

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL ARCA DE NOÉ

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Estudo Técnico-Financeiro para Implantação do Empreendimento

Educação Infantil de Excelência

Play-Based Learning | Framework CASEL | STEAM Lúdico

Limeira – São Paulo

Janeiro de 2026

FICHA TÉCNICA DO PROJETO

Quadro 1 – Dados Gerais do Empreendimento

Item	Descrição
Nome do Empreendimento	Escola de Educação Infantil Arca de Noé
Natureza Jurídica	Sociedade Empresária Limitada (LTDA)
CNAE Principal	8512-1/00 – Educação infantil – pré-escola
CNAE Secundário	8511-2/00 – Educação infantil – creche
Localização	Limeira – São Paulo
Etapa de Ensino	Educação Infantil (0 a 5 anos)
Posicionamento de Mercado	Segmento Médio com diferenciais pedagógicos
Metodologia Pedagógica	Play-based + CASEL + STEAM lúdico
Programa Bilíngue	Opcional e incremental (se viável financeiramente)
Capacidade Fase 1	40 alunos (Maternal e Pré: 2-5 anos)
Capacidade Fase 2	60 alunos (+ Berçário: 0-2 anos)
Capacidade Fase 3	80 alunos (expansão geral)
Investimento Total (CAPEX)	R\$ 200.000,00 (teto)
Horizonte de Projeção	36 meses
Payback Meta	24 meses
Margem Operacional Meta Ano 3	20%

Fonte: Elaboração própria (2026).

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	7
1.1 Apresentação do Projeto.....	4
1.2 Parâmetros do Projeto.....	4
1.3 Estratégia de Fases.....	5
1.4 Proposta de Valor.....	6
1.5 Indicadores Financeiros Projetados.....	7
1.6 Estrutura do Investimento.....	8
1.7 Riscos Críticos e Mitigações.....	8
1.8 Conclusão do Sumário Executivo.....	9
2 ANÁLISE DE MERCADO.....	12
2.1 Panorama Nacional da Educação Infantil.....	10
2.2 Caracterização de Limeira-SP.....	12
2.3 Estrutura do Mercado de Educação Infantil.....	13
2.4 Mercado Endereçável.....	14
2.5 Tendências Relevantes para o Projeto.....	15
2.6 Conclusão da Análise de Mercado.....	16
3 ANÁLISE DE LOCALIZAÇÃO.....	19
3.1 Critérios de Seleção.....	17
3.2 Bairros Recomendados.....	17
3.3 Requisitos do Imóvel.....	18
3.4 Orçamento de Aluguel.....	19
4 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA.....	21
4.1 Panorama Competitivo de Limeira.....	20
4.2 Mapeamento Competitivo Detalhado.....	21
4.3 Análise SWOT Detalhada.....	22
4.4 Posicionamento Competitivo.....	24
4.5 Conclusão da Análise Competitiva.....	25
5 PÚBLICO-ALVO E PERSONAS.....	27
5.1 Segmentação Demográfica.....	26
5.2 Perfil Psicográfico.....	26
5.3 Personas.....	27
5.4 Jornada de Decisão.....	28

6 PROPOSTA PEDAGÓGICA	29
6.1 Fundamentação Legal.....	29
6.2 Concepção de Criança.....	29
6.3 Os Três Pilares Pedagógicos.....	30
6.4 Campos de Experiência.....	31
6.5 Rotina Pedagógica.....	32
6.6 Sistema de Avaliação.....	33
6.7 Programa Bilíngue.....	33
7 MENSALIDADE E PRECIFICAÇÃO	33
7.1 Estratégia de Precificação.....	34
7.2 Tabela de Mensalidades.....	34
7.3 Taxas e Serviços.....	35
7.4 Política de Descontos.....	35
7.5 Break-Even Operacional.....	36
8 EQUIPE E ESTRUTURA DE PESSOAL	35
8.1 Organograma Fase 1.....	37
8.2 Razão Adulto-Criança.....	37
8.3 Política de Remuneração.....	38
8.4 Formação Continuada.....	38
8.5 Perfil e Competências por Cargo.....	39
8.6 Plano de Cargos e Salários.....	41
8.7 Processo Seletivo.....	42
8.8 Programa de Integração.....	42
9 INFRAESTRUTURA	40
9.1 Conceito de Adaptação Leve.....	43
9.2 Investimento em Infraestrutura.....	43
9.3 Mobiliário e Equipamentos.....	44
9.4 Detalhamento dos Ambientes.....	44
9.5 Segurança e Acessibilidade.....	47
9.6 Tecnologia e Comunicação.....	48
10 PLANO DE MARKETING	45
10.1 Estratégia de Lançamento.....	49
10.2 Posicionamento e Mensagem.....	49
10.3 Canais e Táticas.....	50

10.4 Funil de Conversão.....	50
10.5 Estratégia de Conteúdo.....	51
10.6 Eventos de Captação.....	52
10.7 Parcerias Estratégicas.....	54
10.8 Métricas e Acompanhamento.....	55
11 ANÁLISE FINANCEIRA.....	51
11.1 Premissas Gerais.....	56
11.2 Projeção de Receitas.....	56
11.3 Projeção de Custos e Despesas.....	57
11.4 Demonstração de Resultados.....	58
11.5 Fluxo de Caixa e Payback.....	58
11.6 Análise de Sensibilidade.....	59
12 REGULAMENTAÇÃO E LICENCIAMENTO.....	55
12.1 Licenças Necessárias.....	60
12.2 Cronograma de Licenciamento.....	60
13 INDICADORES DE DESEMPENHO.....	56
14 ANÁLISE DE RISCOS.....	57
14.1 Matriz de Riscos Completa.....	62
14.2 Critérios Go/No-Go.....	62
15 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO.....	59
16 ASPECTOS JURÍDICOS.....	60
17 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	61
17.1 Síntese da Análise.....	65
17.2 Parecer de Viabilidade.....	66
17.3 Fatores Críticos de Sucesso.....	66
17.4 Recomendações.....	67
17.5 Próximos Passos.....	67
REFERÊNCIAS.....	68
APÊNDICES.....	69
APÊNDICE A – Framework CASEL.....	69
APÊNDICE B – Checklist de Avaliação de Imóvel.....	69
APÊNDICE C – Checklist de Licenciamento.....	72
APÊNDICE D – Glossário de Termos Técnicos.....	73

APÊNDICE E – Modelo de Contrato.....	75
APÊNDICE F – Modelo de Ficha de Matrícula.....	76
APÊNDICE G – Cronograma Detalhado.....	77
ANEXOS.....	79
ANEXO I – Contatos Úteis em Limeira.....	79
ANEXO II – Legislação Aplicável.....	79
ANEXO III – Declaração de Responsabilidade.....	80
ANEXO IV – Referências Bibliográficas Complementares.....	80

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Apresentação do Projeto

A Escola de Educação Infantil Arca de Noé é um empreendimento educacional projetado para atender crianças de 0 a 5 anos no município de Limeira, interior do Estado de São Paulo. O projeto nasce da identificação de uma oportunidade de mercado: a demanda por educação infantil de qualidade com diferenciais pedagógicos práticos, posicionada no segmento médio de preços e acessível à classe média local.

O nome 'Arca de Noé' comunica os valores fundamentais da instituição: acolhimento, proteção, diversidade e cuidado individualizado. A escola será um ambiente onde cada criança encontre espaço seguro para crescer, aprender e se desenvolver integralmente.

Este documento apresenta o estudo completo de viabilidade econômica e técnica do empreendimento.

1.2 Parâmetros do Projeto

Tabela 1 – Parâmetros Fundamentais

Parâmetro	Especificação
CAPEX Disponível	R\$ 200.000,00 (teto máximo)
Horizonte de Projeção	36 meses
Meta de Payback	24 meses
Meta de Margem Operacional Ano 3	20%
Modelo de Imóvel	Alugado com adaptação leve
Posicionamento	Segmento Médio
Metodologia	CASEL + Play-based + STEAM lúdico
Bilíngue	Opcional e incremental (se couber no OPEX)

Fonte: Especificações do projeto (2026).

1.3 Estratégia de Fases

Para viabilizar o projeto dentro do CAPEX disponível e atingir as metas financeiras, a implementação foi estruturada em três fases de crescimento:

1.3.1 Fase 1: Maternal e Pré-Escola (Mês 1 ao 12)

Foco exclusivo em crianças de 2 a 5 anos (Maternal I, II, III e Pré I/II). Esta configuração foi escolhida por apresentar menor custo operacional (razão professor-aluno mais favorável) e menor exigência de infraestrutura (sem necessidade de berçário, lactário e fraldário especializados).

Capacidade: 40 alunos em 4 turmas. Equipe reduzida: 1 diretor-coordenador, 4 professoras, 2 auxiliares, 1 serviços gerais. Investimento otimizado para atingir break-even rapidamente.

1.3.2 Fase 2: Inclusão do Berçário (Mês 13 ao 24)

Expansão para atender crianças de 0 a 2 anos (Berçário I e II), após consolidação financeira da Fase 1. Requer adaptações adicionais (lactário, fraldário) e contratação de equipe especializada.

Capacidade: 60 alunos (40 existentes + 20 berçário). Investimento da expansão financiado pelo fluxo de caixa operacional.

1.3.3 Fase 3: Expansão Geral (Mês 25 ao 36)

Ampliação da capacidade em todos os segmentos, podendo incluir programa bilíngue incremental se a viabilidade financeira permitir.

Capacidade: 80 alunos. Consolidação da operação com margens estabilizadas.

1.4 Proposta de Valor

A proposta de valor da Escola Arca de Noé diferencia-se no segmento médio através de três pilares pedagógicos fundamentados em evidências:

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

Metodologia que reconhece o brincar como linguagem natural da infância e principal veículo de aprendizagem. O educador atua como mediador, planejando ambientes provocadores e documentando aprendizagens emergentes. Diferencial de baixo custo (depende mais de formação que de materiais).

1.4.2 Pilar 2: Desenvolvimento Socioemocional (CASEL)

Programa estruturado baseado no framework CASEL (Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning), referência mundial em aprendizagem socioemocional. Trabalha cinco competências: Autoconhecimento, Autogestão, Consciência Social, Habilidades de Relacionamento e Tomada de Decisão Responsável. Diferencial sustentável por requerer formação continuada, não investimentos materiais.

1.4.3 Pilar 3: Introdução ao STEAM Lúdico

Experiências lúdicas de ciências, tecnologia, engenharia, artes e matemática adaptadas à primeira infância. Inclui horta pedagógica, experimentos simples, construções e explorações sensoriais. Implementado com materiais de baixo custo e reaproveitados.

1.4.4 Programa Bilíngue (Opcional e Incremental)

O programa bilíngue (português-inglês) será implementado apenas se e quando a viabilidade financeira permitir, provavelmente a partir da Fase 3. Inicialmente, a exposição ao inglês ocorrerá de forma lúdica e integrada às atividades regulares, sem custo adicional significativo.

1.5 Indicadores Financeiros Projetados

Tabela 2 – Projeção de Indicadores por Cenário

Indicador	Conservador	Base	Otimista
Alunos Fase 1 (Ano 1)	32	38	40
Ocupação Ano 1	80%	95%	100%
Ocupação Ano 3	90%	95%	100%
Mensalidade Média	R\$ 950	R\$ 1.050	R\$ 1.150
Receita Líquida Ano 3	R\$ 680.000	R\$ 760.000	R\$ 880.000
OPEX Ano 3	R\$ 578.000	R\$ 608.000	R\$ 660.000
Resultado Operacional Ano 3	R\$ 102.000	R\$ 152.000	R\$ 220.000
Margem Operacional	15%	20%	25%

Ano 3			
Payback	28 meses	24 meses	20 meses

Fonte: Modelo financeiro do projeto (2026).

O cenário base atinge as metas estabelecidas: margem operacional de 20% no Ano 3 e payback de 24 meses. O cenário conservador apresenta viabilidade, porém com metas parcialmente atingidas.

1.6 Estrutura do Investimento (CAPEX)

Tabela 3 – Composição do CAPEX

Destinação	Valor	Percentual
Adaptação do imóvel (reforma leve)	R\$ 45.000	22,5%
Mobiliário escolar	R\$ 35.000	17,5%
Equipamentos e eletrodomésticos	R\$ 20.000	10,0%
Materiais pedagógicos iniciais	R\$ 15.000	7,5%
Playground e área externa	R\$ 15.000	7,5%
Tecnologia e comunicação	R\$ 10.000	5,0%
Marketing de lançamento	R\$ 15.000	7,5%
Capital de giro (3 meses)	R\$ 30.000	15,0%
Contingência (7,5%)	R\$ 15.000	7,5%
TOTAL	R\$ 200.000	100%

Fonte: Orçamento do projeto (2026).

O CAPEX foi dimensionado para imóvel alugado com adaptação leve, priorizando itens essenciais para operação da Fase 1. Investimentos em berçário e expansões serão financiados pelo fluxo de caixa operacional.

1.7 Riscos Críticos e Mitigações

Tabela 4 – Matriz de Riscos Prioritários

Risco	Prob.	Impacto	Mitigação
-------	-------	---------	-----------

Captação abaixo do esperado	M	A	Pré-matrículas, early-bird 15%, parcerias
Atraso no licenciamento	M	A	Início antecipado, assessoria especializada
CAPEX acima do orçamento	M	M	Contingência 7,5%, priorização rigorosa
Rotatividade de professores	M	M	Remuneração competitiva, clima organizacional
Inadimplência elevada	B	M	Política de cobrança, reserva de caixa

Fonte: *Análise de riscos (2026)*. Legenda: A=Alto, M=Médio, B=Baixo.

1.8 Conclusão do Sumário Executivo

O projeto da Escola de Educação Infantil Arca de Noé demonstra viabilidade econômica no cenário base, atingindo as metas de margem operacional de 20% no Ano 3 e payback de 24 meses. A estratégia de fases permite iniciar com menor risco (Maternal/Pré) e expandir para Berçário após consolidação financeira.

O posicionamento no segmento médio com diferenciais pedagógicos práticos (CASEL, play-based, STEAM lúdico) oferece proposta de valor competitiva sem exigir investimentos elevados. O programa bilíngue permanece como opção incremental, condicionado à performance financeira.

A recomendação é prosseguir com validação em campo das premissas-chave antes da decisão final de investimento.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Panorama Nacional da Educação Infantil

A educação infantil no Brasil é a primeira etapa da educação básica, atendendo crianças de 0 a 5 anos. Segundo o Censo Escolar 2023, o país possui aproximadamente 8,9 milhões de matrículas nesta etapa, sendo cerca de 28% em estabelecimentos privados (2,5 milhões de alunos).

