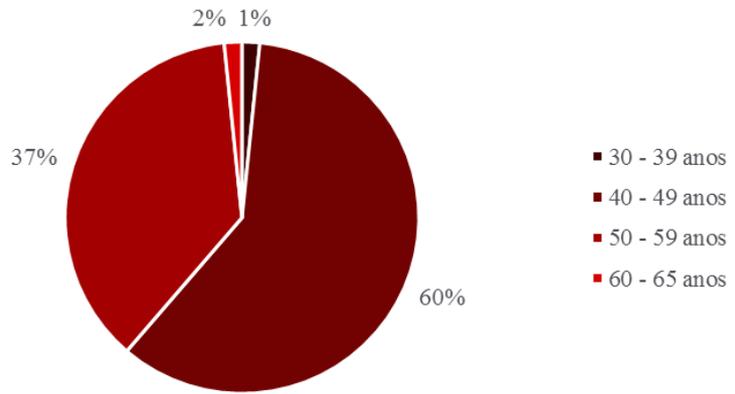
Está pesquisa embasará o trabalho de conclusão do curso de administração de empresas dos alunos da ESAGS-FGV.

A finalidade da pesquisa é estritamente acadêmica, suas informações não serão divulgadas para terceiros.

***Obrigatório**

Idade *

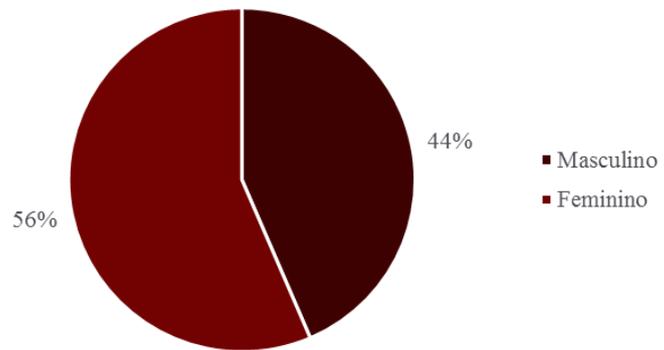
Faixa Etária



Sexo *

- Masculino
- Feminino

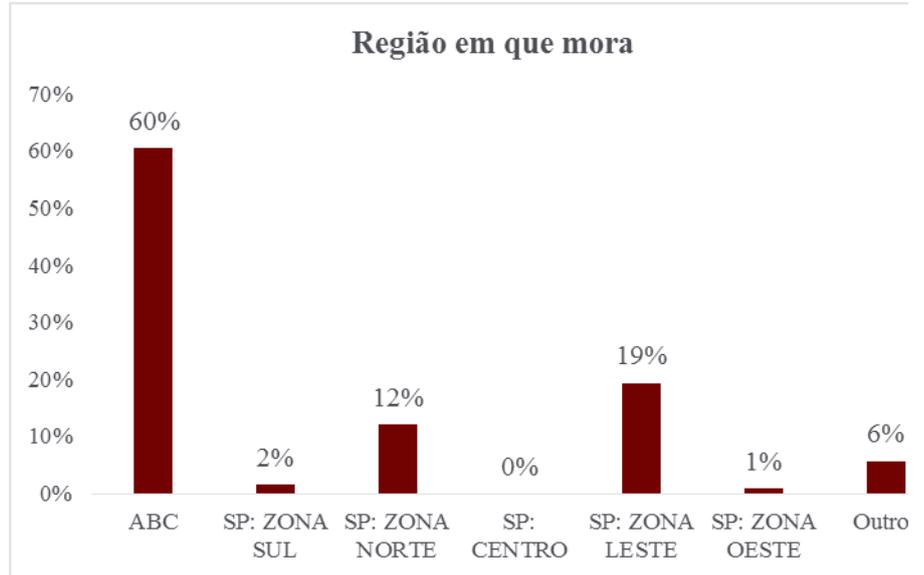
Sexo



Região em que mora? *

- ABC
- SP: Zona Sul
- SP: Zona Norte
- SP: Centro
- SP: Zona Leste
- SP: Zona Oeste
- Outro:

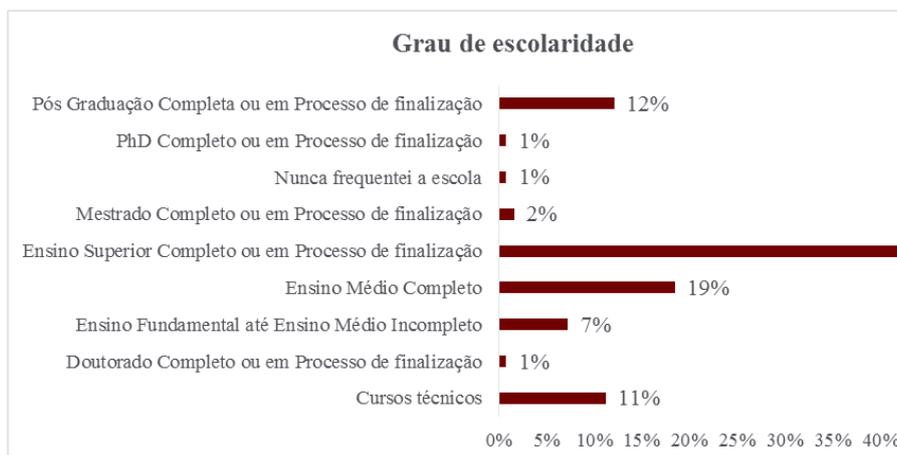
Região em que mora



Grau de escolaridade *

Escolha o último diploma recebido

- Nunca frequentei a escola
- Ensino Fundamental até Ensino Médio Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Cursos técnicos
- Ensino Superior Completo ou em Processo de finalização
- Pós Graduação Completa ou em Processo de finalização
- Mestrado Completo ou em Processo de finalização
- Doutorado Completo ou em Processo de finalização
- PhD Completo ou em Processo de finalização



Em caso de cursos técnicos e ensino superior, informe o curso:

Curso técnico ou Superior	Respostas
Administração de Empresas	17
Administração e Direito	1
Arquitetura	2
Bacharel em Comércio Exterior	1
Biologia	2
Ciências Contábeis	5
Cosmetologia /Estética	1
Direito	2
Economia	4
Educação Física	4
Eletrônica	1
Enfermagem	1

Engenharia	1
Engenharia Civil	1
Engenharia de produção	1
Engenharia Mecânica	3
Engenharia Química	1
Farmácia	2
Física	1
Fisioterapia	2
Historia	1
História	2
Impressor	1
<u>International Marketing</u>	1
Jornalismo	1
Letras	1
Letras e Administração	1
Logística	1
Magistério	2
Marketing	2
Matemática	4
Mecatrônica	1
Odontologia	1
Oftalmologia	1
Prótese Dentária	1
Psicologia	2
Química	1
Recurso Humanos	1
Redes de Computadores	1
Secretariado	4
Serviço Social	1
Sistema da Informação	1

Soldagem	1
Técnico de Administração	1
Técnico de contabilidade	1
Técnico eletrônica	1
Tecnólogo em gestão ambiental	1
Torneiro Mecânico	1

Qual profissão exerce?

Profissão	Respostas
Administração de Empresas	5
Advogado	1
Analista	1
Analista de Sistema	1
Analista de TI	1
Analista Financeiro	1
Aposentado	4
Arquiteto	2
Assistente Administrativo	3
Atendente Geral	1
Auditor	1
Auditora e Professora	1
Autônomo	4
Auxiliar de cozinha	2
Balconista	1
Bancária	3
Comerciante	15
Consultor Pós Venda	1
Contabilista	1
Coordenador	2
Coordenadora	3
Cosmetologia /Estética	1
Cozinheira	1

Dentista	1
Diretor	2
Diretora	1
Do lar	1
Editora	1
Empresário	6
Encarregado de Ferramentaria	1
Enfermeira	1
Engenheiro	2
Escrevente Técnico Judiciário	1
Farmacêutico	2
Feirante	5
Finanças	1
Fisioterapeuta	1
Fotógrafo	1
Funcionária Pública Estadual	2
Funcionária Pública Municipal	1
Funileiro	1
Gerente	7
Gestora	1
Impressor de Off set	1
Marceneiro	1
Mecânico	1
Oftalmologia	1
Pastora	1
Pedreiro	1
Personal Organizer	1
Pintor	1
Professor	10
Protético Dentário	1
Psicóloga Educacional	1
Secretaria	2
Secretária Executiva Bilingue	1

Supervisor	2
Técnico Contábil	1
Vendedor	3

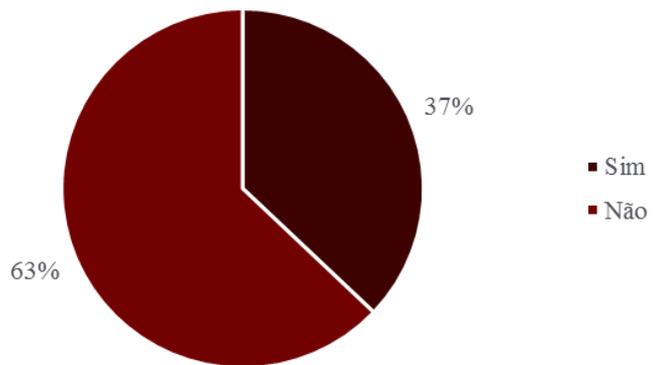
O quão satisfeito se sente com a profissão que exerce? *



Já obteve algum tipo de orientação vocacional dentro ou fora da escola? Algum tipo de acompanhamento psicológico, palestras, workshops e etc? *

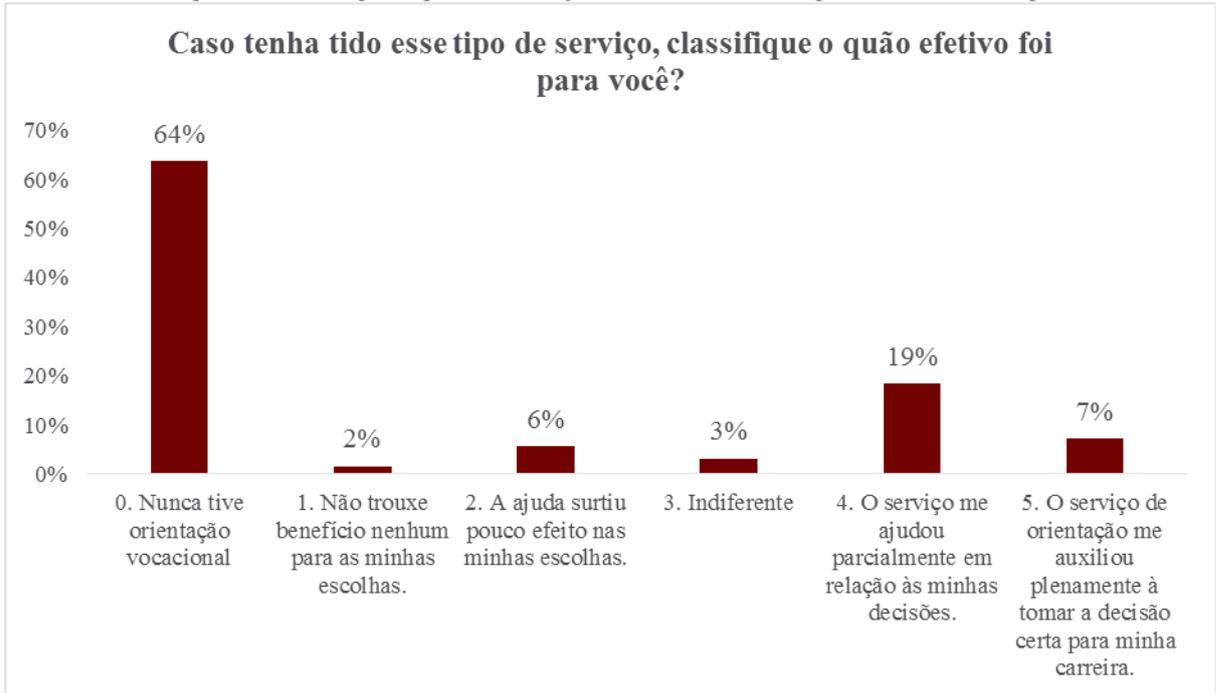
- Sim
- Não

Já obteve algum tipo de orientação vocacional dentro ou fora da escola?



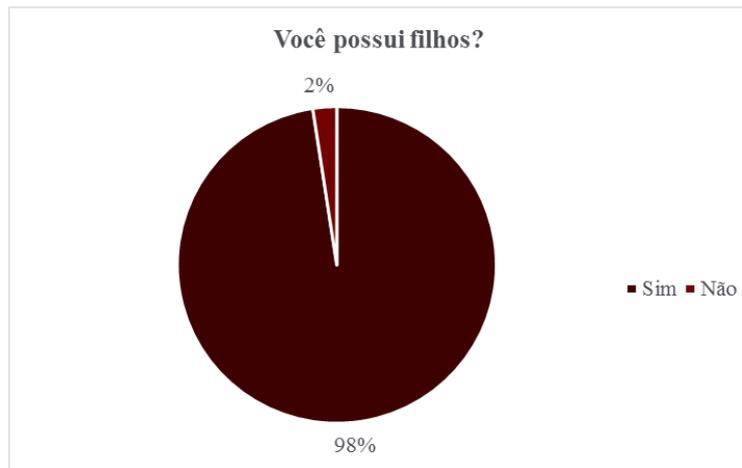
Caso tenha tido esse tipo de serviço, classifique o quão efetivo foi para você? *

Classifique de 0 a 5 a ajuda que a orientação vocacional trouxe para suas escolhas profissionais.



