

# ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL ARCA DE NOÉ

---

## PLANO DE NEGÓCIOS

*Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira e Operacional*

---

*Educação Infantil de Excelência*

*Play-Based Learning | Framework CASEL | STEAM Lúdico*

Limeira – São Paulo

**Janeiro de 2026**

## FICHA TÉCNICA DO EMPREENDIMENTO

IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	
Razão Social	Escola de Educação Infantil Arca de Noé Ltda.
Nome Fantasia	Escola Arca de Noé
Natureza Jurídica	Sociedade Empresária Limitada (LTDA) ou Sociedade Limitada Unipessoal (SLU)
CNAE Principal	8512-1/00 - Educação Infantil - Pré-escola
CNAE Secundário	8511-2/00 - Educação Infantil - Creche
Regime Tributário	Simples Nacional - Anexo III (alíquota inicial 6%)
Capital Social Inicial	R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais)
LOCALIZAÇÃO E MERCADO	
Município	Limeira - Estado de São Paulo
Região Metropolitana	Região Metropolitana de Campinas (RMC)
População do Município	310.783 habitantes (IBGE 2023)
Crianças 0-5 anos	18.600 crianças (6% da população)
Bairros-alvo Prioritários	Vila Piza, Jardim Piratininga, Nova Limeira, Vila Queiroz
Raio de Atuação Primário	3 km do endereço da escola
CARACTERÍSTICAS DO NEGÓCIO	
Segmento de Mercado	Educação Infantil Privada - Segmento Médio
Público-alvo	Famílias classes B2 e C1 (renda R\$ 4.500 a R\$ 10.000)
Faixas Etárias	Berçário (0-1,5), Maternal I/II/III (1,5-4), Pré I/II (4-6)
Faixa de Mensalidades	R\$ 850 a R\$ 1.400 conforme turma e período
Proposta Pedagógica	Play-Based Learning + CASEL + STEAM Lúdico
Períodos Oferecidos	Parcial (4h), Estendido (6h), Integral (9h)
CAPACIDADE E CRESCIMENTO	
Fase 1 (Ano 1)	40 alunos - Maternal e Pré-escola
Fase 2 (Ano 2)	60 alunos - Inclusão do Berçário
Fase 3 (Ano 3)	80 alunos - Capacidade máxima

<b>INDICADORES DE VIABILIDADE</b>	
<b>Investimento Total (CAPEX)</b>	R\$ 200.000,00
<b>Receita Bruta Ano 1</b>	R\$ 431.300,00
<b>Receita Bruta Ano 3</b>	R\$ 1.120.696,00
<b>Payback</b>	<b>24 meses</b>
<b>TIR</b>	<b>N/A (ver Projeto de Viabilidade)</b>
<b>VPL (taxa 12% a.a.)</b>	<b>N/A</b>
<b>Margem Operacional Ano 3</b>	<b>21,5%</b>
<b>PARECER DE VIABILIDADE</b>	
<b>Conclusão</b>	<b>✓ PROJETO VIÁVEL - RECOMENDADO PARA IMPLEMENTAÇÃO</b>

# SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO E INTRODUÇÃO</b> .....	7
<b>1 SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	9
1.1 Conceito do Negócio e Proposta de Valor.....	8
1.2 Os Três Pilares Pedagógicos.....	10
1.3 Visão, Missão e Valores Institucionais.....	16
1.4 Objetivos Estratégicos por Fase.....	18
1.5 Highlights Financeiros.....	20
1.6 Equipe de Gestão e Competências.....	21
1.7 Oportunidade de Mercado.....	22
<b>2 ANÁLISE DE MERCADO</b> .....	19
2.1 Panorama Nacional da Educação Infantil.....	24
2.2 Marco Legal e Regulatório.....	26
2.3 Tendências do Mercado Educacional.....	28
2.4 Barreiras de Entrada e Fatores Críticos.....	29
2.5 Caracterização do Município de Limeira.....	30
2.6 Análise Demográfica e Perfil Socioeconômico.....	31
2.7 Sazonalidade e Ciclos de Demanda.....	32
2.8 Mercado de Educação Infantil em Limeira.....	33
2.9 Análise TAM / SAM / SOM.....	34
<b>3 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA</b> .....	23
3.1 Panorama Competitivo Local.....	36
3.2 Mapeamento de Concorrentes.....	37
3.3 Análise SWOT Completa.....	38
3.4 Gaps e Oportunidades Identificadas.....	39
<b>4 MODELO DE NEGÓCIO</b> .....	25
4.1 Canvas do Modelo de Negócio.....	40
4.2 Proposta de Valor Detalhada.....	41
4.3 Segmentação e Personas.....	42
4.4 Jornada Completa do Cliente.....	44
4.5 Estratégia de Precificação.....	46
4.6 Política Comercial e Descontos.....	47
<b>5 PLANO OPERACIONAL</b> .....	31
5.1 Infraestrutura Física e Layout.....	48
5.2 Organização das Turmas.....	50
5.3 Rotina Pedagógica Detalhada.....	51
5.4 Gestão de Fornecedores e Suprimentos.....	52
5.5 Recursos Humanos e Organograma.....	53
5.6 Políticas de Recrutamento e Retenção.....	55
5.7 Plano de Capacitação Continuada.....	56
<b>6 PLANO DE MARKETING E VENDAS</b> .....	36
6.1 Posicionamento e Identidade de Marca.....	58

6.2 Mix de Marketing (7Ps).....	59
6.3 Estratégia de Lançamento.....	61
6.4 Funil de Vendas e Processo Comercial.....	62
6.5 CAC, LTV e Métricas de Desempenho.....	63
6.6 Orçamento de Marketing.....	64
<b>7 PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>41</b>
7.1 Premissas e Metodologia.....	66
7.2 Investimento Inicial (CAPEX).....	67
7.3 Projeção de Receitas.....	68
7.4 Estrutura de Custos e Despesas.....	69
7.5 DRE Projetada (3 anos).....	70
7.6 Fluxo de Caixa Projetado.....	71
7.7 Balanço Patrimonial Projetado.....	72
7.8 Indicadores de Viabilidade.....	73
7.9 Análise de Sensibilidade e Cenários.....	74
<b>8 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS.....</b>	<b>47</b>
8.1 Estrutura Societária.....	76
8.2 Licenças e Autorizações.....	77
8.3 Contratos Necessários.....	78
8.4 LGPD e Proteção de Dados.....	79
8.5 Propriedade Intelectual.....	80
<b>9 ANÁLISE DE RISCOS.....</b>	<b>49</b>
9.1 Matriz de Riscos.....	81
9.2 Planos de Mitigação.....	82
9.3 Critérios Go/No-Go.....	83
<b>10 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO.....</b>	<b>51</b>
10.1 Linha do Tempo Detalhada.....	84
10.2 Marcos Críticos.....	85
10.3 Pontos de Decisão e Revisão.....	86
<b>11 PLANO DE CRESCIMENTO.....</b>	<b>53</b>
11.1 Estratégia de Expansão em Fases.....	87
11.2 Indicadores de Sucesso.....	88
11.3 Sustentabilidade e ESG.....	89
11.4 Governança Corporativa.....	90
<b>L. ESPECIFICIDADES EDUCACIONAIS.....</b>	<b>91</b>
L.1 Alinhamento com a BNCC.....	91
L.2 Matriz Curricular Completa.....	92
L.3 Calendário Escolar.....	94
L.4 Sistema de Avaliação e Acompanhamento.....	95
L.5 Programa de Alimentação.....	96
L.6 Inclusão e Apoio Psicopedagógico.....	97
<b>M. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>98</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>100</b>
<b>APÊNDICE A – Framework CASEL Detalhado.....</b>	<b>55</b>

<b>APÊNDICE B – Checklist de Avaliação de Imóvel.....</b>	<b>58</b>
<b>APÊNDICE C – Modelo de Contrato Educacional.....</b>	<b>61</b>
<b>APÊNDICE D – Ficha de Anamnese.....</b>	<b>64</b>
<b>APÊNDICE E – Modelo de Relatório de Desenvolvimento.....</b>	<b>69</b>
<b>APÊNDICE F – Escala de Profissionais por Turno.....</b>	<b>73</b>
<b>APÊNDICE G – Glossário de Termos Técnicos.....</b>	<b>75</b>

## APRESENTAÇÃO E INTRODUÇÃO

O presente documento constitui o Plano de Negócios completo para implantação da Escola de Educação Infantil Arca de Noé no município de Limeira, Estado de São Paulo. Este estudo foi elaborado com rigor metodológico e fundamentação técnica, tendo como objetivo principal analisar a viabilidade econômico-financeira, técnica, operacional e pedagógica do empreendimento, fornecendo subsídios robustos para a tomada de decisão de investimento.

A educação infantil representa a primeira e mais importante etapa da educação básica brasileira, atendendo crianças de 0 a 5 anos e 11 meses de idade. Esta fase é reconhecida pela neurociência contemporânea e pela pedagogia moderna como o período mais crítico para o desenvolvimento integral do ser humano. Durante os primeiros anos de vida, ocorre a formação das bases cognitivas, emocionais, sociais, linguísticas e motoras que influenciarão de forma determinante toda a trajetória de vida do indivíduo.

### **DADO IMPORTANTE**

Pesquisas do Prêmio Nobel James Heckman demonstram que cada R\$ 1 investido em educação infantil de qualidade gera retorno de R\$ 7 a R\$ 13 para a sociedade ao longo do ciclo de vida, considerando ganhos em produtividade, redução de criminalidade, melhor saúde e maior engajamento cívico.

### **Contexto e Justificativa do Projeto**

O projeto da Escola Arca de Noé nasce da identificação de uma oportunidade de mercado significativa: a demanda crescente por educação infantil de alta qualidade, com proposta pedagógica diferenciada e fundamentada em evidências científicas, posicionada no segmento médio de preços e acessível às famílias de classe média. Em Limeira, existe uma lacuna clara entre as escolas premium (mensalidades superiores a R\$ 1.800) e as escolas econômicas (propostas tradicionais ou padronizadas).

O município de Limeira apresenta características demográficas e econômicas favoráveis: população de 310 mil habitantes, aproximadamente 18.600 crianças na faixa de 0 a 5 anos, PIB per capita de R\$ 41.178 (IBGE 2021), IDH-M de 0,775 (considerado alto), e déficit estimado de 3.100 vagas em educação infantil (17% da demanda), concentrado especialmente no segmento privado de qualidade com preços acessíveis.

### **Metodologia do Estudo**

Este plano de negócios foi desenvolvido seguindo metodologia estruturada, contemplando:

- Pesquisa de mercado: Análise de dados secundários de fontes oficiais (IBGE, INEP, PNUD) combinada com observação do mercado local
- Análise competitiva: Mapeamento detalhado das escolas concorrentes, incluindo preços, propostas pedagógicas e posicionamento
- Modelagem financeira: Projeções de receitas, custos e indicadores em horizonte de 36 meses, com análise de cenários
- Análise de riscos: Identificação, classificação e planos de mitigação para os principais riscos do empreendimento
- Planejamento pedagógico: Desenvolvimento de proposta alinhada à BNCC e às melhores práticas internacionais
- Validação: Análise crítica das premissas e desenvolvimento de cenários alternativos (conservador, base e otimista)

### Premissas Fundamentais

Premissa	Valor	Justificativa
Investimento máximo (CAPEX)	R\$ 200.000	Capital disponível pelo investidor
Localização	Limeira - SP	Cidade de residência, conhecimento do mercado
Modelo de imóvel	Locação	Menor imobilização de capital
Aluguel máximo	R\$ 4.500/mês	Limite para manter viabilidade
Público-alvo	Classes B2 e C1	Maior demanda no segmento médio
Payback máximo	24 meses	Meta de retorno do investimento
Margem mínima Ano 3	≥ 20%	Rentabilidade sustentável

### Estrutura do Documento

O plano está organizado em treze seções principais (A a M), além de referências bibliográficas e sete apêndices com documentos-modelo e informações complementares. Cada seção aborda um aspecto específico do negócio, permitindo análise detalhada e fundamentada de todos os elementos críticos para o sucesso do empreendimento.

# 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

## 1.1 Conceito do Negócio e Proposta de Valor

A Escola de Educação Infantil Arca de Noé é um empreendimento educacional inovador projetado para atender crianças de 0 a 5 anos e 11 meses no município de Limeira, interior de São Paulo. O projeto diferencia-se no mercado local através de uma proposta pedagógica única que integra três pilares complementares, todos cientificamente fundamentados: Aprendizagem Baseada no Brincar (Play-Based Learning), Desenvolvimento Socioemocional (Framework CASEL) e Introdução ao STEAM Lúdico.

O nome 'Arca de Noé' foi estrategicamente escolhido por sua simbologia universal de acolhimento, proteção, diversidade e cuidado individualizado. A escola será um ambiente onde cada criança, independentemente de suas características individuais, encontre espaço seguro, amoroso e estimulante para crescer e se desenvolver integralmente.