O setor privado de educação infantil movimenta aproximadamente R\$ 45 bilhões anuais, com crescimento médio de 5% ao ano nos últimos cinco anos. A participação feminina crescente no mercado de trabalho (53% em 2023) e a redução do tamanho das famílias sustentam a demanda estrutural.

2.1.1 Marco Legal e Regulatório

A educação infantil brasileira é regida por um conjunto de normas que estabelecem direitos, diretrizes e parâmetros de qualidade. A Constituição Federal de 1988 define a educação como direito de todos e dever do Estado e da família, garantindo atendimento em creche e pré-escola às crianças de 0 a 5 anos. A Emenda Constitucional 59/2009 tornou obrigatória a educação dos 4 aos 17 anos, incluindo a pré-escola.

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB 9.394/1996) estabelece que a educação infantil tem como finalidade o desenvolvimento integral da criança em seus aspectos físico, psicológico, intelectual e social, complementando a ação da família e da comunidade. A LDB também define que a avaliação na educação infantil far-se-á mediante acompanhamento e registro do desenvolvimento, sem objetivo de promoção.

As Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil (DCNEI), estabelecidas pela Resolução CNE/CEB 5/2009, definem os princípios, fundamentos e procedimentos para orientar as políticas públicas e a elaboração de propostas pedagógicas. A Base Nacional Comum Curricular (BNCC), homologada em 2017, estabelece os direitos de aprendizagem e desenvolvimento e os campos de experiência para a etapa.

2.1.2 Tendências Nacionais do Setor

Consolidação de redes: O mercado de educação infantil apresenta tendência de consolidação, com grandes grupos educacionais adquirindo escolas

independentes e expandindo através de franquias. Este movimento é mais intenso nas capitais e grandes centros, mas começa a alcançar cidades médias como Limeira.

Valorização de metodologias ativas: Famílias de todas as classes sociais demonstram crescente insatisfação com abordagens tradicionais de ensino, buscando escolas que ofereçam metodologias diferenciadas como Montessori, Waldorf, Reggio Emilia e play-based learning. Esta tendência cria oportunidade para escolas que ofereçam diferenciais pedagógicos fundamentados.

Foco em competências socioemocionais: A preocupação com saúde mental e bem-estar emocional das crianças aumentou significativamente, especialmente após a pandemia de COVID-19. A BNCC legitima o trabalho com competências socioemocionais, e programas estruturados como o CASEL ganham espaço nas escolas brasileiras.

Tecnologia como ferramenta: A tecnologia é cada vez mais valorizada na educação infantil, porém como ferramenta de comunicação com famílias (aplicativos, fotos, relatórios) e gestão escolar, não como substituto das interações presenciais. Escolas que investem em comunicação digital têm vantagem competitiva.

Personalização e turmas reduzidas: Famílias demonstram disposição a pagar mais por turmas menores e atendimento individualizado. A percepção de que 'meu filho não será apenas mais um número' é fator decisivo na escolha da escola, especialmente no segmento médio e médio-alto.

2.1.3 Impactos da Pandemia e Recuperação

A pandemia de COVID-19 representou desafio sem precedentes para o setor de educação infantil. O fechamento prolongado das escolas e a impossibilidade de aulas remotas efetivas para crianças pequenas provocaram queda significativa de matrículas, estimada em 15% a 20% no setor privado entre 2020 e 2021.

A recuperação tem sido gradual, com o setor retornando aos níveis pré-pandemia apenas em 2024-2025. A crise acelerou algumas tendências: digitalização da comunicação escola-família, valorização de espaços ao ar livre e áreas verdes, preocupação redobrada com higiene e protocolos sanitários, e maior consciência sobre a importância do convívio social para o desenvolvimento infantil.

Para novos entrantes como a Escola Arca de Noé, o cenário pós-pandemia apresenta oportunidades: famílias insatisfeitas com escolas que não se adaptaram,

demanda reprimida por vagas de qualidade, e abertura para propostas pedagógicas diferenciadas que valorizem o brincar, o contato social e experiências ao ar livre.

2.2 Caracterização de Limeira-SP

Limeira é município paulista localizado a 154 km da capital, na Região Administrativa de Campinas. Conhecida como 'Capital Nacional da Joia Folheada' devido à concentração de indústrias do setor, a cidade possui economia diversificada com forte presença industrial, comercial e de serviços.

Tabela 5 – Indicadores Socioeconômicos de Limeira

Indicador	Valor	Fonte
População total	310.783 habitantes	IBGE 2024
População 0-5 anos	18.600 crianças	IBGE 2024
Crianças 2-5 anos (foco Fase 1)	12.430 crianças	IBGE 2024
IDHM	0,775 (Alto)	PNUD 2021
PIB Municipal	R\$ 12,8 bilhões	IBGE 2021
PIB per capita	R\$ 41.178	IBGE 2021
Renda domiciliar média	R\$ 4.200	IBGE 2022
Taxa de urbanização	97,5%	IBGE 2022

Fonte: IBGE, PNUD (2024).

2.2.1 Perfil Socioeconômico da População

A população de Limeira apresenta perfil predominantemente de classe média, com renda domiciliar média de R\$ 4.200. A distribuição por classes sociais, segundo critério ABEP, é aproximadamente: Classe A (5%), Classe B (25%), Classe C (50%), Classes D/E (20%).

O nível de escolaridade é relativamente alto para padrões brasileiros: 35% da população adulta possui ensino superior completo ou incompleto, e 45% possui ensino médio completo. Este perfil favorece a demanda por educação de qualidade desde a primeira infância.

A taxa de participação feminina no mercado de trabalho em Limeira é de aproximadamente 52%, similar à média nacional. A configuração familiar

predominante é de casais com 1 ou 2 filhos (68%), seguida de famílias monoparentais (18%) e outras configurações (14%).

2.2.2 Estrutura Econômica

A economia de Limeira é diversificada, com destaque para: Indústria de joias e bijuterias (maior polo do Brasil), Indústria de máquinas e equipamentos, Agroindústria (laranja, cana-de-açúcar), Comércio e serviços. Esta diversificação confere relativa estabilidade econômica ao município, reduzindo riscos de crises setoriais.

Os principais empregadores do município são empresas de médio porte do setor industrial e comercial, além do setor público (prefeitura, hospitais, escolas estaduais). O perfil de emprego é majoritariamente formal (72%), o que favorece a regularidade de renda das famílias e, conseqüentemente, a pontualidade nos pagamentos escolares.

2.3 Estrutura do Mercado de Educação Infantil em Limeira

O município possui aproximadamente 85 estabelecimentos de educação infantil privada, atendendo cerca de 5.600 crianças (30% do total de 0-5 anos). A rede pública atende os 70% restantes, porém com déficit de vagas especialmente em creches.

Tabela 6 – Segmentação do Mercado por Faixa de Preço

Segmento	Mensalidade	Participação	Características
Premium	R\$ 1.800 - 2.800	10%	Bilíngue, infraestrutura completa
Médio-Alto	R\$ 1.200 - 1.800	20%	Diferenciais pedagógicos, boa estrutura
Médio	R\$ 800 - 1.200	35%	Proposta tradicional ou diferenciada
Econômico	R\$ 500 - 800	35%	Foco em preço, estrutura básica

Fonte: Pesquisa de mercado (2026).

O projeto Arca de Noé posiciona-se no segmento Médio, com mensalidades entre R\$ 900 e R\$ 1.200, oferecendo diferenciais pedagógicos práticos que justificam o preço sem exigir investimentos elevados em infraestrutura.

2.3.1 Análise da Oferta Existente

A análise da oferta existente revela concentração geográfica das escolas de educação infantil na região central e nos bairros de classe média e média-alta do município. Os bairros com maior densidade de escolas são: Centro, Jardim Santa Eulália, Vila Cidade Jardim e Jardim Piratininga.

A maioria das escolas existentes apresenta proposta pedagógica tradicional, com foco em alfabetização precoce e preparação para o ensino fundamental. Poucas escolas oferecem programas estruturados de desenvolvimento socioemocional ou metodologias baseadas no brincar.

Esta análise revela oportunidade para escola que ofereça proposta diferenciada (CASEL + play-based + STEAM) no segmento de preço médio, combinando qualidade pedagógica com acessibilidade financeira.

2.3.2 Análise da Demanda

A demanda por educação infantil em Limeira é impulsionada por fatores estruturais: alta participação feminina no mercado de trabalho, escassez de vagas na rede pública, e crescente conscientização sobre a importância da primeira infância para o desenvolvimento futuro.

Pesquisa qualitativa realizada com famílias da região indica que os principais critérios de escolha de escola infantil são: 1) Localização e acessibilidade (mencionado por 85% das famílias); 2) Preço e custo-benefício (78%); 3) Proposta pedagógica (65%); 4) Indicações de conhecidos (62%); 5) Infraestrutura e segurança (58%).

Nota-se que 'proposta pedagógica' aparece como terceiro critério mais mencionado, indicando que famílias valorizam diferenciais educacionais quando estes são comunicados de forma clara e acessível.

2.4 Mercado Endereçável

Tabela 7 – Estimativa do Mercado Endereçável

Parâmetro	Quantidade	Observação
Crianças 2-5 anos em Limeira	12.430	Foco da Fase 1
Crianças em escolas privadas (30%)	3.729	Base do mercado privado
Famílias no raio de captação (3km)	1.500	Estimativa geográfica
Perfil de renda compatível (60%)	900	Segmento médio
Mercado endereçável Fase 1	900	Potencial de captação
Meta de market share	4,4%	40 alunos / 900

Fonte: Estimativas do projeto (2026).

Para atingir a meta de 40 alunos na Fase 1, a escola precisaria captar 4,4% do mercado endereçável estimado, percentual factível considerando a proposta diferenciada.

2.4.1 Cálculo Detalhado do Mercado Endereçável

O mercado endereçável foi calculado através de metodologia de funil, partindo da população total de crianças e aplicando filtros sucessivos de segmentação:

Passo 1 - Base geográfica: Total de crianças de 2-5 anos em Limeira = 12.430 (fonte: IBGE).

Passo 2 - Filtro de escola privada: Considerando que 30% das crianças frequentam escola privada = 3.729 crianças.

Passo 3 - Filtro geográfico: Considerando raio de captação de 3km a partir da localização prevista, estima-se que 40% das crianças em escola privada residem nesta área = 1.491 crianças.

Passo 4 - Filtro de renda: Considerando que o segmento médio representa 60% do mercado privado = 895 crianças.

Passo 5 - Ajuste conservador: Aplicando fator de 0,95 para ajuste conservador = 850 crianças como mercado endereçável.

Para atingir 40 alunos na Fase 1, a escola precisaria captar 4,7% deste mercado, percentual considerado factível para escola nova com proposta diferenciada.

2.5 Tendências Relevantes para o Projeto

Valorização do socioemocional: A pandemia intensificou a preocupação com saúde mental e habilidades socioemocionais das crianças, favorecendo escolas com programas estruturados como o CASEL. Esta tendência é especialmente forte entre famílias de classe média com acesso à informação sobre desenvolvimento infantil.

Busca por metodologias ativas: Famílias da classe média estão mais informadas e buscam alternativas ao ensino tradicional, valorizando play-based learning e abordagens construtivistas. O acesso a conteúdo sobre educação nas redes sociais aumentou a exigência das famílias.

Sensibilidade a preço com exigência de qualidade: O cenário econômico mantém as famílias atentas ao custo-benefício, porém há disposição para pagar mais por diferenciais tangíveis. O segmento médio com diferenciais pedagógicos práticos atende a esta demanda.

Comunicação digital intensiva: Expectativa de comunicação frequente e transparente via aplicativos e redes sociais. Famílias querem saber o que acontece no dia a dia escolar através de fotos, vídeos e relatórios.

Valorização de espaços ao ar livre: Pós-pandemia, há maior valorização de atividades ao ar livre, áreas verdes e contato com a natureza. Escolas com horta pedagógica e espaços externos ganham preferência.

2.6 Conclusão da Análise de Mercado

A análise de mercado indica condições favoráveis para implantação da Escola Arca de Noé em Limeira. O mercado é suficientemente grande (mercado endereçável de 850-900 crianças), a concorrência no segmento médio é fragmentada, e as tendências de valorização de competências socioemocionais e metodologias ativas favorecem a proposta pedagógica da escola.

O posicionamento no segmento médio (mensalidades de R\$ 850-1.200) atende ao público predominante de Limeira e permite atingir as metas financeiras com estrutura enxuta. A estratégia de diferenciação por proposta pedagógica (CASEL + play-based + STEAM) cria vantagem competitiva sustentável.

3 ANÁLISE DE LOCALIZAÇÃO

3.1 Critérios de Seleção

A localização foi definida considerando a restrição de CAPEX (imóvel alugado com adaptação leve) e o posicionamento no segmento médio. Os critérios priorizados foram:

Tabela 8 – Critérios de Avaliação de Localização

Critério	Peso	Justificativa
Concentração de famílias classe média	30%	Público-alvo do segmento médio
Disponibilidade de imóveis adequados	25%	Aluguel acessível, adaptação leve
Acessibilidade e trânsito	20%	Facilidade no embarque/desembarque
Densidade competitiva moderada	15%	Evitar saturação de oferta
Percepção de segurança	10%	Critério eliminatório

Fonte: Metodologia do projeto (2026).

3.2 Bairros Recomendados

3.2.1 Opção 1: Jardim Piratininga – Score 76/100 (RECOMENDADO)

Bairro residencial de classe média consolidada, com boa infraestrutura urbana e concentração de famílias jovens. Oferta imobiliária com casas comerciais em avenidas secundárias, adequadas para adaptação como escola. Aluguel estimado: R\$ 3.500 a R\$ 5.000/mês.

3.2.2 Opção 2: Vila Queiroz – Score 73/100

Bairro adjacente ao Jardim Piratininga com características semelhantes. Menor oferta de imóveis comerciais, porém preços de aluguel ligeiramente inferiores. Aluguel estimado: R\$ 3.000 a R\$ 4.500/mês.

3.2.3 Opção 3: Jardim Santa Eulália – Score 70/100

Bairro tradicional com densidade competitiva mais elevada (3 escolas infantis no raio de 1km). Compensado por maior fluxo de famílias e visibilidade comercial. Aluguel estimado: R\$ 3.500 a R\$ 5.500/mês.

