

CENTRO UNIVERSITÁRIO FEEVALE

MELISSA MARIA GROEHS

ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA DE
UMA EMPRESA DE TERAPIAS HOLÍSTICAS

NOVO HAMBURGO, OUTUBRO DE 2006.

MELISSA MARIA GROEHS

ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA DE
UMA EMPRESA DE TERAPIAS HOLÍSTICAS

Centro Universitário Feevale
Instituto de Ciências Sociais e Aplicadas
Curso de Administração de Empresas ênfase Serviços
Trabalho de Conclusão de Curso

Professor orientador: Alexandre Zeni

Novo Hamburgo, outubro de 2006.

MELISSA MARIA GROEHS

Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, submetido ao corpo docente do Centro Universitário Feevale, como parte necessária para obtenção do grau de Bacharelado em Administração de Empresas – ênfase serviços.

Aprovado por:

Prof.º Alexandre Zeni

Orientador

Prof.º

Banca Guilherme Kirch

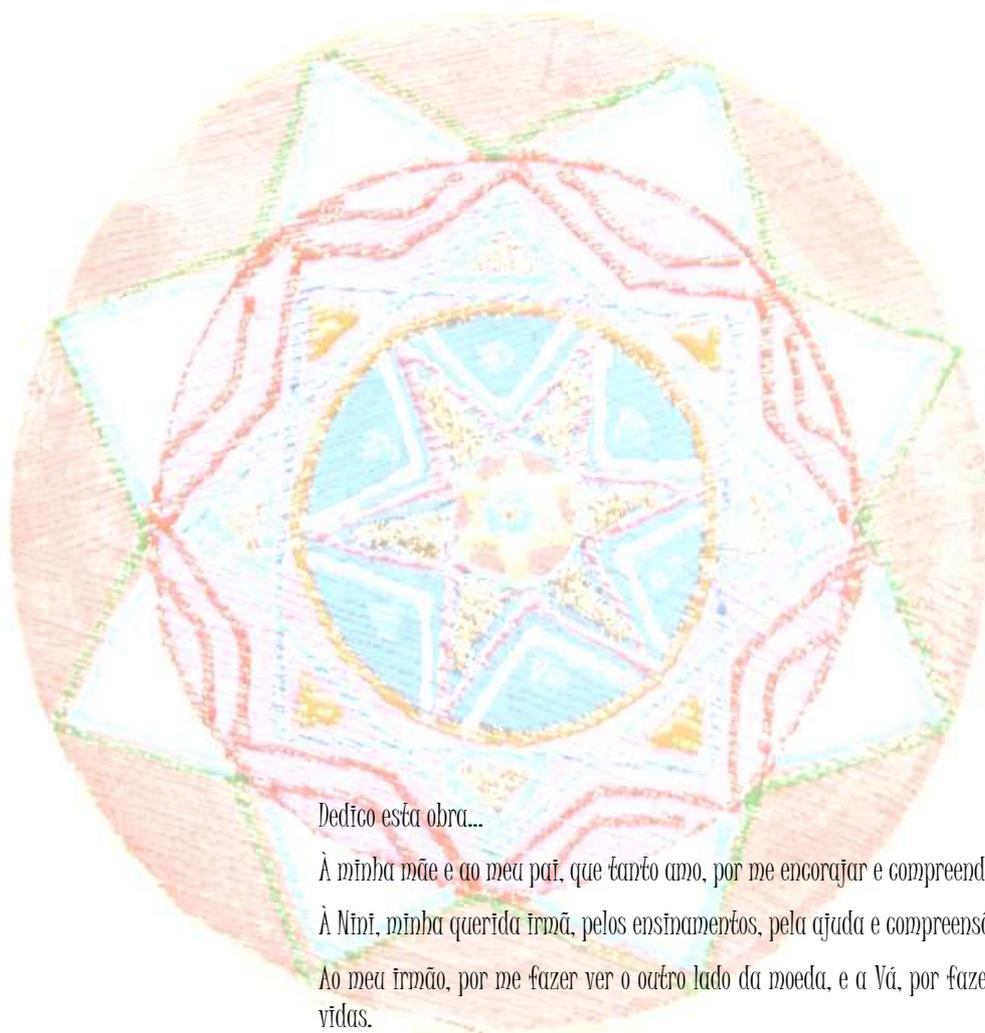
Prof.º

Banca Ernani César de Freitas

Prof.º

Banca Cristina Ennes Silva

Novo Hamburgo, outubro de 2006.



Dedico esta obra...

À minha mãe e ao meu pai, que tanto amo, por me encorajar e compreender.

À Nini, minha querida irmã, pelos ensinamentos, pela ajuda e compreensão.

Ao meu irmão, por me fazer ver o outro lado da moeda, e a Vá, por fazer parte de nossas vidas.

Ao João, pelo amor e por me fazer amar.

À Carol, minha eterna companheira e ao Rô, pela lição de vida.

À Robi, fonte inspiradora de crescimento, capaz de tocar a alma.

Às avós, Edila e Eloar, pelos conselhos maduros.

Dedico este trabalho aos terapeutas, futuros colegas, amigos sanadores.

Dedico também a todas as pessoas que de alguma forma, buscam a Luz.



Agradeço a Deus por me oportunizar a realização deste trabalho. Agradeço aos seres de Luz que se fizeram presentes, me iluminando, assistindo, orientando e protegendo. Sou grata a vocês.

Agradeço a minha mãe, ao meu pai, e a minha família, tão amados, que sempre estiveram e estão presentes, me ouvindo, me ajudando, me incentivando a realizar os meus sonhos. Amo a todos vocês.

Agradeço ao João, meu amor, pela paciência, pelo carinho, pela compreensão e pela força incentivadora.

Agradeço ao meu querido professor, mestre, diretor e orientador Alexandre Zeni, que além de me orientar nas questões referentes a este trabalho, também conseguia me fazer rir, me tranquilizar e me fazer acreditar que eu era capaz de seguir em frente.

Agradeço a todos que tornaram possível realizar este trabalho.

“Não há nada oculto que não seja revelado”.

Autor desconhecido

Resumo

O presente trabalho científico visa trazer as informações necessárias para que seja possível avaliar se é viável ou não, analisando os aspectos econômicos e financeiros, a abertura de uma empresa de terapias holísticas. Para tanto, utiliza-se uma metodologia que possibilita estudar cientificamente os assuntos de interesse, bem como mostrar o que são as terapias holísticas e quais terapias serão utilizadas, estudar a respeito de empreendedorismo, abordando assuntos sobre ser um empreendedor e as características comuns dos empreendedores, e ainda faz-se a elaboração de um projeto de investimento, explicando o que é um projeto, assim como as etapas e os assuntos que envolvem um projeto de investimento. A pesquisa engloba o paradigma qualitativo, onde faz-se uma pesquisa descritiva, utilizando dois subtipos de pesquisas, que são a pesquisa de campo, onde há o uso de entrevistas parcialmente estruturadas, sendo que os colaboradores foram três pessoas que trabalham na área de interesse com seus negócios focados em terapias holísticas, e a pesquisa bibliográfica, onde se tem acesso a dados secundários, buscando em livros, revistas, meio eletrônico e outros meios que esta pesquisa possibilita os assuntos de interesse. Com estes instrumentos, foi possível entender o mercado de trabalho que presta serviços no âmbito das terapias holísticas, a forma como as pessoas se tornam clientes, o uso da capacidade total da empresa, os valores cobrados no mercado, o funcionamento, de um modo geral, dos espaços de terapias holísticas.

Palavras chaves: Viabilidade econômica e financeira; Terapias holísticas; Empreendedorismo; Projeto de investimento.

Abstract

The present scientific work aims to obtain the information necessary to evaluate the viability, through analysis of economical and financial aspects, of the opening of a holistic therapy company. Using methodology that allows us to study scientifically the subjects of interest, as well as showing what the holistic therapies are and which of them will be used, to study entrepreneurship, approaching subjects about being an entrepreneur, and the common characteristics of an entrepreneur, as well as elaborating an investment project, explaining what the project is, as well as the stages and the subjects that are involved in an investment project. The search englobes the qualitative paradigm where descriptive research become, using two subtypes of research: field research where partially standardised interviews are used, with three collaborators who work in the area of interest with their businesses focused on holistic therapies and the bibliographical research which accesses secondary data, searching in books, magazines, electronic media and other media that may be of interest to the subject. With these instruments, it was possible to understand the work market that offers services in the scope of holistic therapies, the way people become customers, the use of the total capacity of the company, the market prices, and the general functioning of holistic therapy spaces.

Keywords: economical and financial viability, entrepreneur, investment project.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1 METODOLOGIA	14
1.1 ORIGENS DOS MÉTODOS CIENTÍFICOS.....	14
1.2 MÉTODOS CIENTÍFICOS.....	16
1.3 PESQUISA.....	18
1.4 METODOLOGIA E PESQUISA UTILIZADAS.....	19
1.5 PESQUISA QUALITATIVA.....	20
1.6 PESQUISA DE CAMPO	20
1.7 ENTREVISTA.....	21
1.8 AMOSTRA	24
1.9 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	25
1.10 PESQUISA DESCRITIVA.....	27
1.11 PESQUISA BIBLIOGRÁFICA.....	28
2 EMBASAMENTO TEÓRICO.....	31
2.1 EMPREENDEDORISMO	31
2.1.1 HISTÓRICO DO EMPREENDEDOR.....	31
2.1.2 CONCEITOS E DEFINIÇÕES DE EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO.....	34
2.1.3 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR.....	38
2.1.4 RISCOS E MORTALIDADE	44
2.1.5 EMPREENDEDORES E EMPREENDEDORAS	47
2.2 PROJETOS DE INVESTIMENTO.....	49
2.2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES DE PROJETOS DE INVESTIMENTOS.....	49
2.2.2 ETAPAS DE UM PROJETO DE INVESTIMENTO	52
2.3 TERAPIAS HOLÍSTICAS	80
2.3.1 ACUPUNTURA.....	81
2.3.2 AROMATERAPIA.....	82
2.3.3 BANHOS	84
2.3.4 DANÇATERAPIA/BIODANÇA.....	85
2.3.5 DRENAGEM LINFÁTICA	86
2.3.6 FLORAIS	87
2.3.7 MASSAGEM AYURVÉDICA	89
2.3.8 MASSOTERAPIA.....	89
2.3.9 MEDITAÇÃO	90
2.3.10 REFLEXOLOGIA.....	91
2.3.11 REIKI.....	92
2.3.12 SHIATSU.....	94
2.3.13 TAI CHI CHUAN.....	95
2.3.14 VIVÊNCIAS	96
2.3.15 YOGA.....	96
3 DESENVOLVIMENTO	98
3.1 ELABORAÇÃO DO PROJETO.....	98
3.1.1 ESTUDO DE MERCADO	99
3.1.2 TAMANHO E LOCALIZAÇÃO	110
3.1.3 ENGENHARIA.....	111

3.1.4	RECEITAS	113
3.1.5	CUSTOS	116
3.1.6	ANÁLISE E AVALIAÇÃO DO INVESTIMENTO.....	120
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	126
5	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	132
	ANEXOS	137

INTRODUÇÃO

A abertura de um novo negócio é algo que deve ser pensado e analisado profundamente pelo empreendedor. A finalidade da maioria das empresas é a geração de lucro e a remuneração do capital. Isso possibilita que a empresa tenha um longo período de vida, sobreviva em um mercado concorrido e reinvesta sempre que achar necessário. Para que o investidor possa investir em uma nova empresa, que ofereça a remuneração do capital e lucros, é necessário obter conhecimento sobre alguns referenciais que mencionem o futuro potencial da nova empresa, antes mesmo de sua abertura e de seu pleno funcionamento, pois assim poderá o investidor, saber se o seu propósito está de acordo com aquilo que a empresa poderá gerar.

Com vistas à necessidade de obter dados relevantes a respeito do futuro de uma nova empresa, encontra-se uma maneira de prever, de forma segura e confiável, os resultados que poderão ser apresentados pelo negócio quando em funcionamento. É o chamado projeto de investimento, que possibilitará que o empreendedor pense e analise o negócio, baseando-se em dados obtidos de forma segura, com relação à viabilidade econômica e financeira de uma nova empresa.

Analisando as perspectivas que o projeto apresenta após a sua elaboração, o empreendedor poderá avaliar os riscos do novo negócio, conhecer o mercado em que pretende se inserir, averiguar preços, projetar vendas, investimentos, despesas,

entre outros indicadores, fazendo assim uma avaliação da viabilidade de investir, perante as diversas alternativas de investimentos, buscando algo que seja realmente rentável.

Sendo assim, pretendeu-se, com este trabalho, responder qual é a viabilidade econômica e financeira do negócio. O objetivo geral do trabalho é fazer um estudo de viabilidade econômica e financeira para a abertura de uma empresa de terapias holísticas. Para atender a este objetivo, buscou-se descrever de forma sucinta o que é e quais são consideradas terapias holísticas, identificar a existência de mercado para a implantação de um negócio que preste serviços na área de terapias holísticas, e ainda avaliar investimentos e recursos necessários para a implantação do negócio. Com esses dados, pretende-se verificar e analisar a viabilidade econômica financeira da empresa, estruturando e analisando a viabilidade técnica do negócio.