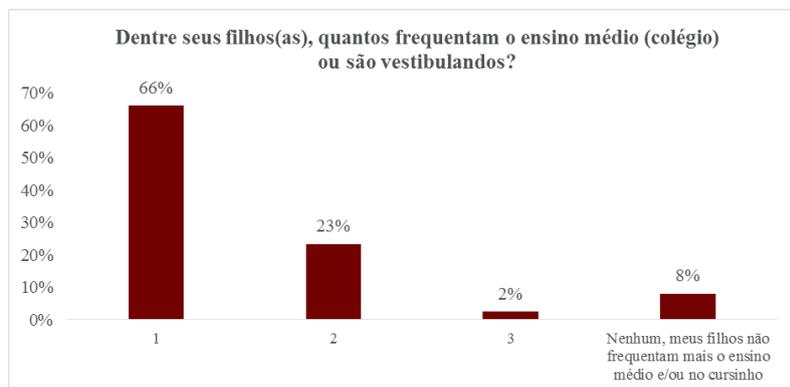
Você possui filhos? *

- Sim
- Não

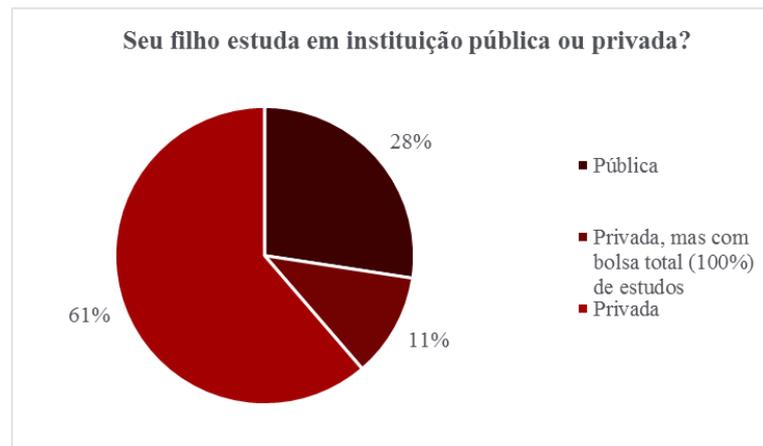


Dentre seus filhos (as), quantos frequentam o ensino médio (colégio) ou são vestibulandos? Considere o ensino médio no período entre o 1 (primeiro) até o 3 (terceiro) ano, e vestibulando aqueles que estão em fase de vestibular, podendo ou não estar em fase escolar (cursinho).

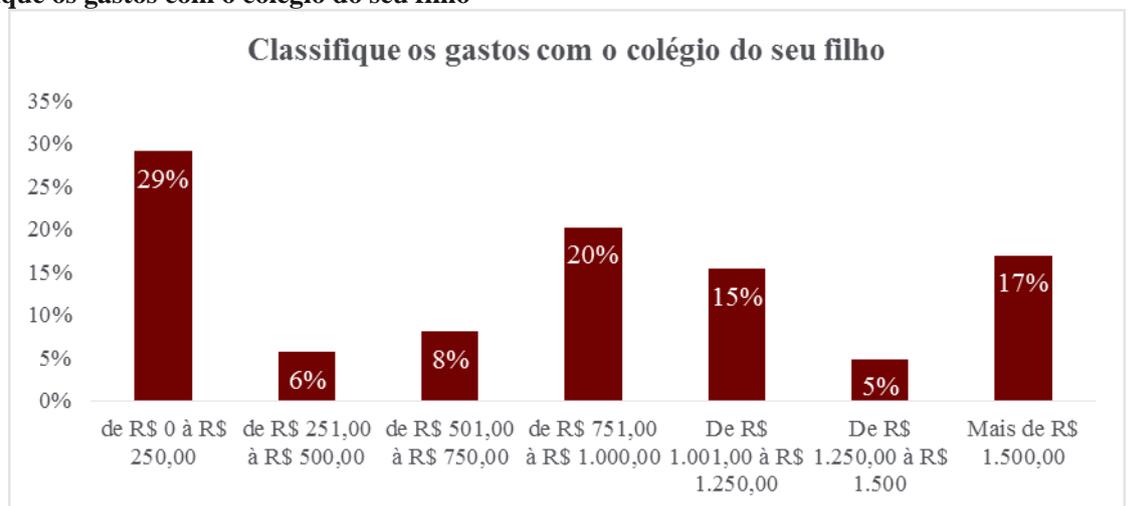
- Nenhum, meus filhos não frequentam mais o ensino médio e/ou no cursinho
- 1
- 2
- 3
- 4 ou mais



Seu filho (a)(s) estuda em instituição pública ou privada? *



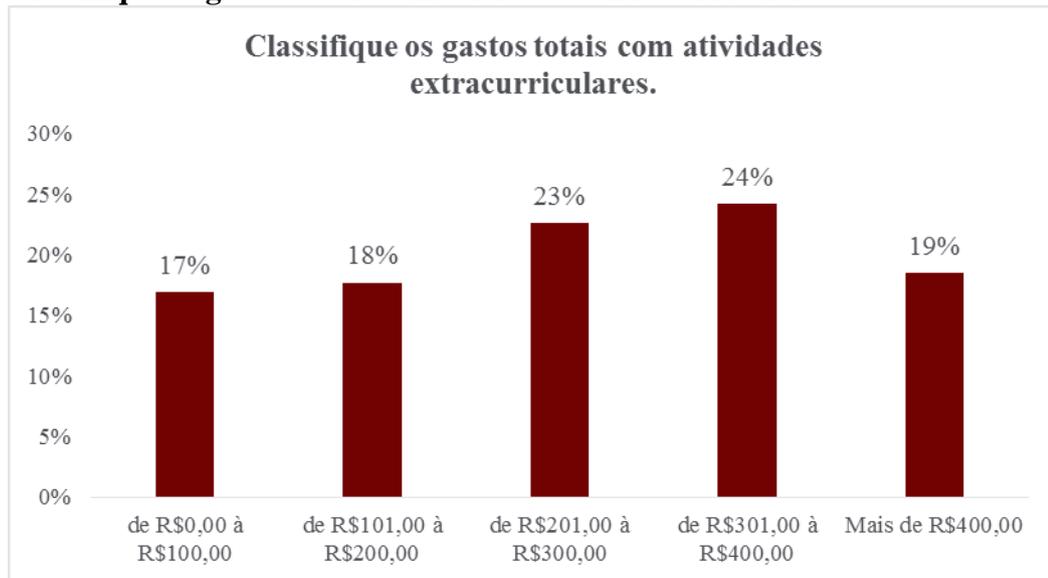
Classifique os gastos com o colégio do seu filho *



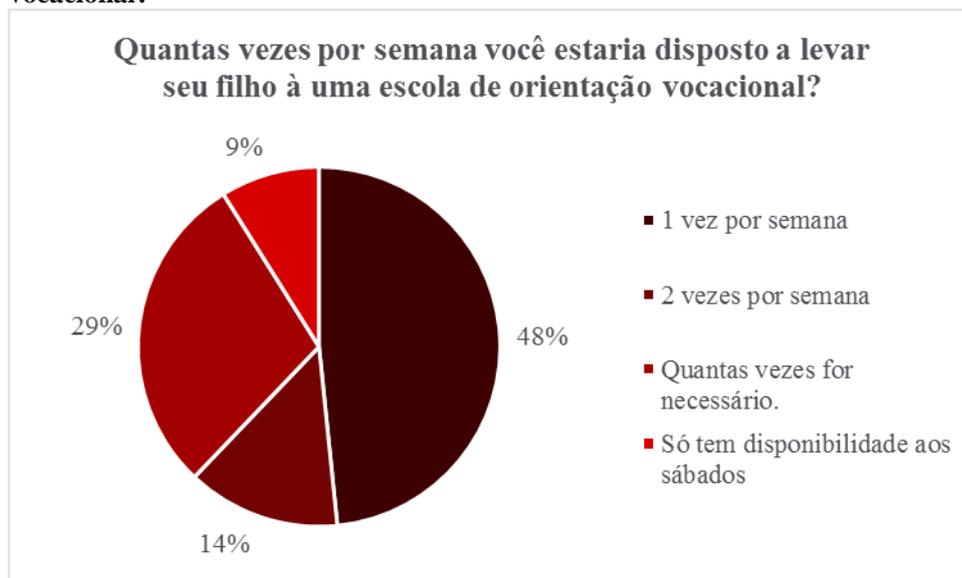
Seu(s) filho(as) exercem atividades extracurriculares?



Classifique os gastos totais com atividades extracurriculares.

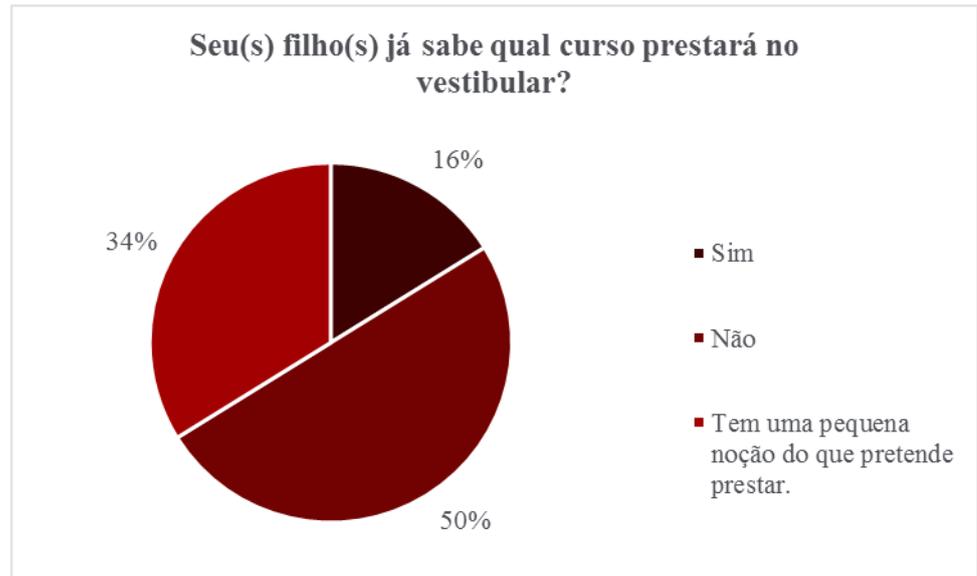


Quantas vezes por semana você estaria disposto a levar seu filho à uma escola de orientação vocacional? *



Seu(s) filho(s)
já sabe qual
curso prestará
no vestibular?
*

- Sim
- Não
- Tem uma pequena noção do que pretende prestar.



Meu filho tem certeza das suas escolhas em relação a sua carreira profissional/acadêmica.



Meu filho possui um amplo conhecimento em relação a carreira profissional/ acadêmica que deseja seguir.



Procuro não interferir na decisão profissional do meu filho.

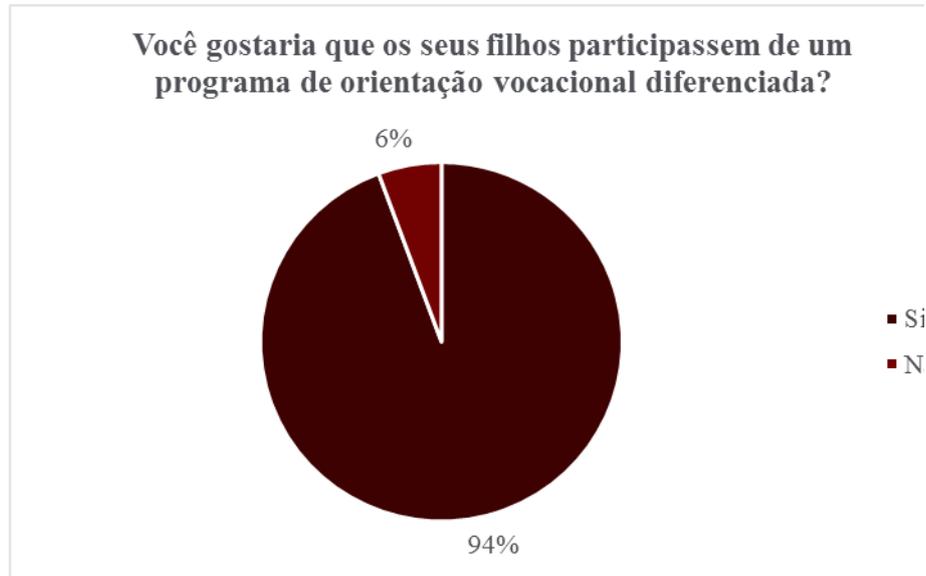


Me preocupo com o sucesso profissional do meu filho e busco auxiliá-lo na tomada de decisão quando necessário.

