

Curso de idiomas



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.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	9
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	10
Capital de Giro.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	19
Entidades em Geral.....	20
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	21
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Bibliografia Complementar.....	23
Fonte de Recurso.....	24
Planejamento Financeiro.....	24
Produtos e Serviços - Sebrae.....	25
Sites Úteis.....	26
Custos e Despesas.....	26

1. Apresentação de Negócio

Um Curso de Idiomas ensina línguas estrangeiras capacitando o aluno para falar, compreender e escrever em outros idiomas.

O Curso de idiomas como negócio em si, pode ser formatado de formas distintas, sendo tanto no formato clássico como uma Escola de Idiomas ou até mesmo numa modalidade menos formal, como um curso com “Aulas Particulares” individuais ou até mesmo para pequenos grupos.

O contínuo processo de globalização que a sociedade tem vivenciado nos últimos tempos, torna cada vez mais importante a necessidade de domínio de outros idiomas, de preferência os mais utilizados no mundo, que são o inglês e o espanhol.

Essa necessidade traduz em exigências do mercado de trabalho ou mesmo para acumular conhecimento, o que sempre será bastante útil em diversos momentos, incluindo viagens a turismo, serviços, estudos, dentre outros.

Diante desse processo, surgem no mercado diversos cursos de línguas que oferecem o ensino de outros idiomas, mas isso não significa que todas as escolas atendam a expectativa das pessoas que procuram esses cursos. Há também profissionais autônomos que trabalham o ensino de outros idiomas (professores particulares).

2. Mercado

Para se posicionar bem perante o seu público alvo o Curso de Idiomas deverá oferecer cursos com qualidade, manter em seu quadro de professores profissionais que tenham total domínio do idioma que tenham didática de ensino, como também, que sejam carismáticos, o que tornará as aulas agradáveis e interessantes.

O objetivo do curso de idiomas é desenvolver no aluno as seguintes habilidades e competências: leitura, interpretação, escrita e, principalmente, conversação.

Tem se observado a entrada de empresas estrangeiras no mercado nacional visando oferecer cursos de idiomas como Inglês, Espanhol, Francês, Italiano, Alemão, Japonês, Chinês, etc. Essa inserção faz com que o nível de ensino de idiomas se torne mais qualificado e com isto aumenta também a concorrência entre as empresas do segmento, bem como entre os profissionais autônomos que atuam com o ensino de outro idioma.

O volume de vagas nos diversos setores da economia para pessoas que tenham o domínio de pelo menos outro idioma, está bastante atrativo, como exemplo: hotéis, restaurantes, taxistas, agentes de aeroporto, comissários de bordo, pilotos de aviação civil, comércio em geral, assessorias comerciais e profissionais, dentre outros segmentos.

Com base nesse contexto, o empreendedor que tender a ingressar nesse segmento de mercado deverá fazê-lo consciente que enfrentará uma concorrência forte, mas que poderá ter sucesso caso adote os procedimentos necessários para que seu curso de idiomas atinja um nível de qualidade e compromisso com o ensino de idiomas em alto nível.

O mercado assinala boas opções para quem pretende empreender no setor. O segmento de

educação e treinamento é um dos mais tradicionais no mercado de franquias brasileiro. Segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), no 2º trimestre de 2017, a participação no faturamento da franchising chegou a 2,718 bilhões.

De acordo ainda com a Associação Brasileira de Franchising, o mercado de Educação, Idiomas e Treinamentos, é o que mais cresce:

1º - Educação, Idiomas & Treinamentos – 15%

2º - Alimentação – 14%

3º - Beleza & Estética – 14%

4º - Vestuário – 12%

5º - Informática & Eletrônicos – 11%

6º - Cosméticos & Perfumaria – 10%

7º - Casa & Construção – 10%

8º - Lavanderia & Limpeza – 9%

9º - Hotelaria & Turismo – 8%

10º - Micro franquias – 4,3%

Outra pesquisa, divulgada pelo Guia de Franquias, demonstra os destaques para 2017 e aponta o setor de Serviços em Educação com crescimento de 9,7%.

