

Brinquedoteca



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	14
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	19
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	26
Características Específicas do Empreendedor.....	26
Bibliografia Complementar.....	28
Fonte de Recurso.....	29
Planejamento Financeiro.....	29
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	31

1. Apresentação de Negócio

Brinquedoteca é um ramo de atividade definido como: espaços destinados ao entretenimento e desenvolvimento de crianças por meio de brinquedos e brincadeiras lúdicas com acompanhamento de monitores. No contexto da ludicidade, pode-se dizer que a Brinquedoteca, além de oferecer atividades lúdicas, também influencia definitivamente na formação e desenvolvimento das crianças, sendo um local que representa não só um “depósito ou cantinho” de brinquedos, mas sim, espaço para estimulação e desenvolvimento do ser humano.

A primeira Brinquedoteca surgiu em 1934 nos Estados Unidos, mais precisamente na cidade de Los Angeles, e funcionava como um centro de empréstimo de brinquedos. Mais tarde, em 1963 na Suécia, algumas professoras, que eram mães de crianças excepcionais, montaram uma Ludoteca-um espaço lúdico, educativo, recreativo e cultural, especialmente pensado para crianças e adolescentes. Esta Ludoteca tinha como primeira função a de restituir a essas crianças o espaço e o tempo para brincar livremente e de forma autônoma, e também, tinha como função orientar famílias de crianças com dificuldades cognitivas e/ou motora baixa ou média (chamadas na época de excepcionais) em como estimular seus filhos brincando.

No Brasil, a exemplo da Suécia, o Centro de Habilitação da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais - APAE - de São Paulo implantou o mesmo sistema de Ludoteca, similar a uma biblioteca, onde os brinquedos eram emprestados para crianças excepcionais. A partir da iniciativa da UNESCO em 1960 de internacionalizar a ideia de Ludoteca / Brinquedoteca, várias modificações na forma de utilizar o espaço surgiram ampliando o conceito e criando novas formas e finalidades para as Brinquedotecas.

No ambiente da Brinquedoteca, o brincar supre algumas necessidades da criança, tais como: expressar, participar, transformar, desenvolver, aprender e atuar com subjetividade no cotidiano, na sociedade e na sua cultura.

As Brinquedotecas podem ser de cunho social, como por exemplo, Brinquedotecas localizadas em hospitais destinadas às crianças internadas, ou de cunho comercial, como por exemplo, àquelas destinadas aos pais que precisam deixar seus filhos acompanhados e entretidos enquanto estão em algum compromisso.

Nesta Idéia de Negócio serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma Brinquedoteca de cunho comercial.

Este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio, deve ser consultado o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

O mercado do consumo infantil constitui uma excelente oportunidade de negócio quando bem direcionado. De acordo com o último censo do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o Brasil possui 21,23% da população composta por crianças de até 14 anos, quase um quarto da população total brasileira, que está atualmente com cerca de 210.000.000 milhões de habitantes. Um número de tamanha importância reflete o potencial desse mercado.

De acordo com Simiano (2012), o brincar constitui-se como a principal forma da criança ser e estar no mundo. Por meio do brincar, as crianças se relacionam com o outro e atribuem sentido aos espaços em que vivem. Nas últimas décadas, devido às intensas transformações da vida urbana, limitou-se o convívio informal das crianças nas ruas, praças e parques. A grande circulação de automóveis e a falta de segurança nesses locais interferiram significativamente nas brincadeiras das crianças e nos espaços do brincar. Tal contexto favoreceu a criação de espaços direcionados às crianças que não possuem em casa a possibilidade de brincar de maneira livre e de interagir com outros indivíduos. A Brinquedoteca é uma dessas alternativas e tem se mostrado um negócio promissor, mesmo que ainda incipiente, nesse mercado.

Não existem dados específicos quanto ao quantitativo de Brinquedotecas no Brasil. Segundo pesquisa de campo este é um mercado relativamente novo com grande potencial de crescimento.

Ameaças e oportunidades

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento. O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível através de uma pesquisa de mercado. Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, o tipo de público predominante na região, em termos de capacidade aquisitiva, gostos pessoais, a cultura e as expectativas que as pessoas têm em relação a uma Brinquedoteca. Também é importante pesquisar os preços praticados pelos concorrentes, o padrão das lojas existentes; comparar as características dos potenciais clientes. O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local pode ser muito grande.

Oportunidades: a criação de um espaço seguro e lúdico para crianças

Vivemos um momento onde as crianças não dispõem de espaços significativos para brincar e criar suas próprias brincadeiras, são vítimas de pequenos espaços tumultuados de brinquedos eletrônicos que pouco possibilita o acesso a criação, vivem em sua maioria em frente à televisão ou penduradas nas janelas vendo a vida passar sem participar ativamente dela. Essa realidade vem gerando um mal estar social e por que não dizer emocional tanto para as crianças como os seus familiares. A necessidade de um espaço seguro onde a criança possa se desenvolver vem crescendo a cada dia, e a brinquedoteca tem como função principal oferecer esse espaço e resgatar o direito de brincar que as crianças tem.

Outras oportunidades que podem apresentar-se:

- Mercado pouco concorrido;
- Possibilidade de parcerias com outros empreendimentos, como por exemplo restaurantes;
- Convênio com empresas;
- Oferecer o espaço para festas infantis;
- Oferecer o espaço para passeios ou visitas de escolas.