Busca-se, no entanto, não somente investir em algo que traga um bom retorno financeiro para o empreendedor, mas há também a preocupação de satisfazer as necessidades pessoais da pesquisadora. A escolha por estudar a possibilidade de implantar uma empresa de terapias holísticas surgiu por três motivos principais. O primeiro motivo é pessoal, e está ligado ao interesse de trabalhar com pessoas, auxiliando-as em sua evolução, como terapeuta, podendo assim contribuir para uma melhoria da qualidade de vida das pessoas e, ainda, obter satisfação profissional. O segundo motivo refere-se ao interesse de empreender o próprio negócio. E, por fim, o terceiro motivo está relacionado ao mercado, em que se encontrou uma oportunidade de investimento em uma área de interesse.

A motivação por abrir uma empresa de terapias holísticas foi acontecendo no decorrer dos últimos anos, onde o acadêmico que se encontrava cursando a graduação, sentiu a necessidade de ter o seu próprio negócio, construir a sua própria empresa, ter seus ganhos por intermédio daquilo que lhe pertence, trabalhando em uma área que têm extrema afinidade. Pensa-se que a partir da formação acadêmica, é possível construir uma empresa, desde que haja um estudo que possibilite avaliar o retorno que o negócio pode oferecer.

Após a escolha do ramo em que se pretende investir, conforme já foi dito, é preciso avaliar os riscos, o que também constitui parte importante para a tomada de decisão. Os riscos relativos ao negócio são considerados importantes, pois, prevê-los, pode facilitar o caminho do novo empreendedor, que poderá evitá-los. Essa previsão pode ser feita a partir do projeto de investimento, que mencionará quais serão os riscos da abertura do novo negócio. Um projeto de investimento bem elaborado possibilita que o futuro empreendedor evite os erros considerados mais freqüentes, como, por exemplo, o equívoco nas previsões de vendas, na escolha de um local adequado para a instalação da empresa, na contratação de financiamentos que não poderão ser honrados, em preços mal estabelecidos, entre outras coisas que podem comprometer o negócio. Tudo isso é extremamente importante, pois o índice de empresas que “morrem” nos primeiros anos de vida é muito alto e significativo.

Dessa forma, fica claro que um projeto de investimento é necessário para projetar o resultado futuro que a empresa de terapias holísticas pode vir a ter, bem como mencionar qual é a viabilidade econômica e financeira para a abertura da empresa, através de indicadores financeiros. Assim, com vistas a atingir o resultado projetado, o investidor pode decidir, de maneira visionária, se abrirá ou não seu negócio.

Para tornar possível a realização deste estudo, no capítulo I do trabalho fala-se a respeito da metodologia adotada, onde são explicados os métodos de pesquisa, os tipos de pesquisa utilizados, os quais se definem como pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo e pesquisa descritiva. Também fala-se neste capítulo sobre as técnicas de pesquisa utilizadas, que são entrevistas parcialmente estruturadas, feitas diretamente a pessoas que trabalham na área de terapias holísticas. No capítulo II, é oferecida uma base teórica para o leitor, onde é possível conhecer assuntos sobre empreendedorismo, projetos de investimento e terapias holísticas. O capítulo III apresenta o desenvolvimento, contendo o projeto de pesquisa com os respectivos estudos sobre o mercado, a engenharia do negócio, o tamanho e a localização, os custos e as receitas, a análise e avaliação do negócio.

1 METODOLOGIA

Para a realização deste trabalho, primeiramente, serão descritas as origens dos métodos científicos, a fim de que se tenha um conhecimento referente a sua história e origens, para então, posteriormente, dar ênfase aos métodos que serão utilizados na elaboração deste projeto de pesquisa de acordo com a opinião dos pesquisadores consultados.

1.1 ORIGENS DOS MÉTODOS CIENTÍFICOS

Conforme Lakatos e Marconi (1991), o primeiro a tratar de método, no âmbito do conhecimento científico, foi Galileu, que também é considerado o primeiro teórico do método experimental. Para ele, as ciências não têm como principal foco a qualidade, mas as relações quantitativas. Descrevendo seu método, que pode ser definido como uma indução experimental, chega-se a uma lei geral por intermédio da observação de um certo número de casos particulares.

Barros e Lehfeld (2000) falam da origem dos principais métodos científicos, citando São Tomás de Aquino como um dos primeiros a interpretar a metafísica e a ciência material de Aristóteles, a partir dos dogmas revelados pelo cristianismo no século XIV.

A preocupação de explicar e descobrir a natureza vem desde os primeiros tempos da humanidade. Os sistemas de pensamentos científicos atuais resultam de toda a tradição de análise e reflexão voltadas à explicação das questões das forças da natureza que subjugaram a morte e os homens. Barros e Lehfeld (2000), falam que o primeiro a desenvolver estudos no âmbito do conhecimento científico foi Galileu, considerado o teórico do método experimental. A seguir vieram outros pesquisadores, como Isaac Newton, utilizando também o método experimental, David Hume, investindo contra a noção de relacionamento entre causas e efeitos, Bacon, também utilizando os métodos de experimentação, mas cada um seguindo os seus passos.

Lakatos e Marconi (1991) descrevem o método de Francis Bacon, contemporâneo de Galileu, em que dizem que o processo de abstração e o silogismo não fornecem um conhecimento completo do universo. Salientam serem essenciais à observação e a experimentação dos fenômenos e que somente a experimentação pode confirmar a verdade.

Então, pode-se entender que o método científico surgiu para que se comprovasse algo efetivamente, para que a ciência pudesse declarar um fato como verdadeiro. Para tal, utiliza-se algum tipo de método que permita obter uma resposta declarada como verdadeira, o que implica a observação ou experimentação de um certo número de casos.

1.2 MÉTODOS CIENTÍFICOS

É importante entender o que é um método científico de pesquisa, para tanto, busca-se na opinião de diversos pesquisadores, estudos realizados referentes a este assunto.

Lakatos e Marconi (1991) citam método como:

[...] uma forma de selecionar técnica, forma de avaliar alternativas para ação científica [...] Assim enquanto as técnicas utilizadas por um cientista são frutos de suas decisões, o modo pelo qual tais decisões são tomadas depende de suas regras de decisão. Métodos são regras de escolha; técnicas são as próprias escolhas. (ACKOFF IN HEGENBERG apud LAKATOS, MARCONI, 1991, p. 39).

Segundo Gil (2000), o método significa o caminho para se chegar a um fim. Assim, o método científico é entendido como o caminho para chegar a uma verdade

em ciência, uma vez que a ciência tem como objetivo fundamental proporcionar a verdade acerca dos fatos.

Os métodos científicos, segundo Barros e Lehfeld (2000), são considerados as formas mais seguras inventadas pelo homem a fim de controlar o movimento das coisas acerca de um fato, entendendo-se um fato como algo que acontece na realidade, e montar formas de compreensão adequada dos fenômenos. O fenômeno é algo que se observa dentro de um fato, podendo existir vários e diferentes fenômenos.

Para Severino (2002), os métodos são entendidos como procedimentos amplos de raciocínio, enquanto as técnicas são procedimentos mais restritos, que operacionalizam os métodos mediante o emprego de instrumentos adequados.

Para Cervo e Bervian (1996), o método é o dispositivo ordenado, o procedimento sistemático em um plano geral. A técnica é a aplicação desse plano metodológico e a forma de executá-lo, ou seja, a técnica está subordinada ao método, sendo sua auxiliar indispensável.

A partir de tudo o que foi colocado, pode-se dizer que o método científico é uma maneira encontrada pela ciência para comprovar a verdade sobre os fatos. Os métodos orientam o cientista, podendo ele escolher o melhor caminho, delimitado pelo método utilizado, para chegar a um fim, que seja uma verdade comprovada.

1.3 PESQUISA

Dessa forma, sempre que se pretende obter respostas para problemas de qualquer natureza, estuda-se a pesquisa, que Gil (2000) define como o processo que tem por finalidade descobrir respostas para os problemas, utilizando-se de procedimentos científicos.

Cervo e Bervian (1996), assim como Gil (2000), define pesquisa como uma atividade voltada para a solução de problemas através do uso de processos científicos. A pesquisa parte de uma dúvida ou problema cuja resposta ou solução se busca através da utilização do método científico.

Existem diversas linhas de investigação, nas quais, o pesquisador fará uso daquela que melhor caracterizar o seu tipo de estudo. Poderá enfatizar melhor um estudo quantitativo, fazendo uso da matemática e dos dados numéricos, poderá testar algumas teorias, poderá não ter maior proximidade com os sujeitos utilizando questionários estruturados. Também poderá enfatizar melhor o estudo qualitativo, direcionando a pesquisa para o desenvolvimento da compreensão mais profunda dos fatos, dos comportamentos, das opiniões e dos atributos do universo.

1.4 METODOLOGIA E PESQUISA UTILIZADAS

As pesquisas variam em termos de complexibilidade, que refere-se exclusivamente aos aspectos teóricos da pesquisa. Para este estudo, será realizada uma pesquisa de campo, com a utilização de entrevistas parcialmente estruturadas, feitas diretamente a pessoas que atuam na prestação de serviços, com seus negócios focados em terapias holísticas, podendo classificá-los como a amostragem ou população, conforme modelo de entrevista no anexo XVI. Posteriormente, será feita uma análise destes conteúdos. Então, definindo os métodos que serão utilizados, temos uma pesquisa descritiva a ser realizada neste projeto.

Considerando o campo de ação, o local em que será desenvolvida a pesquisa, os meios disponíveis para a coleta de dados e as possibilidades de controle dos fatores, a pesquisa é classificada como bibliográfica. A pesquisa bibliográfica auxiliará na coleta de dados secundários, buscando materiais em fontes tais como livros, artigos, periódicos, revistas, jornais, registros estatísticos, entre outros. Após a pesquisa bibliográfica, os dados levantados através das entrevistas serão analisados à luz das propostas apresentadas pelos autores estudados.

Alguns autores foram escolhidos para conceituar a classificação, os métodos e as técnicas a serem utilizadas na elaboração deste trabalho, a fim de explicar tais conteúdos, conforme segue.

1.5 PESQUISA QUALITATIVA

A pesquisa qualitativa, para Triviños (1987), explica que muitos autores entendem como uma “expressão genérica”, quer dizer que ela [...] “compreende atividades de investigação que podem ser denominadas específicas. E, por outro, que todas elas podem ser caracterizadas por traços comuns”. (TRIVIÑOS, 1987, p. 120). Esta idéia permite que o pesquisador tenha uma visão mais clara do que pode chegar a realizar, convicto do seu objetivo de atingir uma interpretação da realidade do ângulo qualitativo.

Outro conceito diz:

A pesquisa qualitativa é aquela que procura explorar a fundo os conceitos, atitudes, comportamentos, opiniões e atributos do universo pesquisado, avaliando aspectos emocionais e intencionais, implícitos nas opiniões dos sujeitos da pesquisa, utilizando entrevistas individuais, técnicas de discussão em grupo, observações e estudo documental. É fundamentalmente subjetiva. (CAUDURO, 2004, p.20).

1.6 PESQUISA DE CAMPO

A pesquisa de campo, para Johann (1997) exige que o pesquisador se dirija a um contexto e encontre respostas através da observação, de entrevistas ou questionários, encontrando uma resposta. Ela não dispensa a pesquisa bibliográfica.

Lakatos e Marconi (1991) sugerem que pesquisa de campo é aquela que visa conseguir informações e/ou conhecimentos a respeito de um problema, cuja solução procura comprovar ou até descobrir novos fenômenos ou a relação entre eles.

As fases da pesquisa de campo, para Lakatos e Marconi (1991), requerem, primeiramente, a realização de uma pesquisa bibliográfica sobre o tema de interesse, que servirá para saber em que estado se encontra o problema atualmente, que trabalhos já foram realizados a respeito e quais são as opiniões sobre o assunto. Em segundo lugar, devem ser determinadas as técnicas a serem empregadas na coleta de dados e na determinação da amostra, de acordo com a natureza da pesquisa. Por fim, antes de realizar efetivamente a coleta de dados, é preciso estabelecer as técnicas de registro dos dados e as técnicas que serão utilizadas em sua análise posterior.

1.7 ENTREVISTA

Com o propósito de encontrar uma resposta dentre as informações e comprovar algo, opta-se, nesta pesquisa de campo, por utilizar como técnica de levantamento de dados a entrevista. Lakatos e Marconi (1991) descrevem entrevista como um encontro entre duas pessoas, no qual uma delas obtém informações sobre determinado assunto, mediante uma conversa de natureza profissional. O objetivo da entrevista é a obtenção de informações do entrevistado a respeito de um assunto ou problema.

Segundo os autores, existem três tipos de entrevistas: a padronizada ou estruturada, que é aquela em que o entrevistador segue um roteiro previamente estabelecido; a despadronizada ou não estruturada, na qual o entrevistador tem liberdade para desenvolver as situações; e painel, que consiste na repetição de perguntas feitas de tempo em tempo, para as mesmas pessoas, estudando a evolução em curtos períodos.

Outro autor a tratar de entrevista é Prodanov (2003), que explica a entrevista como uma técnica de levantamento de dados primários, dando grande importância à descrição verbal dos dados obtidos com os informantes. Ela é realizada face a face, do entrevistador com o entrevistado, podendo ou não ser realizada com base em um roteiro de questões preestabelecidas e até mesmo impressas. Quando se fala em dados primários, fala-se de dados extraídos da realidade pelo próprio trabalho do pesquisador. São informações que não estão registradas em nenhum outro documento.