3.3 Requisitos do Imóvel

Tabela 9 – Programa de Necessidades – Fase 1

Ambiente	Área Mínima	Quantidade	Observações
Salas de aula	15 m ²	4	Turmas de até 12 alunos
Sala multiuso	20 m ²	1	Atividades complementares
Refeitório	15 m ²	1	Pode ser integrado
Cozinha	12 m ²	1	Conforme Vigilância Sanitária
Banheiros infantis	8 m ²	2	Adaptados para crianças
Banheiro adulto	4 m ²	1	Funcionários e visitantes
Secretaria/Recepção	10 m ²	1	Atendimento e controle
Pátio coberto	30 m ²	1	Atividades em dias de chuva
Pátio descoberto	40 m ²	1	Playground, horta
Depósito	6 m ²	1	Materiais e limpeza
TOTAL MÍNIMO	200 m ²	-	Construído + externo

Fonte: Programa de necessidades (2026).

3.4 Orçamento de Aluguel

Com base em pesquisa junto a imobiliárias locais, o valor de aluguel para imóveis com características adequadas situa-se entre R\$ 3.500 e R\$ 5.000 mensais. Para fins de projeção, foi adotado o valor de R\$ 4.000/mês incluindo IPTU, representando 8% a 10% do faturamento bruto projetado.

4 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

4.1 Panorama Competitivo de Limeira

O mercado de educação infantil privada de Limeira é competitivo, porém fragmentado. Não há redes nacionais ou regionais com presença dominante, o que representa oportunidade para entrantes com proposta diferenciada. A maioria das escolas são estabelecimentos independentes, familiares, com atuação local.

O mapeamento identificou aproximadamente 85 escolas de educação infantil privada no município, distribuídas por todos os segmentos de preço. A concentração é maior nas regiões central e de classe média, onde a Arca de Noé pretende se estabelecer.

4.1.1 Distribuição por Segmento

Segmento Premium (10 escolas): Escolas com mensalidades acima de R\$ 1.800, geralmente bilíngues, com infraestrutura completa e propostas pedagógicas estruturadas. Público: classes A e B1.

Segmento Médio-Alto (17 escolas): Mensalidades entre R\$ 1.200 e R\$ 1.800, com diferenciais pedagógicos variados e boa infraestrutura. Público: classes B1 e B2.

Segmento Médio (30 escolas): Mensalidades entre R\$ 800 e R\$ 1.200, propostas tradicionais ou com diferenciais pontuais, infraestrutura adequada. Público: classes B2 e C1. Este é o segmento-alvo da Arca de Noé.

Segmento Econômico (28 escolas): Mensalidades abaixo de R\$ 800, foco em preço, infraestrutura básica. Público: classes C1 e C2.

4.2 Mapeamento Competitivo Detalhado

Foi realizado mapeamento detalhado dos principais concorrentes no raio de 3km das áreas recomendadas para localização, com foco no segmento médio.

Tabela 10 – Principais Concorrentes no Segmento Médio

Escola	Mensalidade	Capacidade	Diferenciais	Limitações
Escola Pequeno Príncipe	R\$ 900-1.100	60 alunos	Tradição (15 anos)	Proposta tradicional

Centro Educ. Arco-Íris	R\$ 850-1.050	45 alunos	Preço competitivo	Infraestrutura limitada
Escola Criança Feliz	R\$ 950-1.200	50 alunos	Período integral	Sem diferencial pedagógico

Fonte: Pesquisa de mercado (2026).

4.2.1 Análise Individual dos Concorrentes Diretos

Escola Pequeno Príncipe: Fundada há 15 anos, é a escola mais tradicional do segmento na região. Pontos fortes: reputação consolidada, indicações de ex-alunos, proprietária conhecida na comunidade. Pontos fracos: proposta pedagógica tradicional sem diferenciais claros, infraestrutura envelhecida, comunicação limitada com famílias. Oportunidade para Arca de Noé: captar famílias insatisfeitas com abordagem tradicional.

Centro Educacional Arco-Íris: Escola de menor porte com foco em preço competitivo. Pontos fortes: preço agressivo, proprietária presente no dia a dia, flexibilidade de horários. Pontos fracos: infraestrutura limitada, equipe reduzida, sem diferencial pedagógico. Oportunidade para Arca de Noé: famílias que buscam 'algo a mais' e estão dispostas a pagar um pouco mais.

Escola Criança Feliz: Foco em período integral para atender famílias com ambos os pais trabalhando. Pontos fortes: horário estendido até 19h, alimentação inclusa, parcerias com empresas. Pontos fracos: proposta pedagógica genérica, turmas grandes, rotatividade de professores. Oportunidade para Arca de Noé: famílias que valorizam qualidade pedagógica além do horário.

4.2.2 Análise dos Concorrentes no Segmento Médio-Alto

Embora não sejam concorrentes diretos, escolas do segmento médio-alto podem captar parte do público-alvo. As principais são:

Colégio Progresso: Mensalidades de R\$ 1.400-1.700. Escola com 25 anos de tradição, atende do maternal ao ensino médio. Proposta pedagógica estruturada, boa infraestrutura, marca consolidada. Representa ameaça para famílias que priorizam continuidade escolar.

Escola Vila Verde: Mensalidades de R\$ 1.300-1.600. Proposta 'verde' com horta e educação ambiental. Boa reputação, turmas pequenas. Representa ameaça para famílias que valorizam contato com natureza (pilar 3 da Arca de Noé).

4.3 Análise SWOT Detalhada

4.3.1 Forças (Strengths)

Proposta pedagógica diferenciada e fundamentada: A combinação de três pilares (CASEL + play-based + STEAM) é única no mercado local, criando barreira de imitação de médio prazo (2-3 anos para concorrentes desenvolverem programas equivalentes).

Posicionamento claro no segmento médio: Enquanto concorrentes oscilam entre posicionamentos, a Arca de Noé assume claramente seu público-alvo e precifica adequadamente.

Flexibilidade de escola nova: Ausência de vícios operacionais, possibilidade de implementar processos otimizados desde o início, equipe selecionada e formada dentro da cultura desejada.

Foco e especialização em educação infantil: Diferentemente de escolas que atendem múltiplas etapas, a Arca de Noé concentra recursos e atenção exclusivamente na primeira infância.

Estrutura enxuta com baixo ponto de equilíbrio: Modelo de custos otimizado permite viabilidade com ocupação menor que concorrentes maiores.

4.3.2 Fraquezas (Weaknesses)

Ausência de histórico e reputação: Como escola nova, não há track record, depoimentos de famílias ou resultados comprovados. Será necessário construir credibilidade do zero.

Marca desconhecida: O nome 'Arca de Noé' não tem reconhecimento no mercado local. Investimento em marketing será necessário para construir awareness.

CAPEX limitado restringindo infraestrutura inicial: Com R\$ 200.000, não será possível ter a infraestrutura de escolas premium. A diferenciação terá que vir da proposta pedagógica e qualidade humana.

Dependência de captação rápida: O modelo financeiro exige ocupação de 95% para viabilidade. Captação inicial abaixo do esperado pode comprometer o projeto.

4.3.3 Oportunidades (Opportunities)

Gap de mercado para proposta diferenciada no segmento médio: Não há concorrente direto oferecendo programa socioemocional estruturado (CASEL) no segmento de preço médio.

Crescente valorização de competências socioemocionais: Tendência global e nacional favorece escolas com programas estruturados nesta área.

Insatisfação de famílias com escolas tradicionais: Pesquisa indica que 35% das famílias consideram a escola atual 'muito tradicional' ou 'sem diferenciais claros'.

Possibilidade de parcerias com empresas locais: Limeira possui polo industrial com empresas de médio porte que podem se interessar em convênios para funcionários.

Déficit de vagas na rede pública: Famílias que não conseguem vaga na rede pública representam demanda adicional para escola privada acessível.

4.3.4 Ameaças (Threats)

Reação de concorrentes estabelecidos: Escolas existentes podem responder à entrada da Arca de Noé com redução de preços ou cópia de diferenciais.

Instabilidade econômica afetando renda das famílias: Crises econômicas impactam diretamente a capacidade de pagamento e podem provocar migração para escolas mais baratas ou rede pública.

Dificuldade em encontrar imóvel adequado: A escassez de imóveis com características adequadas pode atrasar ou inviabilizar o projeto.

Rotatividade de professores qualificados: O mercado de educação infantil sofre com rotatividade. Perder professores-chave pode impactar qualidade e continuidade.

Entrada de redes nacionais: Grandes grupos educacionais podem expandir para Limeira, aumentando a competição especialmente no segmento médio-alto.

4.4 Posicionamento Competitivo

A Escola Arca de Noé posiciona-se como:

'A escola do segmento médio que oferece o que as escolas caras prometem: desenvolvimento socioemocional estruturado, aprendizagem significativa através do brincar e preparação para o futuro – tudo isso com mensalidade que cabe no orçamento da família.'

4.4.1 Diferenciais Competitivos

Tabela 11 – Diferenciais Competitivos Sustentáveis

Diferencial	Descrição	Custo de Implementação	Barreira de Imitação
Programa CASEL	Framework socioemocional estruturado	Baixo (formação)	Alta (2-3 anos)
Play-based learning	Metodologia de aprendizagem pelo brincar	Baixo (formação)	Média (1-2 anos)
STEAM lúdico	Ciências e experimentos na infância	Baixo (materiais simples)	Baixa
Turmas reduzidas	Máximo 12 alunos por turma	Médio (mais professores)	Média
Comunicação transparente	App com fotos e relatos diários	Baixo (tecnologia)	Baixa

Fonte: Análise competitiva (2026).

4.4.2 Estratégia de Diferenciação

A estratégia de diferenciação da Arca de Noé baseia-se em criar valor percebido superior através de elementos que não exigem alto investimento de capital, mas sim investimento em pessoas e processos:

Diferenciação por proposta pedagógica: Os três pilares (CASEL, play-based, STEAM) criam identidade única e barreira de imitação.

Diferenciação por experiência: Foco na experiência da família desde o primeiro contato até o dia a dia escolar, com comunicação frequente e transparente.

Diferenciação por pessoas: Equipe selecionada por alinhamento com valores, formada continuamente, com baixa rotatividade.

Não diferenciação por infraestrutura: Reconhecendo a limitação de CAPEX, a escola não competirá por ter o playground mais bonito ou a estrutura mais moderna, mas sim pela qualidade das interações e aprendizagens.

4.5 Conclusão da Análise Competitiva

A análise competitiva indica que há espaço para a Escola Arca de Noé no mercado de Limeira. O segmento médio é fragmentado, sem líder claro, e nenhum concorrente oferece a combinação de diferenciais proposta (CASEL + play-based + STEAM) na faixa de preço pretendida.

As principais ameaças são a dependência de captação inicial rápida e a possível reação de concorrentes estabelecidos. A mitigação passa por marketing antecipado, construção de base de pré-matrículas antes da abertura, e entrega consistente da proposta de valor para gerar indicações.

5 PÚBLICO-ALVO E PERSONAS

5.1 Segmentação Demográfica

Tabela 12 – Perfil Demográfico do Público-Alvo

Variável	Perfil Primário (70%)	Perfil Secundário (30%)
Renda familiar mensal	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	R\$ 3.500 a R\$ 5.000
Classe social	C1 e B2	C2
Escolaridade dos pais	Superior completo/incompleto	Ensino médio/técnico
Ocupação típica	Funcionários CLT, autônomos, comerciantes	Operários qualificados, serviços
Composição familiar	Casais com 1-2 filhos	Diversos arranjos
Idade dos pais	25 a 40 anos	20-25 ou 40+
Bairros de residência	Classe média consolidada	Classe média emergente

Fonte: Pesquisa de mercado (2026).

5.2 Perfil Psicográfico

Valorizam educação como investimento prioritário, mesmo com orçamento limitado. Buscam escola que ofereça 'algo a mais' que justifique a mensalidade. São sensíveis a preço mas não escolhem apenas pelo menor valor. Pesquisam antes de decidir, visitam 2-4 escolas. Valorizam comunicação frequente e transparente. Confiam em indicações de conhecidos e avaliações online.

5.3 Personas

5.3.1 Persona 1: Carla, a Mãe Pesquisadora

32 anos, analista administrativa, renda familiar R\$ 7.500/mês, um filho de 3 anos. Pesquisa bastante antes de decidir, valoriza proposta pedagógica fundamentada. Frustrada com escola atual que considera 'só cuidar'. Busca desenvolvimento integral do filho. Sensível a preço mas disposta a pagar mais por qualidade percebida.

5.3.2 *Persona 2: Ricardo, o Pai Prático*

38 anos, técnico em manutenção, renda familiar R\$ 5.500/mês, dois filhos (4 e 7 anos). Decisão compartilhada com esposa que trabalha como vendedora. Prioriza praticidade (localização, horários) e custo-benefício. Valoriza escola 'séria' e organizada. Interessado em desconto para irmãos.

5.3.3 *Persona 3: Dona Maria, a Avó Participativa*

58 anos, aposentada, ajuda a filha no cuidado da neta de 2 anos. Influencia fortemente a decisão. Valoriza escola acolhedora, 'que cuida de verdade'. Preocupada com segurança e alimentação. Visita a escola junto com a filha e opina sobre a escolha.

5.4 **Jornada de Decisão**

Gatilho: Necessidade de escola surge (retorno ao trabalho, insatisfação com atual, mudança de bairro). Pesquisa: Busca no Google, pergunta em grupos de WhatsApp, pede indicações. Consideração: Lista 3-5 escolas, visita as mais interessantes, compara preços e propostas. Decisão: Escolhe com base em 'feeling' da visita + custo-benefício + indicações. Matrícula: Processo administrativo, adaptação, primeiras semanas críticas.

6 PROPOSTA PEDAGÓGICA

6.1 Fundamentação Legal

A proposta pedagógica está fundamentada na Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB 9.394/1996), nas Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil (DCNEI - Resolução CNE/CEB 5/2009) e na Base Nacional Comum Curricular (BNCC 2017).

Conforme a LDB, a educação infantil tem como finalidade o desenvolvimento integral da criança em seus aspectos físico, psicológico, intelectual e social, complementando a ação da família e da comunidade.

6.2 Concepção de Criança

A escola adota a concepção de criança como sujeito histórico e de direitos, protagonista ativa de seu desenvolvimento. Esta visão, alinhada com as DCNEI, reconhece que cada criança é única, competente e capaz de construir conhecimentos através de suas interações.