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro

empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho.

Ameaças:

- Inexistência de uma legislação específica que por um lado facilita a informalidade desses empreendimentos, mas por outro dificulta a profissionalização do mercado;
- Desconhecimento das pessoas sobre o negócio, que acabam distorcendo a imagem do trabalho.

3. Localização

Ao decidir sobre o local das futuras instalações convém observar os seguintes aspectos:

- Optar por locais que concentrem o público alvo de uma Brinquedoteca, as classes média e alta;
- Local de fácil acesso;
- Verificar se está localizado em local que permita o funcionamento de uma Brinquedoteca de acordo com a lei de zoneamento do município para evitar futuros problemas com vizinhos e fiscalização;
- Se o local oferece facilidade de estacionamento (local ou próximo) e proximidade com pontos de transportes públicos;
- Se a localização possui serviços de recolhimento de lixo;
- Se o local é sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco.
- Alguns locais são considerados estratégicos para uma Brinquedoteca: shopping centers, hipermercados, centros comerciais, bairros residenciais de classe média e alta, etc. Assim sendo, uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade. Se o atendimento for destinado ao público em geral, é importante que o empreendimento possua boa visualização em área de grande fluxo de pessoas, próximo ao local de residência ou de trabalho do público-alvo.

Tendo em vista as características acima descritas, outros pontos relevantes que devem ser levados em consideração para que seja estruturada a empresa são:

- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet;
- A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais;
- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura;
- Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia;
- A legislação local permite o licenciamento das placas de sinalização.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor

atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

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

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

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;
 - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
 - Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

Importante:

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

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

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

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

5. Estrutura

Entende-se por estrutura o modo como o imóvel está planejado fisicamente, toda composição que determina a aparência do ambiente, como o pé-direito (altura do pavimento ao teto), a disposição dos cômodos e da iluminação.

A área mínima necessária para uma Brinquedoteca é de aproximadamente 50m², sendo necessários para o atendimento, dois brinquedistas e um responsável pela recepção/caixa e pelo estabelecimento em geral, que pode ser o proprietário.

É possível usar o próprio espaço da Brinquedoteca como espaço do controle administrativo inicial. O balcão de atendimento pode ser projetado para funcionar como caixa e escritório, entretanto, recomenda-se ter um escritório geral, onde serão realizadas a contabilidade da empresa, a administração, etc. A área do empreendimento pode ser dividida em cantos

destinados a atividades diferentes, como por exemplo, canto da fantasia, canto da música, canto do videogame, e etc. A instalação precisa ser segura, sem degraus, além disso, ser arejada e bem planejada para permitir livre circulação das crianças. Também é importante que a decoração seja criativa e lúdica, optando por cores alegres e por outros recursos de decoração que cumpram este papel. Os acessórios precisam ser adequados para as crianças, como por exemplo, tintas atóxicas, móveis sem quinas e etc. A Brinquedoteca também deverá contar com banheiros internos, feminino e masculino apropriado para crianças, independentemente de estar localizada no interior de um shopping ou centro comercial.

O espaço deve ter uma configuração visual e espacial que facilite o desenvolvimento da imaginação, espaços livres onde as crianças possam correr, brincar, e construir “casinhas”, “cabanas”, “lojas”, “castelos”, por exemplo.

A fachada do empreendimento e a recepção podem auxiliar no processo de atração de clientes e transmissão do conceito da empresa. Uma decoração interna alegre e divertida, com temas de personagens infantis, pode criar uma atmosfera lúdica ao ambiente e encantar as crianças.

6. Pessoal

A necessidade de pessoal, assim como o tamanho da infraestrutura, depende diretamente do volume de serviços oferecidos.

O empreendedor que está iniciando um negócio deve estar atento para não exceder os custos. A folha de pagamento é uma das grandes responsáveis por elevar os custos das micro e pequenas empresas. Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta. Para atender uma demanda de 25 crianças é possível começar com três profissionais: administrador/coordenador da brinquedoteca, brinquedista, recepcionista/ caixa.

A seleção deve ser criteriosa para analisar se os futuros funcionários têm o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes para executar suas funções. Além de demonstrarem capacidade para oferecer um excelente atendimento ao cliente, as competências gerais básicas necessárias aos profissionais são:

Administrador(a)/ Coordenador da Brinquedoteca:

- Cuidar do ambiente de forma criativa e construtiva;
- Organizar e classificar os jogos e brinquedos;
- Organizar os arquivos e registros da Brinquedoteca;
- Catalogar os materiais existentes na Brinquedoteca;
- Realizar planejamento das atividades (geral) e semanais (específicos);
- Documentar por meio de relatórios as atividades desenvolvidas no espaço;
- Estabelecer regras e normas de funcionamento do espaço;
- Capacidade para lidar com imprevistos;
- Reconhecer e definir problemas,
- Atuar preventivamente;
- Ter raciocínio lógico, crítico e analítico;
- Ter conhecimento de gestão empresarial.;

- Habilidade de relacionamentos;
- Habilidade para negociar;
- Pró-atividade;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos;
- Disciplina.