A entrevista, para Gil (2002), é uma técnica de interrogação que apresenta flexibilidade. Pode ser formal, quando se distingue da simples conversação, tendo como objetivo básico a coleta de dados. Pode ser focalizada, quando engloba um tema bem específico, mesmo que seja livre, em que o entrevistador se esforça para que o entrevistado retorne sempre ao assunto após alguma digressão. A entrevista pode ser parcialmente estruturada, quando é guiada por uma relação de pontos de interesse pelo entrevistador, ou então, totalmente estruturada, quando desenvolvida a partir de uma relação fixa de perguntas.

Para este estudo, será utilizada a entrevista parcialmente estruturada, pois seu objetivo é buscar informações que não estão escritas em livros ou em artigos científicos, conhecer a realidade das empresas ou dos terapeutas que trabalham como autônomos, que fazem parte deste mercado em movimento. A entrevista parcialmente estruturada pode ajudar na coleta de dados, facilitando uma melhor interação entre as partes, podendo o entrevistador retomar o assunto de interesse sempre que necessário, mas também tendo a oportunidade de conhecer algo novo exposto pelo entrevistado no decorrer da conversa.

As entrevistas foram gravadas e arquivadas, para caso haja necessidade de uma posterior busca de dados, eles estarão ao dispor daquele que os procura. É importante gravar a entrevista, pois além de tornar fácil o acesso aos dados, permite ao investigador voltar a fazer consultas sempre que precisar das informações. A gravação também é uma prova de que a entrevista realmente aconteceu. Após

realizada cada entrevista, será feito um resumo escrito dela. O entrevistador sempre perguntará ao entrevistado se poderá gravar as entrevistas.

1.8 AMOSTRA

A amostra [...] “é uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população)” [...] (LAKATOS E MARCONI, 2002, p. 41). Sendo que a população [...] “é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum”. (LAKATOS E MARCONI, 2002, p. 41.) Nesta pesquisa, opta-se por utilizar como população as pessoas que trabalham de alguma forma, na área de terapias holísticas, na cidade de Novo Hamburgo. A amostra desta população são três pessoas que trabalham como autônomas prestando serviços de terapias holísticas, e que tem suas próprias clínicas, ou espaços terapêuticos na cidade de Novo Hamburgo.

Rudio (1986) diz que a amostra é uma parte da população selecionada conforme uma regra ou um plano, para representar toda a população, a fim de generalizar o que nela foi observado. As amostras podem ser probabilísticas, quando selecionadas por um processo que dá a cada elemento da população uma oportunidade igual de ser incluído na amostra, e que torna igualmente provável a escolha de todas as possíveis combinações, ou não-probabilísticas, quando consideram apenas os casos que vão aparecendo e continuam o processo até que a

amostra atinja um determinado tamanho. O objetivo desta pesquisa é selecionar uma amostra que sirva como uma réplica da população que se deseja generalizar.

A seleção da amostra possui duas grandes divisões, definidas como probabilística e não probabilística. A característica primordial da amostragem probabilística, segundo Lakatos e Marconi (2002) é poderem ser submetidas ao tratamento estatístico. Já as amostras não probabilísticas, para as mesmas autoras, têm como principal característica, não fazer uso das formas aleatórias de seleção, tornando-se impossível a aplicação de fórmulas estatísticas para o cálculo, ou seja, não são objetos de tratamento estatístico.

É de interesse desta pesquisa utilizar como população as pessoas que trabalham na área de terapias holísticas na cidade de Novo Hamburgo, ao passo que a amostra se limita a entrevistar sujeitos que, de alguma forma, são conhecidos pelo investigador. Sendo uma amostragem por conveniência. Pode-se classificar esta amostragem como não probabilística, e há interesse em fazer uso das formas aleatórias de seleção de amostragem.

1.9 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Após realizada a pesquisa de campo e dispendo de todas as informações coletadas através da entrevista, é necessário que se faça a análise e a interpretação dos dados. Alguns autores explicam o que é a análise e interpretação dos dados.

Segundo Prodavov (2003), a análise e interpretação dos dados vem após a etapa da coleta dos dados, na qual o pesquisador dispõe de todas as informações necessárias à conclusão do trabalho. Nessa etapa, agrupam-se os dados, sintetizando-os, a fim de que sejam ordenados de forma lógica e que possam dar as respostas desejadas de forma objetiva e clara. O objetivo da análise e interpretação dos dados é responder, da melhor maneira possível, ao problema de investigação formulado. Essa é considerada a etapa final do trabalho.

Do ponto de vista de Gil (2002), a análise e interpretação dos dados inicia pelo processo de análise dos dados, que envolve diversos procedimentos com a codificação das respostas, a tabulação dos dados e os cálculos estatísticos. Após, ou ao mesmo tempo em que se realiza a análise, ocorre a interpretação dos dados, que tem por objetivo estabelecer a ligação entre os resultados obtidos, entre outros já conhecidos, derivados de teorias ou de estudos anteriormente realizados.

Para Cervo e Bervian (1996), a análise dos dados coletados dá-se depois que estão classificados de forma ordenada e expostos em tabelas, quando são submetidos ao tratamento estatístico, ou não, conforme o caso. Todas as informações coletadas são reunidas e comparadas entre si para serem analisadas.

Para esta pesquisa, a análise e interpretação dos dados segue o raciocínio do autor Prodanov, onde esta etapa da pesquisa vem após a coleta dos dados, quando o pesquisador dispõe das informações necessárias à conclusão do trabalho, agrupando os dados e através de uma forma lógica, encontrando as respostas de forma objetiva e clara.

1.10 PESQUISA DESCRITIVA

A pesquisa foi classificada como descritiva, conforme já mencionado anteriormente. Então é necessário ter conhecimentos a respeito do contexto que abrange a pesquisa descritiva, conforme alguns pesquisadores a mencionam acerca de seus conhecimentos.

Para Barros e Lehfeld (1986), a pesquisa descritiva é aquela em que o pesquisador observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos. Na pesquisa descritiva, não há interferência do pesquisador, isto quer dizer que ele não manipula o objeto de pesquisa, mas procura descobrir a frequência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, características, causas, relações e conexões com outros fenômenos. Para eles, a pesquisa descritiva engloba dois subtipos: a pesquisa documental/bibliográfica e a pesquisa de campo, que já foi explicada.

Segundo Cervo e Bervian (1996), a pesquisa descritiva também possui as características, citadas anteriormente, de observar, registrar, analisar e correlacionar fatos ou fenômenos sem que haja manipulação. Esse tipo de pesquisa procura descobrir com a maior previsão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros fenômenos, sua natureza e as suas características. A pesquisa descritiva assume diversas formas, das quais se destacam: estudos exploratórios, estudos descritivos, pesquisa de opinião, pesquisa de motivação, estudo de caso e pesquisa documental.

1.11 PESQUISA BIBLIOGRÁFICA

Outra pesquisa a ser utilizada é a pesquisa bibliográfica, que ajudará na coleta de dados secundários. Alguns autores descrevem a pesquisa bibliográfica de um modo geral. É importante ressaltar que esse tipo de pesquisa é muito utilizado.

A pesquisa bibliográfica, para Gil (2000), é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído, em sua maior parte, de livros e artigos científicos, podendo ser também material extraído de jornais ou revistas ou de qualquer outra fonte bibliográfica. Por meio da pesquisa bibliográfica, o investigador tem a possibilidade de cobrir um número de fatos muito mais amplo do que aquele que poderia investigar mediante a observação direta dos fatos.

Cervo e Bervian (1996) descrevem a pesquisa bibliográfica como aquela que procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos. Ela pode ser realizada de forma independente ou como parte da pesquisa descritiva ou da pesquisa experimental. Busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes a respeito de um determinado assunto, tema ou problema.

Para Köche (1997), a pesquisa bibliográfica desenvolve-se tentando explicar um problema e, para isso, utiliza-se do conhecimento disponível a partir de teorias publicadas em livros ou em obras congêneres. Nesta pesquisa, o investigador levantará o conhecimento disponível na área, identificará teorias produzidas, analisará e avaliará sua contribuição, de maneira que tudo isso auxilie na compreensão e na explicação do problema objeto da investigação. O objetivo da pesquisa bibliográfica é conhecer e analisar as principais contribuições teóricas existentes sobre um tema ou problema.

Com base nos estudos realizados referentes às formas metodológicas deste trabalho, pode-se concluir que será realizada uma pesquisa descritiva e qualitativa. Para a pesquisa descritiva, são utilizadas outras duas pesquisas classificadas como subtipos da pesquisa descritiva, chamadas de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo. Na pesquisa bibliográfica, haverá a utilização de dados secundários, como livros, revistas entre outros materiais existentes para exploração dos assuntos de interesse. Para a pesquisa de campo, será adotada a técnica de entrevista, que terá

como amostragem pessoas que já trabalham na área de desenvolvimento deste estudo. Esta pesquisa visa obter os conhecimentos necessários para que se encontrem respostas para o problema. Ainda será realizada a análise e a interpretação dos dados, para que, de forma ordenada, se verifique o conhecimento adquirido, a fim de interpretá-lo de forma adequada.

Após definidas as formas metodológicas da pesquisa, estuda-se a respeito da parte teórica do conteúdo que abrange os assuntos principais do trabalho, que são divididos em três partes, sendo que na primeira parte fala-se sobre empreendedorismo, logo após fala-se sobre projetos e investimentos e por fim terapias holísticas. Este conteúdo é apresentado no embasamento teórico.

2 EMBASAMENTO TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

Antes de abrir uma nova empresa, é importante ter conhecimento sobre empreendedorismo, porque, ser um bom empreendedor, contribui para colocar a empresa em pleno funcionamento e também para atingir o sucesso. Antes de falar sobre os conceitos e as características do empreendedor, são considerados alguns aspectos do histórico do empreendedor.

2.1.1 Histórico do empreendedor

Primeiramente, são considerados alguns aspectos do histórico do empreendedor, podendo assim, ter um referencial de estudo. As áreas exploradas

incluem a educação, o ambiente familiar, os valores pessoais, a idade e o histórico profissional. O autor que se aprofundou na busca destes fatos, é mencionado conforme segue.

Hisrich e Peters (2004) entendem que o nível de educação é importante na criação do empreendedor, embora alguns pesquisadores tenham concluído que muitos empreendedores têm menos educação formal em relação à população em geral. A educação formal, embora não seja um requisito básico para empreender, continua sendo importante, pois auxilia o empreendedor a lidar com eventuais problemas que possam surgir. Além disso, apesar de a educação formal não ser necessária para iniciar um negócio, como em estudos já foi constatado através do levantamento de nomes de pessoas que tiveram sucesso em seus negócios sem ter completado a escola secundária, mesmo assim, empreendedores e empreendedoras mencionam a necessidade educacional nas áreas de finanças, planejamento estratégico, marketing e administração.

Para Hisrich e Peters (2004), quanto ao ambiente familiar do empreendedor, é preciso considerar a ordem de nascimento, a ocupação e o *status* social dos pais, assim como o relacionamento com os pais. Há fortes evidências de que empreendedores tendam a ter pais empreendedores ou que, de alguma forma, trabalharam por conta própria, inspirando assim o filho a ser empreendedor. O relacionamento geral com os pais, no entanto, não considerando se são eles empreendedores ou não, talvez seja o aspecto de maior importância para o estabelecimento do desejo por uma atividade empresarial do indivíduo.

Hisrich e Peters (2004) revelam que a idade também está relacionada, nas pesquisas, com o processo de carreira empresarial. A idade empresarial aqui diz respeito à idade do empreendedor em relação a sua experiência. A experiência empresarial é um dos melhores indicadores para prever o sucesso, principalmente quando o empreendimento novo está na mesma área da prévia experiência do empreendedor. Em termos de idade cronológica, a maioria dos empreendedores inicia sua carreira entre 22 e 45 anos. Isso ocorre devido ao fato do empreendedor necessitar de experiência, apoio financeiro e um nível alto de energia para lançar e administrar um empreendimento novo e ter sucesso.

Os autores também apontam o histórico profissional como um fator que pode ser positivo ou negativo na decisão de lançar um novo empreendimento, pois a experiência anterior é importante, uma vez que tenha sido tomada a decisão por empreender. Embora possa haver insatisfação com relação a vários aspectos do emprego, muitas vezes, isso pode motivar o início de um empreendimento novo. À medida que um novo empreendimento começa a crescer, as habilidades administrativas e as experiências tornam-se ainda mais importantes e exigidas.

Não foram encontrados outros autores que falassem a respeito dos aspectos do histórico do empreendedor. Mas, tendo em vista as questões referentes a este assunto, que são consideradas muito importantes, pode-se perceber que a maioria das características citadas pelos autores, estão presentes no investigador desta pesquisa, isto é, o investigador tem perfil de empreendedor.

Nota-se que a educação é favorável em algumas áreas, onde a administração é ressaltada, e na qual o investigador da pesquisa busca graduar-se. Outra característica citada que tem a ver com o perfil é o ambiente familiar, onde encontram-se semelhanças com o histórico familiar do investigador, que possui avô, pai e mãe com negócio próprio. A idade cronológica de empreendedores foi citada como entre os 22 e 45 anos, uma vez que o investigador possui 24 anos. E outra característica encontrada refere-se ao histórico profissional do empreendedor, onde é importante mencionar que o investigador da pesquisa possui contato com a área de interesse, trabalhando em horários alternativos como terapeuta holístico.