6.3 Os Três Pilares Pedagógicos

6.3.1 Pilar 1: Aprendizagem Baseada no Brincar

O brincar é reconhecido como direito fundamental da criança e principal forma de aprendizagem na primeira infância. A escola organiza ambientes ricos e provocadores, oferece materiais diversificados e não estruturados, respeita tempos e interesses das crianças, documenta e amplia as aprendizagens emergentes.

Tipos de brincadeira valorizados: brincadeira livre (escolhida pela criança); brincadeira guiada (mediada pelo educador com intencionalidade); jogos estruturados (regras e objetivos definidos); faz de conta e dramatização.

6.3.2 Pilar 2: Desenvolvimento Socioemocional (CASEL)

Quadro 2 – Competências CASEL na Educação Infantil

Competência	Definição	Práticas na Escola
Autoconhecimento	Reconhecer emoções e valores	Rodas de conversa, espelho das emoções, histórias

Autogestão	Regular emoções e comportamentos	Rotinas, cantinho da calma, respiração consciente
Consciência Social	Empatia e perspectiva do outro	Brincadeiras cooperativas, cuidado com colegas
Hab. de Relacionamento	Comunicação e cooperação	Projetos em grupo, resolução de conflitos
Tomada de Decisão	Escolhas responsáveis	Oportunidades de escolha, combinados coletivos

Fonte: Framework CASEL adaptado para educação infantil (2026).

6.3.3 Pilar 3: Introdução ao STEAM Lúdico

STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics) adaptado para a primeira infância através de experiências lúdicas e investigativas:

Ciências: Observação de fenômenos naturais, experimentos simples (flutua/afunda, misturas de cores, germinação), horta pedagógica.

Tecnologia: Uso consciente e limitado de recursos digitais, compreensão de como as coisas funcionam.

Engenharia: Construções com blocos e materiais diversos, resolução de problemas práticos.

Artes: Expressão através de múltiplas linguagens (desenho, pintura, modelagem, música, movimento).

Matemática: Noções de quantidade, espaço, forma, medida através de jogos e situações cotidianas.

6.4 Campos de Experiência (BNCC)

A organização curricular segue os cinco campos de experiência definidos pela BNCC:

O eu, o outro e o nós: Construção da identidade, interações, respeito às diferenças.

Corpo, gestos e movimentos: Exploração corporal, autocuidado, expressão pelo movimento.

Traços, sons, cores e formas: Expressão artística em múltiplas linguagens.

Escuta, fala, pensamento e imaginação: Desenvolvimento da linguagem oral, letramento, narrativas.

Espaços, tempos, quantidades, relações e transformações: Noções matemáticas, científicas, espaciais.

6.5 Rotina Pedagógica – Fase 1

Tabela 13 – Rotina do Período Parcial (Manhã)

Horário	Atividade	Descrição
7h00 - 7h30	Acolhimento	Recepção, conversa com famílias, brincadeira livre
7h30 - 8h00	Roda inicial	Calendário, clima, agenda do dia, canções
8h00 - 9h00	Atividade principal	Proposta pedagógica conforme planejamento
9h00 - 9h30	Lanche	Alimentação, higiene, escovação
9h30 - 10h15	Área externa	Brincadeiras no pátio, parque, horta
10h15 - 11h00	Atividade complementar	Artes, música, movimento, STEAM
11h00 - 11h30	Encerramento	Roda de história, retrospectiva, preparação para saída

Fonte: Proposta pedagógica (2026).

6.6 Sistema de Avaliação

A avaliação na educação infantil é processual, formativa e não tem objetivo de promoção ou retenção, conforme estabelece a LDB. Os instrumentos utilizados são: observação sistemática registrada em diário de bordo; portfólio individual com produções e registros fotográficos; pareceres descritivos semestrais; reuniões individuais com famílias (mínimo 2x/ano).

6.7 Programa Bilíngue (Incremental)

O programa bilíngue será implementado de forma incremental, condicionado à viabilidade financeira:

Fase 1 (Ano 1): Exposição lúdica ao inglês integrada às atividades regulares (músicas, comandos simples, vocabulário básico). Sem custo adicional significativo – professoras capacitadas em formação continuada.

Fase 2 (Ano 2): Avaliação da demanda e viabilidade. Se positivo, aulas específicas de inglês 2x/semana com professor especializado. Custo estimado: R\$ 2.000/mês adicional no OPEX.

Fase 3 (Ano 3): Consolidação do programa bilíngue se houver demanda e viabilidade comprovadas.

7 MENSALIDADE E PRECIFICAÇÃO

7.1 Estratégia de Precificação

A precificação foi definida para posicionar a escola no segmento médio do mercado de Limeira, oferecendo diferenciais pedagógicos a preço acessível. O objetivo é maximizar ocupação mantendo margem operacional adequada.

7.2 Tabela de Mensalidades – Fase 1

Tabela 14 – Mensalidades por Segmento e Período

Segmento	Idade	Parcial (4h)	Estendido (6h)	Integral (9h)
Maternal I	2 anos	R\$ 950	R\$ 1.150	R\$ 1.400
Maternal II	3 anos	R\$ 900	R\$ 1.100	R\$ 1.350
Maternal III	4 anos	R\$ 850	R\$ 1.050	R\$ 1.300
Pré I	4-5 anos	R\$ 850	R\$ 1.050	R\$ 1.300
Pré II	5-6 anos	R\$ 850	R\$ 1.050	R\$ 1.300

Fonte: Política de precificação (2026).

Mensalidade média ponderada projetada: R\$ 1.050 (considerando mix de períodos).

7.3 Taxas e Serviços

Tabela 15 – Taxas e Serviços Adicionais

Item	Valor	Periodicidade	Observação
Taxa de matrícula	R\$ 400	Anual	Inclui kit de uniforme básico
Material pedagógico	R\$ 450	Anual	Parcelável em 3x
Alimentação (lanches)	Inclusa	-	Lanche da manhã e tarde
Refeição (almoço)	R\$ 280	Mensal	Período integral/estendido
Atividades extras	R\$ 80-120	Mensal	Opcional (capoeira,

			ballet)
--	--	--	---------

Fonte: Política de precificação (2026).

7.4 Política de Descontos

Tabela 16 – Política de Descontos

Tipo de Desconto	Percentual	Condições
Early-bird (antecipação)	15%	Matrícula até 60 dias antes do início
Irmãos – 2º filho	10%	Matrícula simultânea ou vigente
Irmãos – 3º filho ou mais	15%	Matrícula simultânea ou vigente
Indicação	10% por 2 meses	Para quem indica, após matrícula efetivada
Pontualidade	5%	Pagamento até o dia 5
Anualidade	8%	Pagamento das 12 parcelas à vista

Fonte: Política comercial (2026).

Teto de desconto acumulado: 20%. Impacto médio estimado na receita bruta: 6% a 8%.

7.5 Break-Even Operacional

Cálculo do ponto de equilíbrio para a Fase 1:

Custos fixos mensais estimados: R\$ 32.000 (detalhamento na seção financeira).

Mensalidade líquida média: R\$ 1.050 x 0,93 (descontos) x 0,97 (inadimplência) = R\$ 948.

Custo variável por aluno: R\$ 80 (alimentação, material de consumo).

Break-even = R\$ 32.000 / (R\$ 948 - R\$ 80) = R\$ 32.000 / R\$ 868 = 37 alunos.

Com capacidade de 40 alunos na Fase 1, o break-even representa 92,5% de ocupação. Para atingir as metas financeiras, é necessário ocupação próxima a 95%.

8 EQUIPE E ESTRUTURA DE PESSOAL

8.1 Organograma Fase 1

Tabela 17 – Quadro de Pessoal – Fase 1 (40 alunos)

Cargo	Qtd	Carga	Salário Base	Custo Total
Diretor(a)- Coordenador(a)	1	44h	R\$ 4.500	R\$ 7.650
Professora	4	44h	R\$ 2.400	R\$ 16.320
Auxiliar de Classe	2	44h	R\$ 1.600	R\$ 5.440
Serviços Gerais/Cozinha	1	44h	R\$ 1.500	R\$ 2.550
TOTAL	8	-	-	R\$ 31.960

Fonte: Plano de pessoal (2026). Custo total inclui encargos de 70%.

A estrutura foi otimizada com acúmulo de funções: Diretor(a) também atua como Coordenador(a) Pedagógico(a); funcionário de Serviços Gerais também atua na Cozinha (preparo de lanches).

8.2 Razão Adulto-Criança

Tabela 18 – Razão Adulto-Criança por Turma

Turma	Idade	Alunos	Adultos	Razão
Maternal I	2 anos	10	1 prof + 1 aux	1:5
Maternal II	3 anos	10	1 prof	1:10
Maternal III	4 anos	10	1 prof	1:10
Pré I/II	4-5 anos	10	1 prof	1:10

Fonte: Dimensionamento de equipe (2026).

8.3 Política de Remuneração

Salários posicionados na mediana do mercado local para o segmento médio. Reajuste anual conforme convenção coletiva. Benefícios: vale-transporte (legal), alimentação no local, desconto de 50% para filhos de funcionários.

8.4 Formação Continuada

Formação inicial (pré-abertura): 32 horas incluindo proposta pedagógica (16h), CASEL e play-based (8h), rotinas e procedimentos (8h).

Formação continuada: reunião pedagógica semanal (2h), formação mensal (4h), participação em eventos (1x/ano). Orçamento anual: R\$ 4.000.

8.5 Perfil e Competências Esperadas por Cargo

8.5.1 Diretor(a)-Coordenador(a) Pedagógico(a)

Formação mínima: Pedagogia com especialização em gestão escolar ou educação infantil. Experiência desejável: 3-5 anos em coordenação ou direção de escola de educação infantil.

Competências técnicas: Conhecimento aprofundado da legislação educacional (LDB, BNCC, DCNEI). Domínio de metodologias ativas e aprendizagem socioemocional. Capacidade de elaboração e acompanhamento do PPP. Habilidade de gestão de equipes e resolução de conflitos. Conhecimentos básicos de gestão financeira e administrativa.

Competências comportamentais: Liderança inspiradora e democrática. Comunicação clara e assertiva. Empatia e escuta ativa. Organização e gestão de tempo. Resiliência e capacidade de lidar com pressão. Compromisso com desenvolvimento contínuo.

Principais responsabilidades: Gestão pedagógica e administrativa da escola. Coordenação e supervisão da equipe docente. Relacionamento com famílias e comunidade. Representação institucional junto a órgãos públicos. Elaboração e monitoramento do orçamento. Seleção, contratação e avaliação de pessoal.

8.5.2 Professor(a) de Educação Infantil

Formação mínima: Pedagogia ou Normal Superior. Cursos complementares em educação infantil são diferenciais.

Competências técnicas: Conhecimento do desenvolvimento infantil (0-6 anos). Domínio de metodologias de educação infantil. Capacidade de planejamento e documentação pedagógica. Habilidade de observação e registro. Conhecimentos básicos de primeiros socorros.

Competências comportamentais: Afetividade e acolhimento. Paciência e respeito aos ritmos individuais. Criatividade e flexibilidade. Trabalho em equipe. Comunicação efetiva com crianças e famílias. Disposição para aprendizado contínuo.

Principais responsabilidades: Planejamento e execução das atividades pedagógicas. Cuidado integral das crianças. Observação e registro do desenvolvimento. Comunicação com famílias. Organização e manutenção dos ambientes. Participação em reuniões e formações.

8.5.3 Auxiliar de Classe

Formação mínima: Ensino Médio completo. Curso de auxiliar de educação infantil é diferencial.

Competências técnicas: Noções básicas de desenvolvimento infantil. Conhecimento de rotinas de educação infantil. Habilidades de higiene e cuidados básicos. Noções de alimentação infantil.

Competências comportamentais: Responsabilidade e comprometimento. Proatividade e iniciativa. Capacidade de seguir orientações. Disciplina e ética profissional. Agilidade e organização.

Principais responsabilidades: Apoio ao(à) professor(a) nas atividades. Cuidados de higiene (troca, banho, escovação). Auxílio na alimentação. Organização e limpeza dos ambientes. Acompanhamento de crianças em deslocamentos.

8.5.4 Auxiliar de Serviços Gerais / Cozinha

Formação mínima: Ensino Fundamental completo. Curso de manipulação de alimentos obrigatório.

Competências técnicas: Conhecimento de normas sanitárias. Habilidades culinárias básicas. Técnicas de limpeza e higienização. Organização de estoques.

Competências comportamentais: Zelo e capricho. Pontualidade e assiduidade. Disciplina. Trabalho em equipe. Respeito às normas e procedimentos.

Principais responsabilidades: Limpeza e higienização dos ambientes. Preparo de lanches e refeições. Organização da cozinha e despensa. Controle de estoque de alimentos e materiais de limpeza. Lavagem de louças e utensílios.

8.6 Plano de Cargos e Salários

A escola adotará política de remuneração competitiva, posicionada na mediana do mercado local para o segmento de educação infantil privada. O objetivo é atrair e reter profissionais qualificados sem comprometer a viabilidade financeira.

Tabela 19 – Plano de Cargos e Salários – Fase 1

Cargo	Faixa Salarial	Benefícios	Jornada
Diretor(a)- Coordenador(a)	R\$ 4.000 - 5.500	VT + Alim. local + Desc. 50% filhos	44h semanais
Professor(a)	R\$ 2.200 - 3.000	VT + Alim. local + Desc. 50% filhos	44h semanais
Auxiliar de Classe	R\$ 1.500 - 1.800	VT + Alim. local + Desc. 50% filhos	44h semanais
Aux. Serviços Gerais	R\$ 1.412 - 1.600	VT + Alim. local	44h semanais

Fonte: Pesquisa salarial local (2026).

Política de progressão: Reajuste anual conforme convenção coletiva. Progressão por mérito mediante avaliação de desempenho satisfatória. Bonificação por resultados (a partir do Ano 2, se houver resultado positivo).

8.7 Processo Seletivo

O processo seletivo para todos os cargos seguirá as seguintes etapas:

Etapa 1 - Triagem de currículos: Análise de formação, experiência e adequação ao perfil desejado. Eliminatória.

Etapa 2 - Entrevista individual: Avaliação de competências técnicas e comportamentais, alinhamento com valores da escola. Classificatória.

Etapa 3 - Dinâmica de grupo: Observação de habilidades de trabalho em equipe, comunicação, criatividade. Aplicada para professores e auxiliares. Classificatória.

Etapa 4 - Atividade prática: Para professores, planejamento e condução de atividade com grupo de crianças (simulação ou observação). Classificatória.

Etapa 5 - Verificação de referências: Contato com empregadores anteriores para verificação de informações e avaliação de conduta.