Recepcionista / Caixa:

- Boa capacidade para lidar com números e equipamentos relacionados ao pagamento;
- Capacidade de concentração;
- Conhecimento técnico;
- Cortesia e educação para com clientes e funcionários;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.

Brinquedista:

- Possuir receptividade;
- Iniciativa;
- Autoconfiança;
- Ser criativo e participativo;
- Ter controle emocional e preparo pedagógico para participar das oficinas e dos demais trabalhos realizados na brinquedoteca;
- Seguir o cronograma estabelecido pela coordenação da Brinquedoteca;
- Ser carismático, saber comandar crianças, ser divertido e responsável;
- Incentivar sempre o brincar e a construção do conhecimento;
- Saber lidar com crianças de 2 a 11 anos.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

O piso salarial dos empregados de uma Brinquedoteca geralmente é regulado pelos Sindicatos dos Lojistas do Comércio ou Sindicato do Comércio Varejista. A partir do piso salarial estabelecido pelo sindicato, o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais. Ao adotar uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios financeiros ou não, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com:

- recrutamento e seleção;
- treinamento de novos funcionários;
- custos com demissões.

É importante adotar uma política que valorize o aperfeiçoamento constante dos colaboradores e do próprio empreendedor, pois é fundamental estar atualizado para se alcançar melhores resultados, seja por meio de capacitações, seja observando outros profissionais e melhorando a prática no dia-a-dia.

O empreendedor deve participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do

pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Para estruturar a Brinquedoteca serão necessários alguns itens. A seguir segue sugestão de itens básicos:

Recepção / escritório

Balcão;

Sapateira;

Computador;

Impressora;

Telefone;

Impressora de cupom fiscal;

Caixa;

Cadeiras;

Armário para funcionários.

Brinquedoteca

Casinha média de madeira ou plástico;

Balanço;

Fantasia;

Piscina de bolinhas;

Instrumentos musicais;

Prateleiras;

Cama Elástica;

Mesinhas;

Pufs;

Videogames;

Televisores.

Brinquedos diversos.

Com relação aos brinquedos, segundo SOUZA (1995), na brinquedoteca devem existir todos os tipos de brinquedos para que se apresente várias opções à criança, pois o brinquedo oferece a elas uma série de experiências que correspondem as suas necessidades específicas. Os brinquedos devem ser de construção simples e fáceis de manejar (isto para não frustrar a criança), duráveis e de baixo risco de acidentes, abrangendo as diversas classificações. 1. DRAMÁTICOS: bonecos de pano ou plástico (bebês, adultos, velhos), copos, pratos, panelinhas, sucatas, caminhões, carrinhos, aviões, motos, animais (selvagens e domésticos) .

2. REGRESSIVOS: massa modelar, tintas, etc.

3. CONSTRUTIVOS: jogos, formas e blocos, papel (branco e colorido), canetas, lápis, canetinhas, lápis de cor, pincéis e tintas, tesoura, barbante, cola, palitos, tampinhas, plásticos e panos montagens 4. EDUCATIVOS: livros, CDs, DVDs, etc.

5. LUDICOS: fantoches, fantasias, etc. Lembramos que esta lista contém apenas alguns exemplos e é não exaustiva.

O empresário deve avaliar se existe necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras (lembrando que este item é muito importante pois, por se tratar de crianças, os pais podem exigir ver o período de permanência dos filhos), bem como a contratação de seguro para os equipamentos e estoque, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a Brinquedoteca está instalada.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Uma Brinquedoteca oferece:

- Atividades recreativas;
- Brinquedos no período contratado;
- Acompanhamento de monitores.

Serão realizadas várias atividades no ambiente da brinquedoteca, tais como: dança da cadeira, brincadeiras de faz de conta, teatro de fantoches, brincadeiras com fantasias, mágicas etc.; jogos como: quebra cabeça, jogo da memória, tiro ao alvo, pega vareta, batalha naval, jogo da velha, boliche, puxa palito, encaixe, jogo com massa de modelar, dominó, jogo de montar, jogo de perguntas e respostas; leitura de livros infantis, confecção de brinquedos e objetos com material reciclável.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo em uma Brinquedoteca pode ser estruturado da seguinte forma:

Recepção da criança ? ambientação da criança ? saída da criança ? recebimento.

Recepção da criança

O recepcionista faz o cadastro da criança e do responsável e encaminha a criança ao brinquedista.

Ambientação da criança

O brinquedista apresenta a criança às demais crianças, aos brinquedos ou a encaminha para alguma atividade recreativa.

Saída da criança

Quando o responsável pela criança vem busca-la, o brinquedista vai buscar a criança da atividade que estiver brincando para leva-la ao responsável.

Recebimento

É comum esse tipo de empreendimento aceitar cartões de débito e crédito além de dinheiro em espécie. As Brinquedotecas faturam de acordo com a frequência de crianças e podem receber por hora, dia, semana ou mês.

Além disso, o empreendedor deverá atentar para as etapas de gestão da empresa, tais como:

- Compras e controle de estoque

Para implementar uma Brinquedoteca o empreendedor deverá ter controle dos produtos existentes no seu empreendimento. É preciso organizar um canal de comunicação que viabilize a chegada de material de qualidade (brinquedos, livros, móveis, etc.). Este trabalho envolve a pesquisa de fornecedores e visitas às empresas especializadas. Em especial, as compras neste segmento são bastante peculiares (dependem muito da moda do mercado infantil) e exigem habilidade do empreendedor.