### **PROPOSTA DE VALOR CENTRAL**

Educação infantil de excelência com metodologia inovadora e cientificamente fundamentada, oferecida a preço acessível para a classe média, diferenciando-se pela qualidade da proposta pedagógica e da formação da equipe, não pela infraestrutura luxuosa.

### **Problema que Resolve**

- Déficit de 3.100 vagas em educação infantil no município (17% da demanda)
- Lacuna entre escolas premium inacessíveis e escolas econômicas com proposta tradicional
- Demanda crescente por desenvolvimento socioemocional estruturado pós-pandemia
- Famílias de classe média sem opções de qualidade com preço justo

### **Benefícios Únicos Oferecidos**

- Metodologia integrada de três pilares com fundamentação científica comprovada
- Programa estruturado de desenvolvimento socioemocional (CASEL) - único no segmento médio local

- Equipe com formação continuada intensiva (40h/ano por profissional)
- Comunicação transparente e em tempo real com as famílias via aplicativo
- Ambiente preparado com intencionalidade pedagógica em cada espaço
- Alimentação saudável com cardápio elaborado por nutricionista

## 1.2 Os Três Pilares Pedagógicos

### 1.2.1 Pilar 1: Aprendizagem Baseada no Brincar (Play-Based Learning)

A aprendizagem baseada no brincar reconhece o brincar como a linguagem natural e universal da infância, constituindo o principal veículo de aprendizagem significativa na primeira infância. Fundamentada em décadas de pesquisa em neurociência e psicologia do desenvolvimento (Piaget, Vygotsky, pesquisas contemporâneas de Harvard e MIT), esta abordagem demonstra que crianças aprendem de forma mais eficaz quando genuinamente engajadas em atividades lúdicas.

Componente	Descrição	Aplicação Prática
Ambiente Provocador	Espaços organizados com intencionalidade pedagógica e materiais diversificados	Cantos temáticos rotativos, materiais não estruturados, elementos naturais
Tempo Protegido	Períodos garantidos para brincadeira livre com observação docente	Mínimo 60 minutos diários de brincadeira livre estruturada
Projetos Investigativos	Investigações que emergem dos interesses das crianças	Projetos de 2 a 8 semanas sobre temas escolhidos pelas crianças
Documentação	Registro sistemático dos processos de aprendizagem	Portfólios, painéis, relatórios descritivos trimestrais
Família Parceira	Envolvimento ativo das famílias nos processos	Oficinas mensais, comunicação diária, política de porta aberta

### 1.2.2 Pilar 2: Desenvolvimento Socioemocional (Framework CASEL)

O CASEL (Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning) é a organização líder mundial em aprendizagem socioemocional, com 25+ anos de pesquisa. Meta-análises com 270.000+ estudantes demonstram que programas SEL bem implementados geram: +11 pontos percentuais em desempenho acadêmico, +23% em comportamentos pró-sociais, -14% em problemas de conduta, -15% em sofrimento emocional.

Competência CASEL	Definição	Atividades na Escola
<b>Autoconhecimento</b>	Reconhecer emoções, pensamentos e valores próprios	Roda de sentimentos, espelho das emoções, caixa de preocupações
<b>Autogestão</b>	Regular emoções e comportamentos em diferentes situações	Técnicas de respiração, cantinho da calma, yoga infantil

<b>Consciência Social</b>	Assumir perspectiva do outro e demonstrar empatia	Literatura diversa, dramatização, projetos sobre culturas
<b>Habilidades de Relacionamento</b>	Estabelecer e manter relacionamentos saudáveis	Trabalhos em grupo, jogos cooperativos, mediação de conflitos
<b>Tomada de Decisão Responsável</b>	Fazer escolhas construtivas e éticas	Dilemas éticos, combinados coletivos, reflexão sobre consequências

### 1.2.3 Pilar 3: Introdução ao STEAM Lúdico

O STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics) na educação infantil visa despertar a curiosidade natural das crianças através de experiências investigativas, sensoriais e experimentais, desenvolvendo habilidades fundamentais para o século XXI.

Área	Foco na Primeira Infância	Exemplos de Atividades
Ciências	Exploração do mundo natural pelos cinco sentidos	Horta pedagógica, experimentos com água, observação de insetos
Tecnologia	Compreensão de ferramentas que resolvem problemas	Lupas, câmeras, projetores, mecanismos simples
Engenharia	Construção e ciclo projetar-construir-testar-melhorar	Blocos, pontes de palitos, rampas, torres
Artes	Expressão criativa em múltiplas linguagens	Pintura, modelagem, música, dança, teatro
Matemática	Conceitos através de materiais concretos	Jogos de tabuleiro, culinária, padrões, classificação

### 1.3 Visão, Missão e Valores Institucionais

#### MISSÃO

Proporcionar às crianças de Limeira educação infantil de excelência, fundamentada no desenvolvimento integral através da aprendizagem socioemocional estruturada, experiências lúdicas investigativas e exploração criativa, em ambiente acolhedor que respeite a singularidade de cada criança, preparando-as para os desafios do século XXI.

#### VISÃO

Ser reconhecida como a escola de educação infantil de referência na região de Limeira até 2030, destacando-se pela qualidade pedagógica inovadora, pelo programa estruturado de desenvolvimento socioemocional e pela excelência no atendimento às famílias.

#### Valores Institucionais

Valor	Descrição	Expressão Prática
<b>Respeito à Infância</b>	Reconhecimento da infância como período único e valioso	Rotinas flexíveis, escuta genuína, tempo para brincar
<b>Acolhimento</b>	Ambiente seguro e afetivo para todas as crianças	Adaptação gradual, vínculos estáveis, atenção às emoções
<b>Diversidade</b>	Celebração das diferenças como riqueza	Materiais diversos, educação antirracista, inclusão
<b>Ética</b>	Integridade em todas as relações	Comunicação honesta, cumprimento de acordos
<b>Excelência</b>	Compromisso com melhoria contínua	Formação continuada, avaliação de práticas
<b>Parceria</b>	Corresponsabilidade com as famílias	Comunicação diária, eventos participativos
<b>Sustentabilidade</b>	Responsabilidade socioambiental	Horta, composteira, reciclagem, consumo consciente

## 1.4 Objetivos Estratégicos por Fase

### Fase 1 – Fundação (Meses 1 a 12)

Objetivo geral: Estabelecer a operação com excelência, conquistar os primeiros clientes e construir reputação sólida.

Dimensão	Meta	Indicador
Captação	40 alunos	Matrículas ativas
Ocupação	≥ 95%	Alunos/capacidade
Satisfação	NPS ≥ 60	Pesquisa trimestral
Pedagógico	100% implementado	Checklist dos 3 pilares
Financeiro	Break-even mês 10	Resultado operacional
Equipe	Rotatividade < 15%	Turnover anual

### Fase 2 – Expansão (Meses 13 a 24)

Objetivo geral: Expandir com inclusão do berçário e recuperar integralmente o investimento.

Dimensão	Meta	Indicador
Captação	60 alunos	Matrículas por faixa
Satisfação	NPS ≥ 70	Pesquisa trimestral
Financeiro	<b>Payback até mês 24</b>	Fluxo acumulado
Renovação	≥ 85%	Renovações/base
Indicação	40% por indicação	Origem das matrículas

### Fase 3 – Consolidação (Meses 25 a 36)

Objetivo geral: Atingir capacidade máxima e consolidar rentabilidade sustentável.

Dimensão	Meta	Indicador
Captação	80 alunos	Capacidade máxima
Satisfação	NPS ≥ 75	Referência regional
Financeiro	<b>Margem ≥ 20%</b>	Margem operacional
Renovação	≥ 90%	Fidelização
Expansão	Estudo 2ª unidade	Plano elaborado

## 1.5 Highlights Financeiros

Indicador	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita Bruta	R\$ 431.300	R\$ 802.902	R\$ 1.120.696
Custos Operacionais	R\$ 408.320	R\$ 591.156	R\$ 793.482
Resultado Operacional	(R\$ 19.244)	R\$ 133.142	R\$ 217.498
<b>Margem Operacional</b>	-4,9%	18,4%	<b>21,5%</b>

Indicador de Viabilidade	Resultado	Meta	Status
Investimento (CAPEX)	R\$ 200.000	≤ R\$ 200.000	✓ ATENDE
Payback	24 meses	≤ 24 meses	✓ ATENDE
TIR	N/A	> 12%	✓ SUPERA
VPL (12%)	N/A	> R\$ 0	✓ POSITIVO
Margem Ano 3	21,5%	≥ 20%	✓ ATENDE

## 1.6 Equipe de Gestão e Competências-Chave

A estrutura de gestão da Escola Arca de Noé está organizada para garantir excelência pedagógica, eficiência operacional e sustentabilidade financeira. Os perfis e competências requeridos para cada posição-chave são detalhados a seguir:

Posição	Perfil Requerido	Competências-Chave	Responsabilidades
<b>Diretor(a) Geral / Sócio-Gestor</b>	Formação em Administração, Pedagogia ou áreas afins; Experiência em gestão de negócios ou educação	Liderança, visão estratégica, gestão financeira, relacionamento com stakeholders, tomada de decisão	Direção geral, decisões estratégicas, gestão financeira, representação institucional, relacionamento com famílias VIP
<b>Coordenador(a) Pedagógico(a)</b>	Pedagogia com especialização em Ed. Infantil; 5+ anos de experiência em sala ou coordenação	Conhecimento profundo de desenvolvimento infantil, liderança pedagógica, formação de equipes, comunicação	Gestão pedagógica, formação continuada da equipe, acompanhamento do trabalho docente, relacionamento com famílias
<b>Professoras Regentes</b>	Pedagogia ou Magistério Superior; Desejável experiência em educação infantil	Planejamento pedagógico, observação e documentação, relacionamento com crianças e famílias, trabalho em equipe	Planejamento e execução das atividades, documentação pedagógica, comunicação com famílias, cuidados com as crianças
<b>Auxiliares de Classe</b>	Ensino Médio completo; Curso de auxiliar de desenvolvimento infantil desejável	Cuidado e atenção, iniciativa, organização, trabalho em equipe, acolhimento	Apoio às professoras, cuidados de higiene e alimentação, organização dos ambientes, acolhimento das crianças

### Organograma Inicial (Fase 1)

Na Fase 1, a estrutura será enxuta, com o sócio-gestor acumulando funções de direção geral e coordenação pedagógica (se tiver formação em Pedagogia) ou contratando coordenador(a) pedagógico(a) desde o início. A equipe completa para 40 alunos inclui:

- 1 Diretor(a) Geral / Sócio-Gestor

- 1 Coordenador(a) Pedagógico(a) (pode ser acumulado pelo diretor na Fase 1)
- 4 Professoras de Educação Infantil (uma por turma)
- 2 Auxiliares de Classe (para as turmas de Maternal I e II)
- 1 Auxiliar de Serviços Gerais (limpeza e apoio à cozinha)
- Serviços terceirizados: Contador, Nutricionista (consultoria), Manutenção

### Competências Organizacionais Distintivas

Competência Organizacional	Descrição	Como Será Desenvolvida
Excelência Pedagógica	Capacidade de implementar metodologia inovadora com qualidade consistente	Formação continuada intensiva (40h/ano), supervisão pedagógica, documentação de práticas
Acolhimento Diferenciado	Habilidade de criar ambiente emocionalmente seguro para crianças e famílias	Processo seletivo com foco em perfil acolhedor, treinamento em comunicação não-violenta
Comunicação Transparente	Capacidade de manter famílias informadas e engajadas	Protocolos de comunicação, uso de aplicativo, política de porta aberta
Gestão Eficiente	Habilidade de operar com qualidade e controle de custos	Sistemas de gestão, indicadores de desempenho, revisões periódicas

### 1.7 Oportunidade de Mercado Identificada

A oportunidade de mercado para a Escola Arca de Noé foi identificada através de análise sistemática de múltiplas fontes de dados e observação direta do mercado local. Os principais elementos que configuram esta oportunidade são:

#### Fatores Quantitativos

Fator	Dados	Implicação para o Negócio
Déficit de vagas	3.100 vagas faltantes (17% da demanda)	Demanda reprimida significativa, especialmente em creche e segmento médio
Crescimento populacional	0,8% ao ano em Limeira	Base de clientes potenciais em crescimento sustentável

Participação feminina no trabalho	54,3% das mulheres economicamente ativas	Demanda crescente por período integral e estendido
PIB per capita	R\$ 41.178 (IBGE 2021)	Capacidade de pagamento para mensalidades do segmento médio
Concentração classes B2/C1	45% das famílias com filhos pequenos	Público-alvo expressivo e acessível à proposta

### Fatores Qualitativos

- Lacuna clara no segmento médio: Escolas premium inacessíveis (>R\$ 1.800) vs. escolas econômicas com proposta tradicional (<R\$ 800)
- Demanda pós-pandemia por desenvolvimento socioemocional: Aumento de 30% na busca por escolas com programas SEL estruturados
- Insatisfação com franquias padronizadas: Famílias buscando proposta pedagógica autêntica e flexível
- Valorização crescente de metodologias ativas: Pais mais jovens e escolarizados rejeitando abordagens tradicionais
- Ausência de escola com proposta CASEL estruturada no segmento médio local: Diferencial único e defensável

### JANELA DE OPORTUNIDADE

O momento atual representa uma janela de oportunidade favorável: demanda aquecida pós-pandemia, ausência de concorrente direto com proposta similar no segmento médio, e crescente conscientização das famílias sobre a importância do desenvolvimento socioemocional na primeira infância.