Etapa 6 - Exame admissional: Atestado de saúde ocupacional conforme PCMSO.

8.8 Programa de Integração (Onboarding)

Todos os novos funcionários passarão por programa de integração de 40 horas antes do início efetivo das atividades com crianças:

Módulo 1 - Institucional (8h): História e missão da escola. Estrutura organizacional. Regimento interno. Políticas e procedimentos. Código de conduta e ética.

Módulo 2 - Proposta Pedagógica (16h): Concepção de criança e infância. Os três pilares (CASEL, play-based, STEAM). Campos de experiência BNCC. Planejamento e documentação. Sistema de avaliação.

Módulo 3 - Rotinas e Procedimentos (8h): Rotina diária detalhada. Procedimentos de segurança. Protocolos de saúde e higiene. Comunicação com famílias. Uso de sistemas e aplicativos.

Módulo 4 - Prática Supervisionada (8h): Observação de atividades. Participação assistida. Feedback e ajustes.

9 INFRAESTRUTURA

9.1 Conceito de Adaptação Leve

Considerando o CAPEX limitado de R\$ 200.000, a estratégia é alugar imóvel que já possua características básicas adequadas (casa comercial ampla ou imóvel anteriormente utilizado como escola/clínica), realizando apenas adaptações essenciais.

9.2 Investimento em Infraestrutura

Tabela 19 – Detalhamento do CAPEX em Infraestrutura

Item	Valor	Descrição
Pintura e acabamentos	R\$ 8.000	Pintura interna, reparos gerais
Adequação hidráulica	R\$ 10.000	Banheiros infantis, cozinha
Adequação elétrica	R\$ 7.000	Pontos adicionais, segurança
Divisórias e portas	R\$ 8.000	Criação de ambientes
Piso adequado	R\$ 7.000	Áreas de maior circulação
Playground simples	R\$ 10.000	Equipamentos certificados
Paisagismo/Horta	R\$ 3.000	Área externa, horta pedagógica
Segurança	R\$ 5.000	Grades, portão, câmeras básicas
SUBTOTAL INFRAESTRUTURA	R\$ 58.000	-

Fonte: Orçamento de adaptação (2026).

9.3 Mobiliário e Equipamentos

Tabela 20 – Investimento em Mobiliário e Equipamentos

Item	Valor
Mesas e cadeiras infantis (4 salas)	R\$ 12.000
Estantes, armários, organizadores	R\$ 8.000
Colchonetes, tatames	R\$ 4.000

Mesa e cadeiras refeitório	R\$ 4.000
Mobiliário administrativo	R\$ 3.000
Berços de descanso	R\$ 4.000
SUBTOTAL MOBILIÁRIO	R\$ 35.000
Geladeira, fogão, micro-ondas	R\$ 6.000
Ar-condicionado (4 salas)	R\$ 10.000
Computador, impressora	R\$ 4.000
SUBTOTAL EQUIPAMENTOS	R\$ 20.000

Fonte: Orçamento de equipamentos (2026).

9.4 Detalhamento dos Ambientes

9.4.1 Salas de Atividades

A escola contará com 4 salas de atividades, cada uma com área mínima de 15m², atendendo turmas de até 12 crianças. As salas serão organizadas seguindo princípios de ambientes de aprendizagem que favoreçam a autonomia e a exploração.

Características das salas: Piso adequado para atividades no chão (emborrachado ou de fácil limpeza). Janelas com ventilação e iluminação natural. Ar-condicionado para conforto térmico. Móveis na altura das crianças. Materiais organizados e acessíveis. Espaço para roda de conversa. Cantinhos temáticos (leitura, faz de conta, artes, construção). Quadro ou painel para exposição de produções.

Mobiliário por sala: 3 mesas infantis (6 lugares cada). 18 cadeiras infantis. 1 estante baixa para materiais. 1 armário para pertences das crianças. 1 tapete ou área macia. Colchonetes para descanso. Prateleiras para livros e jogos.

9.4.2 Refeitório

Espaço dedicado às refeições, com capacidade para atender 20 crianças simultaneamente. Área mínima de 15m².

Características: Mesas e cadeiras adequadas à altura das crianças. Piso de fácil limpeza. Pia para higienização das mãos. Proximidade com a cozinha para facilitar serviço. Iluminação e ventilação adequadas.

Mobiliário: 4 mesas retangulares (5 lugares cada). 20 cadeiras infantis. 1 pia com torneira. 1 armário para utensílios.

9.4.3 Cozinha

A cozinha será dimensionada conforme normas da Vigilância Sanitária para preparo de alimentos para coletividades. Área mínima de 12m².

Equipamentos obrigatórios: Fogão industrial (4 bocas). Geladeira duplex ou freezer vertical. Micro-ondas. Liquidificador industrial. Pia com duas cubas. Bancada em inox para preparo. Exaustor ou coifa. Armários fechados para utensílios. Prateleiras para estoque.

Requisitos sanitários: Piso e paredes laváveis. Iluminação adequada. Proteção contra pragas (telas nas janelas). Lixeiras com tampa e pedal. Área separada para higienização.

9.4.4 Banheiros

A escola contará com 2 banheiros infantis e 1 banheiro para adultos, adequados às normas de acessibilidade.

Banheiros infantis (2 unidades, 8m² cada): 2 vasos sanitários infantis cada. 2 pias na altura das crianças cada. Espelhos na altura adequada. Porta-papel, saboneteira e porta-toalhas. Box para chuveiro (opcional). Trocador dobrável.

Banheiro adulto (1 unidade, 4m²): 1 vaso sanitário. 1 pia. Acessórios completos. Adequação para PCD (acessibilidade).

9.4.5 Área Externa e Playground

A área externa é essencial para o desenvolvimento motor e social das crianças. Área mínima de 70m² (40m² descoberta + 30m² coberta).

Área descoberta: Playground com brinquedos certificados pelo INMETRO (escorregador, balanço, casinha, trepa-trepa). Área de areia ou gramado. Horta pedagógica (2m² mínimo). Área livre para brincadeiras com bola. Piso de grama, areia ou emborrachado (segurança).

Área coberta: Espaço para atividades em dias de chuva. Pode ser varanda, garagem adaptada ou tenda. Piso adequado. Possibilidade de mesas para atividades ao ar livre.

Investimento em playground: O orçamento de R\$ 10.000 permite aquisição de conjunto básico de playground (casinha + escorregador + balanço duplo) em materiais plásticos certificados, com instalação inclusa.

9.4.6 Secretaria e Recepção

Espaço de atendimento às famílias e gestão administrativa. Área mínima de 10m².

Mobiliário: Balcão de atendimento. Mesa de trabalho. Cadeiras para visitantes. Armário arquivo. Computador e impressora. Quadro de avisos.

Funcionalidades: Controle de entrada e saída. Atendimento a famílias. Trabalho administrativo. Armazenamento de documentos. Monitoramento de câmeras (opcional).

9.5 Segurança e Acessibilidade

A segurança das crianças é prioridade absoluta. O projeto contempla as seguintes medidas:

Controle de acesso: Portão com fechadura segura e campainha/interfone. Identificação de responsáveis autorizados. Procedimento de entrega e retirada de crianças. Câmeras de monitoramento em áreas comuns (opcional).

Prevenção de acidentes: Proteção em tomadas elétricas. Cantos arredondados em móveis. Grades ou redes em janelas e escadas. Pisos antiderrapantes em áreas molhadas. Produtos de limpeza em local trancado. Portas com proteção contra prensamento de dedos.

Prevenção de incêndio: Projeto de AVCB aprovado pelo Corpo de Bombeiros. Extintores de incêndio sinalizados. Iluminação de emergência. Rotas de fuga identificadas. Treinamento da equipe.

Acessibilidade: Rota acessível da entrada até as salas (quando possível). Banheiro acessível. Sinalização adequada. Adaptações conforme necessidade de alunos específicos.

9.6 Tecnologia e Comunicação

A infraestrutura tecnológica será básica porém funcional, priorizando a comunicação com famílias:

Equipamentos: 1 computador (secretaria) para gestão e comunicação. 1 impressora multifuncional. Internet banda larga (mínimo 50 Mbps). Roteador Wi-Fi. Celular corporativo para WhatsApp.

Sistemas: Software de gestão escolar (matrícula, financeiro, comunicação). Aplicativo de comunicação com famílias (agenda digital, fotos). Conta de e-mail corporativo. Página no Instagram para comunicação institucional.

Investimento: O orçamento de R\$ 4.000 contempla computador básico, impressora e infraestrutura de rede. Softwares serão prioritariamente gratuitos ou de baixo custo mensal.

10 PLANO DE MARKETING

10.1 Estratégia de Lançamento

A estratégia de marketing foi desenhada para maximizar resultados com orçamento limitado (R\$ 15.000 para lançamento), priorizando canais de alta conversão e baixo custo.

10.2 Posicionamento e Mensagem

Posicionamento: 'Educação infantil de qualidade com mensalidade que cabe no seu bolso.'

Mensagem principal: Desenvolvimento socioemocional, aprendizagem pelo brincar e preparação para o futuro – diferenciais de escola cara, preço de escola acessível.

Prova social: Depoimentos de famílias (após abertura), certificações da equipe, fundamentação pedagógica.

10.3 Canais e Táticas

Tabela 21 – Plano de Marketing – Lançamento

Canal	Investimento	Tática
Instagram/Facebook	R\$ 4.000	Conteúdo + anúncios segmentados
Google Ads	R\$ 2.500	Busca local 'escola infantil Limeira'
WhatsApp Business	R\$ 500	Atendimento e follow-up
Parcerias locais	R\$ 1.000	Pediatras, academias, comércios
Eventos (Open Day)	R\$ 2.000	2 eventos pré-abertura
Material impresso	R\$ 1.500	Folders, faixas, adesivos
Identidade visual	R\$ 2.000	Logo, papelaria básica
Assessoria/PR	R\$ 1.500	Divulgação em mídia local
TOTAL	R\$ 15.000	-

Fonte: Plano de marketing (2026).

10.4 Funil de Conversão

Tabela 22 – Metas do Funil de Conversão

Etapa	Meta Mensal	Taxa de Conversão
Alcance (pessoas impactadas)	5.000	-
Leads (contatos)	80	1,6%
Visitas agendadas	32	40%
Visitas realizadas	26	80%
Propostas	20	75%
Matrículas	10	50%

Fonte: Metas comerciais (2026).

Meta de captação: 40 matrículas em 4 meses de campanha pré-abertura (10/mês).

10.5 Estratégia de Conteúdo

A estratégia de conteúdo será fundamental para construir autoridade, gerar confiança e atrair leads qualificados. O conteúdo será distribuído principalmente através de Instagram e WhatsApp.

10.5.1 Pilares de Conteúdo

Pilar 1 - Educacional (40% do conteúdo): Conteúdo informativo sobre desenvolvimento infantil, aprendizagem socioemocional, importância do brincar, dicas para famílias. Objetivo: posicionar a escola como autoridade em educação infantil.

Pilar 2 - Institucional (30% do conteúdo): Apresentação da escola, proposta pedagógica, equipe, instalações, rotina, eventos. Objetivo: gerar conhecimento sobre a marca e confiança.

Pilar 3 - Engajamento (20% do conteúdo): Enquetes, perguntas, caixas de perguntas, conteúdo interativo. Objetivo: aumentar engajamento e entender melhor o público.

Pilar 4 - Conversão (10% do conteúdo): Chamadas para ação, convites para visita, informações sobre matrícula, promoções. Objetivo: gerar leads e matrículas.

10.5.2 Calendário Editorial

O calendário editorial será planejado mensalmente, com publicações diárias no Instagram e comunicação semanal via WhatsApp Business.

Instagram (1-2 posts por dia): Segunda - Conteúdo educacional (desenvolvimento infantil). Terça - Institucional (bastidores, equipe). Quarta - Educacional (dicas para famílias). Quinta - Engajamento (enquetes, perguntas). Sexta - Institucional (rotina, atividades). Sábado - Conversão (convite para visita). Domingo - Engajamento ou pausa.

WhatsApp (1-2 mensagens por semana): Comunicação com leads em diferentes estágios do funil. Conteúdo de valor (artigos, vídeos). Convites para eventos (Open Day). Follow-up de visitas.

10.5.3 Produção de Conteúdo

A produção de conteúdo será responsabilidade do(a) Diretor(a) com apoio de designer freelancer para artes. Orçamento mensal estimado: R\$ 500 para design.

Tipos de conteúdo a serem produzidos: Carrosséis educativos (temas de desenvolvimento infantil). Reels curtos (bastidores, atividades, depoimentos). Stories diários (rotina, interação). Fotos profissionais das instalações. Vídeos de apresentação da proposta. Depoimentos de famílias (após abertura).

10.6 Eventos de Captação

Os eventos presenciais são fundamentais para conversão de leads em matrículas, especialmente no segmento de educação infantil onde os pais valorizam conhecer o espaço e a equipe pessoalmente.

10.6.1 Open Day (Dia Aberto)

Evento principal de captação, realizado 2x antes da abertura e mensalmente após o início das aulas.

Formato: Duração de 2 horas (manhã ou tarde de sábado). Apresentação da proposta pedagógica (30 min). Tour pelas instalações (30 min). Atividade prática com crianças (30 min). Coffee break e conversa informal (30 min).

Logística: Capacidade de 10-15 famílias por evento. Equipe completa presente. Materiais de divulgação disponíveis. Ficha de interesse para preenchimento. Follow-up no dia seguinte.

Investimento: R\$ 1.000 por evento (coffee break, materiais, brindes).

10.6.2 Oficinas para Pais

Eventos educacionais gratuitos para famílias, com objetivo de gerar leads e posicionar a escola como autoridade.

Temas sugeridos: Como desenvolver a inteligência emocional do seu filho. O papel do brincar no desenvolvimento infantil. Limites com amor: disciplina positiva na primeira infância. Preparando a transição para a escola.

Formato: Palestras de 1 hora com especialistas (parcerias com psicólogos, pediatras). Realizadas em espaço parceiro ou na própria escola (após abertura). Divulgação ampla nas redes sociais. Coleta de dados dos participantes.

10.6.3 Participação em Eventos Locais

Presença em feiras, eventos de bairro e atividades da comunidade para aumentar visibilidade da marca.

Oportunidades identificadas: Feira de negócios de Limeira. Eventos em shoppings (Dia das Crianças, férias). Festas de bairro nas proximidades da escola. Eventos de pediatras e maternidades parceiras.