2.1.2 Conceitos e definições de empreendedor e empreendedorismo

Para que se tenha um conhecimento ainda mais aprofundado sobre empreendedorismo, percebe-se que é importante citar alguns conceitos e definições mencionados por diversos autores que tratam do assunto, assim como descrever as características dos empreendedores e o real significado da palavra empreendedor.

O empreendedor, do ponto de vista de Chiavenato (2004), é descrito como [...] “a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma idéia ou projeto

peçoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente” [...] (CHIAVENATO, 2004, p. 66).

O conceito de empreendedorismo é definido como: [...] “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de idéias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”. (DORNELAS, 2005, p 39).

Segundo o SEBRAE:

Ser um empreendedor é muito mais que ter a vontade de chegar ao topo de uma montanha; é conhecer a montanha e o tamanho do desafio; planejar cada detalhe da subida, saber o que você precisa levar e que ferramentas utilizar; encontrar a melhor trilha, estar comprometido com o resultado, ser persistente, calcular os riscos, preparar-se fisicamente; acreditar na sua própria capacidade e começar a escalada. (FUNDAÇÃO ROBERTO MARINHO, p. 09).

Conforme Campos (2003):

O empreendedor é a pessoa que tem coragem de voar sem ter asas, usando a sua inquietude e imaginação para criar e inovar. É movido pelo gosto por desafios, capacidade de persuasão e busca constante por novas oportunidades. (CAMPOS et al, 2003, p. 24).

Talvez a mais antiga e melhor definição de empreendedor seja a de Dornelas (2005), que propõe que [...] “empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de

novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.
(SCHUMPETER, apud DORNELAS, 2005, p. 39).

Já Hisrich e Peters (2004) dizem que:

O empreendedorismo é o processo dinâmico de criar mais riqueza. A riqueza é criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou quem provêem valor para algum produto ou serviço” [...] (HISRIC, PETERS, 2004, p. 29).

Hisrich e Peters (2004) ainda descrevem o empreendedor para um economista como alguém que combina trabalho, recursos, materiais e alguns outros ativos para que seu valor se torne maior do que antes, é também alguém que introduz inovações, mudanças e uma ordem nova.

Ainda, Hisrich e Peters (2004) trazem a seguinte definição de empreendedorismo, incluindo todos os comportamentos empreendedores, em seus diversos tipos:

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação e independência econômica pessoal. (HISRIC, PETERS, 2004, p. 29).

Na opinião de Salim (2004), empreender tem sido um caminho escolhido por muitos recém formados. A decisão de abrir um negócio próprio vai amadurecendo a

partir de acontecimentos pessoais e circunstâncias que têm como resultado a abertura de uma empresa.

Tendo em vista que a riqueza de uma nação é medida por sua capacidade de produzir bens e serviços necessários para o bem-estar da população, Degen (1989) acredita que o melhor recurso de que se dispõe para solucionar os problemas sócio-econômicos é a liberação da criatividade dos empreendedores, através de uma iniciativa livre, para que os bens e serviços sejam produzidos.

Os empreendedores são grandes pessoas no mundo dos negócios. Essa visão resulta do fato de os empreendedores oferecerem empregos, introduzirem inovações, incentivarem o crescimento econômico, ousarem, possuírem criatividade, buscarem novas oportunidades, correrem riscos, dedicarem tempo e inovarem continuamente. Assim, eles não são apenas provedores de mercadorias ou serviços, mas fontes de energia que assumem riscos inerentes em uma economia em transformação, mudança e crescimento, o que conduz ao desenvolvimento econômico e ao progresso do mundo.

O momento atual pode ser considerado como o auge do empreendedorismo, pois os empreendedores estão eliminando as barreiras comerciais e culturais, diminuindo distâncias, globalizando, formando relações novas de trabalho, construindo novos empregos, quebrando paradigmas e, por fim, promovendo riquezas para a sociedade.

Ainda existem algumas características, que são comuns entre as pessoas empreendedoras. Elas são citadas logo a seguir, possibilitando que haja um entendimento ainda maior a respeito do perfil dos empreendedores.

2.1.3 Características do empreendedor

Alguns autores mencionam as características dos empreendedores, tornando mais fácil entender o que estas pessoas, chamadas empreendedoras, têm em comum umas com as outras.

Para Chiavenato (2004), a característica do espírito empreendedor é o fato das pessoas empreendedoras conseguirem fazer as coisas acontecerem, porque são dotados de sensibilidade para os negócios, têm tino financeiro e capacidade para identificar novas oportunidades. Então eles transformam idéias em realidade, beneficiando a si e à comunidade.

A palavra empreendedor tem origem francesa (*entrepreneur*) e significa aquele que assume riscos e institui algo novo. Dornelas (2003) cita as características comuns dos empreendedores, revelando o que eles têm de diferente que os tornam definitivamente empreendedores:

- são visionários, pois tem uma visão do futuro do negócio e habilidade para implementar os seus sonhos;
- sabem tomar decisões, pois não são inseguros, tomam decisões certas nas horas certas, e implementam ações rapidamente;
- são indivíduos que fazem a diferença, transformando algo de difícil definição, abstrato, em coisas concretas, que funcionam, e sabem agregar valor aos produtos e serviços;
- sabem explorar ao máximo as oportunidades, porque os empreendedores identificam facilmente as oportunidades, são curiosos e atentos a informações, sabem que, quando o conhecimento aumenta, suas chances de sucesso melhoram;
- são determinados e dinâmicos, implementando ações com total comprometimento, ultrapassando obstáculos e adversidades para fazer as coisas acontecerem;
- são otimistas e apaixonados pelo que fazem, adoram e amam seu trabalho, ficando assim ainda mais animados e auto-determinados;
- são líderes e formadores de equipes, tendo um senso de liderança incomum, pois valorizam os subordinados e, por isso, são respeitados e adorados, o que os recompensa e estimula, também sabem recrutar boas pessoas;
- são bem relacionados, pois constroem uma rede de muitos contatos, tanto no ambiente externo e quanto no interno da empresa;

- planejam cada passo das atividades do negócio, o plano de negócios e até as estratégias de marketing;
- possuem conhecimento, aprendem continuamente, pois sabem que isso trará êxito;
- assumem riscos calculados, sabendo gerenciá-los, avaliando as reais chances de sucesso: quanto maior o desafio, mais estímulos terá na jornada empreendedora;
- criam valor para a sociedade, utilizando seu capital intelectual, através da geração de novos empregos e buscam soluções para melhorar a vida das pessoas.

Ainda o autor coloca que: “é interessante observar que o empreendedor de sucesso leva consigo ainda uma característica singular, que é o fato de conhecer como poucos a área de atuação da empresa, o que leva tempo e requer experiência”. (DORNELAS, 2003, p. 65).

Conforme estudo do SEBRAE, que também definiu as características do comportamento empreendedor, o empreendedor:

- estabelece metas, introduzindo que, para cumprir metas, é indispensável saber e ver claramente aquilo que se deseja, essas metas podem ser imediatas ou de médio e longo prazo, pois elas projetam o futuro do negócio;

- busca oportunidade e iniciativa, o empreendedor identifica as boas oportunidades e faz com que as coisas aconteçam, ele tem que estar atento às transformações, identificando as oportunidades e, quando necessário, deve estar pronto para adaptá-las ao seu negócio;
- corre riscos calculados, pois é necessário correr alguns riscos para fazer a empresa crescer: o próprio ato de abrir uma empresa já é considerado arriscado, por isso, o empreendedor deve analisar cuidadosamente as possibilidades de lucro ou prejuízo e considerar as possibilidades de erro, levantando as possíveis soluções a fim de ter o mínimo de imprevistos antes de colocar as idéias em prática;
- busca informações, porque novas informações sempre somam algo para o empreendedor; ele é uma pessoa curiosa, está sempre atualizado, participa de palestras, faz cursos e pesquisas, até porque o futuro do negócio também é definido pelas informações conseguidas junto ao mercado;
- planeja e monitora sistematicamente, essas são características consideradas como mais importantes e mais difíceis para o sucesso de um empreendimento, pois é necessário planejar cada etapa de um projeto, estabelecer prazos, encontrar o caminho que se pretende seguir, depois é preciso monitorar e conferir de forma sistemática se as etapas estão acontecendo conforme foi planejado;
- exige qualidade e eficiência, o que é um diferencial importante em qualquer tipo de negócio, porque a confiança de um consumidor é conquistada na medida em que a qualidade para ele está garantida,

assim como o cumprimento dos prazos também, assim, para superar as expectativas da concorrência e se destacar em relação a ela, é preciso melhorar sempre;

- é persistente, o que é uma característica indispensável: ser persistente significa enfrentar obstáculos e dificuldades, insistindo nos planos e procurando soluções alternativas, buscando incansavelmente resolver os problemas encontrados no decorrer do percurso;
- é comprometimento, isso é fundamental para um empreendedor, de quem se exige a capacidade de fazer sacrifícios pessoais que garantem o crescimento da empresa, já que, para deixar um cliente satisfeito, todo o esforço é necessário, e isso pode exigir que o empreendedor assuma, em certo momento, as tarefas de outras pessoas, gaste mais tempo do que o previsto e, talvez, até abra mão do lucro imediato;
- deve saber persuadir e ampliar a rede de contatos, atrair pessoas certas para o negócio, sejam elas clientes, parceiros, ou qualquer pessoa considerada útil para a empresa, buscando novos e cultivando antigos contatos;
- deve ser independente e autoconfiante, ser autodeterminado, saber tomar decisões com segurança, acreditar em si e na capacidade de realizar os sonhos e os projetos, ele sabe que o empreendimento é um desejo concretizado por alguém que confiou no seu próprio potencial.

A partir disso, pode-se dizer que os empreendedores têm como característica serem indivíduos de visão, determinados, otimistas, bem relacionados e informados. Eles planejam e correm riscos, confiam na eficiência e buscam qualidade. Ainda são comprometidos, confiantes, possuem conhecimento, exploram as oportunidades e fazem a diferença, criando valor para a sociedade.

A palavra empreendedorismo está relacionada à expressão plano de negócios, conforme diz Dornelas (2005). O plano de negócios é um documento em que se descreve um empreendimento e o modelo de negócios que sustentará a empresa. Ele é parte fundamental do processo empreendedor. Os empreendedores têm que saber planejar suas ações delineando as estratégias da empresa nova. A função principal de um plano de negócios é prover uma ferramenta de gestão ao planejamento de uma *start-up*. O plano de negócios serve como um instrumento de captação de recursos financeiros.

Ainda se faz necessário um estudo a respeito dos riscos e da mortalidade de novas empresas, em virtude de estar relacionado com o ato de empreender, uma vez que as pessoas empreendedoras se deparam, quando abrem suas empresas, com uma realidade e com alguns fatores que podem ser descartados de ocorrerem, quando tomados alguns cuidados.

2.1.4 Riscos e mortalidade

Outro fator importante que está relacionado ao ato de empreender e à decisão de lançar um novo empreendimento no mercado é saber os riscos aos quais a empresa estará exposta. Estudos já realizados referentes à mortalidade de novas empresas e os motivos pelos quais um negócio pode vir a falhar e não obter sucesso são mencionados por alguns autores.

Dornelas (2005) afirma que o índice de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras, nos primeiros anos de vida, atinge percentuais próximos aos 70% ou até mais. Nos Estados Unidos, esse índice também é alto, quase igual ao brasileiro, e, acima de 50%, em algumas áreas de negócios. O porquê desses altos índices de mortalidade, apontado em uma pesquisa feita pela Small Business Administration (SBA), revela que, 98% dos casos, decorre da falha ou da falta de planejamento adequado para o negócio. No Brasil, uma pesquisa feita pelo Sebrae-SP revela que os fatores da mortalidade não são tão diferentes. Em primeiro lugar, fica a falta de planejamento e, em segundo, a deficiência de gestão.

Tendo em vista que as empresas falham, Halloran (1994) reuniu os obstáculos mais comuns que surgem nos negócios. Ele diz que o empreendedor pode escolher um negócio incompatível, não levando em conta a sua satisfação pessoal; pode ter expectativas não realistas ou implementar um plano de negócios que não foi feito para ele; pode se equivocar nas previsões de vendas, escolher um

local inadequado para a empresa, fazer contratos de aluguéis que venham a ser prejudiciais, arranjar financiamentos inadequados, sem saber como encontrar a fonte certa de dinheiro. O empreendedor, sem querer, pode perder seu mercado-alvo, usar técnicas de venda inadequadas, estabelecer preços que não mantêm o lucro ou gerenciar mal seu negócio.

A taxa de mortalidade empresarial no Brasil, divulgada pelo Sebrae, apurada para as empresas constituídas e registradas nas juntas comerciais dos estados nos anos de 2000, 2001 e 2002, revela que 49,4% das empresas encerraram as atividades com até dois anos de existência; 56,4%, com até três anos; e, 59,9%, não sobrevivem por mais de quatro anos. Essa pesquisa foi feita pelo sebrae no ano de 2004. As tabelas 1 e 2 e figura 1, conforme abaixo, representam a taxa de mortalidade, o sexo dos proprietários das empresas ativas e extintas e os fatores importantes para o sucesso da empresa.