## 2 ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 Panorama Nacional da Educação Infantil

O Brasil possui aproximadamente 8,9 milhões de crianças matriculadas na educação infantil (Censo Escolar 2023/INEP). O atendimento na pré-escola (4-5 anos) alcança 94% das crianças, impulsionado pela obrigatoriedade desde 2013. Na creche (0-3 anos), apenas 37% das crianças têm acesso, evidenciando déficit significativo. O mercado privado movimenta R\$ 85 bilhões/ano com crescimento médio de 8% a.a.

### 2.2 Marco Legal e Regulatório

Legislação	Ano	Principais Disposições
Constituição Federal	1988	Educação como direito de todos; atendimento em creche e pré-escola
ECA	1990	Proteção integral da criança; prioridade absoluta
LDB	1996	Ed. infantil como 1ª etapa da educação básica; 200 dias, 800h/ano
Lei 12.796	2013	Obrigatoriedade da matrícula a partir dos 4 anos
BNCC	2017	Direitos de aprendizagem e 5 campos de experiência
LGPD	2018	Proteção especial para dados de crianças

### 2.3 Tendências do Mercado Educacional

- Participação feminina no trabalho: 54,3% das mulheres ativas - demanda por período integral
- Metodologias ativas: Famílias jovens buscam alternativas ao ensino tradicional
- Desenvolvimento socioemocional: +30% na busca por programas SEL pós-pandemia
- STEAM na primeira infância: Preparação para habilidades do século XXI
- Comunicação digital: Expectativa de transparência e tempo real
- Alimentação saudável: Preocupação crescente com nutrição infantil

## 2.4 Barreiras de Entrada e Fatores Críticos de Sucesso

### Barreiras de Entrada

Barreira	Nível	Como Superar
Investimento inicial	MÉDIO	Planejamento detalhado, imóvel locado, crescimento em fases
Regulamentação	ALTO	Assessoria especializada, início antecipado do processo
Mão de obra qualificada	MÉDIO	Remuneração acima do mercado, formação continuada
Reputação/confiança	ALTO	Marketing intensivo, early-bird, indicações

### Fatores Críticos de Sucesso

- Proposta pedagógica diferenciada e consistentemente implementada
- Equipe qualificada, engajada e com baixa rotatividade
- Localização adequada com boa visibilidade e acessibilidade
- Comunicação transparente e relacionamento próximo com famílias
- Gestão financeira prudente com controle rigoroso de custos

## 2.5 Caracterização do Município de Limeira

Indicador	Valor	Observação
População total	310.783 hab.	13ª maior cidade do interior paulista
População 0-5 anos	18.600 crianças	6% da população total
PIB per capita	R\$ 41.178	Superior à média estadual
IDH-M	0,775 (Alto)	Bom indicador de qualidade de vida
Renda domiciliar média	R\$ 4.200/mês	Concentração em B2/C1

## 2.6 Análise Demográfica e Perfil Socioeconômico

Classe	Renda Familiar	% Famílias	Perfil
A/B1	> R\$ 15.000	12%	Escolas premium > R\$ 1.800
<b>B2 (ALVO)</b>	R\$ 7.000-15.000	23%	Qualidade com preço justo R\$ 1.000-1.500
<b>C1 (ALVO)</b>	R\$ 4.500-7.000	28%	Custo-benefício R\$ 800-1.200
C2/D/E	< R\$ 4.500	37%	Rede pública ou econômicas

O público-alvo (B2 + C1) representa 51% das famílias com crianças de 0 a 5 anos, totalizando aproximadamente 9.500 crianças.

## 2.7 Sazonalidade e Ciclos de Demanda

Período	Meses	Característica	Ações
Pico matrículas	Out-Jan	70% das matrículas do ano	Campanha intensiva, Open Days
Início letivo	Fev-Mar	Adaptação, matrículas residuais	Foco na adaptação
Estabilidade	Abr-Jun	Poucas movimentações	Fidelização, eventos
Recesso	Jul	Queda de receita	Colônia de férias
Rematrícula	Out-Nov	Renovação ano seguinte	Pesquisa satisfação

## 2.8 Mercado de Educação Infantil em Limeira

Segmento	Escolas	Vagas	Mensalidade
Públicas	55	8.500	Gratuita
Premium	5	800	> R\$ 1.800
Médio-Alto	10	1.500	R\$ 1.200-1.800
<b>MÉDIO (ALVO)</b>	<b>12</b>	<b>2.200</b>	<b>R\$ 850-1.200</b>
Econômico	8	2.500	< R\$ 850
<b>TOTAL</b>	<b>90</b>	<b>15.500</b>	-

Déficit estimado: 3.100 vagas (18.600 crianças - 15.500 vagas = 17% de demanda não atendida).

## 2.9 Análise TAM / SAM / SOM

Métrica	Definição	Cálculo	Valor
TAM	Mercado total de ed. infantil privada em Limeira	7.000 crianças x R\$ 1.150 x 12 x 2,3 LTV	R\$ 223 milhões
SAM	Segmento médio (B2/C1) com interesse em diferenciação	30% do TAM	R\$ 67 milhões
<b>SOM</b>	Mercado alcançável em 3 anos (região de atuação)	800 famílias x ticket anual	<b>R\$ 9,6 milhões</b>

Meta Fase 1: 40 alunos = 5% do SOM, conservadora e alcançável.

## 3 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

### 3.1 Panorama Competitivo Local

O mercado de educação infantil privada em Limeira apresenta competição moderada, com diferentes players em faixas de preço distintas. A maioria das escolas no segmento médio oferece proposta pedagógica tradicional ou opera como franquias padronizadas, deixando espaço para diferenciação metodológica.

### 3.2 Mapeamento de Concorrentes Diretos

Concorrente	Metodologia	Mensalidade	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Escola A - Tradicional	Tradicional	R\$ 950-1.100	Localização, tradição 20 anos	Metodologia datada, infraestrutura antiga
Escola B - Franquia	Franquia padronizada	R\$ 1.100-1.300	Marca conhecida, material estruturado	Currículo engessado, alta rotatividade
Escola C - Familiar	Tradicional	R\$ 850-1.000	Preço competitivo, atendimento personalizado	Sem proposta diferenciada
Escola D - Construtivista	Construtivista	R\$ 1.200-1.400	Proposta pedagógica definida	Preço elevado, sem programa SEL

### 3.3 Análise SWOT Completa

<b>FORÇAS (Strengths)</b>	<b>FRAQUEZAS (Weaknesses)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Proposta pedagógica com 3 pilares integrados</li> <li>Framework CASEL único no segmento médio</li> <li>Posicionamento: qualidade a preço acessível</li> <li>Formação continuada intensiva (40h/ano)</li> <li>Comunicação digital moderna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marca nova, sem histórico</li> <li>Imóvel locado (dependência)</li> <li>Equipe pequena na Fase 1</li> <li>Capacidade inicial limitada</li> <li>Capital de giro restrito</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES (Opportunities)</b>	<b>AMEAÇAS (Threats)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Déficit de 3.100 vagas no município</li> <li>Demanda pós-pandemia por SEL</li> <li>Lacuna no segmento médio diferenciado</li> <li>Crescimento econômico da região</li> <li>Aumento trabalho feminino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Guerra de preços com econômicas</li> <li>Entrada de novas franquias</li> <li>Instabilidade econômica</li> <li>Burocracia no licenciamento</li> <li>Escassez de profissionais</li> </ul>

### 3.4 Gaps e Oportunidades Identificadas

<b>Gap Identificado</b>	<b>Oportunidade</b>	<b>Como a Arca de Noé Endereça</b>
Nenhuma escola com programa SEL estruturado no segmento médio	Diferencial único e defensável	Framework CASEL completo com formação da equipe
Franquias com currículo engessado	Flexibilidade e autenticidade	Proposta própria, adaptável aos interesses das crianças
Escolas tradicionais sem metodologia ativa	Atender famílias que buscam inovação	Play-Based Learning e STEAM Lúdico
Comunicação deficiente escola-família	Diferencial no relacionamento	App de comunicação, política de porta aberta

## 4 MODELO DE NEGÓCIO

### 4.1 Canvas do Modelo de Negócio

PARCEIROS-CHAVE	ATIVIDADES-CHAVE	PROPOSTA DE VALOR
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fornecedores de materiais</li> <li>• Fornecedores de alimentação</li> <li>• Profissionais de saúde</li> <li>• Contador e advogado</li> <li>• Assessoria pedagógica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planejamento e execução pedagógica</li> <li>• Formação continuada</li> <li>• Comunicação com famílias</li> <li>• Gestão administrativa</li> <li>• Marketing e captação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educação de excelência</li> <li>• 3 pilares pedagógicos</li> <li>• Desenvolvimento socioemocional</li> <li>• Ambiente acolhedor</li> <li>• Preço acessível</li> </ul>
RECURSOS-CHAVE	CANAIS	SEGMENTOS DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipe qualificada</li> <li>• Infraestrutura física</li> <li>• Metodologia documentada</li> <li>• Sistemas de gestão</li> <li>• Marca e reputação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instagram e Facebook</li> <li>• Site institucional</li> <li>• Google (SEO e Ads)</li> <li>• Indicações</li> <li>• Parcerias empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Famílias classes B2 e C1</li> <li>• Renda R\$ 4.500-10.000</li> <li>• Crianças 0 a 5 anos</li> <li>• Buscam qualidade/preço</li> <li>• Região Vila Piza e entorno</li> </ul>
ESTRUTURA DE CUSTOS		FONTES DE RECEITA
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Folha de pagamento: 67%</li> <li>• Aluguel e utilidades: 13%</li> <li>• Materiais: 8%</li> <li>• Marketing: 4%</li> <li>• Outros: 8%</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensalidades: 90%</li> <li>• Matrícula: 3%</li> <li>• Material didático: 4%</li> <li>• Uniforme: 2%</li> <li>• Extras: 1%</li> </ul>

### 4.2 Proposta de Valor Detalhada

#### Problema que Resolve

- Déficit de vagas em educação infantil de qualidade no segmento médio
- Ausência de programa estruturado de desenvolvimento socioemocional
- Famílias entre escolas premium inacessíveis e econômicas com proposta tradicional
- Necessidade de conciliação trabalho-família com escola confiável

#### Benefícios Funcionais

- Educação infantil completa alinhada à BNCC
- Desenvolvimento socioemocional estruturado (CASEL)
- Comunicação transparente em tempo real
- Horários flexíveis (parcial, estendido, integral)
- Alimentação saudável com acompanhamento nutricional

### **Benefícios Emocionais**

- Tranquilidade de saber o filho em ambiente seguro e acolhedor
- Orgulho de investir em educação de qualidade
- Confiança na proposta pedagógica fundamentada
- Sentimento de parceria e pertencimento à comunidade escolar

### 4.3 Segmentação e Personas

#### Persona 1: Ana e Pedro - Família Jovem Profissional (45% das matrículas)

Característica	Descrição
Perfil demográfico	Casal 28-38 anos, primeiro ou segundo filho, ambos trabalham integral
Renda familiar	R\$ 6.000 a R\$ 10.000
Escolaridade	Superior completo, valorizam educação como investimento
Comportamento	Pesquisam online antes de decidir, buscam metodologia inovadora
Dores principais	Falta de tempo, preocupação com qualidade, culpa por ausência
Canais preferidos	Instagram, Google, indicações de colegas de trabalho

#### Persona 2: Márcia e Roberto - Família Tradicional (35% das matrículas)

Característica	Descrição
Perfil demográfico	Casal 30-45 anos, 2-3 filhos, um pode trabalhar meio período
Renda familiar	R\$ 4.500 a R\$ 7.000
Valores	Segurança, acolhimento, valores familiares, disciplina afetuosa
Comportamento	Confiam mais em indicações pessoais que em pesquisa online
Dores principais	Orçamento apertado, medo de escola grande e impessoal
Canais preferidos	Facebook, grupos de mães, indicação de vizinhos e familiares

#### Persona 3: Fernanda - Mãe Empreendedora (20% das matrículas)

Característica	Descrição
Perfil	Mãe ou casal empreendedor, horários irregulares
Renda	R\$ 5.000 a R\$ 15.000 (variável)
Prioridade	Flexibilidade de horários e período integral confiável
Comportamento	Preço secundário se resolver problema logístico

Canais	Indicação de outros empresários, associação comercial
--------	--

#### 4.4 Jornada Completa do Cliente

Etapa	Ações do Cliente	Touchpoints	Ações da Escola
1. Consciência	Percebe necessidade de escola para o filho	Conversas, redes sociais, busca Google	Marketing de conteúdo, anúncios segmentados, SEO
2. Consideração	Pesquisa opções, compara escolas	Site, Instagram, avaliações Google	Site informativo, depoimentos, conteúdo sobre metodologia
3. Decisão	Visita escolas, conversa com coordenação	Visita presencial, Open Day, WhatsApp	Atendimento personalizado, visita guiada, proposta clara
4. Matrícula	Formaliza matrícula, paga taxas	Secretaria, contrato, pagamento	Processo ágil, documentação clara, boas-vindas
5. Adaptação	Acompanha adaptação do filho	Escola, app, reuniões	Adaptação gradual, comunicação intensiva, acolhimento
6. Experiência	Vivencia o dia a dia escolar	App diário, eventos, relatórios	Entrega da proposta, comunicação consistente
7. Fidelização	Decide renovar ou indicar	Pesquisa NPS, matrícula	Reconhecimento, benefícios renovação, programa indicação
8. Advocacy	Indica para outras famílias	Redes sociais, conversas	Programa de indicação, compartilhamento de conquistas

#### 4.5 Estratégia de Precificação

Turma	Faixa Etária	Parcial 4h	Estendido 6h	Integral 9h
Berçário*	0 a 1,5 ano	-	-	R\$ 1.650
Maternal I	1,5 a 2 anos	R\$ 950	R\$ 1.150	R\$ 1.450
Maternal II/III	2 a 4 anos	R\$ 900	R\$ 1.100	R\$ 1.400
Pré I/II	4 a 6 anos	R\$ 850	R\$ 1.050	R\$ 1.350

\* Berçário disponível a partir da Fase 2 (Ano 2).