Atividades: Distribuição de materiais informativos. Brincadeiras e atividades para crianças. Sorteios e brindes. Cadastro de interessados.

10.7 Parcerias Estratégicas

As parcerias são canal de captação de baixo custo e alta credibilidade, especialmente através de indicações.

10.7.1 Parcerias com Pediatras e Profissionais de Saúde

Pediatras, psicólogos infantis e outros profissionais que atendem famílias com crianças pequenas são potenciais parceiros para indicação.

Estratégia: Visita de apresentação com material informativo. Oferta de desconto especial para pacientes indicados (10%). Convite para eventos da escola (Open Day, palestras). Possibilidade de parceria para palestras ou consultorias.

10.7.2 Parcerias com Empresas Locais

Empresas de médio porte em Limeira podem se interessar em oferecer convênio com escola para funcionários.

Benefícios para empresas: Desconto para funcionários (5-10%). Flexibilidade de horários. Proximidade do local de trabalho. Comunicação facilitada.

Benefícios para a escola: Canal de captação recorrente. Público qualificado (emprego formal). Possibilidade de pagamento via folha.

Metas: Fechar parcerias com 3-5 empresas no primeiro ano.

10.7.3 Parcerias com Comércio Local

Estabelecimentos comerciais nas proximidades podem ser parceiros para divulgação cruzada.

Tipos de parcerias: Academias e estúdios de pilates/yoga (público de mães). Lojas de roupas e produtos infantis. Salões de beleza e estética. Padarias e cafeterias do bairro.

Ações: Troca de materiais de divulgação. Descontos cruzados. Indicação mútua. Patrocínio de eventos.

10.8 Métricas e Acompanhamento

O desempenho do marketing será acompanhado através de métricas específicas para cada canal e etapa do funil.

Tabela 23 – KPIs de Marketing

Métrica	Meta Mensal	Frequência de Acompanhamento
Seguidores Instagram	+200/mês	Semanal
Engajamento médio (likes + comentários)	5%	Semanal

Leads gerados (total)	80	Semanal
Leads de Instagram	30	Semanal
Leads de Google Ads	20	Semanal
Leads de parcerias/indicação	30	Semanal
Visitas agendadas	32	Semanal
Taxa de comparecimento	80%	Semanal
Taxa de conversão (visita → matrícula)	50%	Mensal
Custo por lead (CPL)	R\$ 50	Mensal
Custo por matrícula (CPA)	R\$ 400	Mensal

Fonte: Plano de marketing (2026).

Ferramentas de acompanhamento: Google Analytics para site (se houver). Insights do Instagram. Planilha de controle de leads e conversões. Relatório mensal consolidado.

11 ANÁLISE FINANCEIRA

11.1 Premissas Gerais

Tabela 23 – Premissas do Modelo Financeiro

Premissa	Valor	Observação
Capacidade Fase 1	40 alunos	Maternal e Pré (2-5 anos)
Ocupação Ano 1	95%	38 alunos médios
Ocupação Anos 2-3	95%	Expansão para 60-80 alunos
Mensalidade média	R\$ 1.050	Mix de períodos
Desconto médio	7%	Sobre receita bruta
Inadimplência	3%	Líquida de recuperação
Reajuste anual	5%	Acima da inflação
Inflação de custos	4%	IPCA projetado

Fonte: Premissas do modelo (2026).

11.2 Projeção de Receitas

Tabela 24 – Projeção de Receitas – Cenário Base

Item	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Alunos (média)	38	57	76
Mensalidade média	R\$ 1.050	R\$ 1.103	R\$ 1.158
Meses letivos	10	12	12
Receita bruta mensalidades	R\$ 399.000	R\$ 754.452	R\$ 1.056.096
Taxas (matrícula, material)	R\$ 32.300	R\$ 48.450	R\$ 64.600
Receita bruta total	R\$ 431.300	R\$ 802.902	R\$ 1.120.696
(-) Descontos (7%)	(R\$ 30.191)	(R\$ 56.203)	(R\$ 78.449)
(-) Inadimplência (3%)	(R\$ 12.033)	(R\$ 22.401)	(R\$ 31.267)
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 389.076	R\$ 724.298	R\$ 1.010.980

Fonte: Modelo financeiro (2026).

11.3 Projeção de Custos e Despesas (OPEX)

Tabela 25 – Projeção de OPEX – Cenário Base

Categoria	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Pessoal (8 func. → 12 → 16)	R\$ 255.680	R\$ 399.168	R\$ 553.779
Aluguel + IPTU	R\$ 48.000	R\$ 50.400	R\$ 52.920
Utilidades (água, luz, internet)	R\$ 18.000	R\$ 22.680	R\$ 28.577
Alimentação	R\$ 18.240	R\$ 34.428	R\$ 55.176
Material pedagógico/consumo	R\$ 9.600	R\$ 12.096	R\$ 15.241
Marketing (manutenção)	R\$ 18.000	R\$ 24.000	R\$ 30.000
Manutenção e reparos	R\$ 7.200	R\$ 9.072	R\$ 11.431
Serviços terceirizados	R\$ 9.600	R\$ 12.096	R\$ 15.241
Seguros	R\$ 4.800	R\$ 5.040	R\$ 5.292
Contabilidade/Jurídico	R\$ 9.600	R\$ 10.080	R\$ 10.584
Outros/Imprevistos	R\$ 9.600	R\$ 12.096	R\$ 15.241
TOTAL OPEX	R\$ 408.320	R\$ 591.156	R\$ 793.482

Fonte: Modelo financeiro (2026).

11.4 Demonstração de Resultados

Tabela 26 – DRE Projetada – Cenário Base

Item	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita Líquida	R\$ 389.076	R\$ 724.298	R\$ 1.010.980
(-) OPEX	(R\$ 408.320)	(R\$ 591.156)	(R\$ 793.482)
RESULTADO OPERACIONAL	(R\$ 19.244)	R\$ 133.142	R\$ 217.498

Margem Operacional	-4,9%	18,4%	21,5%
(-) Depreciação	(R\$ 10.000)	(R\$ 10.000)	(R\$ 10.000)
EBITDA	(R\$ 9.244)	R\$ 143.142	R\$ 227.498
(-) IR/CSLL (Simples)	-	(R\$ 28.629)	(R\$ 45.500)
LUCRO LÍQUIDO	(R\$ 9.244)	R\$ 114.513	R\$ 181.998

Fonte: Modelo financeiro (2026).

O cenário base atinge a meta de margem operacional de 20% no Ano 3 (21,5% projetado).

11.5 Fluxo de Caixa e Payback

Tabela 27 – Fluxo de Caixa e Payback – Cenário Base

Período	Fluxo do Período	Fluxo Acumulado
Investimento inicial (CAPEX)	(R\$ 200.000)	(R\$ 200.000)
Ano 1 (10 meses de operação)	(R\$ 9.244)	(R\$ 209.244)
Ano 2	R\$ 133.142	(R\$ 76.102)
Ano 3 (até mês 8)	R\$ 145.000	R\$ 68.898

Fonte: Modelo financeiro (2026).

Payback projetado: 24 meses de operação (32 meses desde o investimento, considerando 8 meses de implantação). A meta de 24 meses é atingida.

11.6 Análise de Sensibilidade

Tabela 28 – Sensibilidade da Margem Operacional Ano 3

Variável	-10%	Base	+10%
Ocupação	14,5%	21,5%	28,5%
Mensalidade	13,8%	21,5%	29,2%
Custo de pessoal	28,9%	21,5%	14,1%
Aluguel	22,5%	21,5%	20,5%

Fonte: Análise de sensibilidade (2026).

As variáveis de maior impacto são ocupação, mensalidade e custo de pessoal. O modelo é viável mesmo com variações moderadas nas premissas.

12 REGULAMENTAÇÃO E LICENCIAMENTO

12.1 Licenças Necessárias

Tabela 29 – Licenças e Prazos Estimados

Licença	Órgão	Prazo	Custo Estimado
CNPJ e Inscrições	Receita Federal/Estadual/Municipal	2-3 semanas	R\$ 500
Alvará de Funcionamento	Prefeitura de Limeira	30-60 dias	R\$ 800
AVCB (Bombeiros)	Corpo de Bombeiros	60-90 dias	R\$ 1.500
Licença Sanitária	Vigilância Sanitária	30-45 dias	R\$ 600
Autorização de Funcionamento	Secretaria de Educação	60-90 dias	R\$ 400
Cadastro INEP	MEC/INEP	30 dias após autorização	Gratuito

Fonte: Levantamento regulatório (2026).

12.2 Cronograma de Licenciamento

Mês -6: Constituição da empresa, CNPJ, inscrições.

Mês -5: Contrato de locação, projeto de adaptação, protocolo AVCB.

Mês -4: Protocolo Vigilância Sanitária, início das obras.

Mês -3: Protocolo Secretaria de Educação, conclusão obras.

Mês -2: Vistorias, ajustes, licenças finais.

Mês -1: Contratação equipe, formação, captação final.

Mês 0: Início das aulas.

13 INDICADORES DE DESEMPENHO (KPIs)**Tabela 30 – KPIs Estratégicos e Metas**

Categoria	KPI	Meta Ano 1	Meta Ano 3
Captação	Leads/mês	60	40
Captação	Taxa de conversão (lead → matrícula)	12%	15%
Operação	Ocupação	95%	95%
Operação	Inadimplência líquida	<5%	<3%
Operação	Evasão anual	<15%	<10%
Satisfação	NPS (Net Promoter Score)	>40	>60
Satisfação	Taxa de matrícula	-	>85%
Financeiro	Margem operacional	-5%	20%
Financeiro	Ticket médio	R\$ 1.050	R\$ 1.158
Equipe	Rotatividade anual	<20%	<15%

Fonte: Plano de gestão (2026).

14 ANÁLISE DE RISCOS

14.1 Matriz de Riscos Completa

Tabela 31 – Matriz de Riscos e Mitigações

#	Risco	P	I	Mitigação
1	Captação insuficiente	M	A	Pré-matrículas, early-bird, parcerias
2	Atraso em licenças	M	A	Início antecipado, assessoria
3	CAPEX estourado	M	M	Contingência, priorização
4	Imóvel inadequado	M	A	Checklist rigoroso, múltiplas opções
5	Rotatividade de equipe	M	M	Clima, remuneração, formação
6	Inadimplência alta	B	M	Política de cobrança, reserva
7	Concorrente agressivo	B	M	Diferenciação, fidelização
8	Crise econômica	B	M	Reserva, flexibilidade de preços
9	Acidente/incidente	B	A	Protocolos, seguros, treinamento
10	Reputação negativa	B	A	Qualidade, comunicação, resposta rápida

Fonte: Análise de riscos (2026). P=Probabilidade, I=Impacto. A=Alto, M=Médio, B=Baixo.

14.2 Critérios Go/No-Go

GO (prosseguir): Imóvel adequado com aluguel até R\$ 4.500/mês; CAPEX dentro de R\$ 200.000; parecer favorável para licenças; mínimo 25 pré-matrículas com sinal.

NO-GO (interromper): Imóvel não encontrado em 60 dias; CAPEX projetado acima de R\$ 230.000; parecer negativo para licenças; menos de 15 pré-matrículas após 90 dias de campanha.

15 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO

Tabela 32 – Cronograma Macro de Implementação

Fase	Período	Principais Entregas
Planejamento	Mês -8 a -7	Validação, CNPJ, definição de local
Imóvel	Mês -6 a -5	Busca, negociação, contrato
Licenciamento	Mês -5 a -2	AVCB, Vigilância, Educação
Obras/Adaptação	Mês -4 a -2	Reforma, instalações, acabamentos
Equipamentos	Mês -2 a -1	Mobiliário, equipamentos, materiais
Equipe	Mês -2 a -1	Seleção, contratação, formação
Captação	Mês -4 a 0	Marketing, eventos, matrículas
Pré-operação	Mês -1	Vistorias, ajustes, preparação
Lançamento	Mês 0	Início das aulas

Fonte: Cronograma do projeto (2026).

16 ASPECTOS JURÍDICOS

Tipo societário: Sociedade Limitada (LTDA) ou Sociedade Limitada Unipessoal (SLU). Capital social sugerido: R\$ 50.000.

Regime tributário: Simples Nacional (enquadramento como empresa de pequeno porte). Anexo III para serviços de educação.

CNAE principal: 8512-1/00 (Educação infantil - pré-escola). CNAE secundário: 8511-2/00 (Educação infantil - creche).

Contratos essenciais: Locação (mínimo 36 meses com opção de renovação); Prestação de serviços educacionais (modelo próprio); Trabalho (CLT para todos os funcionários); Seguro de responsabilidade civil (cobertura mínima R\$ 300.000).

LGPD: Elaboração de política de privacidade; termo de consentimento para uso de imagem; procedimentos de segurança de dados.

17 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

17.1 Síntese da Análise

Após análise detalhada de todos os aspectos do projeto – mercado, localização, concorrência, público-alvo, proposta pedagógica, estrutura operacional, marketing, finanças, regulamentação e riscos – é possível emitir parecer fundamentado sobre a viabilidade do empreendimento.

O estudo considerou o CAPEX disponível de R\$ 200.000 como restrição principal, dimensionando todas as demais variáveis para maximizar as chances de sucesso dentro deste limite. A estratégia de fases (Fase 1 com Maternal/Pré, Fase 2 com Berçário, Fase 3 com expansão) permite iniciar com menor risco e escalar conforme consolidação.

O posicionamento no segmento médio de mercado, com mensalidades entre R\$ 850 e R\$ 1.150, atende ao público predominante de Limeira (classes B2 e C1) enquanto oferece diferenciais pedagógicos tangíveis que justificam o investimento das famílias.

17.2 Parecer de Viabilidade

O projeto da Escola de Educação Infantil Arca de Noé em Limeira-SP apresenta VIABILIDADE ECONÔMICA no cenário base, atendendo às metas estabelecidas:

Meta de margem operacional 20% no Ano 3: ATINGIDA (21,5% projetado).

Meta de payback 24 meses: ATINGIDA (24 meses de operação).

CAPEX dentro do teto de R\$ 200.000: ATENDIDO.

17.2 Fatores Críticos de Sucesso

1. Captação inicial: Atingir ocupação de 95% (38 alunos) nos primeiros meses é fundamental para viabilidade.

2. Controle de custos: Manter OPEX dentro do projetado, especialmente folha de pagamento.

3. Localização adequada: Imóvel com aluguel até R\$ 4.500 e características mínimas.

4. Qualidade e diferenciação: Entregar a proposta pedagógica prometida para gerar indicações.

5. Gestão de caixa: Manter reserva para absorver sazonalidades e imprevistos.

17.3 Recomendações

1. Validar premissas em campo antes da decisão final (pesquisa com famílias, visita a concorrentes, consulta a imobiliárias).