Tabela 1 - Taxa de mortalidade por região e Brasil¹

Taxa de mortalidade por região e Brasil (2000 - 2002)						
Ano de constituição	Regiões					
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste	Brasil
2002	48,90%	52,90%	46,70%	47,50%	49,40%	49,40%
2001	56,70%	60,10%	53,40%	51,60%	54,60%	56,40%
2000	61,10%	58,90%	62,70%	53,40%	53,90%	59,90%

¹ Fonte: criada pelo autor



Figura 1 Distribuição dos entrevistados, segundo o sexo dos proprietários das empresas ativas e extintas.

Fonte: SEBRAE, 2004.

Tabela 2 - Fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa²

Fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa, segundo os proprietários/administradores das empresas extintas		
	Empresas Ativas	Empresas Extintas
Fatores de sucesso		
Bom conhecimento do mercado onde atua	49%	55%
Boa estratégia de vendas	48%	46%
Criatividade do empresário	31%	45%
Ter um bom administrador	31%	27%
Aproveitamento das oportunidades de negócios	29%	43%
Uso de capital próprio	29%	29%
Empresário com perspectiva/perseverança	28%	36%
Capacidade de liderança do empresário	25%	28%
Reinvestimento dos lucros na própria empresa	23%	33%
Ter acesso a novas tecnologias	17%	23%
Capacidade do empresário para assumir riscos	15%	22%
Terceirização das atividades meio da empresa	5%	6%

² Fonte: SEBRAE, 2004.

Por esses motivos, percebe-se a necessidade de elaborar um projeto de investimento, uma vez que ele contém os dados que são importantes ao estudo da avaliação econômica financeira e de outras avaliações a respeito de uma empresa, antes mesmo da abertura de um novo empreendimento, tentando evitar os riscos que podem surgir no decorrer das atividades.

2.1.5 Empreendedores e empreendedoras

Até o momento, falou-se apenas sobre empreendedores de um modo geral, não fazendo nenhuma diferenciação no que se refere a empreendedores e empreendedoras. Porém, estudos mostram que houve um aumento significativo no número de mulheres que têm seus próprios negócios, trabalhando por conta própria. Com base nos dados revelados por Hisrich e Peters (2004), as mulheres iniciam novos empreendimentos três vezes mais do que os homens, formam mais de 70% de todos os novos negócios, mostrando um aumento de 45% desde o ano de 1990.

Conforme o site www.rhoempreendedor.com.br, a força principal do empreendedorismo vem das mulheres. De acordo com dados estatísticos, 30% dos novos empresários no mundo, são constituídos por mulheres, sendo que no Brasil, elas representam 40% desse total.

Embora as características de empreendedores e empreendedoras sejam muito semelhantes, Hisrich e Peters (2004) revelam que as mulheres se diferenciam em termos de motivação, habilidades empresariais e histórico profissional. Os homens freqüentemente são motivados pelo impulso que têm de controlar seus destinos e de fazer com que as coisas aconteçam. As mulheres, em contraste, tendem a ser motivadas pela necessidade de realização e de frustração que pode resultar de um emprego que não permitiu o seu desempenho e o seu crescimento como desejava. Para as mulheres, um novo empreendimento pode começar com uma busca pessoal.

Para o site www.rhoempreendedor.com.br, são vários os fatores que contribuem para a presença da mulher neste contexto. As mulheres estão valorizando as suas capacidades de forma mais ampla, estão redescobrando seu potencial e com isso buscando suas realizações. Elas têm como características serem intensas, afetivas, possuem aptidão para negociação, são humildes, responsáveis, entre outros.

Outra área em que empreendedores e empreendedoras se diferem, conforme Hisrich e Peters (2004), diz respeito ao financiamento inicial de um novo negócio. Homens costumam buscar como fontes de capital inicial investidores, empréstimos bancários ou pessoais e recursos pessoais, enquanto as mulheres, geralmente, contam apenas com seus bens e suas economias pessoais.

2.2 PROJETOS DE INVESTIMENTO

Esta pesquisa utiliza o projeto de investimento como um instrumento que permite avaliar a viabilidade econômica e financeira para a abertura de uma empresa de terapias holísticas. Para se ter um referencial sobre projetos de investimentos, busca-se, na concepção de diversos autores, o significado e conceituação de projetos de investimento, assim como as origens, a importância, e as etapas dos projetos de investimento.

2.2.1 Conceitos e definições de projetos de investimentos

Holanda (1968) define projetos em diferentes pontos de vista:

- Do ponto de vista do interesse social, o projeto é considerado um conjunto de informações sistematicamente ordenadas que permitem estimar os custos e os benefícios sociais de um investimento, apurando as vantagens e desvantagens da utilização dos recursos de um país na produção de bens e serviços;

- Do ponto de vista do empresário privado, o projeto é considerado um instrumento que permite avaliar vantagens ao uso dos recursos de capital e capacidade empresarial perante as possibilidades alternativas de investimentos, minimizando os riscos inerentes à decisão de investir.

Holanda (1968) entende que a elaboração de projetos é importante como instrumento técnico-administrativo e também como avaliação econômica para os pontos de vista privado e social. O empresário privado entende o projeto como um procedimento lógico e racional que substitui o comportamento intuitivo e empírico utilizado nas decisões de investimento. Do lado social, o projeto tem importância no que se refere a avaliação das repercussões diretas e indiretas sobre o sistema econômico, bem como as imperfeições de mercado e fatores institucionais que não são benefícios monetários e custos.

Buarque (1984) cita um conceito sobre projetos:

O projeto é um conjunto ordenado de antecedentes, pesquisas, suposições e conclusões, que permitem avaliar a conveniência (ou não) de destinar fatores e recursos para o estabelecimento de uma unidade de produção determinada". (CALDAS, apud BUARQUE, 1984, p.25).

O projeto começa com uma idéia de investir algum capital na produção de um bem ou serviço. Esta idéia tem que ser desenvolvida através de um estudo que inclui várias etapas como: identificação da idéia, estudo de previabilidade, estudo de viabilidade, detalhamento da engenharia e execução.

Outro autor que fala sobre projetos é Rebelatto (2004), mencionando que a elaboração de um projeto de investimento é entendida como uma seqüência de procedimentos, onde destaca-se como ponto de partida o estudo de mercado, seguindo para o tamanho e a localização da empresa, engenharia do projeto, custos e receitas, análise do investimento e por fim a avaliação social do projeto. Cada um destes procedimentos são explicados pelos autores.

A técnica de elaboração e avaliação de projetos conforme Holanda (1968), surgiu para atender as necessidades de racionalização do processo decisório das escolhas entre alternativas de investimento. Isto abrange uma combinação de princípios básicos de economia, finanças, administração e engenharia que facilitam para os empresários na resolução de problemas práticos aos quais se defrontam.

Holanda (1968) fala da origem dos projetos, quando públicos, se dá como resultado aos planos globais ou setoriais de desenvolvimento, de caráter regional ou nacional. Quando privados, os projetos surgem em resposta às solicitações de um mercado amplo e em crescimento, e a estímulos financeiros, fiscais e cambiais criados pelo governo, em benefício de áreas preferenciais de investimento, em termos setoriais e regionais.

2.2.2 Etapas de um projeto de investimento

Os projetos envolvem várias etapas, que ajudam a facilitar a montagem dos estudos, dividindo a elaboração por áreas. Holanda (1968) define as principais etapas de um projeto como: anteprojeto, projeto final ou definitivo, montagem e execução, e funcionamento normal, podendo variar de acordo com o tamanho e complexibilidade da elaboração ou da análise do projeto.

O anteprojeto para este autor, é o estudo que apura as vantagens e desvantagens de uma decisão de investimento, abrangendo mais os aspectos econômicos do empreendimento, não dispondo de detalhes suficiente que tornem possível a montagem da unidade produtora. O projeto final requer todos os aspectos esclarecidos, torna-se necessário organizar a empresa, definir a responsabilidade do capital, especificar os equipamentos e contratar a fabricação, ou, ao menos, ter a responsabilidade do projeto técnico final definido. A elaboração do projeto evidencia as considerações de natureza microeconômica enquanto que a avaliação do projeto enfatiza as considerações macroeconômicas.

Outro autor que fala das etapas dos projetos é Buarque (1984), seguindo um raciocínio onde insumos são transformados em produtos novos através de um fluxo físico. Estes insumos têm uma contrapartida financeira, onde insumos comprados e máquinas usadas correspondem as saídas de dinheiro, e os produtos produzidos

correspondem as entradas de dinheiro. As saídas se chamam custos, e as entradas receitas.

O projeto, para Holanda (1968), abrange um estudo dos aspectos referentes ao mercado, engenharia, tamanho, localização, custos e receitas, investimento e financiamento. Assim como Holanda, a maioria dos autores consultados têm a mesma opinião. Para tanto, utilizam-se as opiniões dos diversos autores para explicar cada uma das etapas do projeto de investimento.

O estudo de mercado, para Buarque (1984), estima em que quantidade, a que preço e quem irá comprar o produto a ser produzido. Estas respostas dependem das etapas referentes a forma de comercialização, tamanho, localização, engenharia, programa de produção, receitas, depreciação, avaliação financeira e econômica, entre outros. O estudo de mercado é a parte do projeto que determina o grau da necessidade que a sociedade apresenta em relação a um serviço ou bem.

O estudo de mercado, para Holanda (1968), constitui o ponto de partida para a elaboração dos projetos. O mercado representa uma primeira aproximação para que sejam estabelecidos os limites adequados ou as condições ótimas do programa, no qual fazem parte os aspectos de engenharia, investimentos, financiamentos, custos entre outros. O estudo de mercado relaciona dois aspectos, um quantitativo, que refere-se ao dimensionamento da procura atual e a projeção desta procura no futuro, e um aspecto qualitativo, que diz respeito à identificação dos fatores que

influenciam ou mesmo determinam a procura, como preços, renda, gosto do consumidor, inovação, entre outras.

O mercado pode ser definido em termos da área geográfica que abrange e em termos de grau de competição, onde se tem de um lado a área que se convergem a oferta e a procura, com o fim de estabelecer um preço único, e de outro lado um certo número de compradores e vendedores que fazem transações entre si. O estudo do mercado de um projeto tem por objetivo determinar a quantidade de bens e serviços vindas de uma nova unidade produtora da qual a comunidade poderá adquirir.

Para compreender o estudo de mercado, Rebelatto (2004) diz que é interessante saber o que é o termo mercado. Ele diz respeito ao conjunto de compradores e vendedores que interagem em um certo espaço e as compras e vendas decorrentes destas interações. É deste ambiente e da forma como atuam e se estruturam que obtêm-se dados para a elaboração e análise de um projeto. Outro fator importante para a análise e elaboração de projetos é a demanda e a oferta. A demanda é a quantidade de um certo bem ou serviço que os consumidores desejam adquirir, em um determinado período, e que estejam dispostos a pagar. A oferta é a quantidade de um certo bem ou serviço que os produtores ou servidores esperam vender em um determinado período. Os elementos importantes para a elaboração e estudo do projeto são:

- Análise da oferta e da demanda;

- Dados de projeção de demanda e oferta;
- Capacidade de produção utilizada e instalada;
- Projeção da capacidade de produção;
- Região geográfica;
- Estrutura e canais de comercialização;
- Estrutura de concorrência;
- Rentabilidade do negócio e da indústria;
- Barreiras de entrada e saída;
- Produtos e serviços substitutos.

Para Rebelatto (2004), a quantidade de serviços ou produtos que os consumidores desejam adquirir em um dado período são definidas como demanda. A análise da demanda está alicerçada no conceito subjetivo de utilidade. A utilidade representa o grau de satisfação que os consumidores atribuem aos serviços ou bens, que podem adquirir no mercado, satisfazendo suas necessidades. O valor de um bem se forma por sua demanda, conforme diz a teoria do valor utilidade. A demanda de um serviço ou bem, depende então do seu preço, mas também de outras variáveis como: riqueza, renda, preço de outros serviços ou bens, fatores climáticos e sazonais, propaganda, hábitos, gosto e preferências dos consumidores, expectativas do futuro, facilidade de crédito, e classificação do serviço ou produto.

O estudo de mercado é um ponto considerado extremamente importante, pois de imediato determina a demanda que a empresa poderá ter, fazendo um estudo que dimensione o público que irá comprar o produto ou serviço, baseando-se em dados de projeção, o preço ao qual este produto ou serviço poderá ser comercializado, o tamanho e a capacidade de produção da empresa, assim como a sua localização e área demográfica de clientes potenciais, e a divulgação da empresa para este público. O estudo de mercado geralmente é o primeiro passo a ser dado em um projeto, não que seja uma ordem rígida de etapas, mas convém para o investidor, saber a dimensão do mercado que o espera.

Uma vez definido o estudo de mercado, surge um novo paradigma. É a engenharia que colocará o projeto em funcionamento. Alguns autores facilitam o entendimento da engenharia do projeto para o leitor.

A engenharia do projeto, para Rebelatto (2004), refere-se à descrição e à quantificação do processo físico de produção ligado ao projeto, como os ensaios de investigação, as escolhas dos processos, dos equipamentos, dos fornecedores e mão-de-obra e o estudo do fluxo de processo e do arranjo físico.