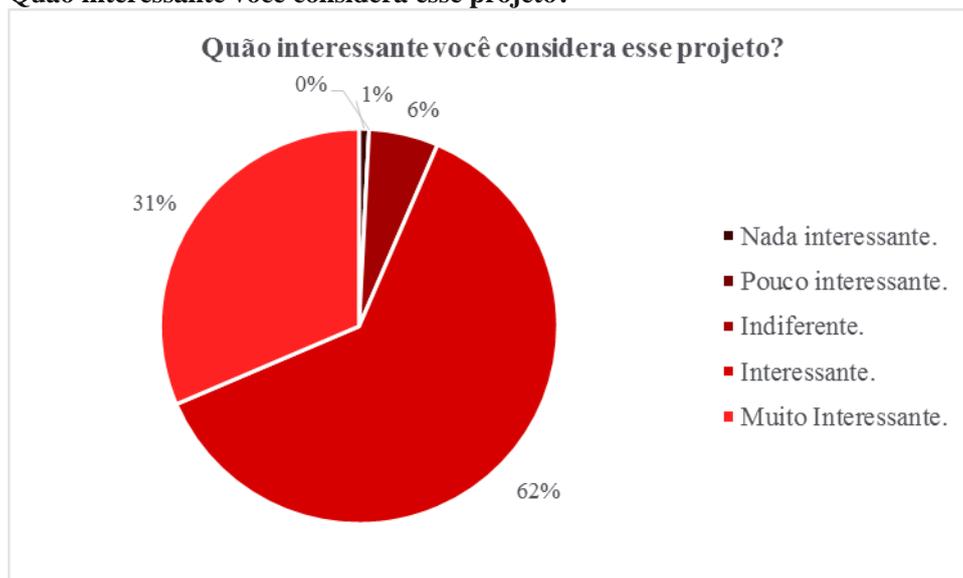


Você gostaria que os seus filhos participassem de um programa de orientação vocacional que auxiliasse no autoconhecimento e ajudaria a orientá-los em suas escolhas acadêmicas/profissionais através de acompanhamento psicológico, palestras, workshops, junto com uma equipe multidisciplinar de profissionais do mercado? *

- Sim
- Não

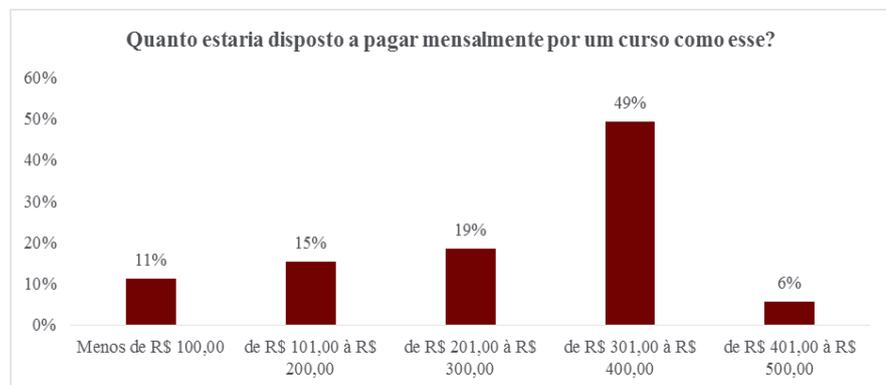


Quão interessante você considera esse projeto? *



Quanto estaria disposto a pagar mensalmente por um curso como esse? *

- Menos de R\$ 100,00
- De R\$ 101,00 à R\$ 200,00
- De R\$ 201,00 à R\$ 300,00
- De R\$ 301,00 à R\$ 400,00

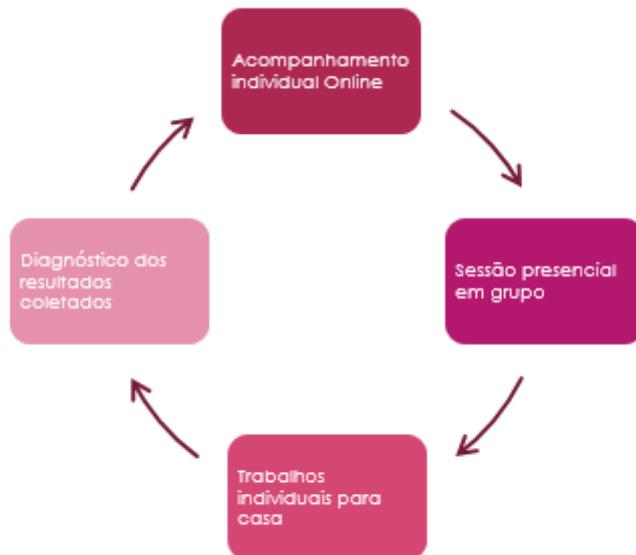


☐ De R\$ 401,00 à R\$ 500,00

Renda familiar aproximada *



APÊNDICE D – PLANO DE AULAS



APÊNDICE E – DETALHAMENTO DOS PRODUTOS

Curso Completo:

- Duração do curso: 6 meses;
- Frequência: 1 aula semanal;
- Duração da aula: 1 hora;
- 3 Módulos com 8 sessões cada;
- Carga horária total: 24 horas.

Curso Enxuto:

- Duração do curso: 3 meses;
- Frequência: 2 aulas semanais;
- Duração da aula: 1 hora;
- 3 Módulos com 8 sessões cada;
- Carga horária total: 24 horas.

Curso completo				
Semana	Módulo 1	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	Trazer listado suas qualidades e pontos a melhorar
2	Sessão 2	Qualidades/ Defeitos	Conscientizar o aluno de seus potenciais e os pontos de	Trazer listado ídolos e inspirações
3	Sessão 3	Inspirações	Trazer a tona seus ídolos e inspirações	Trazer listado quais são suas motivações
4	Sessão 4	Motivações	O Porquê fazemos? iremos fazer determinadas tarefas	Fazer pesquisa sobre áreas de estudo (exatas, humanas e biológicas)
5	Sessão 5	Dinâmica em grupo: Exatas, Humanas ou Biológicas?	Realizar dinâmicas para auxiliar o aluno à identificar sua área de preferência.	Montar plano de curto, médio e longo prazo
6	Sessão 6	Onde quero estar daqui 20 anos?	Elaborar metas e objetivos a serem cumpridos em 20 anos	Escolher área de maior afinidade e pesquisar possíveis profissões e interesse
7	Sessão 7	Dinâmica em grupo: Profissões	segunda etapa da dinâmica, mais focada	Preencher formulário de finalização de módulo com todas as lições aprendidas
8	Sessão 8	Discussão em grupo	Lições aprendidas, próximos passos	

Semana	Módulo 2	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1		Análise do módulo 1	Análise dos resultados do módulo 1 e refinação das turmas de acordo com a afinidade de área dos alunos	
2	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	
3	Sessão 2	Palestra RH	habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
4	Sessão 3	Palestra Humanas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
5	Sessão 4	Palestra Exatas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
6	Sessão 5	Palestra Biológicas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
7	Sessão 6	Excursão in field		
8	Sessão 7	Workshop		

Semana	Módulo 3	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1		Análise do módulo 1 e 2	Análise dos resultados do módulo 1 e 2 e refinação das turmas de acordo com a afinidade de área dos alunos	
2	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	
3	Sessão 2	Escolhido pelo aluno		
4	Sessão 3	Escolhido pelo aluno		
5	Sessão 4	Escolhido pelo aluno		
6	Sessão 5	Escolhido pelo aluno		
7	Sessão 6	Escolhido pelo aluno		
8	Sessão 7	Escolhido pelo aluno		

Curso Enxuto				
Semana	Módulo 1	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	Trazer listado suas qualidades e pontos a melhorar
1	Sessão 2	Qualidades/ Defeitos	Conscientizar o aluno de seus potenciais e os pontos de melhoria	Trazer listado ídolos e inspirações
2	Sessão 3	Inspirações	Trazer a tona seus ídolos e inspirações	Trazer listado quais são suas motivações
2	Sessão 4	Motivações	O Porquê fazemos/ iremos fazer determinadas tarefas	Fazer pesquisa sobre áreas de estudo (exatas, humanas e biológicas)
3	Sessão 5	Dinâmica em grupo: Exatas, Humanas ou Biológicas?	Realizar dinâmicas para auxiliar o aluno à identificar sua área de preferência.	Montar plano de curto, médio e longo prazo
3	Sessão 6	Onde quero estar daqui 20 anos?	Elaborar metas e objetivos a serem cumpridos em 20 anos	Escolher área de maior afinidade e pesquisar possíveis profissões e interesse
4	Sessão 7	Dinâmica em grupo: Profissões	segunda etapa da dinâmica, mais focada	Preencher formulário de finalização de módulo com todas as lições aprendidas
4	Sessão 8	Discussão em grupo	Lições aprendidas, próximos passos	

Semana	Módulo 2	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1		Análise do módulo 1	Análise dos resultados do módulo 1 e refinção das turmas de acordo com a afinidade de área dos alunos	
1	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	
2	Sessão 2	Palestra RH	Explica o mercado de trabalho como um todo, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
2	Sessão 3	Palestra Humanas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
3	Sessão 4	Palestra Exatas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
3	Sessão 5	Palestra Biológicas	Explica as possíveis áreas de atuação, quais habilidades e comportamentos o mercado busca e como se diferenciar	
4	Sessão 6	Excursão in field		
4	Sessão 7	Workshop		

Semana	Módulo 3	Nome	Descrição	Tarefas para casa
1		Análise do módulo 1 e 2	Análise dos resultados do módulo 1 e 2 e refinção das turmas de acordo com a afinidade de área dos alunos	
1	Sessão 1	Introdução	Explicação do funcionamento das sessões e mapeamento dos perfis dos alunos	
2	Sessão 2	Escolhido pelo aluno		
2	Sessão 3	Escolhido pelo aluno		
3	Sessão 4	Escolhido pelo aluno		
3	Sessão 5	Escolhido pelo aluno		
4	Sessão 6	Escolhido pelo aluno		
4	Sessão 7	Escolhido pelo aluno		

Módulo 3		
Cursos disponíveis	Descrição	Tarefas para casa
Gestão de tempo	Como organizar sua rotina (Tem por finalidade auxiliar o aluno em sua organizar seu tempo entre sua rotina de estudos e lazer)	Montar programação mensal
Técnicas de leitura dinâmica	Como reconhecer as principais informações de um texto (tem por finalidade aumentar a eficiência do aluno na leitura de textos, livros e exercícios)	Exercícios de leitura dinâmica
Técnicas de raciocínio lógico	Como resolver um problema através do raciocínio lógico	Exercícios de raciocínio lógico
Técnicas de resolução de problema	Utilizando a metodologia "Problem Solving" e "framework"	Case para resolução
Curso de oratória	Como falar em apresentações e debates	Exercícios de respiração diafragmática
Técnicas de negociação	Como conseguir o que você quer, através da negociação	Case para resolução
Get Things Done	Auxilia na finalização de projetos e gestão de tempo/ prioridades	Aplicação do GTD nos estudos
Pomodoro	Gestão de tempo aplicada no metodo pomodoro	Aplicação do pomodoro nos estudos
Programação Neuro Linguística	Introdução do conceito de PNL e sua utilização	Case para resolução
Linguagem corporal	Entendendo o que o corpo quer dizer	Análise de vídeo
Técnicas de apresentação	Técnicas para apresentação, elaboração de slides e postura	Elaborar uma apresentação com base no conceito
Storytelling	Como envolver a audiência em sua apresentação	Elaborar uma apresentação com base no conceito

APÊNDICE F- CONTRATO

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ORIENTAÇÃO VOCACIONAL

IDENTIFICAÇÃO DAS PARTES CONTRATANTES

CONTRATANTE: (Nome do Contratante), (Nacionalidade), (Estado Civil), (Profissão), Carteira de Identidade nº (.....), C.P.F. nº (.....), residente e domiciliado na Rua (.....), nº (....), bairro (.....), Cep (.....), Cidade (.....), no Estado (....);

CONTRATADA: Vocare Educacional, com sede em Santo André, na Rua Venezuela, nº 578, bairro Centro, Cep 09030-310, no Estado de São Paulo, inscrita no C.N.P.J. sob o nº (.....), e no Cadastro Estadual sob o nº (.....), neste ato representada pelo seu diretor Aline Midori Toma, brasileira, solteira, administradora de empresas, Carteira de Identidade nº 41.408.106-1, C.P.F. nº 421.817.468/77.

As partes acima identificadas têm, entre si, justo e acertado o presente Contrato de Prestação de Serviços de Orientação Vocacional, que se regerá pelas cláusulas seguintes e pelas condições descritas no presente.

DO OBJETO DO CONTRATO

Cláusula 1ª. O presente contrato tem como OBJETO, a prestação, pela CONTRATADA, ao CONTRATANTE, dos serviços de ensino de orientação vocacional, nos seguintes módulos: Autoconhecimento, Conscientização e Capacitação.

DAS AULAS

Cláusula 2ª. As aulas serão ministradas nos dias (.....) (Dias da semana), iniciando-se às (....) horas, e terminando às (....) horas, totalizando a carga horária semanal de (....) horas, ressalvando o caso de feriados, que serão devidamente compensados em horário a ser acertado posteriormente.

Cláusula 3ª. O CONTRATANTE usará o computador individualmente, sem dividi-lo com outros alunos durante o horário exclusivo de sua aula.

DA FREQUENCIA

Cláusula 4ª. A fim de que possa receber o certificado ao final do curso, o CONTRATANTE não deverá se ausentar por mais de 25% (vinte e cinco por cento) das aulas.

DO PAGAMENTO

Cláusula 5ª. Pelos serviços prestados, o CONTRATANTE pagará à CONTRATADA o valor anual de R\$ (....) (Valor Expresso), dividido em (.....) parcelas de R\$ (....) (Valor Expresso), a serem pagas até o dia (.....) de cada mês.

DA RESCISAO

Cláusula 6ª. O presente contrato não poderá ser rescindido pelo CONTRATANTE devido ao compromisso da reserva da vaga.