- Gestão administrativo-financeira

A gestão administrativo-financeira inclui:

- Controle sobre as vendas / faturamento;
- Controle de caixa (incluindo controle de cheque pré-datado; controle de conta bancária / extratos e saldos conciliados com o banco);
- Controle de contas a receber e cobrança;
- Controle das contas a pagar a fornecedores;
- Relacionamento com o escritório de contabilidade, bancos, etc.;
- Gestão de recursos humanos (admissão, rescisão, treinamento, pagamento de funcionários).

10. Automação

A automação das atividades industriais/comerciais é um dos principais requisitos para uma participação mais competitiva de uma empresa no mercado local e nacional. Nesse sentido, é necessário manter sob controle e decisão um número crescente de aspectos relacionados com a produção e a venda, inclusive aqueles que estejam vinculados com as áreas: comercial, suprimento, estocagem, manutenção e logística.

Controle de entrada e saída de crianças

É desejável que haja um sistema que faça o controle de frequência das crianças que utilizam o espaço da Brinquedoteca e seu cadastro. Caso o empreendedor não encontre software específico, ele poderá utilizar para tal uma tabela de Excel ou encomendar um programa. É importante controlar a permanência da criança na Brinquedoteca, pois geralmente este serviço é pago por hora ou fração de hora.

Administração

Existem softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de estabelecimentos comerciais. Entretanto, o mais indicado é que o empresário procure softwares que contemplem detalhes do negócio que permitirão a gestão mais eficiente. Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se elencar:

- Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento Customer Relationship

Management – CRM;

- Criação de mala-direta com impressão de envelopes ou etiquetas;
- Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
- Controle de fornecedores de brinquedos com histórico de compras;
- Controle de despesas; Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc.); Fluxo de caixa; Inventário;
- Controle de ponto dos funcionários. O mercado oferece diversos softwares (pacotes) que auxiliam o empreendedor na gestão de sua empresa - existem aplicações integradas de controle de vendas, estoque, contas a pagar e receber, cadastro de clientes, fornecedores, etc., próprios para o comércio varejista.

Seguem algumas opções:

- Automatiza Financeiro.
- Sistema CRGNET.
- Financeiro.
- Orçamento Empresarial.
- SIC – Sistema Integrado Comercial.
- PDV Empresarial Professional.
- Sintec-pro.
- InstantCashBook.
- Direct Control Standard.
- Desktop Sales Manager.
- SGCON – Sistema Gerencial Contábil.
- Advanced Accounting Powered by CAS.
- Contact your Client Professional.
- JFinanças Empresa.
- GPI – Gerenciador Pessoal Integrado.
- SGI – Sistema Gerencial Integrado.
- MaxControl.
- Apexico VAT-Books.
- Yosemite Backup Standard.
- ERP Lite Free.
- II Worklog.
- Business Reports
- Fortuna 6.0
- Terrasoft CRM.
- Plano de Contas Gerencial.
- Spk Business.
- Controle de estoques.
- Magic Cash.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor; os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas, também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais dos componentes ou equipamentos atacadistas, varejistas, representantes ou outros.

Para Brinquedotecas pequenas, com serviços mais simples, o principal canal de distribuição é o próprio empreendimento através de serviços ofertados no mercado local, bairros e regiões próximas.

No caso da brinquedoteca, a criação de um site e a participação em redes sociais, são considerados bons canais de distribuição.

12. Investimentos

Várias decisões irão impactar no montante do investimento necessário para abertura de uma Brinquedoteca, dentre elas:

- Localização: o valor para alugar ou comprar um imóvel irá variar de acordo com a região e local escolhido para abertura do negócio;
- Tipo de imóvel: optar por alugar ou comprar um imóvel;
- Qualidade do imóvel: condições físicas do imóvel, necessidade de reforma, tamanho da reforma;
- Equipamentos: optar por equipamentos novos ou usados, equipamentos mais simples ou mais sofisticados.

Os resultados das decisões referentes a estes itens surgirão com a elaboração do plano de negócios. Etapa fundamental para quem deseja empreender de forma consciente, “o plano de negócios é a validação da idéia, análise de sua viabilidade como negócio” (DOLABELA, 1999, p.17).

Considerando uma Brinquedoteca instalada numa área de 100m² com equipamentos básicos, é necessário um investimento inicial estimado em aproximadamente em R\$ 41.900,00, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

Recepção/escritório/brinquedoteca

Balcão/caixa

R\$ 800,00

Computador

R\$ 1.500,00

Impressora

R\$ 750,00

Máquina Fiscal

R\$ 400,00

3 cadeiras

R\$ 450,00

Telefone

R\$ 100,00

Casinha média de madeira ou plástico

R\$ 1.100,00

Cama elástica

R\$ 1.200,00

Armário

R\$ 600,00

Piscina de bolinhas

R\$ 1.000,00
Fantasia diversas
R\$ 500,00
Balanco duplo
R\$ 1.500,00
Instrumentos musicais
R\$ 500,00
Sapateira
R\$ 500,00
3 mesinhas com cadeiras para brinquedos e desenhos
R\$ 600,00
2 video game
R\$ 2.200,00
2 Televisores
R\$ 2.400,00
Pufs
R\$ 300,00
Brinquedos diversos/livros/jogos - este valor pode variar dependendo, principalmente, do tipo de brinquedos que a empresa pretende ofertar
R\$ 5.000,00
Decoração
R\$ 2.500,00
Reforma e instalações
R\$ 10.000,00
Despesas de registro da empresa, contador/taxas
R\$ 2.000,00
Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade
R\$ 5.000,00
TOTAL DO INVESTIMENTO
R\$ 41.900,00

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

A previsão de faturamento de uma brinquedoteca nesse padrão gira em torno de R\$ 18.000,00 por mês.