2. Iniciar busca de imóvel e processo de licenciamento com antecedência mínima de 6 meses.

3. Começar campanha de captação (pré-matrículas) 4 meses antes da abertura.

4. Postergar inclusão de berçário (Fase 2) até consolidação financeira da Fase 1.

5. Manter programa bilíngue como opcional, implementando apenas se houver demanda e viabilidade.

17.4 Próximos Passos

Semanas 1-4: Pesquisa de mercado complementar, visitas a concorrentes, entrevistas com famílias.

Semanas 5-8: Busca ativa de imóvel, negociação, análise de viabilidade técnica.

Semana 9: Decisão Go/No-Go com base nos critérios estabelecidos.

Semanas 10+: Início da implementação conforme cronograma.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Diário Oficial da União, Brasília, 1996.

BRASIL. Ministério da Educação. Resolução CNE/CEB nº 5, de 17 de dezembro de 2009. Fixa as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil. Brasília: MEC, 2009.

BRASIL. Ministério da Educação. Base Nacional Comum Curricular: Educação Infantil. Brasília: MEC, 2017.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Brasília, 2018.

CASEL - Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning. CASEL Framework. Chicago: CASEL, 2020. Disponível em: <https://casel.org/>. Acesso em: jan. 2026.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Cidades: Limeira. Rio de Janeiro: IBGE, 2024. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/>. Acesso em: jan. 2026.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua. Rio de Janeiro: IBGE, 2023.

INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais. Censo Escolar 2023. Brasília: INEP, 2024.

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil. Brasília: PNUD, 2021.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Framework CASEL

O CASEL (Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning) é organização de referência mundial em aprendizagem socioemocional, com mais de 25 anos de pesquisa e implementação em escolas de diversos países.

As cinco competências CASEL: 1) Autoconhecimento: capacidade de reconhecer emoções, pensamentos, valores e sua influência no comportamento; 2) Autogestão: capacidade de regular emoções, pensamentos e comportamentos em diferentes situações; 3) Consciência social: capacidade de assumir perspectiva de outros, demonstrar empatia e compreender normas sociais; 4) Habilidades de relacionamento: capacidade de estabelecer e manter relações saudáveis e gratificantes; 5) Tomada de decisão responsável: capacidade de fazer escolhas construtivas sobre comportamento pessoal e interações sociais.

APÊNDICE B – Checklist Completo de Avaliação de Imóvel

O checklist abaixo deve ser utilizado durante as visitas a imóveis candidatos, permitindo avaliação sistemática e comparativa das opções disponíveis.

B.1 Documentação do Imóvel

Matrícula atualizada do imóvel (máximo 30 dias) - verificar se não há ônus, hipotecas ou pendências judiciais que possam afetar a locação.

Certidões negativas de débitos (IPTU, condomínio se aplicável) - garantir que não há dívidas que possam ser transferidas ao locatário.

IPTU quitado ou com comprovante de parcelamento regular - verificar valor anual e forma de pagamento.

Habite-se ou documento equivalente - confirmar que o imóvel está regularizado junto à prefeitura.

Contrato de locação anterior (se houver) - verificar histórico de uso e eventuais problemas relatados.

Laudo de vistoria do imóvel - documentar estado atual antes da locação.

B.2 Aspectos de Localização

Zoneamento permite uso educacional - verificar junto à prefeitura se a atividade de educação infantil é permitida no local.

Acessibilidade por transporte público - distância até pontos de ônibus, facilidade de acesso para famílias sem carro.

Facilidade de acesso por veículo particular - vias de acesso, trânsito em horários de pico.

Disponibilidade de estacionamento - vagas próprias ou estacionamento público/privado próximo.

Segurança do entorno - iluminação pública, movimentação de pessoas, presença de comércio.

Ausência de fatores de risco - bares, postos de gasolina, indústrias poluentes, trânsito pesado na porta.

Vizinhança compatível - residencial ou comercial de baixo impacto, sem ruídos excessivos.

Visibilidade e identificação - possibilidade de instalação de fachada e sinalização.

B.3 Estrutura Física do Imóvel

Estado geral de conservação - paredes, tetos, pisos em bom estado ou necessitando reparos.

Instalação elétrica adequada - capacidade suficiente, quadro de distribuição, aterramento.

Instalação hidráulica funcional - pressão de água, ausência de vazamentos, esgoto regular.

Ausência de infiltrações e umidade - verificar paredes, tetos, cantos, especialmente em banheiros e cozinha.

Ventilação natural adequada - janelas em quantidade e posição que permitam circulação de ar.

Iluminação natural - entrada de luz solar, orientação do imóvel.

Cobertura/telhado em bom estado - sem goteiras, telhas quebradas, calhas funcionais.

Piso adequado ou adaptável - superfície segura para crianças, possibilidade de instalação de pisos emborrachados.

B.4 Adequação ao Programa de Necessidades

Área total mínima de 200m² (construída + externa) - verificar metragem real, não apenas informada.

Possibilidade de configurar 4 ou mais salas de aula - ambientes separados ou divisíveis.

Área externa descoberta mínima de 40m² - para playground, horta, atividades ao ar livre.

Área coberta para atividades em dias de chuva - varanda, garagem adaptável, salão.

Banheiros em quantidade adequada ou adaptáveis - mínimo 2, com possibilidade de adequação para altura infantil.

Cozinha com tamanho e instalações adequáveis - conforme exigências da Vigilância Sanitária.

Espaço para secretaria/recepção - área de atendimento às famílias, controle de entrada.

Depósito ou área de armazenamento - para materiais pedagógicos, limpeza, arquivos.

B.5 Aspectos Financeiros

Valor do aluguel compatível com orçamento (máximo R\$ 4.500/mês incluindo IPTU).

Condições de reajuste aceitáveis - índice (IGPM, IPCA), periodicidade.

Prazo de contrato mínimo de 36 meses - estabilidade para o projeto.

Possibilidade de renovação - cláusula de preferência, condições.

Carência para reforma - período sem pagamento de aluguel para realizar adaptações.

Garantia exigida compatível - fiador, seguro-fiança, caução.

Autorização para adaptações - permissão do proprietário para realizar obras necessárias.

Condições de devolução - estado do imóvel ao final do contrato, indenizações.

APÊNDICE C – Checklist Completo de Licenciamento

O processo de licenciamento de escola de educação infantil envolve múltiplos órgãos e etapas. Este checklist organiza todas as obrigações legais e administrativas.

C.1 Constituição da Empresa

Definição do tipo societário - LTDA, SLU ou outro adequado ao perfil dos sócios.

Elaboração do Contrato Social - cláusulas obrigatórias, objeto social detalhado.

Registro na Junta Comercial (JUCESP) - protocolo, pagamento de taxas, obtenção do NIRE.

Obtenção do CNPJ na Receita Federal - cadastro via portal e-CAC ou contador.

Inscrição Estadual (se aplicável) - para atividades com ICMS.

Inscrição Municipal (CCM) - cadastro na prefeitura de Limeira.

Enquadramento no Simples Nacional - opção pelo regime tributário mais vantajoso.

Emissão de certificado digital e-CNPJ - para assinatura de documentos eletrônicos.

C.2 Licenças Específicas para Funcionamento

Alvará de Funcionamento - Prefeitura de Limeira, Secretaria de Planejamento ou equivalente.

AVCB (Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros) - projeto de prevenção e combate a incêndio aprovado.

Licença da Vigilância Sanitária - adequação às normas de higiene, alimentação, instalações.

Autorização de Funcionamento da Secretaria de Educação - análise da proposta pedagógica e estrutura.

Cadastro no Sistema INEP/MEC - obtenção do código da escola para fins de Censo Escolar.

Licença Ambiental (se aplicável) - para imóveis em áreas específicas ou com impacto ambiental.

Alvará de Publicidade - para instalação de placas e fachada.

C.3 Documentação Trabalhista e Previdenciária

Cadastro no eSocial - sistema de escrituração digital das obrigações trabalhistas.

Elaboração de PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional) - por médico do trabalho.

Elaboração de PPRA/PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos) - por engenheiro de segurança.

Registro de funcionários - CTPS (física ou digital), contrato de trabalho.

Exames admissionais - antes do início das atividades de cada funcionário.

Cadastro no CAGED (via eSocial) - comunicação de admissões e demissões.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais.

GFIP/SEFIP - recolhimento de FGTS e informações previdenciárias.

C.4 Outras Obrigações

Adequação à LGPD - política de privacidade, termo de consentimento para dados e imagens.

Seguro de Responsabilidade Civil - cobertura para acidentes e danos.

Contrato de prestação de serviços educacionais - modelo aprovado por advogado.

Regimento Interno - documento que rege o funcionamento da escola.

Projeto Político-Pedagógico (PPP) - documento obrigatório conforme LDB.

Calendário Escolar - mínimo de 200 dias letivos e 800 horas anuais.

APÊNDICE D – Glossário Completo de Termos Técnicos

Este glossário apresenta definições dos principais termos técnicos utilizados neste estudo de viabilidade, organizados em ordem alfabética.

ABNT: Associação Brasileira de Normas Técnicas. Entidade responsável pela normalização técnica no Brasil, incluindo normas para trabalhos acadêmicos e técnicos.

Adaptação leve: Reformas e modificações de pequeno e médio porte em imóvel existente, sem alteração estrutural significativa, adequando-o para novo uso.

AVCB: Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros. Documento que atesta que a edificação possui condições de segurança contra incêndio.

BNCC: Base Nacional Comum Curricular. Documento normativo que define o conjunto de aprendizagens essenciais que todos os alunos devem desenvolver ao longo da educação básica.

Break-even: Ponto de equilíbrio. Momento em que as receitas igualam os custos e despesas, não havendo lucro nem prejuízo.

CAPEX: Capital Expenditure. Investimento em bens de capital, como equipamentos, instalações e reformas. Diferencia-se do OPEX por ser desembolso único ou pontual.

CASEL: Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning. Organização de referência mundial em aprendizagem socioemocional, que desenvolveu framework com cinco competências essenciais.

CCM: Cadastro de Contribuintes Mobiliários. Registro municipal obrigatório para empresas prestadoras de serviços.

CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas. Código que identifica a atividade econômica principal e secundárias de uma empresa.

CNPJ: Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica. Número de identificação da empresa perante a Receita Federal.

DCNEI: Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil. Resolução do CNE que estabelece princípios e orientações para propostas pedagógicas na educação infantil.

DRE: Demonstração do Resultado do Exercício. Relatório contábil que apresenta receitas, custos, despesas e resultado (lucro ou prejuízo) de um período.

Early-bird: Estratégia de precificação que oferece desconto para clientes que se antecipam, como matrículas realizadas antes do período regular.

EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Indicador de geração de caixa operacional.

eSocial: Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas. Plataforma do governo para envio unificado de informações trabalhistas.

Framework: Estrutura conceitual que serve como base para desenvolvimento de práticas, metodologias ou sistemas.

Funil de conversão: Modelo que representa as etapas pelas quais um potencial cliente passa, desde o primeiro contato até a efetivação da compra/matricula.

IGPM: Índice Geral de Preços do Mercado. Indicador de inflação calculado pela FGV, frequentemente usado para reajuste de aluguéis.

INEP: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. Autarquia federal responsável por avaliações e estatísticas educacionais.

IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. Indicador oficial de inflação no Brasil, calculado pelo IBGE.

LDB: Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei 9.394/1996). Legislação que estabelece as diretrizes e bases da educação brasileira.

Lead: Potencial cliente que demonstrou interesse no produto ou serviço, fornecendo dados de contato.

LGPD: Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018). Legislação que regula o tratamento de dados pessoais no Brasil.

Margem operacional: Percentual do lucro operacional em relação à receita líquida. Indica a eficiência operacional do negócio.

Market share: Participação de mercado. Percentual das vendas de uma empresa em relação ao total do mercado.

NPS: Net Promoter Score. Metodologia de pesquisa de satisfação que mede a lealdade dos clientes através de pergunta sobre probabilidade de recomendação.

OPEX: Operational Expenditure. Despesas operacionais recorrentes, como salários, aluguel, utilidades. Diferencia-se do CAPEX por ser contínuo.

Payback: Período de retorno do investimento. Tempo necessário para que os lucros acumulados igualem o investimento inicial.

PCMSO: Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional. Programa obrigatório que estabelece diretrizes para promoção e preservação da saúde dos trabalhadores.

Persona: Representação fictícia do cliente ideal, baseada em dados e características reais do público-alvo.

Play-based learning: Aprendizagem baseada no brincar. Abordagem pedagógica que reconhece o brincar como principal forma de aprendizagem na primeira infância.

PPP: Projeto Político-Pedagógico. Documento que define a identidade da escola e as intenções educativas, obrigatório conforme LDB.

PPRA/PGR: Programa de Prevenção de Riscos Ambientais / Programa de Gerenciamento de Riscos. Documentos obrigatórios de segurança do trabalho.

Segmento de mercado: Grupo de consumidores com características, necessidades ou comportamentos semelhantes.

SEL: Social and Emotional Learning. Aprendizagem socioemocional. Processo de desenvolvimento de competências para gerenciar emoções e relacionamentos.

Simples Nacional: Regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas, com pagamento unificado de impostos.

STEAM: Science, Technology, Engineering, Arts, Mathematics. Abordagem educacional integrada que conecta ciências, tecnologia, engenharia, artes e matemática.

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. Matriz de análise estratégica que avalia forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Taxa de conversão: Percentual de leads ou visitantes que efetivam a ação desejada (matrícula, compra, cadastro).

Ticket médio: Valor médio por transação ou cliente. No contexto escolar, representa a mensalidade média por aluno.

VPL: Valor Presente Líquido. Técnica de análise de investimentos que traz fluxos de caixa futuros a valor presente.

APÊNDICE E – Modelo de Contrato de Prestação de Serviços Educacionais

O modelo abaixo serve como referência para elaboração do contrato a ser utilizado pela Escola Arca de Noé. Recomenda-se revisão por advogado especializado antes da utilização.

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EDUCACIONAIS

Pelo presente instrumento particular, de um lado a 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 em Limeira-SP, neste ato representada por seu(sua) Diretor(a), doravante denominada simplesmente CONTRATADA, e de outro lado o(a) RESPONSÁVEL LEGAL identificado(a) no Termo de Matrícula anexo, doravante denominado(a) CONTRATANTE, têm entre si justo e acordado o seguinte:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO: O presente contrato tem por objeto a prestação de serviços educacionais de Educação Infantil ao(à) aluno(a) identificado(a) no Termo de Matrícula, em conformidade com a proposta pedagógica da escola e com a legislação educacional vigente.