A engenharia, para Holanda (1968), corresponde à base técnica, tendo relacionamento com a participação dos engenheiros no estudo, na implantação e na colocação do projeto para funcionar. Os engenheiros participam da elaboração do projeto nas fases de estudos e montagem. Nos estudos fazem as investigações preliminares, obtendo informações sobre patentes, processos produtivos, entre

outros, partindo para o projeto básico onde obtém informações sobre os aspectos de descrição do processo produtivo, especificações dos equipamentos, planta de edifícios e da distribuição no terreno, distribuição dos equipamentos, rendimentos dos equipamentos e cronograma de invenções. Por fim faz-se a seleção e descrição do processo produtivo conforme o tipo de tecnologia adotada.

A engenharia, para Buarque (1984), tem por objetivo determinar o processo de produção, os equipamentos e as instalações, tornar possível o cálculo de custos de investimentos e de operação, reorientar o estudo de mercado, orientar as decisões sobre tamanho e localização, orientar o esquema de financiamento, definir o tipo de mão-de-obra e os serviços auxiliares e orientar quanto a questões legais.

A engenharia do projeto pode ser descrita como a etapa que define as instalações da empresa com uma visão técnica, onde utiliza-se do conhecimento para fazer a distribuição dos equipamentos e do edifício da empresa de forma adequada, facilitando o processo produtivo, assim como a descrição deste processo produtivo. Após este estudo, ou não necessariamente na mesma ordem, surge então a necessidade de buscar informações a respeito da localização da empresa.

A localização, para Holanda (1968), diz respeito a onde produzir. Ela é considerada ótima quando assegura a maior diferença entre custos e benefícios, sejam privados ou sociais, e ainda quando permite obter a mais alta taxa de rentabilidade ou o mínimo custo unitário. A escolha da localização é influenciada

pelas forças locacionais, que são as variáveis que determinam a distribuição geográfica dos investimentos.

Estas forças locacionais podem ser divididas em três categorias, sendo que a primeira diz respeito aos custos de transferências ou a conta de fretes, minimizando custos de transporte de insumos, a segunda é as disponibilidades e os custos relativos aos insumos e aos fatores, e por último aos outros fatores que podem ser fiscais, disponibilidade de instalações, políticas de desenvolvimento industrial, clima, facilidades administrativas e de comunicação, entre outros.

A decisão da localização da empresa, para Rebelatto (2004), exige um estudo com o intuito de encontrar a localização mais econômica, para que a empresa possa transformar os insumos em produtos ou os serviços e disponibilizá-los aos consumidores. A localização mais apropriada será aquela que traga um resultado econômico favorável para o projeto, considerando os aspectos envolvidos nele.

A localização, para Melnick (1981), é considerada adequada quando os principais elementos de julgamento como a soma dos custos de transporte dos insumos, matéria-prima, a posição dos terrenos em relação as edificações, a tributação e os problemas legais, condições de clima, de vida, as facilidades administrativas, a política, as águas, os resíduos e odores são considerados propícios para o tipo de negócio.

A localização é boa quando analisados os fatores que refletem diretamente na escolha do lugar onde a empresa desempenhará suas atividades, como por exemplo o clima, as condições de vida, os odores, os barulhos, as águas, o transporte de insumos, a disponibilidade de instalações, as condições fiscais, entre outras que podem facilitar o progresso da empresa, sem que haja constrangimentos com uma escolha inadequada.

Em seguida, surge outra etapa do projeto de investimento, onde os olhos se voltam para o tamanho da empresa, tendo em vista encontrar um tamanho apropriado, sem flutuações significativas de demanda. Buscou-se algumas definições a respeito do tamanho.

O tamanho, para Melnick (1981), trata da determinação da capacidade de produção a ser instalada, salientando que existem diferentes aspectos dentro de um projeto, como a relação tamanho-mercado, cuja análise é de interesse especial o dinamismo da demanda e sua distribuição geográfica. Também pode-se avaliar a relação entre o tamanho e o custo de produção. O elemento mais significativo para determinar o tamanho de um projeto, é geralmente a demanda a ser atendida.

O tamanho de um projeto, para Holanda (1968), se define por sua capacidade de produção, em um certo período de tempo. Ele pode ser medido em número de unidades ou em valor total dos bens produzidos, que são os mais comuns, mas também pode ainda ser pelo número de empregados, pelo montante do investimento ou por unidades especiais. O objetivo do estudo do tamanho de um

projeto é a determinação de uma solução ótima que traga o melhor resultado para o projeto.

O tamanho conforme Buarque (1984) é entendido como a capacidade de produção que deve ter a unidade de produção, que geralmente depende de duas funções: capacidade mínima dos equipamentos e potencial do mercado. O tamanho tem vínculo com o estudo de mercado, com a engenharia e com os custos de produção. A localização deve permitir aumentar a produção e também reduzir os custos necessários a esta produção, aumentando os benefícios líquidos do projeto.

Então, o tamanho da empresa, conforme mencionado por todos os autores consultados, tem como referencial básico, a capacidade de produção, que é a capacidade que a empresa necessitará quando iniciar suas atividades. São os fatores relacionados com mercado, localização e custos de produção que determinam a capacidade de produção adequada para a empresa.

Uma vez definidas as etapas anteriores, pode-se calcular os custos e as receitas que a empresa poderá apresentar. É importante tomar conhecimento sobre a rentabilidade da empresa, pois o projeto poderá ou não ser viável, de acordo com o resultado originado. Para tanto, algumas definições sobre custos e receitas são mencionadas.

Os custos e as receitas, para Holanda (1968), são dados fundamentais necessários à avaliação do projeto, que permitem estimar a rentabilidade, o ponto de

nivelação, a importância relativa dos itens de custos e a contribuição do projeto para o aumento do emprego e da renda nacional. Para calcular os custos, multiplica-se o preço pela quantidade física dos insumos. Os custos podem ser fixos ou variáveis.

Para Buarque (1984), os custos são divididos em dois tipos básicos: os que correspondem à instalação da unidade de produção, e os custos que correspondem ao processo de produção. A diferença entre estes dois tipos de custos está na origem dos recursos para financiá-los, uma vez que os gastos de instalações iniciais se originam dos recursos disponíveis antes mesmo da empresa existir, enquanto que os custos de produção podem ser financiados pela própria empresa através de seu funcionamento e vendas.

Custos, para Rebelatto (2004), são fundamentais para análise de um projeto de investimento. É a melhor utilização dos recursos que garante a redução de custos, objetivo ao qual, as empresas dispõem muitos esforços para alcançá-lo. Acreditar que os custos podem ser determinados com precisão é utopia, mas ignorá-los ou determiná-los superficialmente sem bons fundamentos é um erro enorme. Se determinados de forma inadequada podem gerar uma análise de viabilidade irreal, distorcida, tendo como resultado as decisões incorretas de projeto viável ou inviável.

Os custos e as despesas para Rebelatto (2004) são separados, onde os gastos relativos ao processo produtivo representam os custos, e os gastos referentes a administração, financiamento ou comercialização, representam as despesas. Os custos podem ser diretos ou indiretos. Os custos diretos são aqueles

associados a produtos ou serviços, de forma quantificável. Os custos indiretos são os que não oferecem uma condição de medida objetiva, eles são associados aos produtos e serviços por estimativas ou arbitrariamente. Outra divisão é feita para diferenciar os custos fixos dos custos variáveis. O custo fixo mantém seu valor, independente de aumentos ou diminuições da produção de produtos ou serviços, uma vez que o custo variável varia de acordo com o volume de produtos produzidos ou serviços realizados em um dado período.

Fica entendido que os custos são dados que permitem estimar a rentabilidade do negócio. Os custos são os gastos da empresa, provindos da produção, da administração, da comercialização, entre outros onde haja desembolso por parte da empresa. Eles são divididos e classificados de forma adequada, podendo ser fixos, variáveis, diretos ou indiretos.

Em seguida ao custo, procura-se entender o que são receitas. Para Rebelatto (2004), as receitas são geradas pela estrutura do negócio, que garante os meios de produção necessários. Elas são os fluxos de recursos financeiros recebidos, direta ou indiretamente, por meio da operação da empresa. As receitas também devem ser adequadamente determinadas em um projeto, para o estudo da viabilidade. Utilizar os recursos disponíveis para fornecer níveis de serviços adequados são os desafios estratégicos encontrados para aumentar as receitas.

As receitas, para Melnick (1981), correspondem ao volume de produção e aos preços de venda dos bens e serviços, que serão produzidos pela empresa no decorrer de suas atividades.

Para Buarque (1984), as receitas são o fluxo de recursos financeiros que a empresa recebe por ano, direta ou indiretamente, por intermédio de suas operações. As receitas diretas são aquelas que se originam das vendas dos produtos ou serviços. O cálculo é feito através da multiplicação da quantidade esperada de venda pelo preço correspondente a cada produto ou serviço.

O mesmo autor diz que as receitas indiretas estão paralelamente ligadas às receitas diretas, podem ser pequenas, mas merecem igual atenção. Uma delas, que aparece em quase todos os projetos é o valor residual, de liquidação ou de salvamento, que é entendido como o montante de recursos financeiros que a empresa pode obter no final de sua vida útil, vendendo o terreno, os edifícios, os equipamentos e utensílios usados, estoques de produtos e matérias-primas, e ainda, recuperar o dinheiro disponível em caixa. Para calcular o valor residual, estima-se o valor de cada bem que a empresa terá no final de sua vida útil.

Então as receitas, são geradas pela estrutura da empresa, são os ganhos, os recursos financeiros recebidos por meio de suas operações, seja direta ou indiretamente. Em seguida surge a necessidade de entender o que é o investimento.

Para Holanda (1968), o investimento diz respeito aos recursos destinados a realização do projeto. O ativo ou o capital fixo de um projeto é o conjunto de bens que não será objeto das transações correntes da empresa. Eles se dividem em dois grupos, sendo que o primeiro é formado pelos tangíveis, que estão sujeitos a depreciação ou esgotamento, como máquinas e edifícios, e o segundo é formado pelos ativos intangíveis, como patentes, gastos da organização e colocação em funcionamento. Para calcular o valor total de um projeto, são necessários dados relacionados a especificação e a determinação dos componentes do investimento quanto aos termos físicos e seus relativos preços ou custos de mercado.

Além dos recursos utilizados para o investimento da empresa, há também uma necessidade de capital de giro, para que a empresa inicie as suas atividades e no decorrer das mesmas, tenha um capital para fazer o giro dos recursos financeiros.

O capital de giro, para Metha (1978) é composto pelo caixa e títulos negociáveis, contas a receber e estoques. Eles são componentes do ativo da empresa, considerados de curta duração, não ultrapassando geralmente de um ano.

Para saber a necessidade de capital de giro da empresa, Matarazzo (1998) fala desta não só como um conceito fundamental para a análise da empresa do ponto de vista financeiro, ou seja, a análise do caixa, mas também de estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade. O Ativo Circulante Operacional é o investimento que decorre automaticamente das atividade de compra, estocagem,

produção e venda, enquanto o Passivo Circulante Operacional é o financiamento, que decorre destas atividades. É a diferença entre estes investimentos e financiamentos que diz quanto a empresa necessita de capital de giro.

A administração do capital de giro, para Gitman (1978), abrange a administração das contas circulantes. Os ativos circulantes da empresa devem ser suficientemente consideráveis, para que possam cobrir seus passivos circulantes, mantendo-se uma margem razoável de segurança. Os ativos circulantes mais importantes são o caixa, títulos negociáveis, estoques e duplicatas a receber. Os passivos circulantes básicos são os títulos a pagar, duplicatas a pagar, juros a pagar e ordenados e salários a pagar.

Chér (2002) diz que estimando as despesas fixas, a previsão de vendas e a previsão de despesas variáveis, e em seguida, confrontando-as, pode-se determinar a necessidade de capital de giro.

O capital de giro é composto pelos circulantes da empresa, ou seja, contas pertencentes ao Ativo Circulante da empresa e contas pertencentes ao Passivo Circulante da empresa. É a diferença destas contas, quando confrontadas, que mencionará a necessidade de capital para girar a empresa. Calculando o valor do investimento e do capital de giro, é possível estabelecer como será a captação dos recursos necessários à abertura da empresa. Existe a possibilidade do investidor ter o capital próprio, também pode buscar o capital em financiamentos.

O financiamento, para Holanda (1968), refere-se a determinar a forma de captação das poupanças necessárias à realização do investimento. As fontes dos recursos podem ser internas, quando é o caso da ampliação da empresa, ou externas, obtida através da venda de ações no mercado de capitais ou com empréstimos bancários e de fornecedores de equipamentos. O capital pode ser próprio ou de empréstimo. Quando próprio, compreende a soma das contribuições dos sócios ou acionistas, ao passo que proveniente de empréstimo, o capital é alheio, de terceiros, podendo ser de bancos de fomento ou instituições de desenvolvimento, ou ainda de créditos obtidos do público em geral no mercado de capitais.

Uma vez entendidas as etapas anteriores do projeto, cabe agora saber avaliar se há ou não viabilidade econômica e financeira deste projeto. Assim, o investidor pode optar, dentre tantas alternativas de investimento, se haverá a realização do projeto, ou seja, se irá tirar o projeto do papel e abrir a empresa de forma consciente e segura, dispondo das informações que projetaram o futuro da empresa.

A avaliação financeira e econômica, para Buarque (1984), visa conhecer se o projeto apresenta uma boa alternativa para os recursos a serem utilizados. A avaliação, do ponto de vista de um empresário privado, consistirá na observação de alguns parâmetros que indiquem o resultado do projeto comparado com seus custos e com outras alternativas de investimento disponíveis. Por outro lado, quando a avaliação é feita por um organismo financiador, será avaliada a capacidade de

pagamento projetada para a empresa, e as garantias que os empresários dispõem através de seus bens e do cumprimento dos seus compromissos financeiros.