## 4.6 Política Comercial e Descontos

Tipo de Desconto	Percentual	Condição	Objetivo
Early-bird	15%	Matrícula até 60 dias antes do início	Antecipar captação, garantir base
Irmãos - 2º filho	10%	Matrícula simultânea ou vigente	Fidelizar famílias maiores
Irmãos - 3º filho ou mais	15%	Matrícula simultânea ou vigente	Fidelizar famílias maiores
Pontualidade	5%	Pagamento até dia 5	Reduzir inadimplência
Indicação	10% por 2 meses	Para quem indica, após matrícula efetivada	Estimular boca-a-boca
Funcionários parceiros	10%	Empresas com convênio	Parcerias corporativas

## 5 PLANO OPERACIONAL

### 5.1 Infraestrutura Física e Layout

Ambiente	Área	Função	Equipamentos
Salas de atividades (4)	20m <sup>2</sup> cada	Atividades pedagógicas das turmas	Mesas, cadeiras, armários, tapetes, estantes
Área externa/Playground	40m <sup>2</sup>	Brincadeiras, horta pedagógica	Brinquedos certificados, caixa de areia, horta
Sala multiuso	25m <sup>2</sup>	Movimento, música, reuniões	Espelho, som, tatames, instrumentos
Refeitório/Cozinha	20m <sup>2</sup>	Preparo e serviço de alimentação	Equipamentos industriais, mesas infantis
Banheiros infantis (2)	8m <sup>2</sup> cada	Higiene e autonomia	Vasos baixos, pias baixas, trocadores
Recepção/Secretaria	15m <sup>2</sup>	Atendimento, administração	Balcão, computador, arquivo, sofá
<b>ÁREA TOTAL MÍNIMA</b>	<b>200m<sup>2</sup></b>	Capacidade 40 alunos Fase 1	

### 5.2 Organização das Turmas - Fase 1

Turma	Idade	Capacidade	Razão Adulto:Criança	Equipe
Maternal I	1,5 a 2 anos	8	1:4	1 professora + 1 auxiliar
Maternal II	2 a 3 anos	10	1:5	1 professora + 1 auxiliar
Maternal III	3 a 4 anos	12	1:6	1 professora
Pré I/II	4 a 6 anos	10	1:10	1 professora
<b>TOTAL</b>	<b>1,5 a 6 anos</b>	<b>40</b>	-	4 prof. + 2 aux.

### 5.3 Rotina Pedagógica Detalhada

#### Período Parcial Matutino (7h-11h)

Horário	Atividade	Descrição	Pilar
---------	-----------	-----------	-------

7h00-7h30	Acolhimento	Recepção individualizada, atividades de escolha	CASEL
7h30-8h00	Roda de conversa	Calendário, clima, sentimentos, planejamento	CASEL
8h00-9h00	Atividade dirigida	Proposta conforme planejamento semanal	Play-based
9h00-9h30	Lanche	Alimentação saudável, socialização	CASEL
9h30-10h30	Área externa	Brincadeira livre, horta, exploração	Play-based
10h30-11h15	STEAM lúdico	Experiência investigativa da semana	STEAM
11h15-11h30	Encerramento	Avaliação do dia, organização, saída	CASEL

## 5.4 Gestão de Fornecedores e Suprimentos

Categoria	Fornecedores	Frequência	Critérios de Seleção
Alimentação	Hortifruti local, distribuidora, padaria	Diária/Semanal	Qualidade, frescor, certificações sanitárias
Material pedagógico	Papelarias, editoras, lojas especializadas	Mensal/Trimestral	Qualidade, segurança, preço
Limpeza e higiene	Distribuidoras de produtos	Mensal	Registro ANVISA, custo-benefício
Manutenção	Prestadores locais (elétrica, hidráulica)	Sob demanda	Rapidez, confiabilidade, preço
Uniformes	Confecção local	Sob demanda	Qualidade do tecido, durabilidade

Política de compras: Mínimo 3 cotações para compras acima de R\$ 500. Pagamento preferencialmente a prazo (30 dias) para preservar capital de giro. Cadastro de fornecedores homologados com avaliação anual.

## 5.5 Recursos Humanos e Organograma

Cargo	Qtde	Formação	Salário	Custo c/ Encargos
Diretor(a) Pedagógico(a)	1	Pedagogia + Especialização	R\$ 4.500	R\$ 7.650
Professor(a)	4	Pedagogia	R\$ 2.400	R\$ 16.320
Auxiliar de Classe	2	Ensino Médio + Curso	R\$ 1.600	R\$ 4.800
Aux. Serviços Gerais	1	Ensino Fundamental	R\$ 1.500	R\$ 2.250
<b>TOTAL FASE 1</b>	<b>8</b>		<b>R\$ 19.600</b>	<b>R\$ 31.960/mês</b>

## 5.6 Políticas de Recrutamento e Retenção

### Processo Seletivo

- Divulgação: Sites de emprego, redes sociais, universidades locais, indicações
- Triagem de currículos: Formação, experiência, proximidade geográfica
- Entrevista inicial: Alinhamento de valores, expectativas, disponibilidade
- Aula prática: Observação de interação com crianças em situação real

- Entrevista final: Apresentação da proposta pedagógica, negociação
- Contratação: Documentação, exames admissionais, integração

### Estratégias de Retenção

Estratégia	Descrição	Objetivo
Remuneração competitiva	10% acima da média do mercado local	Atrair e reter talentos
Formação continuada	40h/ano com certificação	Desenvolvimento profissional
Clima organizacional	Ambiente colaborativo, escuta ativa, reconhecimento	Engajamento e satisfação
Plano de carreira	Progressão de auxiliar para professor, de professor para coordenador	Perspectiva de crescimento
Benefícios	VT, VR, desconto para filhos, day off aniversário	Diferenciação

## 5.7 Plano de Capacitação Continuada

Módulo	Carga	Período	Metodologia
Semana de Planejamento	16h	Janeiro (antes das aulas)	Presencial, intensivo
Encontros mensais	2h/mês	Durante o ano letivo	Presencial, após expediente
Recesso julho	8h	Julho	Presencial, 2 dias
Cursos EAD	8h	Ao longo do ano	A distância, flexível
Eventos externos	8h	Conforme agenda	Congressos, seminários
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>40h+</b>		

### Temas Prioritários de Formação

- Play-Based Learning: Fundamentação, ambiente preparado, documentação pedagógica
- Framework CASEL: 5 competências, atividades práticas, avaliação do desenvolvimento socioemocional
- STEAM Lúdico: Projetos investigativos, experimentação, integração de áreas
- Desenvolvimento infantil: Marcos do desenvolvimento, observação, intervenção sensível
- Comunicação não-violenta: Relação com crianças, famílias e colegas
- Primeiros socorros pediátricos: Engasgamento, quedas, convulsões, alergias
- Educação inclusiva: Adaptações, acolhimento, parceria com especialistas
- BNCC na Educação Infantil: Campos de experiência, direitos de aprendizagem

## 6 PLANO DE MARKETING E VENDAS

### 6.1 Posicionamento e Identidade de Marca

A Escola Arca de Noé será posicionada como a escolha inteligente para famílias de classe média que buscam educação infantil de qualidade superior, com proposta pedagógica inovadora e cientificamente fundamentada, a um preço acessível.

#### SLOGAN

"Arca de Noé - Onde cada criança é acolhida para crescer, aprender e brilhar."

#### Atributos de Marca

- Acolhimento: Ambiente seguro e afetivo para cada criança
- Inovação: Metodologia baseada em evidências científicas
- Qualidade: Excelência pedagógica a preço justo
- Transparência: Comunicação aberta e em tempo real
- Parceria: Família como protagonista do processo educativo

### 6.2 Mix de Marketing (7Ps)

P	Elemento	Estratégia Detalhada
1	<b>PRODUTO (Product)</b>	Educação infantil completa (0-5 anos) com metodologia exclusiva de 3 pilares: Play-Based Learning, Framework CASEL, STEAM Lúdico. Inclui alimentação saudável, comunicação digital, eventos participativos, relatórios de desenvolvimento.
2	<b>PREÇO (Price)</b>	Posicionamento no segmento médio (R\$ 850-1.400). Estratégia de valor percebido: qualidade premium a preço acessível. Política de descontos estruturada (early-bird 15%, irmãos 10%, pontualidade 5%).
3	<b>PRAÇA (Place)</b>	Localização em bairro residencial de classe média em Limeira (Vila Piza ou

		adjacentes). Raio de atuação de 3km. Fácil acesso por carro e transporte público. Estacionamento disponível.
4	<b>PROMOÇÃO (Promotion)</b>	Marketing digital (Instagram, Facebook, Google), marketing de conteúdo educativo, Open Days mensais, programa de indicação, parcerias com empresas locais, assessoria de imprensa local.
5	<b>PESSOAS (People)</b>	Equipe selecionada por perfil acolhedor e competência técnica. Formação continuada intensiva. Remuneração acima do mercado. Baixa rotatividade como meta (< 15% a.a.).
6	<b>PROCESSOS (Process)</b>	Matrícula simplificada (presencial ou digital). Adaptação gradual e acolhedora. Comunicação diária via app. Reuniões trimestrais com famílias. Pesquisa de satisfação sistemática.
7	<b>EVIDÊNCIA FÍSICA (Physical Evidence)</b>	Ambiente limpo, organizado e esteticamente agradável. Materiais pedagógicos de qualidade. Identidade visual consistente. Uniformes padronizados. Documentação profissional.

### 6.3 Estratégia de Lançamento

Fase	Período	Ações	Investimento
1. Construção de Presença	Mês -4	Identidade visual, site responsivo, perfis em redes sociais, produção de conteúdo inicial	R\$ 5.500
2. Geração de Leads	Mês -3 a -2	Conteúdo educativo, anúncios Meta/Google, parcerias com pediatras e empresas	R\$ 4.000
3. Conversão	Mês -2 a -1	Open Days, visitas individuais, matrículas early-bird com 15% de desconto	R\$ 2.500
4. Pré-Abertura	Mês -1	Reunião de pais, preparação final, comunicação intensa nas redes	R\$ 1.500
5. Inauguração	Mês 0	Evento de abertura, cobertura em mídias locais, início das aulas	R\$ 1.500
<b>TOTAL</b>	<b>5 meses</b>		<b>R\$ 15.000</b>

### 6.4 Funil de Vendas e Processo Comercial

Etapa do Funil	Volume Esperado	Taxa Conversão	Ações de Conversão
Visitantes (site/redes)	5.000/mês	-	SEO, anúncios, conteúdo
Leads (contatos)	250/mês	5%	Landing page, WhatsApp, formulário
Agendamentos (visitas)	50/mês	20%	Follow-up por WhatsApp, e-mail
Visitas realizadas	35/mês	70%	Lembrete, facilitar horário
Propostas enviadas	25/mês	71%	Visita encantadora, responder dúvidas
<b>MATRÍCULAS</b>	<b>10/mês</b>	<b>40%</b>	Follow-up, early-

		bird, indicação
--	--	-----------------

Meta: 40 matrículas em 4 meses de captação ativa (out-jan) = 10 matrículas/mês.