No congresso da Associação Brasileira de Private Equity e Ventury Capital, foi discutido amplamente o tema “a crise pode ter abalado parte do setor de educação, mas as oportunidades ainda são abundantes”. Foi o que defenderam profissionais de fundos de investimento no Congresso ABVCAP 2017, em São Paulo. Os campos mais discutidos (e promissores) foram a educação à distância (EaD) e o ensino de idiomas. Beatriz Amary, diretora da gestora britânica Actis, foi uma das defensoras de que há espaço para investir no setor de educação. “É um segmento que ainda tem muito crescimento orgânico para acontecer. Eu acredito que crescimento orgânico ainda existe, ganhando participação de mercado. E você está investindo também em capital humano, no futuro do país.”

A demanda e oportunidades são muitas, inclusive para cursos online, os Cursos de Idioma são os mais procurados na internet, com 59% de preferência, seguido por Engenharia (25%) e Administração (22%), segundo pesquisa da “NZN Intelligence” publicado na Veja.

Os processos seletivos comprovam esse panorama. Segundo pesquisa anual do site de empregos Catho, 6,4% dos entrevistados afirmaram terem sido submetidos a entrevistas em uma segunda língua, e em 84,1% das situações o idioma cobrado foi o inglês.

Vale ressaltar, segundo informações da Associação Brasileira de Franchising, que 16% das maiores franquias de 2018, foram da área de Serviços Educacionais, sendo que, as escolas de idiomas representaram 6% do faturamento total do setor de educação, que em 2018

movimentou R\$ 11,4 bilhões e teve um aumento de 6,5% no número de unidades. Um segmento com grande concorrência e forte potencial de crescimento, pois apenas cerca de 5% da população brasileira fala uma segunda língua e menos de 3% têm fluência em inglês.

3. Localização

A definição do local é item fundamental para o sucesso do empreendimento. Os clientes deste tipo de negócio procuram empresas instaladas, em princípio, em pontos nobres das cidades, no entanto, de acordo com as novas tendências de mercado, não são mais exclusivas em áreas nobres, bairros de classe média também entraram no circuito desse tipo de negócio. Além do bairro, a localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

b) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

c) Alguns locais que podem ser considerados estratégicos:

- Centros Comerciais e de Negócios.

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é uma mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontram-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir um Curso de Idiomas, 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 de um Curso de Idiomas é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na prefeitura municipal, para obter a inscrição municipal e o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- 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.

- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento. É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-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.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica.

5. Estrutura

O tamanho da estrutura física irá variar segundo a expectativa do empreendedor em relação ao número de alunos que se espera captar no início das operações do curso de idiomas.

Alguns espaços devem ser garantidos, isso considerando o modelo tradicional de cursos ministrados em escolas, que devem ter um mínimo de estrutura física conforme segue descrito abaixo:

- Recepção / secretaria: espaço destinado à instalação de mesas para o atendimento dos alunos;
- Sala / espaço de convivência: esse espaço é destinado para que os alunos possam ficar, enquanto aguardam o início das aulas, ou nos intervalos;
- Banheiros: espaços para instalação de sanitários masculinos e femininos;
- Sala de professor: esse espaço destina-se a acomodar os professores em intervalos de aulas, bem como possibilitar lanches rápidos tanto para os professores quanto para os funcionários administrativos;
- Salas de aula: pequenas salas, para acomodar grupos pequenos de alunos para aplicação das aulas de idiomas;
- Área administrativa: espaço destinado à instalação das atividades administrativas e financeiras, com a finalidade de processar a operacionalização da gestão completa da

empresa de curso de idiomas.

Para instalação dos espaços acima, o ideal é que se inicie com uma área mínima de 100 m². Os espaços da escola de idiomas deverão contar com layout interativo e agradável, pois a ambientação será um elemento de diferencial de um empreendimento.

A presença do empreendedor nesse segmento empresarial é fundamental, pois dará credibilidade a esse novo negócio. Assim o empreendedor deverá acompanhar todas as atividades do empreendimento.

Nos casos de cursos em domicílio, aulas particulares, sugere-se no mínimo uma sala reservada, com mesa e cadeiras confortáveis e um pequeno quadro para escrita.

6. Pessoal

Considerando a estrutura sugerida para a empresa de curso de idiomas, sugere-se que o quadro de funcionários fixos para o início das atividades seja na ordem de 04 funcionários, distribuídos conforme abaixo:

Administrativo

- Na recepção deve-se alocar 03 pessoas encarregadas de atender os clientes que procurarem a empresa de curso de idiomas, bem como o atendimento telefônico, e também orientar os alunos que já estiverem frequentando as aulas. A necessidade de três pessoas para a recepção é devida ao atendimento em três turnos;
- Uma pessoa para atuar na área de faturamento, financeiro (caixa e tesouraria) e controle de documentação a ser encaminhada para a área contábil;

Professores

O quadro docente será bastante variável, já que está ligado a demanda de alunos. Mas sugere-se que a escola inicie suas atividades com professores que lecionem as línguas ofertadas pelo Curso.