A avaliação dos projetos, para Holanda (1968), tem por objetivo determinar a prioridade do projeto, fazendo uma análise comparativa dos usos das alternativas dos recursos investidos. Os recursos são escassos e impõe a busca de uma utilização ótima. Essa avaliação objetiva determinar até que ponto as características de um projeto correspondem aos padrões do ótimo econômico. Para que a análise seja fácil, os padrões são representados por coeficientes numéricos que expressam as vantagens e desvantagens do projeto.

A avaliação de projetos, descrita por Rebelatto (2004), utiliza ferramentas da engenharia econômica, que é fundamentada na ciência exata da matemática financeira, na análise e avaliação de investimentos. Uma das etapas fundamentais de um projeto diz respeito a sua viabilidade econômica e financeira, e para que se possa concluir se o projeto é viável ou não, é necessário a utilização de uma metodologia de cálculo, onde tem-se a taxa de juros (i), regimes de capitalização dos juros, fluxo de caixa, juros simples, juros compostos, cálculo do valor presente e do valor futuro.

A avaliação social de projeto, conforme Rebelatto (2004), considera que as empresas são agentes sociais no processo de desenvolvimento, e suas dimensões não se restringem apenas a uma sociedade determinada, mas sim no modo como se organizam e atuam as suas atividades. Todo projeto passa por uma análise, que

estuda a sua viabilidade perante a utilização de diversos indicadores, como a taxa e o tempo de retorno, o valor presente líquido, a relação custo-benefício, entre outros. Existem três grupos interessados em estudar a viabilidade financeira, econômica e social de um projeto. O primeiro é formado pelos donos ou acionistas da empresa, interessados no mérito financeiro do projeto. O segundo é formado pelo governo e pelos órgãos de fomento, interessados no mérito econômico do projeto. E o terceiro grupo, é formado pela comunidade, interessada no reflexo direto do projeto para a melhoria da qualidade de vida da região.

A avaliação, para Dantas (1996), diz que todos os métodos de rentabilidade dão resultados satisfatórios, e a escolha por utilizar um ou outro, depende do objetivo do investidor. Cada método procura satisfazer diferentes necessidades, tendo suas vantagens e desvantagens, e todos tem em comum a mesma fórmula, podendo-se calcular o valor atual, a taxa interna de retorno, o tempo para recuperar o investimento, e a relação custo-benefício. O nível de aceitação de um projeto vai depender da preferência e avaliação do investidor. O método mais comum e o menos criticado é o valor presente (VP). Para calcular o valor presente é necessário elaborar um fluxo de caixa com as entradas e as saídas de recursos. O resultado sendo positivo indica que o projeto é viável.

Kassai (1999), revela que o retorno do investimento é uma questão crucial e vital para o equilíbrio da economia de um país, e também para a continuidade e sobrevivência das empresas. Antes de investir é necessário que sejam feitos os cálculos financeiros, ou as técnicas de análise da viabilidade econômica de projetos.

Os empreendedores, para Kassai (1999), buscam o lucro nos seus negócios, que é a remuneração do seu investimento, uma vez que esta é a gratificação, a recompensa do empreendedor perante o capital investido. Esta recompensa para o empreendedor pode ser entendida como dinheiro no bolso, patrimônio, satisfação do ego, liberdade, percentual de ganhos financeiros, entre outros. Mas, não se pode decidir apenas em bases pessoais e subjetivas, então, a figura lucro empresarial, que associada ao montante dos investimentos, pode ser identificado pelo cálculo de retorno de investimento. O lucro é a base para a análise das decisões de investimentos, quanto maior for, melhor.

Kassai (1999), ainda diz que o retorno do investimento é uma recompensa que equivale a todo o investimento, não apenas aos lucros gerados nos períodos iniciais, ou em um período específico. A primeira reflexão que se faz quanto ao retorno do investimento, é o prazo em que se deseja recuperar os valores aplicados. Os prazos e as taxas ideais, não dependem apenas da natureza dos projetos, mas também das características pessoais do investidor. O empreendimento tem que gerar um lucro compatível com os investimentos efetuados. E esta compatibilidade está relacionada com o retorno mínimo exigido para o projeto, que é conhecida como taxa mínima de atratividade.

A análise do retorno do investimento ocorre quando se analisa a viabilidade econômica do projeto. A técnica utilizada para esta análise, provém de instrumentos e conceitos da matemática financeira. Um projeto consiste em um conjunto de

informações qualitativas e quantitativas, que permitem estimar um cenário. Os principais conceitos e critérios utilizados para a análise da viabilidade econômica de um projeto são descritos por Kassai (1999) como: engenharia econômica, decisões sobre investimento de capital, parâmetros de atratividade, grau de dependência entre projetos, fluxo de caixa, valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR), intersecção de Fisher (TIR x VPL), proposta de uma TIR modificada (TIRM), índice de lucratividade e taxa de rentabilidade, valor anual uniforme equivalente (VAUE), período payback, e prazos na análise de projetos.

Lapponi (2000) sugere que para analisar a avaliação financeira de um investimento inicia-se por saber que o projeto de investimento é uma operação financeira com dois capitais, denominados como presente e futuro. A diferença entre o valor do capital futuro e o valor do capital presente é chamada de juro da operação financeira. Dividindo o juro pelo valor do capital, obtém-se como resultado o juro por unidade de presente, que é chamado de taxa unitária de juro. A taxa de juro é considerada uma boa medida para se fazer a avaliação de um projeto, uma vez que ela mostra o valor agregado e o valor aplicado. Para analisar uma taxa de juro, ela não pode estar sozinha, e sim acompanhada de uma taxa de juro de referência.

Para analisar o resultado de um investimento, Lapponi (2000) aplica três tipos diferentes de taxas. A taxa requerida, que é a taxa que o investidor exige para aceitar um investimento, pode ser chamada de custo de capital. A taxa esperada, aquela que surge do fluxo de caixa de um investimento. Esta taxa é uma medida de rentabilidade de um investimento, é a taxa que o investimento oferece. A taxa

realizada é a taxa obtida após a conclusão do investimento, ela é uma medida exata da rentabilidade do investimento.

Lapponi (2000) diz que o valor de uma empresa depende de seu fluxo de caixa futuro. Este valor pode ser medido pelo valor presente de seu fluxo de caixa futuro. Tendo em vista que o fluxo de caixa futuro será gerado pelos ativos existentes, no caso da empresa já existir, e pelos novos ativos que serão adicionados à empresa, parte da geração do valor futuro será proveniente dos novos projetos de investimentos. Não bastará que os novos projetos de investimentos gerem retornos positivos, eles terão que agregar valor à empresa. Em meio a diversos métodos de avaliação, este autor opta por aplicar os seguintes métodos:

- Método do Payback Simples ou método do Tempo de Retorno do capital investido;
- Método do Payback Descontado pelos procedimentos de Valor Presente de Saldo de Projeto;
- Método do Valor Presente Líquido;
- Método do Valor Futuro Líquido;
- Método do Valor Uniforme Líquido;
- Método do Índice de Lucratividade;
- Método da Taxa Interna de Retorno;
- Método da Taxa Interna de Juro;

- Método da Taxa Externa de Retorno.

O autor Galesne (1999) também classifica os critérios de rentabilidade tradicionais como sendo:

- Fluxo de caixa descontado;
 - Valor presente líquido (VPL);
 - Critério do índice de lucratividade (IL);
 - Critério da taxa interna de retorno (TIR);
- Outros critérios de rentabilidade tradicionalmente utilizados por dirigentes de empresas;
 - Critério de tempo de recuperação do capital (payback);
 - Critério da taxa de retorno contábil.

Galesne (1999), diz que os critérios de rentabilidade acima, são baseados no princípio de desconto, e constituem os chamados métodos baseados nos fluxos de caixa descontados.

Com vistas à análise deste projeto de investimento, foram escolhidos os seguintes métodos para o estudo da viabilidade econômica e financeira:

- Método Payback Descontado pelos procedimentos de Valor Presente e Saldo de Projeto;
- Método do Valor Presente Líquido;
- Método da Taxa Interna de Retorno;
- Método da Taxa Externa de Retorno.

Acredita-se que esses métodos são suficientes para que seja feita a análise do investimento, não havendo a necessidade de calcular todos os métodos existentes para chegar a uma resposta concreta. O autor consultado para explicar cada um dos métodos é Lapponi (2000). As siglas das fórmulas significam:

FC: fluxo de caixa;

t: tempo;

k: é o custo de capital definido pela empresa;

K: taxa requerida, taxa de juro;

I: é o investimento de capital;

n: é o prazo da análise do projeto;

Σ : somatório, indica que deve ser realizada a soma.

É importante entender o payback simples (PBS), sendo que é uma medida de risco e de liquidez do projeto. Assim, fica fácil entender o que é o método payback descontado, que será mencionado a seguir. O método PBS não considera

o tempo, não considera todos os capitais do fluxo de caixa e não é uma medida de rentabilidade do investimento.

A expressão matemática do payback simples apresentada por Lapponi (2000) tem a seguinte fórmula:

$$\sum_{t=0}^{\text{PBS}} \text{FC}_t = 0$$

Quando for construído o fluxo de caixa anual do projeto de investimento, considera-se que todos os eventos monetários do fluxo de caixa acontecem no final do ano, menos o investimento inicial, que acontece na data zero. O saldo do projeto até a data do PBS é sempre negativo, e se este saldo continuar negativo até completar o prazo de análise do projeto, o projeto não terá PBS. É fácil de interpretar o PBS, pois quanto menor for o tempo para recuperar um investimento, melhor. Quer dizer quanto menor for o PBS, uma vez que ele existe quando o saldo do projeto fica positivo, melhor.

Diferente do método do PBS, é apresentado o payback descontado (PBD), uma vez que este inclui o efeito do tempo no método do PBS, conseguindo desta forma, medir o tempo necessário PBD para recuperar um investimento remunerado.

O Método payback descontado mede o tempo necessário para recuperar o investimento remunerado. Considera-se o custo de oportunidade do capital da

empresa, ou seja, o valor da melhor alternativa abandonada em favor da alternativa escolhida. O valor da melhor alternativa abandonada é medido pela taxa mínima requerida de juro ou pelo custo de capital. Duas maneiras são utilizadas para calcular o custo do dinheiro:

- Valor Presente, onde em cada ano do fluxo de caixa do projeto, acumula-se o valor presente dos capitais do fluxo de caixa do ano zero até o ano do cálculo;
- Saldo de Projeto, onde em cada ano, ao saldo do projeto do ano anterior, adiciona-se os juros de um ano e o retorno deste ano.

A expressão matemática do payback descontado (PBD), para Lapponi (2000), se apresenta na seguinte fórmula:

$$\text{PBD} = \sum_{t=0}^{\text{PBD}} \frac{FC_t}{(1+k)^t} = 0$$

O valor do PBD é interpretado como o tempo de recuperação do investimento remunerado no valor da taxa de juro, que representa a taxa mínima requerida. Os restantes capitais do fluxo de caixa após a data do PBD contribuirão com um lucro extra. A idéia do PBD é incluir o custo de oportunidade do capital da empresa, isto é, o valor da melhor alternativa abandonada em favor da alternativa escolhida. O valor da taxa mínima requerida de juro ou custo de capital representam o valor da melhor alternativa abandonada.

Analisando os critérios do PBD, percebe-se que este método deve ser interpretado como o tempo de recuperação do investimento remunerado no valor da taxa de juro que representa a taxa mínima requerida. Se o PBD for menor do que o prazo de análise do projeto, quando calculado pelo procedimento do valor presente, o valor presente líquido do projeto será positivo. Quando calculado pelo saldo de projeto, pode-se dizer que se o PBD do projeto for menor que o prazo de análise do projeto, o valor futuro líquido do projeto será positivo.

O método do payback define um ponto de equilíbrio. Quando se aplicar o método do PBS obtém-se um ponto de equilíbrio contábil, e quando se aplicar o método PBD obtém-se um ponto de equilíbrio financeiro.

Outro método a ser utilizado é o método do valor presente líquido. Esse método mostra a contribuição do projeto de investimento no aumento do valor da empresa. É importante mencionar que se um projeto de investimento for aceito pelo método do payback descontado, seu valor presente líquido (VPL) será positivo.

O método VPL compara todas as entradas e todas as saídas de dinheiro na data inicial do projeto, descontando os retornos futuros do fluxo de caixa com a taxa de juro (K). A fórmula do Lapponi (2000) para calcular o VPL se apresenta da seguinte forma:

$$VPL = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t}$$

$$t=1 (1 + K)$$

Quando a soma de todos os retornos do projeto na data zero for maior que o investimento (I), o VPL do projeto será positivo. O critério do método do VPL estabelece que sempre que o valor presente dos retornos for maior que o valor presente dos investimentos, calculado aqui com a taxa requerida K, o projeto terá que ser aceito.

Se o VPL for menor do que zero, o projeto deverá ser recusado. Se o VPL for maior que zero, deverá ser aceito, pois pode-se dizer que o investimento será recuperado, será remunerado com a taxa mínima requerida e ainda o projeto gerará um lucro extra na data zero igual ao VPL. Se o VPL for igual a zero, é indiferente aceitar ou não o projeto, pois sendo assim, não haverá lucro extra.