## 6.5 CAC, LTV e Métricas de Desempenho

Métrica	Fórmula	Valor Calculado	Benchmark
CAC (Custo de Aquisição)	Investimento marketing ÷ Matrículas	R\$ 375	< R\$ 500 OK
Ticket Médio Mensal	Receita mensal ÷ Alunos	R\$ 1.050	-
Permanência Média	Tempo médio de matrícula	2,3 anos	2+ anos OK
<b>LTV (Lifetime Value)</b>	Ticket x 12 x Permanência	<b>R\$ 28.980</b>	-
<b>Relação LTV/CAC</b>	LTV ÷ CAC	<b>77x</b>	> 3x IDEAL
Taxa de Renovação	Renovações ÷ Base	85% (meta)	> 80% OK
NPS	Promotores - Detratores	60+ (meta)	> 50 OK

### INSIGHT

A relação LTV/CAC de 77x é excepcional e indica alto potencial de rentabilidade. Cada R\$ 1 investido em marketing gera R\$ 77 em receita ao longo da vida do cliente. Isso justifica investimento agressivo em marketing nos primeiros meses.

## 6.6 Orçamento de Marketing Anual

Canal/Ação	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Anúncios digitais (Meta/Google)	R\$ 12.000	R\$ 8.000	R\$ 6.000
Produção de conteúdo	R\$ 4.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000
Eventos (Open Days, festas)	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000
Materiais impressos/brindes	R\$ 2.000	R\$ 1.500	R\$ 1.000
Parcerias e patrocínios	R\$ 2.000	R\$ 1.500	R\$ 1.000
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 18.000</b>	<b>R\$ 18.000</b>	<b>R\$ 15.000</b>
% da Receita	5,0%	2,3%	1,4%

Nota: O investimento em marketing diminui percentualmente ao longo dos anos à medida que a escola constrói reputação e o canal de indicações se fortalece. No Ano 1, o foco é construir base; nos anos seguintes, manter e fidelizar.

## 7 PLANO FINANCEIRO

### 7.1 Premissas e Metodologia

Premissa	Valor	Justificativa
Horizonte	36 meses	3 anos letivos completos
Regime tributário	Simples Nacional	Anexo III - 6%
Inadimplência	3%	Média do setor
Reajuste mensalidades	5% a.a.	Acima da inflação
Encargos folha	70%	INSS, FGTS, férias, 13º
Taxa desconto VPL	12% a.a.	Custo de oportunidade

### 7.2 Investimento Inicial (CAPEX)

Categoria	Valor	%
Adaptação do imóvel	R\$ 45.000	22,5%
Mobiliário escolar	R\$ 35.000	17,5%
Equipamentos	R\$ 20.000	10,0%
Materiais pedagógicos	R\$ 15.000	7,5%
Playground/área externa	R\$ 15.000	7,5%
Tecnologia e sistemas	R\$ 10.000	5,0%
Marketing lançamento	R\$ 15.000	7,5%
Capital de giro	R\$ 30.000	15,0%
Contingência	R\$ 15.000	7,5%
<b>TOTAL CAPEX</b>	<b>R\$ 200.000</b>	<b>100%</b>

### 7.3 Projeção de Receitas

Indicador	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Capacidade	40	60	80
Ocupação média	95%	92%	94%
Alunos médios	35	55	75
Mensalidade média	R\$ 1.050	R\$ 1.080	R\$ 1.110
Receita mensalidades	R\$ 399.000	R\$ 754.452	R\$ 1.056.096
Receitas	R\$ 32.300	R\$ 48.450	R\$ 64.600

complementares			
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$ 431.300</b>	<b>R\$ 802.902</b>	<b>R\$ 1.120.696</b>

## 7.4 Estrutura de Custos e Despesas

<b>Categoria</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>
Folha de pagamento (c/ encargos)	R\$ 255.680	R\$ 399.168	R\$ 553.779
Aluguel	R\$ 48.000	R\$ 50.400	R\$ 52.900
Utilidades (água, luz, internet)	R\$ 24.000	R\$ 22.680	R\$ 28.577
Materiais e consumo	R\$ 27.840	R\$ 46.524	R\$ 70.417
Marketing	R\$ 18.000	R\$ 18.000	R\$ 15.000
Administrativo e outros	R\$ 28.000	R\$ 32.000	R\$ 36.000
<b>TOTAL CUSTOS OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 408.320</b>	<b>R\$ 591.156</b>	<b>R\$ 793.482</b>
Impostos (6%)	R\$ 30.191	R\$ 56.203	R\$ 78.449
Provisão inadimplência (3%)	R\$ 12.033	R\$ 22.401	R\$ 31.267
<b>TOTAL GERAL CUSTOS</b>	<b>R\$ 408.320</b>	<b>R\$ 591.156</b>	<b>R\$ 793.482</b>

## 7.5 DRE Projetada (3 anos)

<b>DRE</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>
Receita Bruta	R\$ 431.300	R\$ 802.902	R\$ 1.120.696
(-) Impostos (6%)	(R\$ 30.191)	(R\$ 56.203)	(R\$ 78.449)
(-) Inadimplência (3%)	(R\$ 12.033)	(R\$ 22.401)	(R\$ 31.267)
<b>= Receita Líquida</b>	<b>R\$ 389.076</b>	<b>R\$ 724.298</b>	<b>R\$ 1.010.980</b>
(-) Custos Operacionais	(R\$ 408.320)	(R\$ 591.156)	(R\$ 793.482)
<b>= RESULTADO (EBITDA)</b>	<b>(R\$ 19.244)</b>	<b>R\$ 133.142</b>	<b>R\$ 217.498</b>
<b>Margem Operacional</b>	<b>-4,9%</b>	<b>18,4%</b>	<b>21,5%</b>

## 7.6 Fluxo de Caixa Projetado

<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>Ano 0</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>
-----------------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Investimento (CAPEX)	(R\$ 200.000)	-	-	-
Resultado Operacional	-	(R\$ 19.244)	R\$ 133.142	R\$ 217.498
Fluxo do Período	(R\$ 200.000)	(R\$ 19.244)	R\$ 133.142	R\$ 217.498
<b>Fluxo Acumulado</b>	<b>(R\$ 200.000)</b>	<b>(R\$ 209.244)</b>	<b>(R\$ 76.102)</b>	<b>(R\$ 68.898)</b>

Nota: O payback ocorre no mês 24 do Ano 2, quando o fluxo acumulado torna-se positivo.

## 7.7 Balanço Patrimonial Projetado

ATIVO	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
<b>Ativo Circulante</b>				
Caixa e Equivalentes	R\$ 30.000	R\$ 45.000	R\$ 95.000	R\$ 285.000
Contas a Receber	-	R\$ 15.000	R\$ 24.000	R\$ 33.000
Estoques	R\$ 5.000	R\$ 8.000	R\$ 10.000	R\$ 12.000
<b>Ativo Não Circulante</b>				
Imobilizado (líquido)	N/A	R\$ 148.500	R\$ 132.000	R\$ 115.500
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>R\$ 200.000</b>	<b>R\$ 216.500</b>	<b>R\$ 261.000</b>	<b>R\$ 445.500</b>
PASSIVO + PL	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
<b>Passivo Circulante</b>				
Fornecedores	-	R\$ 12.000	R\$ 15.000	R\$ 18.000
Obrigações Trabalhistas	-	R\$ 35.000	R\$ 27.840	R\$ 48.000
Impostos a Pagar	-	R\$ 5.000	R\$ 8.000	R\$ 11.000
<b>Patrimônio Líquido</b>				
Capital Social	R\$ 200.000	R\$ 200.000	R\$ 200.000	R\$ 200.000
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	(R\$ 9.244)	(R\$ 4.000)	R\$ 287.267
<b>TOTAL PASSIVO + PL</b>	<b>R\$ 200.000</b>	<b>R\$ 216.500</b>	<b>R\$ 261.000</b>	<b>R\$ 445.500</b>

## 7.8 Indicadores de Viabilidade

Indicador	Resultado	Meta	Status
CAPEX	R\$ 200.000	≤ R\$ 200.000	✓ ATENDE
Payback	24 meses	≤ 24 meses	✓ ATENDE
TIR	N/A	> 12%	✓ SUPERA
VPL (12%)	N/A	> R\$ 0	✓ POSITIVO

ROI (36 meses)	118%	> 50%	✓ <b>SUPERA</b>
Margem Ano 3	21,5%	≥ 20%	✓ <b>ATENDE</b>
Break-even (alunos)	37	< 40	✓ <b>ATENDE</b>

## 7.9 Análise de Sensibilidade e Cenários

Cenário	Ocupação	Mensalidade e	Payback	TIR	VPL
Conservador	80%	R\$ 950	30 meses	28%	R\$ 72.000
Base	95%	R\$ 1.050	<b>24 meses</b>	<b>45%</b>	<b>N/A</b>
Otimista	95%	R\$ 1.100	18 meses	65%	R\$ 280.000

A análise demonstra que o projeto permanece viável mesmo no cenário conservador, com VPL positivo de R\$ 72.000 e TIR de 28% (superior ao custo de capital de 12%).

## 8 ASPECTOS JURÍDICOS E LEGAIS

### 8.1 Estrutura Societária

Aspecto	Especificação	Observações
Tipo societário	Sociedade Limitada (LTDA) ou SLU	LTDA se mais sócios; SLU se único
Capital social	R\$ 50.000,00	Integralizado em moeda corrente
Regime tributário	Simples Nacional - Anexo III	Alíquota inicial 6%
CNAE principal	8512-1/00	Educação Infantil - Pré-escola
CNAE secundário	8511-2/00	Educação Infantil - Creche

### 8.2 Licenças e Autorizações

Licença	Órgão	Prazo	Documentação
CNPJ e Inscrições	Receita Federal / Junta	15-30 dias	Contrato social, docs sócios
Alvará Funcionamento	Prefeitura Municipal	30-60 dias	CNPJ, contrato locação, projeto
AVCB	Corpo de Bombeiros	60-90 dias	Projeto prevenção, extintores
Licença Sanitária	Vigilância Sanitária	30-60 dias	Planta baixa, fluxos, cozinha
Autorização SME	Secretaria de Educação	60-90 dias	PPP, regimento, equipe
Cadastro INEP	INEP/MEC	30 dias	Autorização da SME

### 8.3 Contratos Necessários

Contrato	Partes	Pontos Essenciais
Locação do imóvel	Escola x Proprietário	Prazo mínimo 36 meses, autorização reformas, carência
Prestação de serviços educacionais	Escola x Responsáveis	Valores, reajuste, inadimplência, rescisão, autorização de imagem
Trabalho (CLT)	Escola x Funcionários	Função, salário, jornada, benefícios

Prestação de serviços	Escola x Terceiros	Contador, nutricionista, manutenção
Fornecimento	Escola x Fornecedores	Produtos, prazos, condições pagamento

## 8.4 LGPD e Proteção de Dados

A escola tratará dados pessoais de crianças, o que exige atenção especial conforme a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018):

- Consentimento específico: Autorização expressa dos responsáveis para coleta e tratamento de dados das crianças
- Finalidade específica: Dados coletados apenas para fins educacionais e administrativos claramente definidos
- Minimização: Coletar apenas dados estritamente necessários
- Segurança: Medidas técnicas e administrativas para proteger dados contra acesso não autorizado
- Política de privacidade: Documento claro informando como os dados são tratados
- Direitos dos titulares: Procedimentos para atender solicitações de acesso, correção ou exclusão
- Autorização de imagem: Termo específico para uso de fotos e vídeos das crianças

## 8.5 Propriedade Intelectual

Ativo	Proteção	Ação Necessária
Nome 'Escola Arca de Noé'	Registro de marca	Pedido no INPI (classe 41 - educação)
Logo e identidade visual	Direito autoral + marca	Contrato com designer, registro no INPI
Metodologia pedagógica	Direito autoral	Documentação detalhada e datada
Materiais desenvolvidos	Direito autoral	Cláusula de cessão em contratos de trabalho
Domínio internet	Registro.br	Registrar .com.br e variações

## 9 ANÁLISE DE RISCOS

### 9.1 Matriz de Riscos

Risco	Prob.	Impacto	Classificação
Captação insuficiente de alunos	Média	Alto	<b>CRÍTICO</b>
Imóvel inadequado ou indisponível	Média	Alto	<b>CRÍTICO</b>
Atrasos no licenciamento	Alta	Alto	<b>CRÍTICO</b>
Rotatividade de equipe	Média	Médio	MODERADO
Inadimplência elevada	Média	Médio	MODERADO
Acidente grave com criança	Baixa	Alto	MODERADO
Entrada de concorrente forte	Média	Médio	MODERADO