Além disso, são necessários dois auxiliares de limpeza, para a higienização da escola e serviços gerais. Recomendam-se dois, devido aos turnos das aulas, que deve sempre contar com um auxiliar de limpeza.

O empreendedor deverá estar presente tempo integral, principalmente nas áreas de ensino e atendimento, pois são nessas áreas que configurará o sucesso de seu empreendimento, ou seja, ter um atendimento diferenciado e um ensino de alta qualidade.

Nas situações do empreendedor ser o próprio professor, em casos de cursos em domicílio, ele será o próprio colaborador e proprietário. Mediante seu crescimento, se possível, contratar uma secretária/assistente para cuidar da agenda das aulas, bem como organização geral do ambiente.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Considerando uma empresa de pequeno porte, serão necessários os seguintes equipamentos:

- Mesas de estudo para sala de aula;
- Cadeiras estofadas;
- Quadro branco, para pincel;
- Projetor;
- Projetor multimídia;
- Tela de projeção de imagens;
- Aparelho multimídia;
- TV;
- Wifi;
- Internet;

Área Administrativa

- Mesas;
- Cadeiras;
- Computador;
- Impressora multifuncional;
- Telefone;
- Armários tipo arquivos;
- Aparelhos de ar condicionado.
- Internet;
- Wifi.

O empreendedor poderá optar por adquirir materiais usados o que pode diminuir bem o seu capital inicial, porém, alguns cuidados devem ser tomados:

- Dar preferência a equipamentos que estejam em uso;
- Pedir a um especialista para avaliar as condições do equipamento antes de comprá-lo;
- Solicitar toda a documentação técnica do equipamento que estiver comprando como os manuais de operação e manutenção;
- Os móveis tem que ter aspecto de novos e devem estar em bom estado de conservação.

Ter uma boa assistência técnica, com garantia para os equipamentos eletrônicos é extremamente necessário para o bom funcionamento do seu negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes 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 pelas 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.

Por tratar-se de atividade relacionada à prestação de serviços, não há matéria prima ou mercadorias envolvidas na execução direta deste negócio.

Por outro lado, é salutar compreender que existem matérias primas que são indiretamente aplicáveis e necessárias para negócios desta natureza tais como:

- Livros didáticos;
- Softwares;

- Material de papelaria tais como: resmas de papel, grampos, cds, revistas, canetas, lápis, pincéis para quadro branco, etc.;
- Materiais de limpeza;
- Entre outros, que podem ser necessários.

Assim sendo, é fundamental uma boa gestão dos estoques de material para evitar desperdícios, bem como manter sempre disponíveis para necessidade de realização das atividades do curso.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo não é nada complexo, basta ter muita concentração e organização para que tudo saia corretamente e de maneira profissional.

Para que isso ocorra, temos alguns passos a seguir:

- A chave fundamental ao iniciar esse tipo de negócio é escolher bem onde pretende iniciar. Deve-se analisar bem a concorrência e saber quais são as vantagens que ela oferece aos seus alunos, condições de pagamento, materiais utilizados, professores capacitados, entre outros. É preciso evitar abrir perto de outras escolas;
- A recepção é a porta de entrada do seu negócio, portanto deve ser muito bem estruturada, confortável;
- É importante que o local de instalação da escola seja muito bem pensado. Escolher uma casa para servir como sala de aulas pode ser uma boa opção;

As salas de aula devem conter um layout baseado na metodologia escolhida, deve ser confortável e climatizada, conter aparelhos áudio visuais, ter uma boa acústica para que o professor possa manter um tom de voz natural, sem a necessidade de elevar o volume da voz, pois a naturalidade possibilita um melhor aproveitamento por parte dos alunos;

- Além disso, é preciso desenvolver métodos de aprendizado que sejam didáticos;
- A contratação de professores é fundamental, deve-se escolher com muita cautela;
- É essencial que os horários das aulas para os alunos sejam flexíveis, para que o aluno se sinta a vontade e escolha o que melhor se adapte a sua agenda;
- É preciso também ser convincente a aplicar o método ao aluno. Caso isso fique em cargo das secretárias, é preciso treiná-las para oferecer um bom atendimento e explicar passo a passo como funciona a metodologia na sua escola. Lembre-se que a recepção é a porta de entrada para qualquer negócio, não apenas no sentido literal.
- Uma equipe estruturada e adequada fará toda a diferença para o desenvolvimento do seu empreendimento.