Cláusula 7ª. O presente instrumento somente será rescindido caso o CONTRATANTE deixe de pagar a mensalidade após 15 dias do vencimento, incorrendo em juros e multa pelo operador bancário.

DO PRAZO

Cláusula 8ª. O presente contrato terá prazo de um ano, iniciando-se no dia (.....), e terminado no dia (.....).

CONDIÇÕES GERAIS

Cláusula 9ª. Ao final deste contrato, o CONTRATANTE receberá um certificado de conclusão do curso.

Cláusula 10ª. Não se incluem neste contrato os serviços de reforço e reciclagem, e o fornecimento de material didático utilizado no curso.

Por estarem assim justos e contratados, firmam o presente instrumento, em duas vias de igual teor, juntamente com uma testemunha.

(Local, data e ano).

(Nome e assinatura do Representante legal da Contratada)

(Nome e assinatura do Contratante)

(Nome, RG e assinatura da Testemunha 1)

APÊNDICE G – PEÇAS PROMOCIONAIS

- FLYER

*O que você quer
para o seu
futuro?*

Autoconhecimento

- Descubra sua vocação
- Saiba onde quer chegar

Capacitação

- Desenvolva o melhor em você
- Se prepare para superar desafios

Realização

- Porque só você pode tomar o seu sonho REALIDADE!

facebook.com/vocare
Rua Venezuela, 576
Santo André - São Paulo

VOCARE

-FACEBOOK FANPAGE

facebook [Sign Up](#)

Email or Phone Password [Log In](#)

Keep me logged in [Forgot your password?](#)

[Create Page](#)

Vocare is on Facebook.

To connect with Vocare, sign up for Facebook today.

[Sign Up](#) [Log In](#)

Construindo o amanhã

Vocare
Education

[Timeline](#) [About](#) [Photos](#) [Likes](#) [Videos](#)

PEOPLE [>](#)

5 likes

PHOTOS [>](#)

Vocare
October 4 at 3:42pm · [🌐](#)

Olá!

Estamos realizando uma pesquisa de campo para a validação do nosso plano de TCC e para isso precisamos da sua colaboração!

Se você possui FILHOS ou é responsável por ESTUDANTES do ensino médio, vestibulandos ou estudantes do primeiro ano da faculdade, por favor preencha o questionário abaixo.... [See More](#)

Construindo o amanhã

VOCARE
Construindo o amanhã

<https://www.facebook.com/instituicaovocare>

- BACKBUS

*O que você quer
para o seu
futuro?*

A VOCARE te ajuda a alcançar

 **VOCARE**
Construindo o amanhã

 /vocare



- OUTDOOR



- BANNER

O que você quer para o seu futuro?

A VOCARE te ajuda a alcançá-lo!

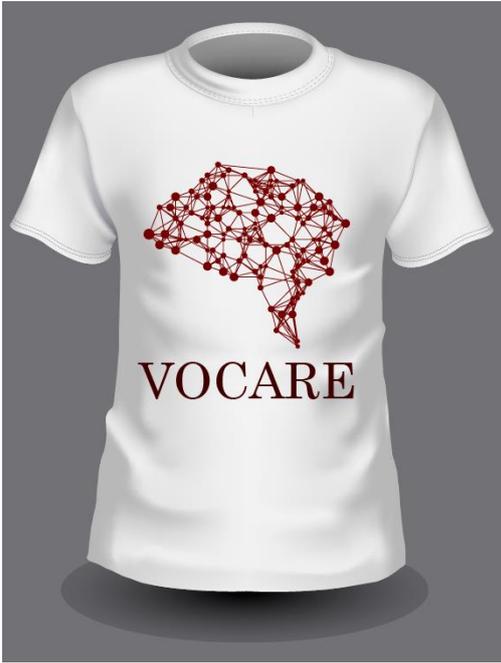
Orientação vocacional para você sair na frente

Método inovador feito para jovens

VOCARE
Construindo o amanhã

f /vocare

- CAMISETAS



APÊNDICE H – ORÇAMENTO DE LANÇAMENTO E MANUTENÇÃO EM MARKETING

Investimento Total - Lançamento: R\$ 87.357,60

OOH															
TOTAL POPULAÇÃO	MÍDIA	FORMATO	INSERÇÕES	INVEST. UNITÁRIO TABELA	INVEST. UNITÁRIO NEGOCIADO	TOTAL BRUTO NEGOCIADO	TOTAL LÍQUIDO NEGOCIADO	POTENCIAL DE IMPACTOS / MÊS							
707.613	Outdoor Lonado	9,00 x 3,00	10	R\$ 2.753,00	R\$ 2.477,70	R\$ 24.777,00	R\$ 19.821,60	21.431.533							
707.613	Busdoor	1,90 x 0,85	10	R\$ 840,00	R\$ 672,00	R\$ 6.720,00	R\$ 5.376,00	-							
DIGITAL															
Veículo	Canal	Compra	Formato	Período	Segmentação	Impressões estimadas	Cliques/Engajamentos	Capacidade	Visibilidade	Views Estimados	CPM/CPC tabela	Total Tabela	CPM/CPC negociado	Total Negociado	Total Líquido
MELT	Desktop	CPM	Super e Arroba Banner	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	1.500.000	1.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
	Mobile	CPM	320x50		BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	1.500.000	4.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
FACEBOOK	Timeline	CPC	Page Post Link (6)	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	668.449	12.500	-	-	-	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 10.000
YOUTUBE	ROS	CPV	True view in stream	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	625.000	563	100.000	100.000	100.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 20.000
VNHETA DIGITAL															
Criação								Duração				Valor			
Vinheta Digital								7" 15" segundos				R\$ 12.000,00			
SITE															
Formato				Ação				Público				Investimento			
Html				Criação do Site Vocare				Pais e Alunos				5.000			
Vocare Week															
Praça		Formato		Ação				Quantidade		Público		Impacto		Investimento	
Colégios		Ação BTL		Stand da Vocare com promotores, distribuição de panfletos, pendrives, canetas e agendas.				7		Pais e Alunos		5000		R\$ 6.000,00	

Investimento Manutenção - Lançamento: R\$ 57.000,00

DIGITAL															
Veículo	Canal	Compra	Formato	Período	Segmentação	Impressões estimadas	Cliques/Engajamentos	Capacidade	Visibilidade	Views Estimados	CPM/CPC tabela	Total Tabela	CPM/CPC negociado	Total Negociado	Total Líquido
MELT	Desktop	CPM	Super e Arroba Banner	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	1.500.000	1.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
	Mobile	CPM	320x50		BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	1.500.000	4.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
FACEBOOK	Timeline	CPC	Page Post Link (6)	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	668.449	12.500	-	-	-	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 10.000
YOUTUBE	ROS	CPV	True view in stream	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65 + interesses	625.000	563	100.000	100.000	100.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 20.000
APP															
Formato				Ação				Público				Investimento			
App - IOS, Windows Phone e Android				Criação de app				Pais e Alunos				12.000			
Vocare Week															
Praça		Formato		Ação				Quantidade		Público		Impacto		Investimento	
Colégios		Ação BTL		Stand da Vocare com promotores, distribuição de panfletos, pendrives, canetas e agendas.				7		Pais e Alunos		5000		R\$ 6.000,00	

OOH															
TOTAL POPULAÇÃO	MÍDIA	FORMATO	INSERÇÕES	INVEST. UNITÁRIO TABELA	INVEST. UNITÁRIO NEGOCIADO	TOTAL BRUTO NEGOCIADO	TOTAL LÍQUIDO NEGOCIADO	POTENCIAL DE IMPACTOS / MÊS							
707.613	Outdoor Lonado	9,00 x 3,00	10	R\$ 2.753,00	R\$ 2.477,70	R\$ 24.777,00	R\$ 19.821,60	21.431.533							
707.613	Busdoor	1,90 x 0,85	10	R\$ 840,00	R\$ 672,00	R\$ 6.720,00	R\$ 5.376,00	-							
DIGITAL															
Veículo	Canal	Compra	Formato	Período	Segmentação	Impressões estimadas	Cliques/Engajamentos	Capacidade	Visibilidade	Views Estimados	CPM/CPC tabela	Total Tabela	CPM/CPC negociado	Total Negociado	Total Líquido
MELT	Desktop	CPM	Super e Arroba Banner	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65+ interesses	1.500.000	1.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
	Mobile	CPM	320x50		BT - AS, 15 a 19, 35 a 65+ interesses	1.500.000	4.500			-	R\$ 10,00	R\$ 15.000	R\$ 3,75	R\$ 5.625	R\$ 4.500
FACEBOOK	Timeline	CPC	Page Post Link (6)	01/02/2017 a 15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65+ interesses	668.449	12.500	-	-	-	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 1,00	R\$ 12.500	R\$ 10.000
YOUTUBE	ROS	CPV	True view in stream	15/09/2017	BT - AS, 15 a 19, 35 a 65+ interesses	625.000	563	100.000	100.000	100.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 0,25	R\$ 25.000	R\$ 20.000
VNHETA DIGITAL															
Criação						Duração				Valor					
Vinheta Digital						7" 15" segundos				R\$ 12.000,00					
SITE															
Formato			Ação			Público			Investimento						
Html			Criação do Site Vocare			Pais e Alunos			5.000						
Vocare Week															
Praça	Formato		Ação			Quantidade	Público	Impacto	Investimento						
Colégios	Ação BTL		Stand da Vocare com promotores, distribuição de panfletos, pendrives, canetas e agendas.			7	Pais e Alunos	5000	R\$ 6.000,00						

APÊNDICE I - Pesquisa Salarial

Diagnóstico Psicológico	Limite Inferior	Limite Média	Superior	
Avaliação Psicológica	128,3	160,37	210,08	
Entrevista inicial	112,25	162,55	192,45	
Elaboração de perfil profissiográfico	69,97	120,51	163,28	
Avaliação de desempenho escolar e aprendizagem	96,23	165,42	192,45	
Avaliação de aspectos cognitivos	96,23	170,51	192,45	Média 169
Avaliação Psicomotora	96,23	167,32	192,45	
Avaliação da personalidade	112,25	187,78	211,69	
Observação de campo	118,66	160,37	192,45	
Exames psicotécnicos	70,58	131,63	192,45	
Avaliação psicológica para concessão de registro e/ou porte de arma de fogo	128,3	160,37	210,08	
Perícia - Avaliação Psicológica	128,3	160,37	210,08	
Avaliação neuropsicológica	128,3	160,37	210,08	
Elaboração de instrumentos psicológicos	96,23	144,35	192,45	

Orientação e Seleção Profissional	Limite Inferior	Limite Média	Superior	
Orientação Vocacional	81,62	116,61	163,28	
Recrutamento e seleção de pessoal	62,97	116,61	163,28	
Elaboração de instrumentos psicológicos	58,31	137,67	186,58	Média
Desenvolvimento de projetos relativos ao trabalho	48,97	165,14	204,09	135,15
Identificação de necessidades humanas	46,64	142,15	165,59	
Partic. em prog. Educacionais, culturais, recreativos	46,64	134,48	186,58	
Orientação e acompanhamento	64,15	115,58	152,75	
Orientação e encaminhamento de empregados	46,64	111,82	142,27	
Avaliação de programa de treinamento	69,97	162,08	193,57	
Orientação e Treinamento/ Desenvolvimento	58,31	166,97	186,58	
Desligamento de empregados	58,31	110,41	151,59	
Preparação para aposentadoria	93,29	139,93	209,9	

Orientação e Psicopedagógica	Limite Inferior	Limite Média	Superior		
Realização de pesquisas	69,97	104,96	139,93	Média 116,8	
Planejamento psicopedagógico	46,64	127,18	139,93		
Orientação psicopedagógica	69,97	106,42	128,25		
Preparação para aposentadoria	93,29	139,93	209,9		
Solução de Problemas Psicológicos					
	Limite Inferior	Limite Média	Superior		
Psicomotricidade individual	69,97	100,88	116,61	Média 92,65	
Psicomotricidade em grupo	58,31	87,32	116,61		
Problemas de aprendizagem individual	69,97	99,6	116,61		
Problemas de aprendizagem em grupo	68,79	92,65	116,61		
Psicoterapia individual	81,62	118,18	139,93		
Psicoterapia em casal	93,29	127,29	186,58		
Psicoterapia familiar	93,29	149,03	186,58		
Psicoterapia em grupo	67,64	108,45	139,93		
Ludoterapia individual	69,97	105,91	139,93		
Ludoterapia em grupo	64,15	100,55	128,25		
Terapia psicomotora individual	69,97	99,54	117,76		
Terapia psicomotora em grupo	58,31	87,61	116,61		
Acompanhamento e Orientação Psicológica					
	Limite Inferior	Limite Média	Superior		
Acompanhamento psicológico da gravidez, parto e puerperio	93,29	126,99	151,59		
Acompanhamento psicológico da gravidez em grupo	69,97	121,47	134,1		
Acompanhamento psicoterapêutico	104,96	167,65	198,26		
Acompanhamento psicológico de deficientes	69,97	100,73	116,61		
Acompanhamento psicológico de idosos	81,62	115,44	139,93		
Acompanhamento e reabilitação profissional	46,64	116,61	163,28		
Assessoria em Psicologia					
	Limite Inferior	Limite Média	Superior		
Consultoria empresarial	110,76	228,52	256,57		
Realização de pesquisa	69,97	116,61	186,58		
Movimentação de pessoal	99,12	183,23	233,24		
Supervisão de atividades psicológicas	97,96	153,05	186,58		
Assessorias a instituições escolares	69,97	134,13	171,43		