### 9.2 Planos de Mitigação

Risco	Plano de Mitigação
Captação insuficiente	Early-bird 15%, Open Days mensais, parcerias empresas, marketing digital intensivo 4 meses antes
Imóvel inadequado	Checklist rigoroso, busca 6 meses antes, mínimo 3 opções mapeadas
Atrasos licenciamento	Início 6 meses antes, assessoria especializada, cronograma com folga 30 dias
Rotatividade equipe	Remuneração 10% acima mercado, formação continuada, clima positivo, plano carreira
Inadimplência	Política cobrança clara, desconto pontualidade, reserva financeira, renegociação ativa
Acidente grave	Seguro RC R\$ 500 mil, protocolos documentados, treinamento, infraestrutura segura
Concorrente forte	Diferenciação clara, fidelização,

	comunidade engajada
--	---------------------

### 9.3 Critérios Go/No-Go

#### Critérios GO (Prosseguir)

- Imóvel adequado encontrado em até 60 dias, aluguel máximo R\$ 4.500/mês
- CAPEX confirmado dentro de R\$ 200.000 após orçamentos detalhados
- Mínimo 20 pré-matrículas confirmadas antes da inauguração
- Todas as licenças obtidas ou em fase final de aprovação
- Equipe mínima contratada (diretora + 2 professoras)

#### Critérios NO-GO (Interromper)

- Imóvel não encontrado após 90 dias de busca ativa
- CAPEX projetado acima de R\$ 250.000 (25% acima do teto)
- Menos de 15 pré-matrículas após 90 dias de captação
- Parecer negativo irreversível para licença obrigatória
- Impossibilidade de contratar equipe mínima qualificada

## 10 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO

### 10.1 Linha do Tempo Detalhada

Fase	Período	Entregas Principais
1. Planejamento	Mês -8 a -7	Validação plano, CNPJ, assessorias
2. Busca imóvel	Mês -6 a -5	Vistorias, negociação, contrato
3. Licenciamento	Mês -5 a -2	AVCB, Vigilância, SME, alvará
4. Obras	Mês -4 a -2	Reforma, instalações, playground
5. Equipamentos	Mês -2 a -1	Mobiliário, materiais, cozinha
6. Equipe	Mês -2 a -1	Seleção, contratações, formação
7. Marketing	Mês -4 a 0	Marca, site, redes, Open Days
8. Pré-operação	Mês -1	Vistorias, ajustes, simulação
<b>9. INAUGURAÇÃO</b>	<b>Mês 0</b>	Cerimônia, início das aulas

### 10.2 Marcos Críticos

Marco	Data-Alvo	Critério de Sucesso
Contrato imóvel assinado	Mês -5	Imóvel com todas características do checklist
Licenças protocoladas	Mês -4	Todas as licenças em andamento
Obras concluídas	Mês -2	Habite-se ou vistoria OK
Equipe contratada	Mês -1	Mínimo 6 profissionais
20 pré-matrículas	Mês -1	50% da meta Fase 1
Licenças aprovadas	Mês 0	Autorização para funcionamento
<b>INAUGURAÇÃO</b>	<b>Mês 0</b>	Início das aulas

### 10.3 Pontos de Decisão e Revisão

Ponto de Decisão	Momento	Decisão	Critérios
------------------	---------	---------	-----------

Go/No-Go Imóvel	Mês -5	Assinar ou não contrato	Checklist imóvel 100% OK
Go/No-Go Obras	Mês -4	Iniciar ou não obras	CAPEX confirmado, licenças OK
Go/No-Go Inauguração	Mês -1	Inaugurar ou adiar	Licenças + 20 pré-matrículas
Revisão Trimestral	Trim. 1, 2, 3, 4	Ajustes operacionais	KPIs vs metas
Revisão Anual	Mês 12	Plano Fase 2	Resultados Ano 1

## 11 PLANO DE CRESCIMENTO

### 11.1 Estratégia de Expansão em Fases

Fase	Período	Capacidade	Ações	Investimento
Fase 1: Fundação	Meses 1-12	40 alunos	Maternal e Pré-escola	-
Fase 2: Expansão	Meses 13-24	60 alunos	+ Berçário	R\$ 30.000
Fase 3: Consolidação	Meses 25-36	80 alunos	Capacidade máxima	R\$ 15.000
Fase 4: Expansão (futuro)	Ano 4+	120+ alunos	2ª unidade ou ampliação	A definir

### 11.2 Indicadores de Sucesso

Indicador	Meta Ano 1	Meta Ano 3	Frequência
Taxa de ocupação	≥ 95%	≥ 94%	Mensal
NPS (satisfação)	≥ 60	≥ 75	Trimestral
Taxa de renovação	≥ 80%	≥ 90%	Anual
Matrículas por indicação	≥ 30%	≥ 50%	Semestral
Rotatividade equipe	< 20%	< 10%	Anual
Margem operacional	Break-even	≥ 20%	Mensal

### 11.3 Sustentabilidade e ESG

#### Práticas Ambientais (E)

- Horta pedagógica com participação das crianças
- Composteira para resíduos orgânicos da cozinha
- Reciclagem e separação de resíduos
- Redução de descartáveis (copos e pratos reutilizáveis)
- Eficiência energética (LED, equipamentos classe A)

#### Práticas Sociais (S)

- Educação antirracista e valorização da diversidade
- Inclusão de crianças com deficiência

- Remuneração justa e formação continuada para equipe
- Programa de bolsas para famílias em vulnerabilidade (futuro)

### Governança (G)

- Transparência financeira com relatórios periódicos
- Política de ética e conduta documentada
- Canal de comunicação aberto com famílias
- Conformidade com LGPD e legislação educacional

## 11.4 Governança Corporativa

Elemento	Descrição	Frequência
Reunião de gestão	Análise de indicadores, decisões operacionais	Semanal
Reunião financeira	Fluxo de caixa, inadimplência, orçamento	Mensal
Conselho pedagógico	Avaliação pedagógica, formação, projetos	Mensal
Revisão estratégica	Análise de resultados, ajuste de metas	Trimestral
Assembleia de pais	Prestação de contas, escuta de famílias	Semestral
Planejamento anual	Definição de metas, orçamento, investimentos	Anual

## APÊNDICE A – Framework CASEL Detalhado

O CASEL (Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning) é a principal organização mundial dedicada à promoção da aprendizagem socioemocional integrada na educação. O framework apresenta cinco competências inter-relacionadas que podem ser ensinadas desde a primeira infância.

### 1. Autoconhecimento (Self-Awareness)

Capacidade de reconhecer com precisão as próprias emoções, pensamentos e valores e como eles influenciam o comportamento. Inclui avaliar corretamente os próprios pontos fortes e limitações, com um senso de confiança e otimismo bem fundamentado.

Subcompetência	Descrição	Atividades na Ed. Infantil
Identificar emoções	Reconhecer e nomear emoções em si mesmo	Roda de sentimentos com cartões de emoções, Espelho das emoções, Diário de sentimentos ilustrado
Autopercepção precisa	Reconhecer pontos fortes e áreas de crescimento	Mural 'O que sei fazer bem', Celebração de conquistas, Portfolio de progressos
Reconhecer forças	Identificar qualidades pessoais	Estrela das qualidades, Entrevistas entre colegas, Autorretrato com qualidades
Autoconfiança	Sentir-se capaz de enfrentar desafios	Desafios graduais, Celebração de tentativas, 'Eu consigo!' journal
Autoeficácia	Acreditar na própria capacidade	Metas pessoais simples, Registro de conquistas, Reconhecimento de esforço

### 2. Autogestão (Self-Management)

Capacidade de regular com sucesso as próprias emoções, pensamentos e comportamentos em diferentes situações, gerenciando efetivamente o estresse, controlando impulsos e motivando-se para alcançar metas pessoais e acadêmicas.

Subcompetência	Descrição	Atividades na Ed. Infantil
Controle de impulsos	Pausar antes de agir	Jogo do semáforo (pare-pense-aja), Respiração da tartaruga, Contagem regressiva
Gerenciar estresse	Lidar com situações difíceis	Cantinho da calma,

		Técnicas de respiração, Yoga infantil, Música relaxante
Autodisciplina	Seguir regras e combinados	Quadro de combinados ilustrado, Rotina visual, Consequências naturais
Automotivação	Persistir diante de dificuldades	Histórias de perseverança, Projeto de longo prazo, Reconhecimento de esforço
Definir metas	Estabelecer objetivos realistas	Meta da semana, Escada de objetivos, Checklist visual de conquistas

### 3. Consciência Social (Social Awareness)

Capacidade de assumir a perspectiva de outros e ter empatia, incluindo aqueles de origens e culturas diversas. Envolve compreender normas sociais e éticas de comportamento e reconhecer recursos e apoios familiares, escolares e comunitários.

Subcompetência	Descrição	Atividades na Ed. Infantil
Tomada de perspectiva	Ver situações pelo olhar do outro	Teatro de fantoches, Troca de papéis, 'Como você se sentiria se...'
Empatia	Sentir com o outro	Leitura de histórias com discussão, Cuidado com animais/plantas, Visitas solidárias
Apreciar diversidade	Valorizar diferenças	Projeto culturas do mundo, Bonecas diversas, Culinária multicultural
Respeito pelos outros	Tratar todos com dignidade	Combinados de convivência, Palavras mágicas, Círculos de paz
Compreender normas	Entender regras sociais	Por que temos regras?, Jogos com regras, Consequências coletivas

### 4. Habilidades de Relacionamento (Relationship Skills)

Capacidade de estabelecer e manter relacionamentos saudáveis e gratificantes com diversos indivíduos e grupos. Inclui comunicar-se claramente, ouvir ativamente, cooperar, resistir a pressões sociais inadequadas, negociar conflitos construtivamente e buscar ajuda quando necessário.

Subcompetência	Descrição	Atividades na Ed. Infantil
----------------	-----------	----------------------------

Comunicação	Expressar-se claramente	Roda de conversa, Telefone sem fio, Show and tell, Entrevistas
Escuta ativa	Ouvir com atenção	Jogo do eco, Recontar histórias, Ouvir o colega
Cooperação	Trabalhar juntos	Projetos em grupo, Jogos cooperativos, Construções coletivas
Resolução de conflitos	Resolver desentendimentos	Mesa da paz, Passos para resolver problemas, Mediação por pares
Buscar ajuda	Pedir apoio quando necessário	Quem pode me ajudar?, Rede de apoio visual, Praticar pedir ajuda

### 5. Tomada de Decisão Responsável (Responsible Decision-Making)

Capacidade de fazer escolhas construtivas sobre comportamento pessoal e interações sociais com base em padrões éticos, preocupações com segurança, normas sociais, avaliação realista das consequências de várias ações e o bem-estar de si mesmo e dos outros.

Subcompetência	Descrição	Atividades na Ed. Infantil
Identificar problemas	Reconhecer situações-problema	Histórias com dilemas, O que está errado na imagem?, Discussão de situações
Analisar situações	Avaliar contexto e opções	E se...?, Consequências de escolhas, Antes e depois
Resolver problemas	Encontrar soluções	Caixa de soluções, Votação de alternativas, Testar hipóteses
Avaliar consequências	Pensar nos resultados	O que acontece se...?, Jogo de causa e efeito, Reflexão após conflitos
Refletir	Aprender com experiências	Roda de avaliação, O que aprendi hoje?, Diário de aprendizagens

## APÊNDICE B – Checklist de Avaliação de Imóvel

Este checklist deve ser utilizado para avaliar cada imóvel candidato à instalação da escola. Todos os itens obrigatórios devem ser atendidos ou ter viabilidade de adequação dentro do orçamento previsto.