Um bom entendimento e planejamento garante o sucesso e a otimização do seu negócio.

10. Automação

Quanto ao gerenciamento do negócio, estão disponíveis no mercado, software, aplicativos integrados que possibilitam o controle. O empreendedor deverá pesquisar entre os oferecidos no mercado o que melhor se adapta ao seu empreendimento. O aplicativo escolhido deverá oferecer soluções de controle financeiro e acadêmico. Isto porque a escola de idiomas deverá manter um controle forte relacionado ao desempenho acadêmico de cada aluno, bem como acompanhar o controle de pagamento dos alunos junto à escola, seja no momento da emissão de boletos a pagar ou no controle dos pagamentos efetuados. Ter um software que faz a comunicação professor – aluno para que o aluno possa tirar suas dúvidas mesmo fora da escola, é um diferencial .

O empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

11. Canais de Distribuição

O termo Canais de Distribuição é utilizado para definir como as mercadorias serão distribuídas, como chegarão ao cliente. É comumente utilizado para empresas comerciais e industriais, no entanto de forma análoga, podemos dizer que num Curso de Idiomas a forma como as “aulas” são ministradas, servem de parâmetro como Canais de Distribuição.

Antigamente, ao se falar de Cursos de Idiomas, a ideia geral das pessoas era imaginar uma escola com cadeiras, quadro, sala de aula, etc., ou seja, uma escola tradicional. No entanto, ao longo do tempo, foi severamente modificada tal concepção, sendo que podemos falar em negócios que sequer existem fisicamente. Os cursos de idiomas, por exemplo, podem ser na modalidade Ensino a Distância – EAD.

Além disso, é possível também pensar na hipótese de aulas particulares, que podem ser marcadas na residência do aluno ou do professor, desta forma, teríamos outro canal de distribuição.

Por fim, temos o meio tradicional, ou seja, as Escolas de Idiomas.

Em suma, temos 3 Canais de Distribuição:

- Aulas presenciais em salas de aula de escolas de idiomas;
- Aulas particulares em residências, bibliotecas, etc.;
- Plataformas de ensino a distância: vídeo aulas, aplicativos, sites com conteúdo, etc.

12. Investimentos

Muito empreendedor novo tem apostado em negócios no ramo da educação, pois é uma necessidade evidente na vida de todas as pessoas hoje em dia e que em muitos casos exige um baixo investimento inicial para se iniciar uma pequena empresa de **cursos de idiomas**, já

que um dos principais recursos necessários é o próprio conhecimento que será transmitido para os alunos.

O início de tudo é elaborar um Plano de Negócios. O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual irá atuar, além disso detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento do negócio. Recomendamos procurar uma unidade do SEBRAE mais próxima e conferir como elaborar.

A estrutura de investimentos para este negócio pode ser dividida em dois grupos:

- **Mobiliário e equipamentos para Alunos e Professores;**
- **Mobiliário e equipamentos administrativos.**

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a qualidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de outubro/2019.

O exemplo está baseado em uma **escola de cursos de idiomas** com estrutura para atendimento de 50 alunos. Com o crescimento do negócio se faz necessário uma readequação através do Plano de Negócios.