Os valores acima relacionados são apenas uma referência para constituição de um empreendimento dessa natureza. Para dados mais detalhados é necessário saber exatamente quais tipos de produtos e serviços serão oferecidos pela empresa e qual o seu porte. Nesse sentido, aconselhamos ao empreendedor interessado em constituir esse negócio, a realização de levantamento mais detalhado sobre os potenciais investimentos depois de elaborado seu plano de negócio (para elaboração do plano de negócio procure o Sebrae do seu Estado).

Além disso, os valores acima irão variar conforme a região geográfica que a empresa irá se instalar, da necessidade de reforma do imóvel, do tipo de mobiliário escolhido, etc.

13. Capital de Giro

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

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

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

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

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

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

É importante que o novo empresário reserve entre 20% e 30% do investimento inicial para capital de giro, caso contrário, a empresa poderá muito cedo adquirir dívidas e apresentar dificuldades financeiras.

14. Custos

Os custos indicam as despesas (gastos) de um negócio. Podem ser fixos, que independem do faturamento, ou seja, aluguel, salários fixos, gastos com contador e internet. Ou podem ser variáveis, que estão relacionadas à quantidade de serviço prestado no mês, como por exemplo, impostos.

A escolha dos fornecedores na hora da reposição dos brinquedos é importante, por isso é fundamental que se faça uma boa pesquisa para selecionar os melhores preços e a melhor qualidade. Podem ser tomadas algumas providências que ajudem a diminuir o valor dos custos, como por exemplo:

- Optar por planos de telefone com custos mais baixos;
- Evitar gastos e despesas desnecessários, como por exemplo: excessos com telefone, água e luz.
- Negociar os honorários com o contador;
- E outras ações de acordo com a realidade de cada empreendimento.

Os custos de uma Brinquedoteca devem ser estimados considerando os itens abaixo:

Custos Fixos

Salários, encargos

R\$ 6.000,00

Água, Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 550,00

Impostos 6% da Receita

R\$ 1.080,00

Contador

R\$ 950,00

Higiene, manutenção

R\$ 500,00

Propaganda / Marketing

R\$ 500,00

Aluguel

R\$ 2.500,00

Total

R\$ 12.800,00

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

15. Diversificação/Aggregação de Valor

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

Para manter-se competitiva, uma Brinquedoteca precisa buscar alternativas que a diferencie dos concorrentes. Para agregar valor a este tipo negócio, existem diversas opções, das mais simples às mais sofisticadas, dentre elas pode-se citar:

- Criar oficinas de artes;
- Oferecer acompanhamento escolar;
- Oferecer formas de pagamento variadas de um cliente para o outro, conforme a frequência – por hora, por dia, semana ou mês;
- Realizar decoração temática de acordo com certas épocas do ano: natal, festa junina,

páscoa, etc.;

- Pesquisar quais brinquedos e personagens (para fantasias) estão na preferência das crianças;
- Utilizar músicas infantis para animar o ambiente.

É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um “serviço” diferenciado.

Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos.

Foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação, sendo sempre possível propor melhorias e novidades; para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar o empreendimento e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidas suas promoções. A propaganda pode ser feita utilizando os mais variados meios de comunicação como: * Mala direta e e-mail informando sobre promoções e novidades;

- Distribuições de cartões promocionais com descontos em escolas;
- Mídia especializada: Rádio, TV, jornais e revistas, placas e outdoors, panfletos;
- Feiras e eventos relacionados ao negócio. A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente. Além da propaganda existem outras formas de divulgação dos serviços de uma Brinquedoteca, dentre elas pode-se citar: * Decoração de bom gosto;

- Site com apresentação atraente, com alguns serviços e curiosidades sobre a Brinquedoteca e seus serviços pode atrair clientes que estejam procurando novidades na rede mundial de computadores.

- União com outros empresários que tenham o mesmo público alvo para diminuir custos de divulgação, por meio de folhetos com divulgação de diferentes estabelecimentos. Todas as formas de divulgação apresentadas são importantes para divulgação da Brinquedoteca, e terão o resultado potencializado se o empresário investir no bom atendimento e na qualidade dos serviços. A atenção dispensada ao consumidor e serviço de qualidade, são a garantia do retorno do cliente lembrando que a publicidade do boca-a-boca é muito importante. Clientes satisfeitos sempre recomendarão sua Brinquedoteca!