APÊNDICE J – Folhas de Pagamento Mensal

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- PESSIMISTA ANO 1						
CARGOS						
	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 2.150,00	R\$ 1.050,00	R\$ 2.000,00
Nº de colaboradores	1	1	1	2	1	1
Total Salário-Base	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 4.300,00	R\$ 1.050,00	R\$ 2.000,00
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 1.160,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00
13º Salario	R\$ 416,67	R\$ 416,67	R\$ 250,00	R\$ 358,33	R\$ 87,50	R\$ 166,67
Férias (1/3)	R\$ 138,89	R\$ 138,89	R\$ 83,33	R\$ 119,44	R\$ 29,17	R\$ 55,56
Sub-total	R\$ 555,56	R\$ 555,56	R\$ 333,33	R\$ 477,78	R\$ 116,67	R\$ 222,22
FGTS (8%)	R\$ 444,44	R\$ 444,44	R\$ 266,67	R\$ 382,22	R\$ 93,33	R\$ 177,78
INSS PATRONAL (20%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sub-total	R\$ 444,44	R\$ 444,44	R\$ 266,67	R\$ 382,22	R\$ 93,33	R\$ 177,78
Sub Total da Folha	R\$ 6.580,00	R\$ 6.580,00	R\$ 4.180,00	R\$ 6.320,00	R\$ 1.840,00	R\$ 2.980,00
TOTAL	R\$ 28.480,00					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- PESSIMISTA ANO 2						
CARGOS						
	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Dissídio 10%						
Salário	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 3.300,00	R\$ 2.365,00	R\$ 1.155,00	R\$ 2.200,00
Nº de colaboradores	1	1	1	3	1	1
Total Salário-Base	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 3.300,00	R\$ 7.095,00	R\$ 1.155,00	R\$ 2.200,00
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 1.740,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00
13º Salario	R\$ 458,33	R\$ 458,33	R\$ 275,00	R\$ 591,25	R\$ 96,25	R\$ 183,33
Férias (1/3)	R\$ 152,78	R\$ 152,78	R\$ 91,67	R\$ 197,08	R\$ 32,08	R\$ 61,11
Sub-total	R\$ 611,11	R\$ 611,11	R\$ 366,67	R\$ 788,33	R\$ 128,33	R\$ 244,44
FGTS (8%)	R\$ 488,89	R\$ 488,89	R\$ 293,33	R\$ 630,67	R\$ 102,67	R\$ 195,56
INSS PATRONAL (20%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sub-total	R\$ 488,89	R\$ 488,89	R\$ 293,33	R\$ 630,67	R\$ 102,67	R\$ 195,56
Sub Total da Folha	R\$ 7.180,00	R\$ 7.180,00	R\$ 4.540,00	R\$ 10.254,00	R\$ 1.966,00	R\$ 3.220,00
TOTAL	R\$ 34.340,00					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- PESSIMISTA ANO 3						
CARGOS						
	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Dissídio 10%						
Salário	R\$ 6.050,00	R\$ 6.050,00	R\$ 3.630,00	R\$ 2.601,50	R\$ 1.270,50	R\$ 2.420,00
Nº de colaboradores	1	1	1	3	2	2
Total Salário-Base	R\$ 6.050,00	R\$ 6.050,00	R\$ 3.630,00	R\$ 7.804,50	R\$ 2.541,00	R\$ 4.840,00
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 1.740,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 504,17	R\$ 504,17	R\$ 302,50	R\$ 650,38	R\$ 211,75	R\$ 403,33
Férias (1/3)	R\$ 168,06	R\$ 168,06	R\$ 100,83	R\$ 216,79	R\$ 70,58	R\$ 134,44
Sub-total	R\$ 672,22	R\$ 672,22	R\$ 403,33	R\$ 867,17	R\$ 282,33	R\$ 537,78
FGTS (8%)	R\$ 537,78	R\$ 537,78	R\$ 322,67	R\$ 693,73	R\$ 225,87	R\$ 430,22
INSS PATRONAL (20%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sub-total	R\$ 537,78	R\$ 537,78	R\$ 322,67	R\$ 693,73	R\$ 225,87	R\$ 430,22
Sub Total da Folha	R\$ 7.840,00	R\$ 7.840,00	R\$ 4.936,00	R\$ 11.105,40	R\$ 4.209,20	R\$ 6.968,00
TOTAL	R\$ 42.898,60					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- PESSIMISTA ANO 4						
CARGOS						
Dissídio 10%	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 6.655,00	R\$ 6.655,00	R\$ 3.993,00	R\$ 2.861,65	R\$ 1.397,55	R\$ 2.662,00
Nº de colaboradores	1	1	1	4	2	2
Total Salário-Base	R\$ 6.655,00	R\$ 6.655,00	R\$ 3.993,00	R\$ 11.446,60	R\$ 2.795,10	R\$ 5.324,00
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 2.320,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 554,58	R\$ 554,58	R\$ 332,75	R\$ 953,88	R\$ 232,93	R\$ 443,67
Férias (1/3)	R\$ 184,86	R\$ 184,86	R\$ 110,92	R\$ 317,96	R\$ 77,64	R\$ 147,89
Sub-total	R\$ 739,44	R\$ 739,44	R\$ 443,67	R\$ 1.271,84	R\$ 310,57	R\$ 591,56
FGTS (8%)	R\$ 591,56	R\$ 591,56	R\$ 354,93	R\$ 1.017,48	R\$ 248,45	R\$ 473,24
INSS PATRONAL (20%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sub-total	R\$ 591,56	R\$ 591,56	R\$ 354,93	R\$ 1.017,48	R\$ 248,45	R\$ 473,24
Sub Total da Folha	R\$ 8.566,00	R\$ 8.566,00	R\$ 5.371,60	R\$ 16.055,92	R\$ 4.514,12	R\$ 7.548,80
TOTAL	R\$ 50.622,44					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- OTIMISTA ANO 4						
CARGOS						
Dissídio 10%	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 6.655,00	R\$ 6.655,00	R\$ 3.993,00	R\$ 2.861,65	R\$ 1.397,55	R\$ 2.662,00
Nº de colaboradores	1	1	1	4	2	2
Total Salário-Base	R\$ 6.655,00	R\$ 6.655,00	R\$ 3.993,00	R\$ 11.446,60	R\$ 2.795,10	R\$ 5.324,00
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 2.320,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 554,58	R\$ 554,58	R\$ 332,75	R\$ 953,88	R\$ 232,93	R\$ 443,67
Férias (1/3)	R\$ 184,86	R\$ 184,86	R\$ 110,92	R\$ 317,96	R\$ 77,64	R\$ 147,89
Sub-total	R\$ 739,44	R\$ 739,44	R\$ 443,67	R\$ 1.271,84	R\$ 310,57	R\$ 591,56
FGTS (8%)	R\$ 591,56	R\$ 591,56	R\$ 354,93	R\$ 1.017,48	R\$ 248,45	R\$ 473,24
INSS PATRONAL (20%)	R\$ 1.478,89	R\$ 1.478,89	R\$ 887,33	R\$ 2.543,69	R\$ 621,13	R\$ 1.183,11
Sub-total	R\$ 2.070,44	R\$ 2.070,44	R\$ 1.242,27	R\$ 3.561,16	R\$ 869,59	R\$ 1.656,36
Sub Total da Folha	R\$ 10.044,89	R\$ 10.044,89	R\$ 6.258,93	R\$ 18.599,61	R\$ 5.135,25	R\$ 8.731,91
TOTAL	R\$ 58.815,48					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- PESSIMISTA ANO 5						
CARGOS						
Dissídio 10%	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 3.147,82	R\$ 1.537,31	R\$ 2.928,20
Nº de colaboradores	1	1	1	4	2	2
Total Salário-Base	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 12.591,26	R\$ 3.074,61	R\$ 5.856,40
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 2.320,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 610,04	R\$ 610,04	R\$ 366,03	R\$ 1.049,27	R\$ 256,22	R\$ 488,03
Férias (1/3)	R\$ 203,35	R\$ 203,35	R\$ 122,01	R\$ 349,76	R\$ 85,41	R\$ 162,68
Sub-total	R\$ 813,39	R\$ 813,39	R\$ 488,03	R\$ 1.399,03	R\$ 341,62	R\$ 650,71
FGTS (8%)	R\$ 650,71	R\$ 650,71	R\$ 390,43	R\$ 1.119,22	R\$ 273,30	R\$ 520,57
INSS PATRONAL (20%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sub-total	R\$ 650,71	R\$ 650,71	R\$ 390,43	R\$ 1.119,22	R\$ 273,30	R\$ 520,57
Sub Total da Folha	R\$ 9.364,60	R\$ 9.364,60	R\$ 5.850,76	R\$ 17.429,51	R\$ 4.849,53	R\$ 8.187,68
TOTAL	R\$ 55.046,68					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- REALISTA 5						
CARGOS						
Dissídio 10%	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 3.147,82	R\$ 1.537,31	R\$ 2.928,20
Nº de colaboradores	1	1	1	4	2	2
Total Salário-Base	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 12.591,26	R\$ 3.074,61	R\$ 5.856,40
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 2.320,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 610,04	R\$ 610,04	R\$ 366,03	R\$ 1.049,27	R\$ 256,22	R\$ 488,03
Férias (1/3)	R\$ 203,35	R\$ 203,35	R\$ 122,01	R\$ 349,76	R\$ 85,41	R\$ 162,68
Sub-total	R\$ 813,39	R\$ 813,39	R\$ 488,03	R\$ 1.399,03	R\$ 341,62	R\$ 650,71
FGTS (8%)	R\$ 650,71	R\$ 650,71	R\$ 390,43	R\$ 1.119,22	R\$ 273,30	R\$ 520,57
INSS PATRONAL (20%)	R\$ 1.626,78	R\$ 1.626,78	R\$ 976,07	R\$ 2.798,06	R\$ 683,25	R\$ 1.301,42
Sub-total	R\$ 2.277,49	R\$ 2.277,49	R\$ 1.366,49	R\$ 3.917,28	R\$ 956,55	R\$ 1.821,99
Sub Total da Folha	R\$ 10.991,38	R\$ 10.991,38	R\$ 6.826,83	R\$ 20.227,57	R\$ 5.532,78	R\$ 9.489,10
TOTAL	R\$ 64.059,03					

FOLHA DE PAGAMENTO MENSAL- OTIMISTA ANO 5						
CARGOS						
Dissídio 10%	Gerente Administrativo	Gerente de Operações	Coordenador de curso	Capacitadores	Auxilia Administrativo	Recepcionista
Salário	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 3.147,82	R\$ 1.537,31	R\$ 2.928,20
Nº de colaboradores	1	1	1	4	2	2
Total Salário-Base	R\$ 7.320,50	R\$ 7.320,50	R\$ 4.392,30	R\$ 12.591,26	R\$ 3.074,61	R\$ 5.856,40
Vale-refeição	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Vale-transporte/Vale-	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total Salário Variável	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 580,00	R\$ 2.320,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.160,00
13º Salario	R\$ 610,04	R\$ 610,04	R\$ 366,03	R\$ 1.049,27	R\$ 256,22	R\$ 488,03
Férias (1/3)	R\$ 203,35	R\$ 203,35	R\$ 122,01	R\$ 349,76	R\$ 85,41	R\$ 162,68
Sub-total	R\$ 813,39	R\$ 813,39	R\$ 488,03	R\$ 1.399,03	R\$ 341,62	R\$ 650,71
FGTS (8%)	R\$ 650,71	R\$ 650,71	R\$ 390,43	R\$ 1.119,22	R\$ 273,30	R\$ 520,57
INSS PATRONAL (20%)	R\$ 1.626,78	R\$ 1.626,78	R\$ 976,07	R\$ 2.798,06	R\$ 683,25	R\$ 1.301,42
Sub-total	R\$ 2.277,49	R\$ 2.277,49	R\$ 1.366,49	R\$ 3.917,28	R\$ 956,55	R\$ 1.821,99
Sub Total da Folha	R\$ 10.991,38	R\$ 10.991,38	R\$ 6.826,83	R\$ 20.227,57	R\$ 5.532,78	R\$ 9.489,10
TOTAL	R\$ 64.059,03					

APÊNDICE K - Pesquisa de Satisfação

Pesquisa - Módulo de Autoconhecimento					
	1	2	3	4	5
1. Metodologia					
1.1 atinge as suas expectativas					
1.2 é moderna e interessante					
1.3 as dinâmicas são eficientes para o autoconhecimento					
1.4 você identificou suas habilidades e limitações					
1.5 quanto o módulo autoconhecimento atinge suas expectativas					
2. Capacitadores					
2.1. apresentam disposição para tirar todas as suas dúvidas					
2.2 são claros e objetivos nos assuntos desenvolvidos em cada sessão					
2.3 conduzem a aula de maneira interessante					
2.4 são pontuais no início e término das sessões					
2.5 estimulam à participação dos alunos em sala					
2.6 relacionam teoria com a prática					
3. Material Didático					
3.1 oferecem conteúdo interessante					
3.2 possuem informações atualizadas de mercado					
3.3 é coeso em relação ao que o capacitador oferece em sala					