Móveis e Equipamentos para Alunos e Professores

45

Cadeiras Universitárias

R\$ 90,00

R\$ 4.050,00

01

Cadeira Longarina

R\$ 320,00

R\$ 320,00

02

Mesa em L para Recepção e Coordenação

R\$ 300,00

R\$ 600,00

02

Cadeiras

R\$ 250,00

R\$ 500,00

01

Mesa de Reunião para Sala dos Professores

R\$ 590,00

R\$ 590,00

06

Cadeiras para sala dos Professores

R\$ 125,00

R\$ 750,00

02

Armários 2 portas

R\$ 450,00

R\$ 900,00

03

Mesas Individual Multiuso

R\$ 350,00

R\$ 1.050,00

04

Cadeiras

R\$ 125,00

R\$ 500,00

01

Bebedouro Eletrônico + Suporte para copos

R\$ 950,00

R\$ 950,00

01

Frigobar

R\$ 750,00

R\$ 750,00

02

TV

R\$ 1.500,00

R\$ 3.000,00

01

Aparelhos de Ar Condicionado

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

01

Projektor 800x600 USB HDMI

R\$ 1.600,00

R\$ 1.600,00

05

Telas de projeção

R\$ 330,00

R\$ 1.650,00

05

Quadro branco

R\$ 130,00

R\$ 650,00

04

Aparelho de som – Mini System

R\$ 500,00

R\$ 2.000,00

Moveis e equipamentos – Área Administrativa

02

Desktop / Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 2.400,00

04

Mesas

R\$ 300,00

R\$ 1.200,00

10	Cadeiras para escritório
R\$ 200,00	
R\$ 2.000,00	
03	Arquivos madeira ou aço
R\$ 400,00	
R\$ 1.200,00	
01	Impressora Multifuncional
R\$ 1.140,00	
R\$ 1.140,00	
02	Smartphones
R\$ 700,00	
R\$ 1.400,00	
02	Aparelhos telefônicos
R\$ 100,00	
R\$ 200,00	
03	Prateleiras
R\$ 1.300,00	
R\$ 3.900,00	
01	Aparelho de Ar Condicionado
R\$ 1.500,00	
R\$ 1.500,00	
TOTAL DE INVESTIMENTO	
R\$ 36.300,00	

Nota:

Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser em instalações próprias ou alugada.

Será necessário também a aquisição de material didático de apoio, dicionários de línguas estrangeiras, material multimídia etc., que também não estão sendo considerados nos valores apresentados, pois irá depender de quantos idiomas será trabalhado e também do quantitativo de salas de aula.

É importante que a estrutura permita que o aluno tenha um ambiente tranquilo e bem arejado, para facilitar no aprendizado e na concentração.

13. Capital de Giro

O negócio Curso de Idiomas é um ramo de atuação interessante, já que há uma grande demanda pelo aprendizado de uma nova língua no mercado. Igualmente a qualquer negócio tem necessidades de Capital de giro e a ciência é saber controlá-lo.

Pensando de uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

O capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da atividade e o dinheiro que será utilizado para saldar seus compromissos, sejam eles despesas fixas, gastos necessários para a prestação de serviços ou outro tipo de gasto extra.

O Capital de giro se baseia nos prazos praticados pela empresa, são eles:

- **Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);**
- **Prazos médios de estocagem (PME)** – no caso de uma escola de cursos de idiomas o estoque se resume a pequenas quantidades de itens de insumos utilizados no dia a dia, portanto não sofrem tanto impacto nos cálculos do capital de giro, no entanto alertamos para tomar cuidado com compras em excesso ou desnecessárias;
- **Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).**

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com a manutenção da escola como os salários de seus funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel, energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo, dependem da política adotada de venda, (boletos bancários, por exemplo), e mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 20% a 30% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

1. Passe um verdadeiro pente fino nas finanças e descubra quais gastos podem ser diminuídos: Crie políticas de incentivos à redução de custo com seus funcionários e parceiros, minimize desperdícios;
2. Tenha disciplina na gestão financeira do negócio. Sabemos que gerir a parte financeira de uma empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem jeito, é importante ser chato e manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;
3. Tome ações para minimizar impacto com a inadimplência. Devem ser criados processos coesos com abordagens efetivas para realmente solucionar o problema do cliente e da escola. O envio de mensagens por e-mails, ou de texto via celular, por exemplo, podem ser alternativas. Dessa forma, tenta-se facilitar o pagamento de valores atrasados ou mesmo estas mensagens podem ter o objetivo de lembrar o cliente de que haverá um vencimento

em breve.

4. Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto.

Finalizando, a solução dos problemas de capital de giro de uma empresa requer muito mais do que medidas financeiras. Estratégias, operações e práticas gerenciais, entre outras, precisarão ser repensadas para que o capital de giro permaneça ou volte ao estado de normalidade.

14. Diversificação/Agregação de Valor

O empreendedor da área de curso de idiomas poderá promover e organizar viagens culturais ao exterior, para um público que busca programas especiais e exclusivos, visando agilizar o aprendizado do idioma estudado de forma direta com os nativos da língua. Essas viagens culturais representarão uma diversificação de sua empresa, bem como se tornará também um processo de agregação de valor ao seu produto final.