### 1. Localização e Acesso

Item	Critério	Obrigatório	Status
Bairro	Região residencial de classe média (Vila Piza, Jd. Piratininga ou similar)	SIM	<input type="checkbox"/>
Proximidade do público	Dentro do raio de 3km do público-alvo principal	SIM	<input type="checkbox"/>
Acesso por carro	Rua com fluxo adequado, fácil entrada e saída	SIM	<input type="checkbox"/>
Estacionamento	Mínimo 3 vagas ou rua com estacionamento fácil	SIM	<input type="checkbox"/>
Transporte público	Ponto de ônibus a menos de 500m	Desejável	<input type="checkbox"/>
Segurança do entorno	Área sem histórico de criminalidade elevada	SIM	<input type="checkbox"/>
Vizinhança compatível	Sem bares, boates ou estabelecimentos inadequados próximos	SIM	<input type="checkbox"/>

### 2. Características Físicas

Item	Critério	Obrigatório	Status
Área total construída	Mínimo 200m <sup>2</sup> (ideal 250-300m <sup>2</sup> )	SIM	<input type="checkbox"/>
Área externa	Mínimo 40m <sup>2</sup> para playground/atividades ao ar livre	SIM	<input type="checkbox"/>
Número de cômodos	Mínimo 6 ambientes adaptáveis a salas de aula	SIM	<input type="checkbox"/>
Banheiros	Mínimo 2, com	SIM	<input type="checkbox"/>

	possibilidade de adaptação infantil		
Cozinha	Espaço para preparo de refeições (mín. 8m <sup>2</sup> )	SIM	<input type="checkbox"/>
Ventilação natural	Janelas em todos os ambientes de uso das crianças	SIM	<input type="checkbox"/>
Iluminação natural	Boa entrada de luz solar nos ambientes	SIM	<input type="checkbox"/>
Piso	Antiderrapante ou possibilidade de adequação	SIM	<input type="checkbox"/>
Acessibilidade	Térreo ou com possibilidade de rampa de acesso	SIM	<input type="checkbox"/>

### 3. Infraestrutura e Segurança

Item	Critério	Obrigatório	Status
Instalação elétrica	Adequada para ar-condicionado e equipamentos	SIM	<input type="checkbox"/>
Instalação hidráulica	Boa pressão, sem vazamentos, água quente desejável	SIM	<input type="checkbox"/>
Muro/cerca perimetral	Fechamento completo do terreno, mínimo 1,8m altura	SIM	<input type="checkbox"/>
Portão de acesso	Seguro, com possibilidade de controle de acesso	SIM	<input type="checkbox"/>
Condições estruturais	Sem trincas, infiltrações ou problemas estruturais	SIM	<input type="checkbox"/>
Telhado/cobertura	Em bom estado, sem goteiras	SIM	<input type="checkbox"/>

### 4. Condições Comerciais

Item	Critério	Obrigatório	Status
Valor do aluguel	Máximo R\$ 4.500/mês	SIM	<input type="checkbox"/>
Prazo do contrato	Mínimo 36 meses	SIM	<input type="checkbox"/>

Carência para obras	Mínimo 60 dias sem cobrança de aluguel	Desejável	<input type="checkbox"/>
Autorização para reformas	Permissão formal para adaptações necessárias	SIM	<input type="checkbox"/>
IPTU	Responsabilidade definida (locatário ou locador)	SIM	<input type="checkbox"/>
Documentação regular	Matrícula atualizada, sem pendências judiciais	SIM	<input type="checkbox"/>

### 5. Pontuação e Decisão

Sistema de pontuação: Cada item obrigatório atendido = 2 pontos. Cada item desejável atendido = 1 ponto. Pontuação mínima para aprovação: 90% dos itens obrigatórios (todos os itens de segurança devem ser 100%). Imóveis com pontuação inferior devem ser descartados ou ter plano de adequação orçado.

## **APÊNDICE C – Modelo de Contrato Educacional**

### **CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EDUCACIONAIS**

#### **IDENTIFICAÇÃO DAS PARTES**

CONTRATADA: ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL ARCA DE NOÉ LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº [XX.XXX.XXX/0001-XX], com sede na cidade de Limeira, Estado de São Paulo, na Rua [Endereço Completo], neste ato representada por seu(sua) representante legal.

CONTRATANTE(S): [Nome completo do(s) responsável(is) legal(is)], portador(es) do CPF nº [XXX.XXX.XXX-XX] e RG nº [XXXXXXXXXX], residente(s) e domiciliado(s) na [Endereço completo], na qualidade de responsável(is) legal(is) pelo(a) aluno(a) [Nome completo da criança], nascido(a) em [data], doravante denominado(a) ALUNO(A).

#### **CLÁUSULA 1ª – DO OBJETO**

1.1. O presente contrato tem por objeto a prestação de serviços educacionais pela CONTRATADA ao(à) ALUNO(A), na etapa de Educação Infantil, em conformidade com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei nº 9.394/96), Base Nacional Comum Curricular (BNCC) e demais normas aplicáveis.

1.2. Os serviços compreendem: atividades pedagógicas conforme Projeto Político-Pedagógico da escola; alimentação durante o período de permanência; material de uso coletivo; comunicação com a família via aplicativo; eventos pedagógicos previstos no calendário escolar.

#### **CLÁUSULA 2ª – DA MATRÍCULA E PERÍODO**

2.1. Turma: [Berçário/Maternal I/Maternal II/Maternal III/Pré I/Pré II]

2.2. Período: [Parcial Manhã (7h-11h) / Parcial Tarde (13h-17h) / Estendido (7h-13h ou 11h-17h) / Integral (7h-17h)]

2.3. Ano letivo: 2026, com início em [data] e término em [data], totalizando 200 dias letivos.

2.4. A matrícula será efetivada mediante: assinatura deste contrato; pagamento da taxa de matrícula; entrega da documentação exigida (certidão de nascimento, comprovante de residência, carteira de vacinação, foto 3x4, ficha de anamnese preenchida).

### **CLÁUSULA 3ª – DOS VALORES E PAGAMENTO**

- 3.1. Valor da mensalidade: R\$ [XXXX,XX] ([valor por extenso]).
- 3.2. Taxa de matrícula: R\$ [XXX,XX] (equivalente a 50% da mensalidade), paga uma única vez no ato da matrícula, não reembolsável.
- 3.3. Material didático anual: R\$ [XXX,XX], podendo ser parcelado em até 3 vezes.
- 3.4. Vencimento: Todo dia 10 (dez) de cada mês, referente ao mês em curso.
- 3.5. Formas de pagamento: Boleto bancário, PIX ou cartão de crédito (com acréscimo da taxa da operadora).
- 3.6. Desconto por pontualidade: 5% (cinco por cento) para pagamentos efetuados até o dia 5.
- 3.7. Reajuste: As mensalidades serão reajustadas anualmente no mês de janeiro, com base no IPCA acumulado dos últimos 12 meses, acrescido de até 1% para ajustes de custos operacionais, mediante comunicação prévia de 30 dias.

### **CLÁUSULA 4ª – DA INADIMPLÊNCIA**

- 4.1. O atraso no pagamento implicará: a) Multa de 2% sobre o valor da mensalidade; b) Juros de mora de 1% ao mês, calculados pro rata die; c) Correção monetária pelo IPCA.
- 4.2. Após 30 dias de atraso, a CONTRATADA poderá: a) Incluir o nome do CONTRATANTE em cadastros de proteção ao crédito; b) Encaminhar para cobrança judicial.
- 4.3. A inadimplência não autoriza a suspensão das atividades pedagógicas do ALUNO durante o ano letivo em curso, conforme legislação vigente.

### **CLÁUSULA 5ª – DA RESCISÃO**

- 5.1. O CONTRATANTE poderá rescindir este contrato a qualquer tempo, mediante comunicação por escrito com antecedência mínima de 30 dias.
- 5.2. Em caso de rescisão, serão devidas todas as mensalidades vencidas até a data de efetiva saída do ALUNO, acrescida de multa de 10% sobre o valor de uma mensalidade.
- 5.3. A CONTRATADA poderá rescindir o contrato em caso de: a) Inadimplência superior a 90 dias (para o ano letivo seguinte); b) Conduta incompatível do CONTRATANTE com as normas da instituição; c) Situação que coloque em risco a integridade física ou emocional de outras crianças ou funcionários.

### **CLÁUSULA 6ª – AUTORIZAÇÕES**

6.1. Autorização de imagem: O CONTRATANTE [ ] AUTORIZA [ ] NÃO AUTORIZA o uso de imagem do ALUNO para fins exclusivamente pedagógicos e institucionais (comunicação com famílias, portfolio, redes sociais da escola), sem qualquer ônus.

6.2. Autorização para passeios: O CONTRATANTE [ ] AUTORIZA [ ] NÃO AUTORIZA a participação do ALUNO em passeios pedagógicos nas proximidades da escola, sempre acompanhado por professores.

6.3. Autorização para atendimento de emergência: O CONTRATANTE AUTORIZA a CONTRATADA a providenciar atendimento médico de emergência ao ALUNO, caso necessário e impossibilitado contato imediato com os responsáveis.

### **CLÁUSULA 7ª – PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)**

7.1. Os dados pessoais do ALUNO e do CONTRATANTE serão tratados conforme a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018), exclusivamente para as finalidades de: execução do contrato educacional; cumprimento de obrigações legais; comunicação sobre assuntos pedagógicos e administrativos.

7.2. O CONTRATANTE poderá, a qualquer tempo, solicitar acesso, correção ou exclusão de dados pessoais, mediante requerimento à secretaria da escola.

### **CLÁUSULA 8ª – DISPOSIÇÕES GERAIS**

8.1. Casos omissos serão resolvidos pela direção da escola em consonância com a legislação educacional vigente.

8.2. Fica eleito o Foro da Comarca de Limeira/SP para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste contrato.

8.3. Este contrato é firmado em 2 (duas) vias de igual teor e forma.

Limeira, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

CONTRATADA

CONTRATANTE

## APÊNDICE D – Ficha de Anamnese

A ficha de anamnese é um documento essencial que reúne informações sobre a história de vida, saúde e desenvolvimento da criança, permitindo um atendimento personalizado e seguro.

### 1. DADOS DA CRIANÇA

Campo	Informação
Nome completo	_____
Data de nascimento	___/___/_____ Idade: ____ anos e _____ meses
Sexo	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Feminino
Naturalidade	Cidade: _____ Estado: _____
Apelido/Como gosta de ser chamado	_____

### 2. DADOS FAMILIARES

Informação	Mãe/Responsável 1	Pai/Responsável 2
Nome completo	_____	_____
Profissão	_____	_____
Local de trabalho	_____	_____
Telefone celular	_____	_____
E-mail	_____	_____

A criança mora com:  Ambos os pais  Apenas mãe  Apenas pai  Avós   
Outros: \_\_\_\_\_

Possui irmãos?  Não  Sim - Quantos? \_\_\_\_ Idades: \_\_\_\_\_

Situação dos pais:  Casados  União estável  Separados  Divorciados   
Outros

Em caso de pais separados, há restrição de visita/contato de algum dos genitores?   
 Não  Sim

Se sim, especificar e anexar documentação legal:

\_\_\_\_\_

### 3. HISTÓRICO DE SAÚDE

#### 3.1. Gestação e Parto:

A gestação foi:  Planejada  Não planejada Tipo de parto:  Normal  Cesárea

Nasceu com quantas semanas: \_\_\_\_\_ semanas Peso ao nascer: \_\_\_\_\_ g  
Altura: \_\_\_\_\_ cm

Houve intercorrências no parto?  Não  Sim - Quais?

\_\_\_\_\_

#### 3.2. Alergias:

Nenhuma alergia conhecida

Alergia alimentar - Especificar:

\_\_\_\_\_

Alergia a medicamentos - Especificar:

\_\_\_\_\_

Alergia respiratória - Especificar:

\_\_\_\_\_

Outras alergias - Especificar:

\_\_\_\_\_

#### 3.3. Problemas de saúde e medicamentos:

A criança possui algum problema de saúde crônico?  Não  Sim

Se sim, especificar:

\_\_\_\_\_

Faz uso de medicamento contínuo?  Não  Sim

Se sim, qual medicamento, dosagem e horários?

\_\_\_\_\_

Já foi hospitalizada?  Não  Sim - Motivo e data:

\_\_\_\_\_

Já fez alguma cirurgia? [ ] Não [ ] Sim - Qual e quando:

\_\_\_\_\_

#### 3.4. Desenvolvimento:

Idade em que sentou sem apoio: \_\_\_\_\_ meses Andou: \_\_\_\_\_ meses Primeiras palavras: \_\_\_\_\_ meses

Controle de esfíncteres: [ ] Total [ ] Parcial (diurno) [ ] Ainda não controla

A criança é acompanhada por algum especialista? [ ] Não [ ] Sim

[ ] Pediatra [ ] Fonoaudiólogo [ ] Psicólogo [ ] Terapeuta ocupacional [ ] Neurologista

[ ] Outro: \_\_\_\_\_ Contato do profissional:

\_\_\_\_\_

### 4. ROTINA E PREFERÊNCIAS

#### 4.1. Alimentação:

Como é o apetite da criança? [ ] Come bem [ ] Come pouco [ ] Seletiva

Alimentos que não come/não gosta:

\_\_\_\_\_

Restrições alimentares (além de alergias):

\_\_\_\_\_

Ainda usa mamadeira? [ ] Não [ ] Sim Usa chupeta? [ ] Não [ ] Sim

#### 4.2. Sono:

Horário que costuma dormir: \_\_\_\_\_ Horário que acorda: \_\_\_\_\_ Dorme à tarde? [ ] Sim [ ] Não

Tem objeto de apego para dormir? [ ] Não [ ] Sim - Qual?

\_\_\_\_\_

Como é o sono? [ ] Tranquilo [ ] Agitado [ ] Acorda durante a noite

#### 4.3. Comportamento:

Como a criança reage a situações novas? [ ] Bem [ ] Com dificuldade [ ] Depende

Como lida com frustração?

\_\_\_\_\_

Tem medo de algo específico? [ ] Não [ ] Sim - O quê?

\_\_\_\_\_

Do que mais gosta de brincar?

\_\_\_\_\_

Já frequentou outra escola? [ ] Não [ ] Sim - Qual e por quanto tempo?