Pesquisa - Módulo de Conscientização					
	1	2	3	4	5
1. Metodologia					
1.1 as palestras sobre o mercado de trabalho atingiu as suas expectativas					
1.2 as excursões in field foram eficazes na escolha de sua profissão					
1.3 workshops mostraram a realidade da carreira de seu interesse					
1.4 quanto o módulo conscientização atinge suas expectativas					
1.5 você definiu a área que deseja seguir (Humanas, Exatas ou Biológicas.)					
2. Capacitadores					
2.1. apresentam disposição para tirar todas as suas dúvidas					
2.2 são claros e objetivos nos assuntos desenvolvidos em cada sessão					
2.3 conduzem a aula de maneira interessante					
2.4 são pontuais no início e término das sessões					
2.5 estimulam à participação dos alunos em sala					
2.6 relacionam teoria com a prática					
3. Material Didático					
3.1 oferecem conteúdo interessante					
3.2 possuem informações atualizadas de mercado					
3.3 é coeso em relação ao que o capacitador oferece em sala					

Pesquisa - Módulo de Capacitação					
	1	2	3	4	5
1. Metodologia					
1.1 atinge as suas expectativas					
1.2 é inovadora					
1.3 quanto o módulo capacitação atinge suas expectativas					
2. Capacitadores					
2.1. apresentam disposição para tirar todas as suas dúvidas					
2.2 são claros e objetivos nos assuntos desenvolvidos em cada sessão					
2.3 conduzem a aula de maneira interessante					
2.4 são pontuais no início e término das sessões					
2.5 estimulam à participação dos alunos em sala					
2.6 relacionam teoria com a prática					
3. Material Didático					
3.1 oferecem conteúdo interessante					
3.2 possuem informações atualizadas de mercado					
3.3 é coeso em relação ao que o capacitador oferece em sala					
4. Ao final do curso..					
4.1 você se sente preparado para o mercado de trabalho					
4.2 a Vocare atendeu todas as suas expectativas					
4.3 você indicaria a Vocare para outras pessoas					
5. Infraestrutura					
5.1 conforto das salas de aula					
5.2 limpeza					
5.3 localização					
5.4 segurança					
6. Considerações finais					
6.1 rapidez e facilidade no processo de matrícula e pagamento					
6.2 atendimento no geral					

APÊNDICE L – Orçamento de infraestrutura inicial

PRODUTO	VALOR TOTAL
AMBIENTALIZAÇÃO E ESTRUTURA INTERNA	R\$ 55.948,00
Projetos	R\$ 5.983,00
Notebooks	R\$ 13.293,00
Impressoras Multifuncionais	R\$ 498,00
Tablets	R\$ 20.970,00
Televisor	R\$ 2.104,00
Papel de parede temático	R\$ 4.000,00
Quadros e acessórios de ambientalização	R\$ 3.000,00
Iluminação interna	R\$ 2.000,00
Plantas internas	R\$ 600,00
Armários	R\$ 3.500,00
FACHADA E ESTRUTURA EXTERNA	R\$ 6.760,00
Pintura e textura fachada	R\$ 2.960,00
Jardinagem	R\$ 2.000,00
Iluminação externa	R\$ 1.800,00
TOTAL	R\$ 62.708,00

APÊNDICE M – DRE Mensal

Demonstrativo de Resultado - Cenário Otimista													Ano 1
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 175.350,00	R\$ 161.350,00	R\$ 161.350,00	R\$ 228.150,00	R\$ 192.150,00	R\$ 192.150,00	R\$ 189.100,00	R\$ 142.100,00	R\$ 142.100,00	R\$ 109.900,00	R\$ 95.900,00	R\$ 95.900,00	R\$ 1.885.500,00
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$ (26.179,76)	R\$ (24.089,56)	R\$ (24.089,56)	R\$ (34.062,80)	R\$ (28.688,00)	R\$ (28.688,00)	R\$ (28.232,63)	R\$ (21.215,53)	R\$ (21.215,53)	R\$ (16.408,07)	R\$ (14.317,87)	R\$ (14.317,87)	R\$ (281.505,15)
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 149.170,25	R\$ 137.260,45	R\$ 137.260,45	R\$ 194.087,21	R\$ 163.462,01	R\$ 163.462,01	R\$ 160.867,37	R\$ 120.884,47	R\$ 120.884,47	R\$ 93.491,93	R\$ 81.582,13	R\$ 81.582,13	R\$ 1.603.994,85
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ (32.463,60)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (29.142,40)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (31.350,40)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.737,60)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (349.534,00)
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 116.706,65	R\$ 108.780,45	R\$ 108.780,45	R\$ 164.944,81	R\$ 134.982,01	R\$ 134.982,01	R\$ 129.516,97	R\$ 92.404,47	R\$ 92.404,47	R\$ 64.754,33	R\$ 53.102,13	R\$ 53.102,13	R\$ 1.254.460,85
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ (63.016,01)	R\$ (62.525,53)	R\$ (57.525,53)	R\$ (80.109,28)	R\$ (73.124,16)	R\$ (63.124,16)	R\$ (60.608,14)	R\$ (55.763,14)	R\$ (50.763,14)	R\$ (39.571,09)	R\$ (39.910,21)	R\$ (29.610,21)	R\$ (675.650,58)
(=) LAIR	R\$ 53.690,63	R\$ 46.254,91	R\$ 51.254,91	R\$ 84.835,53	R\$ 61.857,85	R\$ 71.857,85	R\$ 68.908,83	R\$ 36.641,33	R\$ 41.641,33	R\$ 25.183,24	R\$ 13.191,92	R\$ 23.491,92	R\$ 578.810,27
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$ 53.690,63	R\$ 46.254,91	R\$ 51.254,91	R\$ 84.835,53	R\$ 61.857,85	R\$ 71.857,85	R\$ 68.908,83	R\$ 36.641,33	R\$ 41.641,33	R\$ 25.183,24	R\$ 13.191,92	R\$ 23.491,92	R\$ 578.810,27
(+) Depreciação	R\$ 772,45	R\$ 9.269,44											
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 54.463,09	R\$ 47.027,37	R\$ 52.027,37	R\$ 85.607,98	R\$ 62.630,30	R\$ 72.630,30	R\$ 69.681,28	R\$ 37.413,78	R\$ 42.413,78	R\$ 25.955,70	R\$ 13.964,38	R\$ 24.264,38	R\$ 588.079,71
(-) Distribuição de Lucros (25%)													R\$ (147.019,93)
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 54.463,09	R\$ 47.027,37	R\$ 52.027,37	R\$ 85.607,98	R\$ 62.630,30	R\$ 72.630,30	R\$ 69.681,28	R\$ 37.413,78	R\$ 42.413,78	R\$ 25.955,70	R\$ 13.964,38	R\$ 24.264,38	R\$ 441.059,78

Demonstrativo de Resultado - Cenário Pessimista													Ano 1
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 75.300,00	R\$ 69.300,00	R\$ 69.300,00	R\$ 98.100,00	R\$ 82.600,00	R\$ 82.600,00	R\$ 80.900,00	R\$ 60.900,00	R\$ 60.900,00	R\$ 47.300,00	R\$ 41.300,00	R\$ 41.300,00	R\$ 809.800,00
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$ (8.584,20)	R\$ (7.900,20)	R\$ (7.900,20)	R\$ (11.183,40)	R\$ (9.416,40)	R\$ (9.416,40)	R\$ (9.222,60)	R\$ (6.942,60)	R\$ (6.942,60)	R\$ (5.392,20)	R\$ (4.708,20)	R\$ (4.708,20)	R\$ (92.317,20)
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 66.715,80	R\$ 61.399,80	R\$ 61.399,80	R\$ 86.916,60	R\$ 73.183,60	R\$ 73.183,60	R\$ 71.677,40	R\$ 53.957,40	R\$ 53.957,40	R\$ 41.907,80	R\$ 36.591,80	R\$ 36.591,80	R\$ 717.482,80
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ (30.191,20)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.765,20)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (29.712,80)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.590,40)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (345.099,60)
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 36.524,60	R\$ 32.919,80	R\$ 32.919,80	R\$ 58.151,40	R\$ 44.703,60	R\$ 44.703,60	R\$ 41.964,60	R\$ 25.477,40	R\$ 25.477,40	R\$ 13.317,40	R\$ 8.111,80	R\$ 8.111,80	R\$ 372.383,20
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ (30.449,19)	R\$ (31.687,27)	R\$ (26.687,27)	R\$ (36.847,91)	R\$ (26.468,79)	R\$ (25.231,19)	R\$ (23.636,31)	R\$ (18.716,31)	R\$ (23.636,31)	R\$ (18.716,31)	R\$ (21.634,07)	R\$ (11.334,07)	R\$ (317.797,52)
(=) LAIR	R\$ 6.075,41	R\$ 1.232,53	R\$ 6.232,53	R\$ 21.303,49	R\$ 8.234,81	R\$ 18.234,81	R\$ 16.733,41	R\$ (3.158,91)	R\$ 1.841,09	R\$ (5.398,91)	R\$ (13.522,27)	R\$ (3.222,27)	R\$ 54.585,68
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$ 6.075,41	R\$ 1.232,53	R\$ 6.232,53	R\$ 21.303,49	R\$ 8.234,81	R\$ 18.234,81	R\$ 16.733,41	R\$ (3.158,91)	R\$ 1.841,09	R\$ (5.398,91)	R\$ (13.522,27)	R\$ (3.222,27)	R\$ 54.585,68
(+) Depreciação	R\$ 772,45	R\$ 9.269,44											
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 6.847,86	R\$ 2.004,98	R\$ 7.004,98	R\$ 22.075,94	R\$ 9.007,26	R\$ 19.007,26	R\$ 17.505,86	R\$ (2.386,46)	R\$ 2.613,54	R\$ (4.626,46)	R\$ (12.749,82)	R\$ (2.449,82)	R\$ 63.855,12
(-) Distribuição de Lucros (25%)													R\$ (15.963,78)
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 6.847,86	R\$ 2.004,98	R\$ 7.004,98	R\$ 22.075,94	R\$ 9.007,26	R\$ 19.007,26	R\$ 17.505,86	R\$ (2.386,46)	R\$ 2.613,54	R\$ (4.626,46)	R\$ (12.749,82)	R\$ (18.413,60)	R\$ 47.891,34

Demonstrativo de Resultado - Cenário Realista													Ano 1
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 125.150,00	R\$ 115.150,00	R\$ 115.150,00	R\$ 162.350,00	R\$ 136.850,00	R\$ 136.850,00	R\$ 135.000,00	R\$ 101.500,00	R\$ 101.500,00	R\$ 78.600,00	R\$ 68.600,00	R\$ 68.600,00	R\$ 1.345.300,00
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$ (15.869,02)	R\$ (14.601,02)	R\$ (14.601,02)	R\$ (20.585,98)	R\$ (17.352,58)	R\$ (17.352,58)	R\$ (17.118,00)	R\$ (12.870,20)	R\$ (12.870,20)	R\$ (9.966,48)	R\$ (8.698,48)	R\$ (8.698,48)	R\$ (170.584,04)
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 109.280,98	R\$ 100.548,98	R\$ 100.548,98	R\$ 141.764,02	R\$ 119.497,42	R\$ 119.497,42	R\$ 117.882,00	R\$ 88.629,80	R\$ 88.629,80	R\$ 68.633,52	R\$ 59.901,52	R\$ 59.901,52	R\$ 1.174.715,96
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ (31.322,80)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.949,20)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (30.531,60)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.664,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (28.480,00)	R\$ (347.307,60)
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 77.958,18	R\$ 72.068,98	R\$ 72.068,98	R\$ 112.814,82	R\$ 91.017,42	R\$ 91.017,42	R\$ 87.350,40	R\$ 60.149,80	R\$ 60.149,80	R\$ 39.969,52	R\$ 31.421,52	R\$ 31.421,52	R\$ 827.408,36
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ (47.268,63)	R\$ (47.592,95)	R\$ (42.592,95)	R\$ (58.983,28)	R\$ (55.264,32)	R\$ (45.264,32)	R\$ (43.563,51)	R\$ (42.683,27)	R\$ (37.683,27)	R\$ (29.517,16)	R\$ (31.097,96)	R\$ (20.797,96)	R\$ (502.309,59)
(=) LAIR	R\$ 30.689,55	R\$ 24.476,03	R\$ 29.476,03	R\$ 53.831,54	R\$ 35.753,10	R\$ 45.753,10	R\$ 43.786,89	R\$ 17.466,53	R\$ 22.466,53	R\$ 10.452,36	R\$ 323,56	R\$ 10.623,56	R\$ 325.098,77
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$ 30.689,55	R\$ 24.476,03	R\$ 29.476,03	R\$ 53.831,54	R\$ 35.753,10	R\$ 45.753,10	R\$ 43.786,89	R\$ 17.466,53	R\$ 22.466,53	R\$ 10.452,36	R\$ 323,56	R\$ 10.623,56	R\$ 325.098,77
(+) Depreciação	R\$ 772,45	R\$ 9.269,44											
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 31.462,01	R\$ 25.248,49	R\$ 30.248,49	R\$ 54.603,99	R\$ 36.525,55	R\$ 46.525,55	R\$ 44.559,34	R\$ 18.238,98	R\$ 23.238,98	R\$ 11.224,81	R\$ 1.096,01	R\$ 11.396,01	R\$ 334.368,22
(-) Distribuição de Lucros (25%)													R\$ (83.592,05)
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 31.462,01	R\$ 25.248,49	R\$ 30.248,49	R\$ 54.603,99	R\$ 36.525,55	R\$ 46.525,55	R\$ 44.559,34	R\$ 18.238,98	R\$ 23.238,98	R\$ 11.224,81	R\$ 1.096,01	R\$ 11.396,01	R\$ 250.776,16