Outra forma de diversificar e agregar valor ao seu produto será o de ministrar cursos de idiomas diferenciados, vinculando-se a tais cursos o atendimento corporativo para empresas (curso in company), dentro da estrutura física da contratante, exclusivamente para seus executivos ou público definido por essas empresas.

Uma agregação de valor também poderá ser dada com a estruturação de cursos específicos para crianças, para melhor idade, deficientes visuais ou auditivos, bem como atendimento de inserção de todas as parcelas da sociedade.

Esses cursos devem ser oferecidos em horários alternativos, visando manter uma ocupação de suas salas de aula no máximo de horários possíveis, tais como matutino e vespertino.

Outro ponto bastante utilizado atualmente é o uso da tecnologia no auxílio do aprendizado. Assim, a criação de aplicativos, jogos, ou mesmo no site da escola, pode ajudar na interação do aluno com a escola, e deixar o ensino e desenvolvimento dos alunos ainda mais interessantes e deixando-os ainda mais interessados em estudar e aprender uma nova língua.

Criação de festas comemorativas relacionadas a país da língua que está sendo estudada pode ser outra maneira interessante para, além de aprender a língua, conhecer um pouco da cultura do país.

Toda ideia que seja para atrair a atenção dos alunos de uma forma interessante para o conhecimento da língua, pode ajudar no crescimento do seu negócio.

15. Divulgação

A divulgação de uma empresa de curso de idiomas, como em qualquer outro empreendimento, irá requerer sua inserção na mídia, visando atingir o seu público-alvo.

Mas essa divulgação não é apenas utilizar os meios de comunicação tradicionais, pois o público desse tipo de serviço é bastante específico, portanto, o ideal é fazer uma mescla do tradicional com a divulgação direcionada, como exemplo cita-se: rádio, outdoors, internet, folders, jornais e em revistas de circulação regional.

Além dos meios de comunicação tradicionais citados, deverá ser divulgado o serviço de seu curso de idiomas em eventos de porte que ocorra em sua região, tais como feiras, escolas dos diversos níveis (ensino fundamental, médio e superior), dentre outros.

Atualmente as redes sociais se tornaram um ótimo meio de divulgação, já que seu efeito, se bem conduzido, terá um efeito de progressão geométrica. Mas o efeito das redes sociais e internet tanto tem a parte positiva, se bem trabalhada e o resultado for de alto nível, ou altamente danosa caso o resultado não seja o esperado pelo o público que frequentam o curso de idiomas.

Se for possível, o ideal é buscar no meio de divulgação uma consultoria especializada no sentido de divulgar sua empresa perante os meios de comunicação e segmento especializado, pois com um trabalho de divulgação bem feito por profissional qualificado haverá, sem dúvida, uma aceitabilidade muito mais expressiva perante a sociedade consumidora desse serviço. Deve-se utilizar também a divulgação via internet, criando um website dinâmico e de fácil entendimento, visando manter sua escola na rede mundial de computadores.

O empresário deverá prestar um serviço altamente qualificado a cada cliente, pois uma das melhores formas de divulgação desse tipo de empreendimento será o tradicional boca a boca. Esse meio de propaganda tem custo zero, mas o seu efeito supera extraordinariamente toda e qualquer outra forma de divulgação existente no mercado, pois é entendida como uma mídia indireta.

Caso a opção do empreendedor desse segmento seja o de trabalhar com franquia de curso de idiomas, poderá se tornar simplificada e ampliada à divulgação de sua escola a uma maior massa de pessoas.

16. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Curso de Idiomas optante do SIMPLES Nacional

O segmento de CURSO DE IDIOMAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8593-7/00 <https://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=8593700&chave=8593700> como a atividade de exploração de ensino de idiomas em cursos especializados, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro

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);

ISS (imposto sobre prestação de serviços);

INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

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 – Anexo XIII
<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm> .

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor:

R\$ 5,00 mensais de ISS – Imposto sobre Prestação de Serviços;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;

Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;

Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Exemplo 2: Curso de Idiomas NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre 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 sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos 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 32%, 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.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;

COFINS – 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso

em comparação com lucro presumido e por isso, 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;

CSSL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- 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).

RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

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

17. Eventos

É necessário ficar sempre por dentro das tendências do mercado para inovações e atualizações, para isso é necessário ficar sempre em contato com entidades e associações da

área.

Abralin – Instituto Brasileiro de Linguística

www.abralin.org ›

Seminários de Orientação em Literaturas de Línguas

<https://www.dac.unicamp>.

Seminário Regional do Ensino de Línguas Estrangeiras - lffportal1.iff.edu.br ›

Disponível em: <https://iased.org/conferences/>

18. Entidades em Geral

Associação de Linguística Aplicada do Brasil: ALAB

<https://alab.org.br>

ABF - Associação Brasileira de Franchising (associação das franquias, tendo informações importantes sobre franquias de escolas de idiomas)

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

Belta – Brazilian Educational & Language Travel Association

www.belta.org.br

19. 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). 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 Curso de Idiomas:

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma escola de Curso de Idiomas:

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 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 9050:2015 - 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.

20. Glossário

- **Análise do discurso:** é o estudo dos padrões de organização do discurso.
- **Cognato:** diz-se de, ou vocábulo que tem raiz comum com outro idioma.
- **Expressão:** enunciação do pensamento por meio de gestos ou palavras escritas ou faladas. O modo como o gesto, a voz ou a fisionomia revelam ou denotam a intensidade de um sentimento ou de um estado moral;
 - **Fonética:** é o estudo dos sons da fala, especialmente no que diz respeito à sua produção, transmissão e recepção. Clareza na pronúncia de palavras;
 - **Franqueado:** aquele que obteve, de empresa detentora de marca registrada ou processo patenteado, franquia (direito de uso) para uso dessa marca ou processo.
 - **Franquia:** sistema pelo qual uma empresa detentora de uma marca registrada, processo patenteado de produção ou direitos similares concede a outras empresas (em geral de menor porte) licença de utilização dessas marcas ou processos, sob certas condições.
 - **Gramática descritiva:** é o estudo da gramática que visa a descrever os padrões contidos num corpus falado ou escrito.
 - **Software:** é um sistema computacional, que poderá ser único ou conjunto de sistemas que forma um sistema integrado, utilizado para auxiliar na estruturação dos dados da empresa;
 - **Tela de projeção de imagens:** é uma tela em lona especial que recebe as imagens projetadas, por exemplo, pelo Projetor Multimídia.

21. Dicas de Negócio

Escolher bem o local onde pretende se instalar, observe se a concorrentes e o que eles oferecem. Analise se vale a pena ou não se instalar na mesma região;

É preciso evitar abrir perto de outras escolas. Tente abrir em locais onde há falta de demanda de escolas que oferecem esse tipo de ensino.

O método de aprendizado deve ser didático. O aluno escolherá a sua escola de idiomas se ela oferecer uma metodologia que faça com que ele realmente aprenda a falar e adquirir as habilidades que necessita para ter um diferencial no mercado de trabalho.

Outro ponto importante são os horários das aulas, é preciso que sejam flexíveis. Como, por exemplo, duas aulas por semana ou duas horas-aula seguidas, é importante oferecer aulas no período noturno ou aos sábados.

Deve-se ter muita cautela na escolha dos professores, pois muitos alunos escolhem a escola pelo professor. O professor precisa ser didático e gerar empatia aos alunos, além de, possuir fluência no idioma que ensinará.

As atendentes devem ser convincentes ao explicar o método ao aluno, é preciso treiná-las para oferecer um bom atendimento e explicar corretamente como funciona a metodologia na sua escola.

Seria um diferencial para a escola de idiomas que todas as pessoas que fazem parte da equipe de trabalho tenham conhecimento em pelo menos uma das línguas oferecidas pela escola, mostrando maior segurança aos clientes que buscam contatar a empresa. A partir da entrada do aluno no curso escolhido, o contato com o aluno deverá sempre ocorrer no idioma que ele esteja estudando; isto irá gerar um diferencial para seu empreendimento.

Um bom atendimento, uma boa equipe de trabalho, treinada e apta a oferecer ao cliente todos os recursos que lhe foi oferecido, faz com que a escola seja reconhecida e assim, conquistar cada vez mais clientes.

22. Características Específicas do Empreendedor

“Qualquer atividade torna-se criativa e prazerosa quando quem a pratica se interessa por fazê-la bem feita, ou até melhor”.(John Updike). Portanto, para que isso aconteça é necessário muito estudo e dedicação.