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de BRINQUEDOTECA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9329-8/99 como a atividade de prestação de serviços de entretenimento infantil, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de

Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 900.000,00 (novecentos mil reais) para microempresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

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

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

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

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

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

Outros regimes de tributação

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

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

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

- **IRPJ - 15%.** Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- **CSLL - 9%.** Não há adicional de imposto.
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

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

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

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

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

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

- **IRPJ - 15%** sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

- **CSLL - 9%**, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

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

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

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

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

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

18. Eventos

Segue a lista de alguns eventos relacionados ao setor infantil disponibilizada pelo MDIC (Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio):

Segue a lista de alguns eventos relacionados ao setor infantil disponibilizada pelo MDIC (Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio):

ABRIN

Feira Brasileira de Brinquedos

Feira / Nacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços: brinquedos em geral, educativos e pedagógicos, puericultura e produtos licenciados.

Com cerca de 175 expositores.

Promoção: Francal Feiras e Empreendimentos Ltda.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

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

Contato: abrin@francal.com.br

EXPO PARQUES E FESTAS

Feira Internacional de Produtos e Serviços para Parques Temáticos, Buffets e Festas Infantis

Feira / Internacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços: animatrônicos, brinquedos e equipamentos, cenografia, atrações e entretenimento, jogos e equipamentos, infláveis, artigos de festas e decoração, alimentos, confeitos, bolos, doces, lembrancinhas, fantasias e serviços para festas.

Com cerca de 122 expositores.

Promoção: Francal Feiras e Empreendimentos Ltda.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

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

Contato: expoparquesefestas@francal.com.br

MEGAFEIRA

Feira de Brinquedos, Utilidades Domésticas, Presentes, Papelaria e Bazar

Feira / Internacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços: brinquedos, utilidades domésticas, artigos para papelaria, presentes, bazar, artigos de natal e puericultura.

Com cerca de 100 expositores.

Promoção: Megafeira-RS Organização de Eventos Ltda.

Local: Riocentro Pavilhão II - Rio de Janeiro - RJ

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

Contato: rubilar@rubilarvendas.com.br

SALEX - SOUTH AMERICAN LEISURE EXHIBITION

Exposição Sul-Americana da Indústria de Diversão

Exposição / Internacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços: máquinas e equipamentos de diversão, dados eletrônicos, equipamentos para parques, bilhares, boliches, vending-machines, jukeboxes, videogames, flippers, iluminação, simuladores, pebolins, sinucas, playgrounds, arcades, redemptions e kiddie-rides.

Com cerca de 120 expositores.

Promoção: Filistreca Serviços Ltda.

Local: Transamérica Expo Center - São Paulo - SP

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

Contato: info@salex.com.br

19. Entidades em Geral

Uma Brinquedoteca relaciona-se com um conjunto de entidades que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio.

Relação de algumas entidades para eventuais consultas:

ABRINE - Associação Brasileira de Brinquedos Educativos

Rua Machado Bitencourt, 190, cj. 408 Vila Clementino

São Paulo - SP

Tel: (11)5087-9601

Fax:(11) 5087-9601

E-mail: abrine@abrine.org.br

Site: www.abrine.org.br

ABRINQ – Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos

Av. Santo Amaro, 1386 3º Andar Vila Nova Conceição

São Paulo – SP

Tel.: (11)3238 1950

Fax: (11)3238 1951

E-mail: abrinq@abrinq.com.br

Site: <http://www.abrinq.com.br/>

Association dès Ludothèques Françaises

7, Impassechartière – 75005

Paris – França

Tel: 01 43 26 84 62

Fax: 01 43 26 81 73

E-mail: courrier@alf-ludotheques.org

Site: www.alf-ludotheques.org

IPA – Associação Brasileira pelo Direito de Brincar

Tel: (11) 3255 4563

E- mail: contato@ipadireitodebrincar.org.br

Site: <http://www.ipadireitodebrincar.org.br/>

20. Normas Técnicas

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

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Brinquedoteca:

ABNT NBR NM 300-1:2004 Versão corrigida:2011 - Segurança de brinquedos Parte 1: Propriedades gerais, mecânicas e físicas.

Os requisitos desta parte da norma se aplicam a todos os brinquedos, isto é, qualquer produto ou material projetado ou claramente destinado para uso em brinquedos para crianças menores de 14 anos. Estes requisitos são aplicados aos brinquedos novos no estado em que serão recebidos pelo consumidor.

ABNT NBR NM 300-2:2004 - Segurança de brinquedos Parte 2: Inflamabilidade.

Esta parte desta Norma estabelece as categorias de materiais inflamáveis que são proibidos em todos os brinquedos e os requisitos relativos à inflamabilidade de determinados brinquedos quando submetidos a uma pequena fonte de calor.

ABNT NBR NM 300-3:2004 Versão corrigida:2011 - Segurança de brinquedos Parte 3: Migração de certos elementos.

Esta parte da Norma estabelece os requisitos e os métodos de ensaio para a migração dos materiais de brinquedos e de partes de brinquedos, exceto dos materiais não acessíveis (ver a Parte 1 desta Norma), dos seguintes elementos: antimônio, arsênio, bário, cádmio, cromo, chumbo, mercúrio e selênio.

ABNT NBR NM 300-4:2004 - Segurança de brinquedos Parte 4: Jogos de experimentos químicos e atividades relacionadas.

Esta parte da Norma estabelece os requisitos relativos a quantidade máxima de certas substâncias e preparados utilizados em jogos de experimentos químicos e atividades relacionadas.