APÊNDICE N – DRE 5 ANOS

							16,60%	16,60%	16,60%	16,60%
Demonstrativo de Resultado - Cenário Pessimista										
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5				
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$	809.800,00	R\$ 1.035.320,00	R\$ 1.330.758,00	R\$ 1.710.468,10	R\$ 2.198.785,38				
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$	(92.317,20)	R\$ (128.586,74)	R\$ (168.740,11)	R\$ (233.992,04)	R\$ (334.215,38)				
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	717.482,80	R\$ 906.733,26	R\$ 1.162.017,89	R\$ 1.476.476,06	R\$ 1.864.570,00				
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$	(345.099,60)	R\$ (416.350,64)	R\$ (520.271,28)	R\$ (614.522,52)	R\$ (669.625,33)				
(=) LUCRO BRUTO	R\$	372.383,20	R\$ 490.382,62	R\$ 641.746,61	R\$ 861.953,55	R\$ 1.194.944,68				
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$	(317.797,52)	R\$ (381.152,17)	R\$ (459.526,33)	R\$ (567.272,73)	R\$ (722.156,77)				
(=) LAIR	R\$	54.585,68	R\$ 109.230,45	R\$ 182.220,27	R\$ 294.680,81	R\$ 472.787,90				
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$	54.585,68	R\$ 109.230,45	R\$ 182.220,27	R\$ 294.680,81	R\$ 472.787,90				
(+) Depreciação	R\$	9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44				
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	63.855,12	R\$ 118.499,89	R\$ 191.489,72	R\$ 303.950,25	R\$ 482.057,35				
(-) Distribuição de Lucros (25%)	R\$	(15.963,78)	R\$ (29.624,97)	R\$ (47.872,43)	R\$ (75.987,56)	R\$ (120.514,34)				
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	47.891,34	R\$ 88.874,92	R\$ 143.617,29	R\$ 227.962,69	R\$ 361.543,01				

							16,60%	16,60%	16,60%	16,60%
Demonstrativo de Resultado - Cenário Realista										
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5				
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$	1.345.300,00	R\$ 1.717.100,00	R\$ 2.204.862,00	R\$ 2.832.234,90	R\$ 3.638.142,09				
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$	(170.584,04)	R\$ (234.899,28)	R\$ (335.139,02)	R\$ (477.231,58)	R\$ (409.290,99)				
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	1.174.715,96	R\$ 1.482.200,72	R\$ 1.869.722,98	R\$ 2.355.003,32	R\$ 3.228.851,10				
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$	(347.307,60)	R\$ (419.164,00)	R\$ (523.878,05)	R\$ (619.151,00)	R\$ (768.708,39)				
(=) LUCRO BRUTO	R\$	827.408,36	R\$ 1.063.036,72	R\$ 1.345.844,93	R\$ 1.735.852,31	R\$ 2.460.142,71				
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$	(502.309,59)	R\$ (613.117,81)	R\$ (744.549,66)	R\$ (920.780,24)	R\$ (1.232.843,99)				
(=) LAIR	R\$	325.098,77	R\$ 449.918,91	R\$ 601.295,27	R\$ 815.072,07	R\$ 932.747,03				
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$	325.098,77	R\$ 449.918,91	R\$ 601.295,27	R\$ 815.072,07	R\$ 932.747,03				
(+) Depreciação	R\$	9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44				
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	334.368,22	R\$ 459.188,35	R\$ 610.564,71	R\$ 824.341,52	R\$ 942.016,47				
(-) Distribuição de Lucros (25%)	R\$	(83.592,05)	R\$ (114.797,09)	R\$ (152.641,18)	R\$ (206.085,38)	R\$ (235.504,12)				
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	250.776,16	R\$ 344.391,26	R\$ 457.923,53	R\$ 618.256,14	R\$ 706.512,36				

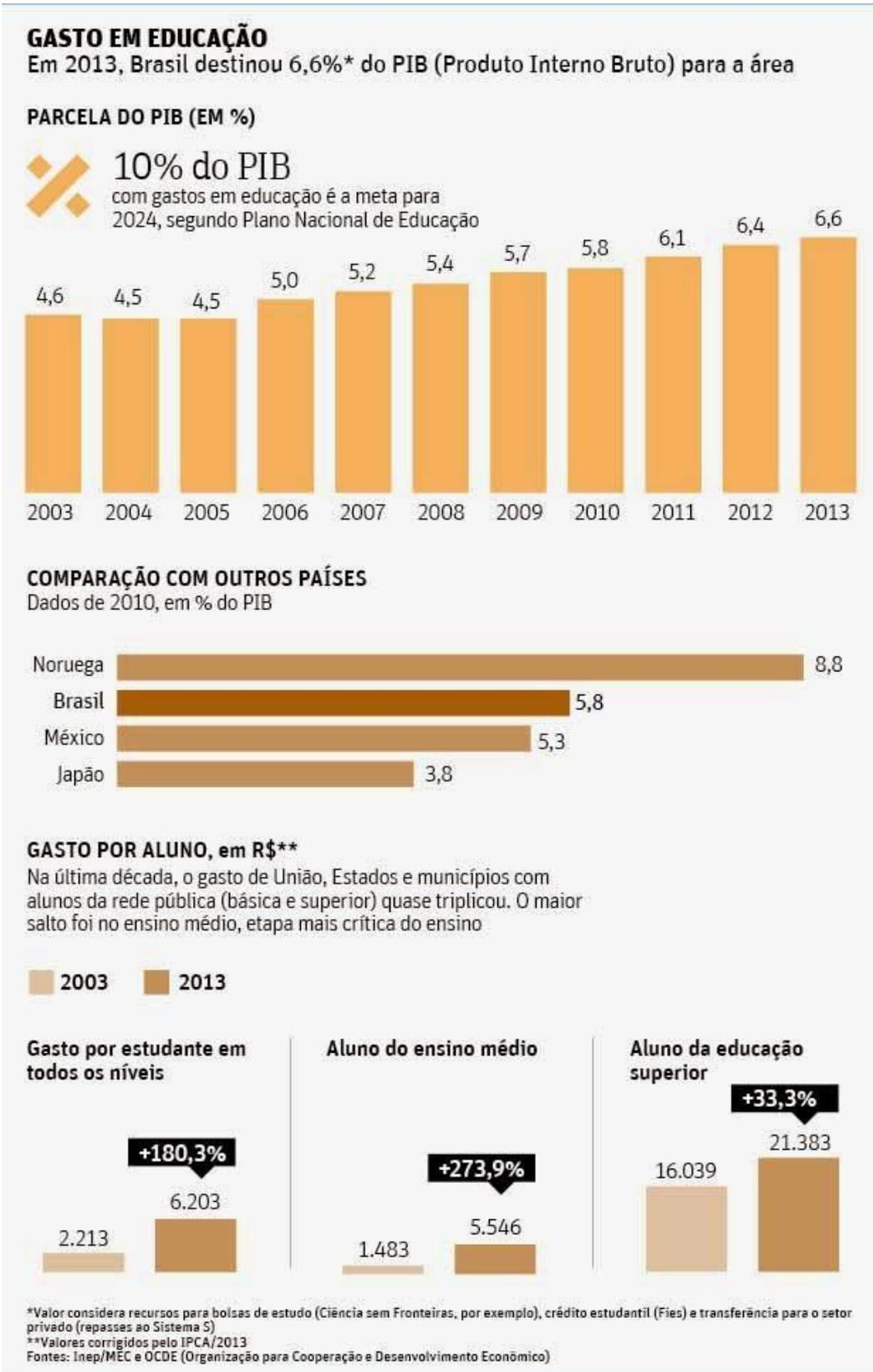
							16,60%	16,60%	16,60%	16,60%
Demonstrativo de Resultado - Cenário Otimista										
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5				
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$	1.885.500,00	R\$ 2.409.220,00	R\$ 3.092.881,00	R\$ 3.969.308,20	R\$ 5.094.335,95				
(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas	R\$	(281.505,15)	R\$ (369.815,27)	R\$ (529.810,52)	R\$ (446.547,17)	R\$ (573.112,79)				
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	1.603.994,85	R\$ 2.039.404,73	R\$ 2.563.070,48	R\$ 3.522.761,03	R\$ 4.521.223,16				
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$	(349.534,00)	R\$ (422.017,84)	R\$ (527.540,28)	R\$ (705.785,62)	R\$ (768.708,39)				
(=) LUCRO BRUTO	R\$	1.254.460,85	R\$ 1.617.386,89	R\$ 2.035.530,21	R\$ 2.816.975,41	R\$ 3.752.514,77				
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$	(675.650,58)	R\$ (837.797,88)	R\$ (1.023.855,77)	R\$ (1.357.225,48)	R\$ (1.754.448,81)				
(=) LAIR	R\$	578.810,27	R\$ 779.589,01	R\$ 1.011.674,44	R\$ 1.459.749,93	R\$ 1.998.065,96				
(=) LUCRO DAS ATIVIDADES REGULARES	R\$	578.810,27	R\$ 779.589,01	R\$ 1.011.674,44	R\$ 1.459.749,93	R\$ 1.998.065,96				
(+) Depreciação	R\$	9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44	R\$ 9.269,44				
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	588.079,71	R\$ 788.858,45	R\$ 1.020.943,88	R\$ 1.469.019,37	R\$ 1.997.335,40				
(-) Distribuição de Lucros (25%)	R\$	(147.019,93)	R\$ (197.214,61)	R\$ (255.235,97)	R\$ (367.254,84)	R\$ (499.333,85)				
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	441.059,78	R\$ 591.643,84	R\$ 765.707,91	R\$ 1.101.764,53	R\$ 1.498.001,55				

APÊNDICE O – INDICES FINANCEIROS

Cenário Pessimista		1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
INV. INICIAL		R\$ 47.891,34	R\$ 88.874,92	R\$ 143.617,29	R\$ 227.962,69	R\$ 361.543,01
K. GIRO	-R\$ 150.065,60 -R\$ 349.934,40					
F.C.O.	-R\$ 500.000,00	R\$ 47.891,34	R\$ 88.874,92	R\$ 143.617,29	R\$ 227.962,69	R\$ 711.477,41
						TIR 24,69% VPL R\$ 150.942,90
Cenário Realista		1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
INV. INICIAL		R\$ 250.776,16	R\$ 344.391,26	R\$ 457.923,53	R\$ 618.256,14	R\$ 706.512,36
K. GIRO	-R\$ 150.065,60 -R\$ 349.934,40					
F.C.O.	-R\$ 500.000,00	R\$ 250.776,16	R\$ 344.391,26	R\$ 457.923,53	R\$ 618.256,14	R\$ 1.056.446,76
						TIR 71,07% VPL R\$ 1.082.860,17
Cenário Otimista		1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
INV. INICIAL		R\$ 441.059,78	R\$ 591.643,84	R\$ 765.707,91	R\$ 839.009,54	R\$ 1.145.849,68
K. GIRO	-R\$ 150.065,60 -R\$ 349.934,40					
F.C.O.	-R\$ 500.000,00	R\$ 441.059,78	R\$ 591.643,84	R\$ 765.707,91	R\$ 839.009,54	R\$ 1.495.784,08
						TIR 111,30% VPL R\$ 1.945.808,29

ANEXO

ANEXO A – GASTOS DO GOVERNO COM EDUCAÇÃO



ANEXO C - Decoração da Vocare

Fechada à ser adaptada



Entrada Social



Salas com decoração jovem



Sala administrativa



ANEXO D – Currículos

Aline Midori Toma

Brasileira, 21 anos, solteira
 CPF (BRA) 421.817.468-77
 Rua Tanganica, nº 1191 Parque Novo Oratório
 09260-070 Santo André, São Paulo - Brasil
 (11) 976074333, (11) 44722141
 cel 55 (11) 97607-4333
 aline-midori@hotmail.com

Perfil profissional

Estudante do oitavo semestre do curso de Administração de Empresas da faculdade ESAGS-FGV, possui conhecimentos avançados no Pacote Office e fluência na língua inglesa.

Formação

- **Escolaridade**
Formação superior (cursando).
- **Graduação**
Administração de empresas, ESAGS- FGV (dezembro/2015) - cursando.
- **Cursos Complementares**
ESL - English as a Second Language, College of San Mateo - CSM (maio/2015) - concluída.
Unleashing Creative Innovation and Building Great Products-, Stanford University - Continuing Studies (maio/2015) - concluída.
Negotiation Mastery: Achieving Outstanding Results and Relationships-, Stanford University - Continuing Studies (maio/2015) - concluída.

Idiomas

Inglês: leitura fluente, escrita fluente, conversação fluente.
Japónês: leitura básico, escrita básico, conversação básico.

Histórico profissional

- **AuPairCare - de junho/2014 a julho/2015**
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento serviços)
AuPair
Intercâmbio de trabalho e estudo em San Francisco Bay Area – CA- EUA.
- **Akzo Nobel - de abril/2013 a outubro/2013**
(Empresa de grande porte - multinacional (Holanda) - no segmento indústria)
Estagiária
Estágio na área administrativa/financeira.
- **Colgate Palmolive - de março/2012 a abril/2013**
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento higiene e limpeza)
Estagiária
Estágio na área financeira. De março/2012 a Agosto/2012 estágio na área de crédito e cobrança, e de Agosto/2012 até Abril/2013 estágio na área de planejamento financeiro.