Para investir em uma empresa de curso de idiomas é necessário possuir algumas características básicas, tais como:

- Ter conhecimento específico sobre a área de educação e em especial sobre o ensino de idiomas;
- Atuar sempre com muita segurança e qualidade, pois se sua escola de idiomas for independente a responsabilidade será exclusiva e sem apoio de uma rede. Por outro lado, se for participante de uma franquia deverá seguir todas as diretrizes que emanam da franqueadora.
- Ter paixão pela atividade;
- buscar conhecimento sempre;
- ter visão clara de onde quer chegar;

- estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo
- ajustes e adaptações no negócio;
- ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- saber negociar para manter clientes satisfeitos;
- acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- ter coragem para assumir riscos calculados;
- ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso, controle de qualidade;
- ter capacidade de motivar sua equipe e mantê-la atualizada sobre as mudanças e inovações;
- senso de oportunidade e capacidade de assumir riscos;
- ser criativo.

23. Bibliografia Complementar

SIDDHARTHA COSTA – 2017 – Saiba como montar uma escola de Inglês com pouco dinheiro!. Disponível em <http://blog.academiawashington.com.br/saiba-como-montar-uma-escola-de-ingles-com-pouco-dinheiro/>. Acesso em 15 de outubro de 2019

VINICIUS GONÇALVES – 2018 – Como montar uma escola de Idiomas: 5 Passos para a Abertura. Disponível em <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-escola-de-idiomias/>. Acesso em 15 de outubro de 2019.

RICARDO E. SCHUTZ – 2019 – Como abrir uma escola de Inglês. Disponível em <https://www.sk.com.br/sk-abrir.html>. Acesso em 15 de outubro de 2019

ANA OLESKI – 2018 – Saiba como realizar o sonho de abrir uma escola de idiomas. Disponível em <https://aberturasimples.com.br/como-abrir-uma-escola-de-idiomias/>. Acesso em 15 de Outubro de 2019

IDEIAS DE NEGOCIOS – 2016 – Como abrir uma escola de inglês. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-abrir-uma-escola-de-ingles/>. Acesso em 15 de Outubro de 2019

24. Fonte de Recurso

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-os-pequenos-negocios>,

25. 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.

26. Produtos e Serviços - Sebrae

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>

27. Sites Úteis

<https://www.abf.com.br/%EF%BB%BFperfil-abf-das-50-maiores-franquias-no-brasil-mostra-tendencias-e-movimentacoes-do-setor/>

<https://www.mapadasfranquias.com.br/noticia/importancia-do-ingles-faz-crescer-o-mercado-de-escolas-de-idiommas>

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-escola-de-idiommas/>

<https://blog.egestor.com.br/como-montar-um-curso-de-idiommas/> Não há informações disponíveis para este campo.

28. Custos e Despesas

Conforme forem os idiomas ensinados em sua escola, é certo que as turmas tenham matérias e materiais diferentes, além de se encontrarem em módulos diferentes. Em cada passo que é dado, os custos são gerados para que seja possível dar o melhor atendimento aos alunos e também aos profissionais que estão envolvidos no processo.

Podemos dividir os custos de uma escola de **cursos de idiomas** em 3 famílias distintas: **Custos variáveis, Custos fixos e Despesas comerciais.**

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a quantidade de alunos atendidos e variam com estes.

Como exemplo podemos citar:

- Materiais destinados ao consumo com alunos;
- Materiais Pedagógicos
- Prestadores de serviços.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda dos serviços da escola de idioma, mantendo-se constante para todo e qualquer nível de venda.

Apresentamos a seguir alguns exemplos de custos fixos de uma **escola de idiomas** com estrutura para atendimento de 50 alunos.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do capital de giro necessário, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários (Funcionários Fixos) *

R\$ 10.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 3.000,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 900,00

Manutenção de software

R\$ 200,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 700,00

Contador

R\$ 1.000,00

Materiais de Consumo na Área Administrativa

R\$ 400,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 800,00

Total

R\$ 17.500,00

* Professores, Recepcionista e Assistente Administrativo. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

O controle de custos pode auxiliar na melhor tomada de decisão, permitindo a evidência de custos de forma mais precisa, tornando-se eficaz para a gestão econômica de uma **escola de idiomas**. Auxiliando também na previsão de despesas de acordo com cada mês