ABNT NBR NM 300-5:2004 - Segurança de brinquedos Parte 5: Jogos químicos distintos de jogos de experimentos.

Esta parte da Norma estabelece os requisitos para as substâncias e os materiais que são utilizados nos jogos químicos que não sejam jogos de experimentos.

ABNT NBR NM 300-6:2004 - Segurança de brinquedos Parte 6: Segurança de brinquedos elétricos.

Esta parte da Norma considera a segurança de brinquedos elétricos. Se aplica também aos brinquedos de construção elétricos e aos brinquedos funcionais elétricos, e deve ser aplicada com a parte 1 desta Norma.

Nota do Técnico: Embora essas normas não sejam específicas para uma brinquedoteca elas tratam da segurança de brinquedos em um âmbito geral, sendo assim importante o conhecimento dessas das mesmas.

ABNT NBR 15859:2010 – Brinquedos infláveis de grande porte — Requisitos de segurança e métodos de ensaio.

Esta Norma especifica os requisitos de segurança para os brinquedos infláveis nos quais as atividades principais são destinadas ao lazer, como, por exemplo, pular, brincar, jogar e deslizar.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Brinquedoteca

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 13434-1:2004 – Sinalização de segurança contra incêndio e pânico Parte 1: Princípios de projeto.

Esta parte da ABNT NBR 13434 fixa os requisitos exigíveis que devem ser satisfeitas pela instalação do sistema de sinalização de segurança contra incêndio e pânico em edificações.

ABNT NBR 13434-2:2004 – Sinalização de segurança contra incêndio e pânico Parte 2: Símbolos e suas formas, dimensões e cores.

Esta parte da ABNT NBR 13434 padroniza as formas, as dimensões e as cores da sinalização de segurança contra incêndio e pânico utilizada em edificações, assim como apresenta os símbolos adotados.

ABNT NBR 13434-3:2004 – Sinalização de segurança contra incêndio e pânico Parte 3: Requisitos e métodos de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR 13434 define os requisitos mínimos de desempenho e os métodos de ensaio exigidos para sinalização contra incêndio e pânico de uso interno e externo às edificações, a fim de garantir a sua legibilidade e integridade, quando dimensionadas e instaladas em conformidade com a ABNT NBR 13434-1 e ABNT NBR 13434-2.

ABNT NBR 9077:2001 – Saídas de emergência em edifícios.

Esta Norma fixa as condições exigíveis que as edificações devem possuir, a fim de que sua população possa abandoná-las, em caso de incêndio, completamente protegida em sua integridade física; Para permitir o fácil acesso de auxílio externo (bombeiros) para o combate ao fogo e retirada da população.

ABNT NBR 13434-3:2004 – Sinalização de segurança contra incêndio e pânico Parte 3: Requisitos e métodos de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR 13434 define os requisitos mínimos de desempenho e os métodos de ensaio exigidos para sinalização contra incêndio e pânico de uso interno e externo às edificações, a fim de garantir a sua legibilidade e integridade, quando dimensionadas e instaladas em conformidade com a ABNT NBR 13434-1 e ABNT NBR 13434-2.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os

requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 5419:2005 - Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas.

Esta Norma fixa as condições de projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra descargas atmosféricas (SPDA), para proteger as edificações e estruturas definidas em 1.2 contra a incidência direta dos raios. A proteção se aplica também contra a incidência direta dos raios sobre os equipamentos e pessoas que se encontrem no interior destas edificações e estruturas ou no interior da proteção impostas pelo SPDA instalado.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria.

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 8160:1999 - Sistemas prediais de esgoto sanitário - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece as exigências e recomendações relativas ao projeto, execução, ensaio e manutenção dos sistemas prediais, de esgoto sanitário, para atenderem às exigências mínimas quanto à higiene, segurança e conforto dos usuários, tendo em vista a qualidade destes sistemas.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Brinquedista- é o monitor que trabalha na brinquedoteca.

Cultura - conjunto de padrões de comportamento, crenças, conhecimentos, costumes etc. que distinguem um grupo social. Forma ou etapa evolutiva das tradições e valores intelectuais, morais, espirituais (de um lugar ou período específico).

Infância - período da vida que é legalmente definido como aquele que vai desde o nascimento até os 12 anos, quando se inicia a adolescência.

Leitura - a palavra Leitura vem do latim lectum de legere, que significa arte de ler; ato ou o efeito de ler. A leitura é uma atividade de compreensão das diversas mensagens existentes no ambiente em que o indivíduo vive. Essas mensagens podem se apresentar de várias formas: imagens, sons, código escrito, entre outros.

Lúdico - Forma de desenvolver a criatividade, os conhecimentos, através de jogos, música e dança. O intuito é educar, ensinar, se divertindo e interagindo com os outros.

Puericultura - é a ciência médica que se dedica ao estudo dos cuidados com o ser humano em desenvolvimento, mais especificamente com o acompanhamento do desenvolvimento infantil.

Playground - palavra de origem inglesa que significa terreno de recreação, também conhecido como parquinho.

Software Livre - permite que os usuários o executem, copiem, estudem, modifiquem e aperfeiçoem com liberdade e de acordo com suas necessidades.