Erik Kazuo Takara

Brasileiro, solteiro, 21 anos
Rua Evangelina, 70 Apto 113
Vila Carrão – São Paulo/SP – Brasil
Telefone: (11) 4339-6484 / Celular: (11) 9 9628-0766
E-mail: eriktakara@hotmail.com

Objetivo:

Atuação em áreas de impacto social para o desenvolvimento do Brasil, que possibilite a mim e à meus colegas a transmissão e a aplicação de conhecimento, oferecendo assim oportunidade para o aprendizado contínuo e crescimento tanto pessoal quanto profissional.

Área de interesse:

Responsabilidade Social Corporativa.

Formação acadêmica:

- **Ensino Superior:** STRONG - Escola Superior de Administração e Gestão (ESAGS) certificada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), cursando o 7º semestre de Administração de Empresas, conclusão prevista para jul/2016.
- **Experiência internacional:** Jan~Jul/2014 Curtin University / Perth - Austrália
 - General Professional English
 - English for Academic Purpose

Experiência profissional:

- Estagiário Honda South America na área de Treinamento de serviços financeiros. Auxiliava a parte financeira, agendamento de viagem e criação de identidade visual para treinamentos (Jan~Set/2013);
- Garçom Nine Fine Foods – Austrália (Jan~Jul/2014);
- Administração Activa Representações - Empresa familiar (Jul~Dez/2013);
- Estagiário Siemens Healthcare na área de Solution Business (Jan/2014~Atualmente).
 - Job Rotation e projetos:
 - P&D – Suporte no planejamento e gestão de projetos;
 - Treinamento – Desenvolvimento de plataforma de treinamento interno;
 - Finance – Otimização de KPIs da área;
 - Project Management – Melhoria de processos da área e redução de custos;
 - Social Responsibility – Projeto de motivação para professores de escolas públicas.

Línguas estrangeiras:

- Inglês: Avançado

Informática:

- Pacote Office: Intermediário/ Avançado;
- Adobe Photoshop, Illustrator e InDesign: Intermediário;
- Facilidade para trabalhar com novos softwares.

Informações adicionais:

- Vice-diretor da entidade Movimento Jovem Brasil, que visa o desenvolvimento pessoal e a capacitação de jovens líderes, através de eventos de intercâmbio cultural. Além de realizar trabalhos voluntários em entidades beneficentes.

Bruna Leticia Tobias

Brasileira, 21 anos, solteira
CPF (BRA) 430643608-09
Rua Itanhaem, 26
09290-590 Santo André, São Paulo - Brasil
(11) 987320842 (11) 44755289
bruhtobias@gmail.com

Perfil profissional

Estudante do oitavo semestre do curso de Administração de Empresas da faculdade ESAGS-FGV, possui conhecimentos avançados no Pacote Office e língua inglesa.

Formação

- **Escolaridade**
Formação superior (cursando).
- **Graduação**
Administração de empresas, ESAGS- FGV (julho/2016) - cursando.
- **Cursos Complementares**
FISK – escola de idiomas, curso de inglês completo.

Idiomas

Inglês: leitura, escrita e conversação fluente.

Histórico profissional

- **Belince Gráfica e Editora - de fevereiro/2011 até o presente momento**
Assistência a área Financeira e RH.

Cintia Satomi Inoue

Brasileira, Solteira, 22 anos
Rua Cezarina Ferreira, número 195
Vila América – Mauá – São Paulo
Telefone: (11) 96706-5494
E-mail: cintiasatomi@hotmail.com

Formação acadêmica

- **Superior – Cursando**

Graduação em Administração de Empresas, cursando na Escola Superior de Administração e Gestão – ESAGS – Santo André com conclusão em Julho de 2016.

Experiência profissional

- **PwC Auditores Independentes** (Jul/13 – Set/14)

Cargo: Assistente Júnior

Principais atividades: Atividades voltadas para área contábil com fins de auditoria externa, além de atividades como elaboração de apresentações para clientes em reuniões e elaboração de atas. Responsável pelo acompanhamento dos acontecimentos no mercado que possivelmente refletissem no cliente e reportar aos superiores. Relacionamento direto com clientes.

- **Microsoft Brasil** (Ago/15 – Atualmente)

Cargo: Estagiária no setor de Marketing Digital

Principais atividades: Desenvolvimento de conteúdos sociais alinhados com a estratégia da empresa. Suporte de conteúdo digital às diferentes áreas de atuação da companhia, estudo de performance da marca, planejamento de ativação dos conteúdos digitais.

Idiomas

- **Inglês** – Avançado

Informática

- **Pacote Office** – Avançado

Gabriel da Costa

Brasileiro, 22 anos, solteiro
CPF (BRA) 330.927.008-48
Rua Ayrton Gomes de Miranda, 315, Nova Petrópolis
09770-600 São Bernardo do campo, São Paulo - Brasil
(11) 43309288
cel 55 (11) 99790-4945
gabriel_costa88@hotmail.com

Perfil profissional

Estudante do oitavo semestre do curso de Administração de Empresas da faculdade ESAGS-FGV, possui conhecimentos avançados no Pacote Office e inglês avançado

Formação

- **Escolaridade**
Formação superior (cursando).
- **Graduação**
Administração de empresas, ESAGS- FGV (dezembro/2015) - cursando.
- **Cursos Complementares**
Escola ECC idiomas - inglês intermediário
CNA idiomas – inglês avançado

Idiomas

Inglês: leitura avançado, escrita avançada, conversação avançada.

Histórico profissional

- **Volkswagen Serviços Financeiros – de novembro/13 a julho/2014**
(Empresa de grande porte - multinacional (Alemanha) - no segmento serviços)
Estagiário
Estágio na área administrativa
- **Henkel AG & Co. KGaA - de setembro/2014 até o presente momento**
(Empresa de grande porte - multinacional (Alemanha) - no segmento indústria química)
Estagiário
Estágio na área de estratégia/projetos.

Caio Cesar Galache Teodoro Alves

Brasileiro, solteiro, 21 anos
 Rua Continental, 767 Apto 133 A
 Jardim do Mar – São Bernardo/SP – Brasil
 Telefone: (11) 9 7129-6040
 E-mail: caio_galache@outlook.com

Jovem profissional apaixonado por esportes, campeão brasileiro duas vezes na ginástica artística, graduando em Administração de Empresas pela FGV - ESAGS, fluente em Inglês e em desenvolvimento do Espanhol, vivência internacional (estudo em Santa Monica-CA, USA e trabalho na Walt Disney em Orlando, USA durante 4 meses) e experiência em duas grandes empresas (Volkswagen e Mondelez International)

Formação acadêmica:

- **Ensino Superior:** STRONG - Escola Superior de Administração e Gestão (ESAGS) certificada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), cursando o 7º semestre de Administração de Empresas, conclusão prevista para jul/2016.
- **Experiência internacional:**
 - Orlando-FL, EUA (Nov./2013 – FEV./2014) - Work and Travel (Walt Disney World Resorts)
 - Santa Mônica-CA, USA (Jul./2012) - Inglês (ELS–Language Centers) – Curso avançado de inglês

Experiência profissional:

Mondelez International (São Paulo - SP) – (03/2014 – 08/2014)

Estagiário de Marketing Gums & Candies - Halls

- Planejamento e gestão de projetos (Digital, Social Media, TV, BTL, PR e comunicação interna)
- Inovação Brasil/Regional – (Lançamento Halls Mini, Halls Fire & Ice e desenvolvimento do projeto Hero)
- Trade Marketing – desenvolvimento de campanhas com o objetivo de aumento de Sell Out e positividade (Buy & win, dúzia de treze, POB, catalogo de vendas, sampling e análise de sell in x sell out)
- Nielsen (CSI) – Pesquisa de mercado

Volkswagen Financial Services (São Paulo - SP) – (03/2014 – 08/2014)

Estagiário de Marketing

- Suporte em ações de planejamento das marcas (Volkswagen)
- Suporte no desenvolvimento de KPI's
- Desenvolvimento do catálogo de vendas, campanhas e anúncios (ações de CRM)
- Pesquisa de mercado (DSI/CSI)

Walt Disney World Resorts (Orlando - FL - USA) – (11/2013 – 02/2014)

Merchandiser

Profundo conhecimento do complexo Disney, suas atrações, seu funcionamento, suas metodologias de trabalho e excelência;
 Entretenimento de clientes e vendas com as técnicas de atendimento Disney;
 Fluxo de caixa, operações contábeis, balanço, depósitos, contabilidade da loja e administração de estoque;
 Treinamento em primeiros socorros, procedimentos de segurança e manobras de emergências Disney.

Línguas estrangeiras:

- Inglês: Avançado
- Espanhol: Intermediário

Informática:

- Pacote Office: Avançado;
- Adobe Photoshop, CorelDraw e InDesign: Básico;
- Nielsen (Avançado)

Informações adicionais:

Gerente Geral do Diretório Acadêmico (FGV – ESAGS - Gestão 2013)
 Voluntário sonhador no projeto Amigos para sempre – ONG Sonhar Acordado

ANEXO E – Regime Tributário do Simples Nacional

§ 5º-B Sem prejuízo do disposto no § 1º do art. 17 desta Lei Complementar, serão tributadas na forma do Anexo III desta Lei Complementar as seguintes atividades de prestação de serviços:

I - creche, pré-escola e estabelecimento de ensino fundamental, escolas técnicas, profissionais e de ensino médio, de línguas estrangeiras, de artes, cursos técnicos de pilotagem, preparatórios para concursos, gerenciais e escolas livres, exceto as previstas nos incisos II e III do § 5º-D deste artigo;

ANEXO III DA LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006

(vigência: 01/01/2012)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas de Locação de Bens Móveis e de Prestação de Serviços não relacionados nos §§ 5º-C e 5º-D do art. 18 desta Lei Complementar.

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	ALÍQUOTA	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm

ANEXO F – Regime Tributário do Lucro Real

www.leardincontabilidade.com.br

INFORMES

CONTÁBIL

CARGA TRIBUTÁRIA - LUCRO REAL

Tipo de Imposto	Tipo de Atividades	Alíquota	Base do Cálculo	Observação
IRPJ - Imposto de Renda sobre o Lucro Líquido	Comércio, Indústria e Serviços.	15%	Lucro líquido	Se o lucro líquido for superior a R\$ 20.000 por mês, haverá um adicional de 10%, sobre o excedente.
CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	Comércio, Indústria e Serviços.	9%	Lucro Líquido	
PIS - Programa de Integração Social	Comércio, Indústria e Serviços.	1,65%	Valor da Venda	O imposto sobre a venda deverá ser compensado com o imposto sobre a compra e com o Crédito de algumas Despesas.
COFINS - Contribuição Financeira Social	Comércio, Indústria e Serviços.	7,6%	Valor da Venda	O imposto sobre a venda deverá ser compensado com o imposto sobre a compra.
IPI - Imposto Produtos Industrializados	Indústria	Variável	Valor da Venda	O imposto sobre a venda deverá ser compensado com o imposto sobre a compra e com o Crédito de algumas Despesas.
II - Imposto de Importação	Importação	Variável	Valor da Importação	
ICMS - Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços	Indústria e Comércio	Variável De 0% a 25%	Valor da Venda	O imposto sobre a venda deverá ser compensado com o imposto sobre a compra.
ISS - Imposto sobre Serviços	Serviços	Variável De 2% a 5%	Valor da Venda	

ANEXO G - GASTOS INICIAIS

Visão simplificada Visão detalhada		Qtd	Preço unitário	Total
	Projector 1220 Projektor Dell 1220	<input type="text" value="3"/> Atualizar total	R\$1.994	195,00
Alterar configuração Mover item para Meus Itens Salvos Remover item				
			Subtotal	R\$5.983
			Concluir a compra	198,00
Produto(s)	Quantidade	Entrega	Valor Unitário	Valor Total
	<input type="text" value="1"/> Retirar da Cesta Guardar para Depois	Entrega para o CEP: 09290-590 10 dias úteis Entenda o prazo	De: R\$ 3.499,00 Por: R\$ 2.104,21	R\$ 2.104,21
			Subtotal:	R\$ 2.104,21
			Frete:	Grátis
<i>i</i> Verifique acima os prazos de entrega de cada produto. Atenção: O prazo começa a contar a partir da aprovação do pagamento.			Total: R\$ 2.104,21	
	<input type="text" value="6"/> Retirar da Cesta Guardar para Depois	Digite o CEP acima para calcular o prazo de entrega	De: R\$ 899,00 Por: R\$ 699,00	R\$ 4.194,00
			Subtotal:	R\$ 4.194,00
	<input type="text" value="6"/> Retirar da Cesta Guardar para Depois	Digite o CEP acima para calcular o prazo de entrega	De: R\$ 899,00 Por: R\$ 699,00	R\$ 4.194,00
			Subtotal:	R\$ 4.194,00
	<input type="text" value="6"/> Retirar da Cesta Guardar para Depois	Digite o CEP acima para calcular o prazo de entrega	De: R\$ 899,00 Por: R\$ 699,00	R\$ 4.194,00
			Subtotal:	R\$ 4.194,00
	<input type="text" value="6"/> Retirar da Cesta Guardar para Depois	Digite o CEP acima para calcular o prazo de entrega	De: R\$ 899,00 Por: R\$ 699,00	R\$ 4.194,00
			Subtotal:	R\$ 4.194,00