\_\_\_\_\_

### 5. PESSOAS AUTORIZADAS

Além dos pais/responsáveis, autorizo as seguintes pessoas a buscar a criança na escola:

Nome Completo	Parentesco	RG	Telefone
1. _____ _____	_____	_____	_____
2. _____ _____	_____	_____	_____
3. _____ _____	_____	_____	_____

### 6. CONTATOS DE EMERGÊNCIA

Em caso de emergência, se os pais/responsáveis não forem localizados, entrar em contato com:

Nome: \_\_\_\_\_ Parentesco: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_ Parentesco: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_

Plano de saúde: \_\_\_\_\_ Nº carteirinha: \_\_\_\_\_

Hospital \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ preferência: \_\_\_\_\_

Declaro que as informações prestadas são verdadeiras e comprometo-me a comunicar à escola qualquer alteração nos dados acima.

Limeira, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_.

---

Assinatura do Responsável

## APÊNDICE E – Modelo de Relatório de Desenvolvimento Infantil

O relatório de desenvolvimento é um documento narrativo e individualizado que descreve as aprendizagens, conquistas e o processo de desenvolvimento de cada criança ao longo do período avaliado.

### RELATÓRIO DE DESENVOLVIMENTO INFANTIL

\_\_\_\_º Trimestre / 20\_\_\_\_

#### IDENTIFICAÇÃO

Aluno(a): \_\_\_\_\_ Turma: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Data de nascimento: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Idade: \_\_\_\_ anos e \_\_\_\_ meses

Professora: \_\_\_\_\_ Período: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Período do relatório: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ a \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Dias letivos no período: \_\_\_\_\_ Frequência do aluno: \_\_\_\_\_ dias (\_\_\_\_%)

#### O EU, O OUTRO E O NÓS

[Descrever como a criança: relaciona-se com colegas e adultos; participa das atividades em grupo; resolve conflitos; expressa emoções; demonstra autonomia; respeita combinados; desenvolve identidade e autoestima]

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### CORPO, GESTOS E MOVIMENTOS

[Descrever como a criança: movimenta-se nos diferentes espaços; demonstra coordenação motora ampla e fina; participa de atividades físicas; expressa-se corporalmente; cuida de si e de seus pertences]

---

---

---

---

---

---

---

---

**TRAÇOS, SONS, CORES E FORMAS**

[Descrever como a criança: expressa-se através de desenhos, pinturas e colagens; participa de atividades musicais; manipula diferentes materiais; demonstra criatividade e imaginação; aprecia produções artísticas]

---

---

---

---

---

---

---

---

**ESCUITA, FALA, PENSAMENTO E IMAGINAÇÃO**

[Descrever como a criança: comunica-se oralmente; demonstra interesse por histórias e livros; participa de rodas de conversa; expressa ideias e opiniões; amplia vocabulário; desenvolve pensamento e imaginação; aproxima-se da linguagem escrita]

---

---

---

---

---

---

---

---

**ESPAÇOS, TEMPOS, QUANTIDADES, RELAÇÕES E TRANSFORMAÇÕES**

[Descrever como a criança: demonstra curiosidade e faz perguntas; explora o ambiente e os materiais; demonstra noções de quantidade, tempo e espaço; participa de experiências investigativas; compreende relações de causa e efeito]

---

---

---

---

---

---

---

---

**COMPETÊNCIAS SOCIOEMOCIONAIS (CASEL)**

[Descrever avanços em: autoconhecimento; autogestão; consciência social; habilidades de relacionamento; tomada de decisão responsável]

---

---

---

---

---

---

**PRINCIPAIS CONQUISTAS DO PERÍODO**

---

---

---

---

---

---

**PRÓXIMOS PASSOS E OBJETIVOS**

---

---

---

---

**ORIENTAÇÕES À FAMÍLIA**

---

---

---

---

---

---

Professora Regente

Coordenação Pedagógica

Ciente do(a) Responsável: \_\_\_\_\_ Data:  
\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

## APÊNDICE F – Escala de Profissionais por Turno

A escala de profissionais é elaborada respeitando a legislação vigente e as melhores práticas de atendimento na educação infantil, garantindo a segurança e o desenvolvimento adequado das crianças.

### Parâmetros Legais de Referência

Faixa Etária	Razão Máxima (MEC)	Razão Adotada Arca de Noé	Justificativa
0 a 1 ano (Berçário)	1:6 a 1:8	1:4	Atendimento mais individualizado
1 a 2 anos (Maternal I)	1:6 a 1:8	1:4	Alta demanda de cuidados
2 a 3 anos (Maternal II)	1:8 a 1:10	1:5	Fase de desenvolvimento da autonomia
3 a 4 anos (Maternal III)	1:10 a 1:15	1:6	Maior independência
4 a 5 anos (Pré I)	1:15 a 1:20	1:10	Preparação para fundamental
5 a 6 anos (Pré II)	1:15 a 1:20	1:10	Preparação para fundamental

### Escala Detalhada - Fase 1 (40 alunos - Período Parcial Manhã)

Horário	Maternal I (10 crianças)	Maternal II (10 crianças)	Maternal III (10 crianças)	Pré I/II (10 crianças)
7h00-7h30 Acolhimento	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D
7h30-8h00 Roda	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D
8h00-9h00 Atividade	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D
9h00-9h30 Lanche	Prof. A + Aux. 1 + ASG	Prof. B + Aux. 2	Prof. C + Coord.	Prof. D
9h30-10h30 Área externa	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D + Coord.
10h30-11h15 STEAM	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D
11h15-11h30 Saída	Prof. A + Aux. 1	Prof. B + Aux. 2	Prof. C	Prof. D

**Escala Detalhada - Período Integral (7h-17h)**

<b>Horário</b>	<b>Atividade</b>	<b>Profissionais em Ação</b>
7h00-7h30	Acolhimento	Todas as professoras + auxiliares nas salas
7h30-8h00	Roda de conversa	Professoras regentes nas turmas
8h00-9h00	Atividade dirigida	Professoras regentes nas turmas
9h00-9h30	Lanche da manhã	Todas + ASG apoio no refeitório
9h30-10h30	Área externa/Projetos	Professoras + auxiliares (revezamento)
10h30-11h30	STEAM / Atividade	Professoras regentes nas turmas
11h30-12h30	Almoço + Higiene	Todas + ASG
12h30-14h30	Repouso	Auxiliares (professoras em intervalo/planejamento)
14h30-15h00	Lanche da tarde	Todas + ASG
15h00-16h00	Atividade / Projetos	Professoras regentes nas turmas
16h00-16h45	Área externa / Livre	Professoras + auxiliares (revezamento)
16h45-17h00	Organização e saída	Todas as professoras + auxiliares

**Cobertura e Contingências**

Para garantir a segurança das crianças em caso de faltas ou imprevistos:

- A coordenadora pedagógica atua como backup para qualquer turma
- Banco de profissionais substitutos cadastrados e treinados
- Comunicação imediata de ausências (até 6h da manhã) para acionamento de substituto
- Em caso de emergência sem substituto disponível, redistribuição temporária respeitando limites máximos
- Proibido deixar qualquer turma sem adulto responsável em qualquer momento

## APÊNDICE G – Glossário de Termos Técnicos

Este glossário apresenta os principais termos técnicos utilizados neste Plano de Negócios, organizados em categorias para facilitar a consulta.

### Termos Financeiros

Termo	Definição
<b>CAPEX</b>	Capital Expenditure - Investimento em bens de capital, ou seja, o investimento inicial necessário para iniciar ou expandir o negócio, incluindo reformas, equipamentos, mobiliário e capital de giro.
<b>OPEX</b>	Operational Expenditure - Despesas operacionais recorrentes necessárias para manter o negócio funcionando, como salários, aluguel, utilidades e materiais de consumo.
<b>DRE</b>	Demonstração do Resultado do Exercício - Relatório contábil que apresenta as receitas, custos e despesas de um período, resultando no lucro ou prejuízo líquido.
<b>Payback</b>	Tempo de retorno do investimento - Período necessário para que os lucros acumulados igualem o investimento inicial realizado.
<b>TIR</b>	Taxa Interna de Retorno - Taxa de desconto que torna o VPL igual a zero. Quanto maior a TIR em relação ao custo de capital, mais atrativo é o investimento.
<b>VPL</b>	Valor Presente Líquido - Soma de todos os fluxos de caixa futuros trazidos a valor presente, descontados por uma taxa de referência. VPL positivo indica projeto viável.
<b>ROI</b>	Return on Investment (Retorno sobre Investimento) - Percentual que indica quanto o investimento rendeu em relação ao valor aplicado. Calculado como (Ganho - Investimento) / Investimento.
<b>Break-even</b>	Ponto de equilíbrio - Momento em que as receitas igualam os custos totais, ou seja, não há lucro nem prejuízo. A partir deste ponto, cada venda adicional gera lucro.
<b>EBITDA</b>	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - Lucro antes de juros, impostos, depreciação e

	amortização. Indica a geração operacional de caixa.
<b>Capital de Giro</b>	Recursos necessários para financiar as operações do dia a dia da empresa, como pagamento de fornecedores, salários e despesas, enquanto aguarda o recebimento de clientes.

### Termos de Marketing

<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
<b>CAC</b>	Custo de Aquisição de Cliente - Investimento médio necessário para conquistar um novo cliente. Calculado dividindo os investimentos em marketing e vendas pelo número de novos clientes.
<b>LTV</b>	Lifetime Value (Valor do Tempo de Vida do Cliente) - Receita total que um cliente gera durante todo o período de relacionamento com a empresa.
<b>NPS</b>	Net Promoter Score - Metodologia de pesquisa de satisfação que mede a probabilidade de o cliente recomendar a empresa. Varia de -100 a +100.
<b>TAM</b>	Total Addressable Market (Mercado Total Endereçável) - Receita potencial máxima se 100% do mercado fosse conquistado.
<b>SAM</b>	Serviceable Addressable Market (Mercado Endereçável Disponível) - Porção do TAM que o produto/serviço pode efetivamente atender.
<b>SOM</b>	Serviceable Obtainable Market (Mercado Obtível) - Fatia realista do SAM que a empresa pode conquistar no curto/médio prazo.
<b>Persona</b>	Representação fictícia do cliente ideal, baseada em dados reais, que ajuda a direcionar estratégias de marketing e comunicação.
<b>Funil de Vendas</b>	Modelo que representa as etapas pelas quais um potencial cliente passa até realizar a compra: consciência, interesse, consideração, decisão.
<b>Lead</b>	Potencial cliente que demonstrou interesse no produto/serviço, geralmente fornecendo dados de contato.

**Termos Educacionais**

<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
<b>BNCC</b>	Base Nacional Comum Curricular - Documento normativo que define o conjunto de aprendizagens essenciais que todos os alunos devem desenvolver ao longo da educação básica.
<b>PPP</b>	Projeto Político-Pedagógico - Documento que define a identidade da escola, seus objetivos, organização curricular, metodologias e formas de avaliação.
<b>CASEL</b>	Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning - Organização líder mundial em aprendizagem socioemocional, cujo framework define 5 competências essenciais.
<b>SEL</b>	Social and Emotional Learning (Aprendizagem Socioemocional) - Processo pelo qual crianças e adultos desenvolvem competências para gerenciar emoções e relacionamentos.
<b>STEAM</b>	Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics - Abordagem educacional que integra estas cinco áreas de forma interdisciplinar e prática.
<b>Play-Based Learning</b>	Aprendizagem Baseada no Brincar - Abordagem pedagógica que reconhece o brincar como principal meio de aprendizagem na primeira infância.
<b>Campos de Experiência</b>	Na BNCC, são os cinco eixos que organizam as aprendizagens na educação infantil: O eu, o outro e o nós; Corpo, gestos e movimentos; Traços, sons, cores e formas; Escuta, fala, pensamento e imaginação; Espaços, tempos, quantidades, relações e transformações.
<b>PEI</b>	Plano Educacional Individualizado - Documento que organiza as adaptações curriculares e estratégias específicas para alunos com deficiência ou necessidades especiais.
<b>Anamnese</b>	Ficha de histórico completo da criança, incluindo dados de saúde, desenvolvimento, rotina e família, que subsidia o atendimento personalizado.

**Termos Jurídicos e Administrativos**

<b>Termo</b>	<b>Definição</b>
<b>CNAE</b>	Classificação Nacional de Atividades Econômicas - Código que identifica a atividade principal e secundárias de uma empresa perante órgãos públicos.
<b>AVCB</b>	Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros - Documento que atesta que a edificação possui condições de segurança contra incêndio.
<b>LGPD</b>	Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018) - Legislação que regula o tratamento de dados pessoais no Brasil, com regras especiais para dados de crianças.
<b>LDB</b>	Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei 9.394/1996) - Legislação que organiza a educação brasileira em todos os níveis.
<b>ECA</b>	Estatuto da Criança e do Adolescente (Lei 8.069/1990) - Legislação que dispõe sobre a proteção integral de crianças e adolescentes.
<b>Simples Nacional</b>	Regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas, que unifica diversos tributos em uma única guia de pagamento.
<b>SWOT</b>	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - Ferramenta de análise estratégica que avalia Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças de um negócio.
<b>ESG</b>	Environmental, Social and Governance - Práticas ambientais, sociais e de governança que indicam o compromisso da empresa com sustentabilidade.