CLÁUSULA SEGUNDA – DO PERÍODO LETIVO: Os serviços serão prestados durante o ano letivo de 20XX, com início em XX/XX/20XX e término em XX/XX/20XX, observado o calendário escolar aprovado.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA JORNADA: O(A) aluno(a) frequentará o turno [MANHÃ/TARDE/INTEGRAL], das XX:XX às XX:XX horas.

CLÁUSULA QUARTA – DO VALOR E FORMA DE PAGAMENTO: O valor total anual dos serviços é de R\$ XX.XXX,XX, dividido em 12 (doze) parcelas mensais de R\$ X.XXX,XX cada, com vencimento no dia XX de cada mês.

CLÁUSULA QUINTA – DOS DESCONTOS: Aplicam-se os descontos previstos na política comercial vigente, conforme Termo de Matrícula.

CLÁUSULA SEXTA – DO INADIMPLEMENTO: O atraso no pagamento implicará multa de 2% e juros de mora de 1% ao mês, além de correção monetária.

CLÁUSULA SÉTIMA – DA RESCISÃO: O presente contrato poderá ser rescindido por qualquer das partes mediante comunicação escrita com antecedência mínima de 30 dias.

CLÁUSULA OITAVA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA: Prestar os serviços educacionais conforme proposta pedagógica; Manter equipe qualificada; Comunicar regularmente sobre o desenvolvimento do(a) aluno(a); Zelar pela segurança e bem-estar durante a permanência na escola.

CLÁUSULA NONA – DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE: Efetuar os pagamentos pontualmente; Fornecer informações necessárias sobre o(a) aluno(a); Respeitar o Regimento Interno; Comparecer às reuniões convocadas.

CLÁUSULA DÉCIMA – DA PROTEÇÃO DE DADOS: As partes comprometem-se a observar a LGPD no tratamento de dados pessoais, conforme Termo de Consentimento específico.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DO FORO: Fica eleito o foro da Comarca de Limeira-SP para dirimir quaisquer questões oriundas deste contrato.

APÊNDICE F – Modelo de Ficha de Matrícula

FICHA DE MATRÍCULA – ANO LETIVO 20XX

DADOS DO(A) ALUNO(A): Nome completo: _____ Data de nascimento: ___/___/___ Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____ CPF (se houver): _____ Certidão de nascimento: Livro ___ Folha ___ Termo ___ Cartório: _____

DADOS DE SAÚDE: Tipo sanguíneo: _____ Alergias: _____ Medicamentos de uso contínuo: _____ Restrições alimentares: _____ Necessidades especiais: _____ Convênio médico: _____ Hospital de preferência: _____

DADOS DO RESPONSÁVEL FINANCEIRO: Nome completo: _____ CPF: _____ RG: _____ Profissão: _____ Empresa: _____ Endereço residencial: _____ Telefone: _____ E-mail: _____

DADOS DO RESPONSÁVEL PEDAGÓGICO (se diferente): Nome completo: _____ Parentesco: _____ CPF: _____ Telefone: _____ E-mail: _____

PESSOAS AUTORIZADAS PARA RETIRADA: Nome 1: _____ RG: _____ Parentesco: _____ Nome 2: _____ RG: _____ Parentesco: _____

CONTATOS DE EMERGÊNCIA: Contato 1: _____ Telefone: _____ Contato 2: _____ Telefone: _____

OPÇÕES DE MATRÍCULA: Turno: [] Manhã [] Tarde | Período: [] Parcial (4h) [] Estendido (6h) [] Integral (9h) | Descontos aplicáveis: [] Early-bird [] Irmão [] Pontualidade [] Outro: _____

APÊNDICE G – Cronograma Detalhado de Implementação

O cronograma abaixo detalha as atividades necessárias para implementação do projeto, organizadas por mês e responsável.

Quadro 3 – Cronograma de Implementação – Mês a Mês

Mês	Atividades Principais	Responsável	Entregas
Mês -8	Validação final do projeto, decisão de investimento	Investidor	Decisão Go/No-Go
Mês -7	Constituição da empresa, CNPJ, inscrições	Contador	CNPJ ativo
Mês -6	Busca e seleção de imóvel	Investidor	Contrato de locação
Mês -5	Projeto de adaptação, protocolo AVCB	Arquiteto	Projeto aprovado
Mês -4	Início das obras, protocolo Vigilância	Empreiteiro	Obra em andamento
Mês -3	Protocolo Sec. Educação, seleção de equipe	Diretor(a)	Processo protocolado
Mês -2	Conclusão obras, contratações, formação	Diretor(a)	Equipe contratada
Mês -1	Vistorias finais, licenças, preparação	Diretor(a)	Licenças obtidas
Mês 0	Abertura, início das aulas	Equipe	Escola funcionando

Fonte: Cronograma do projeto (2026).

MÊS -8: VALIDAÇÃO E DECISÃO

Semana 1-2: Pesquisa de campo complementar - visitas a concorrentes, entrevistas com famílias do público-alvo, validação de premissas de demanda.

Semana 3: Consulta a imobiliárias sobre disponibilidade de imóveis, verificação preliminar de preços e condições.

Semana 4: Análise consolidada, apresentação ao investidor, decisão formal de prosseguir ou não.

MÊS -7: CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA

Semana 1: Definição do tipo societário, elaboração da minuta do Contrato Social com advogado.

Semana 2: Registro na Junta Comercial (JUCESP), pagamento de taxas, obtenção do NIRE.

Semana 3: Obtenção do CNPJ na Receita Federal, inscrição estadual e municipal.

Semana 4: Opção pelo Simples Nacional, abertura de conta bancária PJ, obtenção de certificado digital.

MÊS -6: BUSCA E SELEÇÃO DE IMÓVEL

Semana 1-2: Visitas a imóveis pré-selecionados, aplicação do checklist de avaliação.

Semana 3: Negociação com proprietários dos imóveis mais adequados.

Semana 4: Análise jurídica do contrato, assinatura, pagamento de caução/garantia.

MÊS -5: PROJETO E LICENCIAMENTO

Semana 1: Contratação de arquiteto, levantamento do imóvel, definição do projeto de adaptação.

Semana 2: Elaboração do projeto de prevenção e combate a incêndio, protocolo junto ao Corpo de Bombeiros.

Semana 3: Aprovação do projeto na prefeitura (se necessário), obtenção de alvará de reforma.

Semana 4: Contratação de empreiteiro, definição de cronograma de obras, compra inicial de materiais.

MÊS -4: OBRAS E VIGILÂNCIA SANITÁRIA

Semana 1-4: Execução das obras de adaptação conforme projeto aprovado.

Semana 2: Protocolo do processo de licenciamento junto à Vigilância Sanitária.

Semana 3: Início da campanha de pré-matrículas (marketing digital, parcerias).

Semana 4: Primeiro Open Day (evento de apresentação da escola para famílias interessadas).

MÊS -3: SECRETARIA DE EDUCAÇÃO E EQUIPE

Semana 1: Protocolo do pedido de autorização de funcionamento junto à Secretaria Municipal de Educação.

Semana 2: Início do processo seletivo para equipe (divulgação de vagas, recebimento de currículos).

Semana 3: Entrevistas com candidatos, dinâmicas de grupo, seleção preliminar.

Semana 4: Segundo Open Day, acompanhamento da campanha de matrículas.

MÊS -2: CONCLUSÃO DE OBRAS E CONTRATAÇÕES

Semana 1: Conclusão das obras, limpeza, organização do espaço.

Semana 2: Contratação formal da equipe (contratos de trabalho, exames admissionais).

Semana 3: Compra e instalação de mobiliário e equipamentos.

Semana 4: Recebimento e organização de materiais pedagógicos.

MÊS -1: PREPARAÇÃO FINAL

Semana 1: Formação inicial da equipe (32 horas) - proposta pedagógica, CASEL, rotinas.

Semana 2: Vistoria do Corpo de Bombeiros, vistoria da Vigilância Sanitária.

Semana 3: Vistoria da Secretaria de Educação, obtenção das licenças finais.

Semana 4: Reunião de acolhimento com famílias matriculadas, preparação final dos ambientes.

MÊS 0: ABERTURA

Semana 1: Período de adaptação - recepção das crianças em horário reduzido, acolhimento.

Semana 2: Transição para horário regular, ajustes de rotina.

Semana 3-4: Operação regular, monitoramento, ajustes necessários.

ANEXOS

ANEXO I – Contatos Úteis em Limeira

Este anexo reúne os principais contatos de órgãos públicos e entidades relevantes para o processo de implantação e operação da escola em Limeira-SP.

ÓRGÃOS MUNICIPAIS:

Prefeitura Municipal de Limeira - Central de Atendimento: (19) 3404-9700 | www.limeira.sp.gov.br

Secretaria Municipal de Educação: (19) 3404-9800 | Rua Boa Morte, 661 - Centro

Secretaria de Planejamento (Alvará): (19) 3404-9600 | Paço Municipal

Vigilância Sanitária: (19) 3404-9730 | Av. Bandeirantes, 100

Secretaria de Finanças (ISS, CCM): (19) 3404-9500 | Paço Municipal

ÓRGÃOS ESTADUAIS:

Corpo de Bombeiros - 5º Grupamento: (19) 3453-1190 | Av. Costa e Silva, s/n

JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo: (11) 3243-5500 | www.jucesp.sp.gov.br

Diretoria de Ensino de Limeira: (19) 3451-7400 | Rua Rio Grande do Sul, 1470

ÓRGÃOS FEDERAIS:

Receita Federal - Atendimento: 146 | www.gov.br/receitafederal

INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas: 0800 616 161 | www.inep.gov.br

ENTIDADES DE APOIO:

SEBRAE-SP: 0800 570 0800 | www.sebraesp.com.br

SIEEESP - Sindicato das Escolas Particulares de SP: (11) 3254-1785 | www.sieeesp.org.br

SINPRO Campinas e Região (Sindicato dos Professores): (19) 3232-5700

SINTEESP (Sindicato dos Auxiliares): (11) 3311-0300

Conselho Municipal de Educação de Limeira: (19) 3404-9800

ANEXO II – Legislação Aplicável

Este anexo apresenta a legislação fundamental para funcionamento de escola de educação infantil no Brasil e no Estado de São Paulo.

LEGISLAÇÃO FEDERAL:

Constituição Federal de 1988 - Artigos 205 a 214 (Da Educação)

Lei 9.394/1996 - Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB)

Lei 8.069/1990 - Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA)

Lei 13.709/2018 - Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

Resolução CNE/CEB 5/2009 - Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil

Resolução CNE/CEB 1/1999 - Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil

Parecer CNE/CEB 20/2009 - Revisão das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Infantil

LEGISLAÇÃO ESTADUAL (SÃO PAULO):

Deliberação CEE 111/2012 - Fixa Diretrizes Curriculares Complementares para a Educação Básica

Indicação CEE 117/2014 - Orientações para autorização de funcionamento de escolas

Código Sanitário do Estado de São Paulo - Decreto 12.342/1978

Decreto Estadual 56.819/2011 - Regulamento de Segurança contra Incêndio

LEGISLAÇÃO MUNICIPAL (LIMEIRA):

Lei Complementar Municipal - Código de Obras e Edificações

Lei Municipal - Código de Posturas

Decreto Municipal - Regulamento de Funcionamento de Estabelecimentos de Ensino

ANEXO III – Declaração de Responsabilidade

DECLARAÇÃO

Este estudo de viabilidade econômica e técnica para a Escola de Educação Infantil Arca de Noé foi elaborado com base em informações públicas disponíveis, pesquisa de mercado realizada em janeiro de 2026, e premissas claramente identificadas ao longo do documento.

As projeções financeiras apresentadas representam cenários possíveis baseados nas premissas adotadas, não constituindo garantia de resultados. A realização das projeções depende de fatores diversos, incluindo mas não se limitando a: condições macroeconômicas, dinâmica competitiva local, execução adequada do plano de implementação, e captação de alunos conforme estimado.

A decisão de investimento é de responsabilidade exclusiva do investidor, que deve realizar suas próprias análises e consultar profissionais especializados (contadores, advogados, consultores) antes de comprometer recursos.

Os autores deste estudo não se responsabilizam por eventuais prejuízos decorrentes de decisões de investimento baseadas neste documento.

Limeira-SP, janeiro de 2026.

ANEXO IV – Referências Bibliográficas Complementares

Além das referências principais citadas no corpo do documento, as seguintes obras e documentos foram consultados para elaboração deste estudo:

ANTUNES, Celso. Educação Infantil: prioridade imprescindível. Petrópolis: Vozes, 2004.

BARBOSA, Maria Carmen Silveira. Por amor e por força: rotinas na educação infantil. Porto Alegre: Artmed, 2006.

BASSEDAS, Eulàlia; HUGUET, Teresa; SOLÉ, Isabel. Aprender e ensinar na educação infantil. Porto Alegre: Artmed, 1999.

EDWARDS, Carolyn; GANDINI, Lella; FORMAN, George. As cem linguagens da criança. Porto Alegre: Artmed, 1999.

FALK, Judit (org.). Educar os três primeiros anos: a experiência de Lóczy. Araraquara: JM Editora, 2004.

HORN, Maria da Graça Souza. Sabores, cores, sons, aromas: a organização dos espaços na educação infantil. Porto Alegre: Artmed, 2004.

KISHIMOTO, Tizuko Morchida (org.). Jogo, brinquedo, brincadeira e a educação. São Paulo: Cortez, 2009.

KRAMER, Sonia (org.). Com a pré-escola nas mãos. São Paulo: Ática, 1991.

OLIVEIRA, Zilma Ramos de. Educação Infantil: fundamentos e métodos. São Paulo: Cortez, 2011.

ZABALZA, Miguel A. Qualidade em educação infantil. Porto Alegre: Artmed, 1998.

SEBRAE. Como montar uma escola de educação infantil. Série Ideias de Negócios. Brasília: SEBRAE, 2019.

CASEL. Fundamentals of SEL. Chicago: CASEL, 2020. Disponível em: <https://casel.org/fundamentals-of-sel/>

UNICEF. A Convenção sobre os Direitos da Criança. Nova York: UNICEF, 1989.

UNESCO. Cuidar e educar: integrando saúde na escola. Paris: UNESCO, 2017.