22. Dicas de Negócio

Dicas importantes para quem pensa em montar uma Brinquedoteca:

- Verificar os preços praticados pelos concorrentes;
- Dar atenção aos funcionários para garantir excelência nos serviços prestados;
- Estar presente diariamente na Brinquedoteca;
- Para diminuir os custos pode-se investir em equipamentos usados para o escritório – computadores, impressoras fiscal e impressora comum;
- Investir em um projeto de decoração;
- Ficar atento às novidades no setor de brinquedos;
- Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, etc;

O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer adaptação constante (novos livros e brinquedos estão sempre surgindo no mercado), em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.

Uma outra dica importante é a boa qualificação da sua equipe. Pague treinamentos de curta duração aos seus funcionários.

E, para quem não sabe, trabalho que envolve criança exige o dobro das responsabilidades. Treine sua equipe para prestar os primeiros socorros, caso as crianças se machuquem. Além de ser necessário ao serviço prestado, você evita futuros possíveis problemas, como reclamações de pais.

23. Características Específicas do Empreendedor

De acordo com McClelland (1972), citado por Schmidt e Dreher (2006) existem características comportamentais que são comuns aos empreendedores. Essas características são denominadas Características Comportamentais Empreendedoras – CCEs das quais

pode-se citar:

- Busca constante de oportunidades;
- Toma iniciativas;
- É persistente;
- Possui disposição para correr riscos calculados;
- Exige de qualidade e eficiência;
- Compromete-se com o que faz;
- Procura manter-se informado;
- Estabelece metas;
- Planeja e monitora as tarefas;
- Busca feedback;
- É confiante e independente;
- Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
- É negociador.

Para o empreendedor que deseja atuar no ramo infantil, pode-se acrescentar ainda:

- Ser criativo;
- Gostar de brincar e interagir com crianças;
- Ser bom comunicador, simpático, atencioso com os clientes;
- Gostar do ramo de negócio e conhecê-lo bem;
- Pesquisar e observar permanentemente o segmento de mercado onde está competindo, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Assumir somente riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
- Imaginação criativa;
- Sentido artístico e estético;
- Sentido de pormenor e precisão;
- Boa coordenação visual/motora;
- Boa presença – apresentação – higiene pessoal.

Um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso numa Brinquedoteca é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas. (Dolabela , 1999 p. 70).

24. Bibliografia Complementar

Magalhães, Celina Maria Colino; Pontes, Fernando Augusto Ramos. Brinquedoteca. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Empresasenegocios/0,,ERA595712-2933,00.html> . Acesso em 23 de julho de 2013.

Brinquedoteca: criação e manutenção de brinquedotecas. Disponível em: <http://www.portaleducacao.com.br/pedagogia/artigos/5748/brinquedoteca-criacao-e-manutencao-de-brinquedotecas>. Acesso em 23 de julho de 2013.

Calendário de exposições e feiras 2013. Disponível em : [http://www.cinpr.org.br/uploadAddress/Calendario_de_Exposicoes_e_Feiras_2013\[40083\].pdf](http://www.cinpr.org.br/uploadAddress/Calendario_de_Exposicoes_e_Feiras_2013[40083].pdf). Acesso em 23 de abril de 2013.

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.É brincadeira! Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Empresasenegocios/0,,ERA655337-2933,00.html?opcoes=>

Revistas .Acesso em 23 de julho de 2013.

O que é Brinquedoteca? Disponível em: <http://www.pedagogiaaopedaleta.com.br/posts/brinquedoteca-a-crianca-o-adulto-e-o-ludico/> Acesso em: 23 de junho de 2013

O desempenho do setor. Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (Abrinq). Disponível em: <http://www.abrinq.com.br/download/O%20Desempenho%20do%20Setor%20-%202012.pdf> Acesso em: 23 de junho de 2013

Simiano (2012). Sobre o espaço da Brinquedoteca e a produção de sentido entre crianças: quem quer brincar? Seminário de Pesquisa em Educação da Região Sul- IX ANPED SUL. Disponível em: <http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/anpedsul/9anpedsul/paper/viewFile/359/296> Acesso em: 28 de junho de 2013

Souza,C.P. Berçário e Ludoteca : projeto mimeo. UFPR, 1995.

Souza. Regulamento Brinquedoteca. Faculdade de Ensino Superior da Amazônia Reunida-FESAR, 2011. Disponível em: http://www.fesar.com.br/PDFS/REGULAMENTO_BRINQUEDOTECA.pdf Acesso em: 28 de junho de 2013.

BRINQUEDOS 2015. ABRINQ. 2016. Disponível em : <http://www.abrinq.com.br/download/brinquedos2015.pdf>. Acesso em: 14/12/2016.

ASBRAFE (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO COMERCIO DE ARTIGOS PARA FESTAS). Disponível em: <https://asbrafe.com.br>. Acesso em: 07 de dezembro de 2019.

População do Brasil. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 07 de dezembro de 2019.

25. Fonte de Recurso

[null O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:]

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-ospequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>.

26. Planejamento Financeiro

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

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

PRINCÍPIO DA ENTIDADE O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

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

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

EMPRÉSTIMOS Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar

atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

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

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

27. Produtos e Serviços - Sebrae

[null Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.]

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

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

Para desenvolver o comportamento empreendedor.

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com

o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>.

28. Sites Úteis

www.abrine.org.br

www.abrinq.com.br/