Para a análise deste método, utiliza-se a premissa de que durante todo o prazo de análise, todos os retornos gerados pelo projeto serão reinvestidos na taxa mínima requerida usada para calcular o VPL deste projeto.

Outro método de avaliação para analisar projetos de investimento fala sobre a taxa interna de retorno (TIR), que é a taxa de juro que zera o VPL do fluxo de caixa do investimento. O cálculo do método da TIR é realizado com o modelo do cálculo do VPL, sempre procurando a taxa de juro TIR que zera o VPL.

A fórmula matemática mencionada por Lapponi (2000) para calcular a TIR é representada pelo modelo:

$$0 = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + TIR)^t}$$

Analisando a TIR, pode dizer que se a taxa requerida (k) for menor que a TIR do fluxo de caixa, o VPL do investimento será menor do que zero. E ainda se a taxa mínima requerida for maior que a TIR do fluxo de caixa, o VPL será menor do que zero. Então o investimento deverá ser aceito quando a TIR for maior que zero e não deverá ser aceito se a TIR for menor ou igual a zero. Quer dizer que quando a TIR for maior que zero, o investimento será recuperado, será remunerado com a taxa mínima requerida, e o projeto gerará um lucro igual ao VPL na data zero.

E o último método, que é o método da taxa externa de retorno, compara a soma dos valores futuros (VF) dos retornos na data terminal com a soma dos valores presentes (VP) dos desembolsos na data inicial do projeto, sem considerar o sinal negativo dos desembolsos no cálculo da TER. A expressão da TER, para Lapponi (2000), se apresenta da seguinte forma:

$$TER = \left(\frac{VF \text{ das receitas}}{VP \text{ dos desembolsos}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

Para calcular a taxa externa de retorno, pode-se utilizar a taxa mínima requerida, onde todos os desembolsos do fluxo de caixa são descapitalizados com a taxa requerida até a data inicial e em seguida são somados para formar o VP dos desembolsos. Ainda todos os retornos do fluxo de caixa são capitalizados com a taxa requerida até a data terminal do projeto, e posteriormente somados para formar o VF dos retornos. Da relação de duas somas obtém-se a TER.

O Critério do método da taxa externa de retorno estabelece que se a TER do fluxo de caixa de um projeto de investimento for maior que a taxa mínima requerida, este projeto deverá ser aceito. Se a TER for menor ou igual a taxa mínima requerida, o projeto não deverá ser aceito.

Lapponi (2000) aponta o fator risco de investimento, onde em sua análise de risco, diz que ao se aceitar um investimento, aceita-se apenas um projeto de investimento, cujo fluxo de caixa foi construído através de estimativas. Ele explica que quanto maior for o projeto, serão maiores as dificuldades de realizar as estimativas, e maiores poderão ser os erros destas estimativas. Vale saber que os resultados do investimento e as estimativas não são conhecidos com certeza. Os resultados dos métodos utilizados e do fluxo de caixa também serão apenas valores esperados. A dispersão de cada resultado do fluxo de caixa, dependerá da dispersão de cada estimativa de seu valor esperado. É esta incerteza que se chama de risco de projeto.

Em seguida aos projetos de investimentos, fala-se a respeito das terapias holísticas, que é a atividade de prestação de serviços da empresa que está sendo estudada. Este é o último assunto do embasamento teórico

2.3 TERAPIAS HOLÍSTICAS

São diversas as terapias consideradas holísticas. Conforme Tanaka (2005), a terapia holística é um termo que engloba todas as técnicas terapêuticas que tratam o paciente de maneira integral. Isso significa que o terapeuta holístico considera o ser como um todo, levando em conta os aspectos físicos, psíquicos, ambientais e cósmicos. Para essa terapia, são aplicadas várias técnicas de cura em conjunto, como, por exemplo, massagens, florais, aconselhamentos e afins. Segundo o Conselho Federal de Terapia Holística, trata-se de uma proposta de prevenção que busca o equilíbrio corpóreo, psíquico e social com o auxílio de estímulos, que sejam os mais naturais possíveis, capazes de despertar a própria consciência do paciente.

Conhecer o que é o ser holístico, conforme descrito no *site* <http://www.belezain.com.br/terapias/holistico.asp>, é olhar todas as coisas integralmente. É saber que o ser humano é formado por um complexo conjunto de órgãos, tecidos, energia, vísceras, corrente elétrica, com suas crenças, hábitos,

expectativas e vivências. Ser holístico é deixar de tratar apenas do corpo ou do rosto, tratando do todo. É saber que uma pessoa não se descreve apenas com o nome, com o documento de identificação, com a profissão, com o sexo ou com a raça. A visão holística é dinâmica, muda sempre, pois a vida não é estática.

A expressão holística, então, refere-se ao ser como um todo, integralmente, por inteiro. A empresa de terapias holísticas, tem como objetivo tratar do ser, conforme mencionado, como um todo. Olhando para o paciente e enxergando os corpos físico, mental, emocional e espiritual, curando-o por completo, utilizando-se de algumas terapias holísticas para realizar o tratamento, com vistas à saúde perfeita do paciente como resultado final. As terapias oferecidas por esta empresa são acupuntura, aromaterapia, banhos, dançaterapia, drenagem linfática, florais, massagem ayurvédica, massagem terapêutica, massagem estética, meditação, reflexologia, reiki, shiatsu, tai chi chuan, vivências e yoga. Cada uma é explicada com clareza, para que o leitor possa compreender o seu real significado e abrangência.

2.3.1 Acupuntura

Segundo Tanaka (2005), a acupuntura foi criada a mais de cinco mil anos na China, sendo uma terapia que consiste no estímulo de pontos estratégicos do corpo por meio da inserção de agulhas extremamente finas. Esse é o método mais

comum, podendo também utilizar estímulos elétricos, ventosas, cores e até mesmo ervas submetidas a altas temperaturas. As publicações chinesas a respeito da acupuntura já descreveram mais de mil pontos de estímulo no corpo. Os pontos são ligados aos meridianos. Cada um deles é responsável por controlar uma região específica do corpo, como por exemplo o pulmão, o coração, os rins, entre outros. É por esses meridianos que passa a energia vital do corpo. Entende-se que as doenças seriam ocasionadas por alguma falha nessa circulação. A acupuntura é reconhecida oficialmente pelo Conselho Federal de Medicina, pois oferece propriedades curativas, principalmente por seus efeitos positivos no alívio de dores diversas.

Para Shealy (2000), a acupuntura é uma forma de terapia que envolve a inserção de agulhas finas em pontos do corpo. Parece não haver dúvidas quanto aos efeitos benéficos da acupuntura, que são produzidos pelo estímulo de nervos no local onde a agulha foi espetada. Isso provoca a liberação de endorfinas, que são mensageiros químicos naturais do corpo, conhecidos por seus poderosos efeitos analgésicos, além de terem muitas outras funções, como auxiliar no sistema imunológico. Os acupuntores que utilizam a abordagem oriental baseiam-se no movimento da energia no corpo do paciente, que viaja através de canais chamados meridianos.

2.3.2 Aromaterapia

De acordo com Shealy (2000), as plantas perfumadas são utilizadas desde o desenvolvimento da medicina. A história da aromaterapia está ligada às primeiras civilizações da Mesopotâmia e do Oriente, onde os caldeus, os faraós e as rainhas do Egito usufruíram dos seus benefícios, assim como as culturas da Grécia Antiga, da Pérsia, de Roma e da Índia. As essências de óleo da aromaterapia são conhecidas desde o século XVI, mas foi só nos anos 60 do século XX que o desenvolvimento da aromaterapia ficou conhecido como é nos dias de hoje, muito útil no tratamento da prevenção. A aromaterapia utiliza essência de plantas atuando sobre a mente, o corpo e o espírito, desenvolvendo um sentimento de bem-estar. O tratamento é relaxante e as essências de óleo e a massagem, que é uma forma de utilização do óleo aromático, podem ser adaptadas para irem ao encontro das necessidades individuais do ser.

Conforme a revista Bem Star (2006), a aromaterapia utiliza-se de óleos essenciais para tratar o corpo. Esses óleos podem ser usados em banhos, massagens e outras técnicas ou terapias.

A aromaterapia, segundo o site <http://www.idealterapia.com.br/>, é uma recente descoberta que tem a sua origem na medicina aromática e fitoterapia. Estudos indicam que o Egito Antigo é o seu berço. A aromaterapia envolve os óleos essenciais, que entram no corpo através de inalação ou através da absorção pelos poros da pele. Ela permite uma massagem facilitada e tem o poder de proporcionar muitos benefícios para a região onde a massagem é executada. Dependendo de

onde for extraída a essência dos óleos essenciais, as propriedades podem se apresentar de formas curativas e cosméticas.

Conforme o site <http://www.espacodaalma.com.br/Tecnicas.htm>, a terapia floral é considerada um desdobramento da medicina vibracional, que considera além do corpo físico, os corpos energéticos. Os florais ativam os processos de expansão e transformação da consciência, despertam virtudes e talentos potenciais e ajudam nos processos de auto conhecimento e auto cura. Isto porque as essências florais agem de forma sutil no organismo, pois são cheias de energia vital que corrigem os desequilíbrios energéticos, restabelecendo a saúde. Os florais possuem a energia das flores, que transmutam, transformam e iluminam.

2.3.3 Banhos

O banho de imersão, segundo o site <http://www.ofurorio.com/>, é uma prática milenar japonesa, que hoje é conhecida em todos os países. Esta prática, não representa o simples fato de limpar o corpo com a água, mas sim representa um ritual de purificação, utilizado terapeuticamente como combate ao estresse físico e mental. São muitos os seus resultados, como ativação da circulação sanguínea, entre outros.

Em reportagem na revista Bons Fluidos (2006), os banhos são uma forma deliciosa de curar os males do corpo e da alma, revitalizando as células com a água combinada com substâncias terapêuticas que levam o cansaço e a tristeza embora.

Conforme revista Bem Star (2006), os sais minerais presentes na água, nutrem o corpo, assim como as bolhas que sobem à superfície, favorecem a absorção do ozônio e do oxigênio. Esse processo melhora a oxigenação, estimula o metabolismo celular e ainda combate a ação dos radicais livres, promovendo o rejuvenecimento das células.

2.3.4 Dançaterapia/biodança

Biodança significa, conforme Tanaka (2005), a dança da vida. Pode também ser chamada de psicodança. É uma terapia que visa ao desenvolvimento do potencial de cada indivíduo e à sua integração social através da dança, da música e de encontros em grupos. A biodança foi desenvolvida pelo psicólogo e antropólogo chileno Rolando Toro, na década de 1960, partindo do princípio de que as doenças são ocasionadas pelos próprios padrões de cultura atual, que é racionalista e pouco afetiva. Dançar é uma forma de resgatar a expressão mais sincera do ser. A biodança é indicada para pacientes que buscam aliviar o estresse, a depressão e a ansiedade, além de muitas outras síndromes, como dores de cabeça, dores musculares, deficiências, timidez, entre outras.

A biodança, para o site http://www.biodanza.org.br/fset_salmom.htm é um sistema onde os movimentos, acompanhados de música e canto, induzem a vivências capazes de modificar o organismo e a existência humana em muitos níveis. A biodança é a dança da vida, a dança que é um modo de ser, a expressão do homem no universo. A dança é um movimento profundo que surge de dentro do ser humano. Ela é o movimento da vida, o ritmo do coração, da respiração, natural e pleno. Já a música é o instrumento de mediação entre a emoção e o movimento do corpo, linguagem acessível a todas as pessoas. A biodança acontece em grupo, estabelece novas formas de comunicação e afetividade.

A moderna profissão da terapia da dança, mencionada por Shealy (2000), nasceu nos anos 50, do século XX, a partir de uma junção da dança com a psicoterapia. É baseada na premissa holística de que a postura e o movimento são indicadores do estado de espírito e do funcionamento psicológico do ser. Dessa forma, o movimento é um meio de auto-expressão, comunicação e de intervenção terapêutica ao serviço da integração, do crescimento e da cura.

2.3.5 Drenagem linfática

A drenagem linfática, de acordo com o site <http://www.copacabanarunners.net/drenagem-linfatica.html>, é uma técnica de massagem manual. Foi desenvolvida nos anos 30 pelo terapeuta dinamarquês Vodder e por sua esposa, tendo como objetivo tratar afecções crônicas das vias respiratórias superiores. A principal finalidade da drenagem linfática é esvaziar os líquidos e os resíduos metabólicos do corpo e estimular a circulação linfática por meio da massagem nas vias linfáticas e nos linfonodos.

A drenagem linfática, para o site <http://72.14.209.104/search?q=cache:9Nn3ydef0sYJ:www.abcdocorposalutar.com.br/>, tem por finalidade principal esvaziar os líquidos e os resíduos metabólicos pelo meio de manobras nas vias linfáticas e nos linfonodos. A massagem pode ser manual ou realizada através da utilização de aparelhos. Os líquidos provenientes do interstício, que estão entre os tecidos, são devolvidos ao sangue através da circulação linfática, que está ligada à circulação sanguínea e aos líquidos teciduais.

2.3.6 Florais

Para Tanaka (2005), as essências florais são extratos líquidos extraídos das flores, plantas e arbustos, que auxiliam o indivíduo no equilíbrio de suas emoções e na solução de conflitos internos, despertando a consciência sobre si e sua própria personalidade. Os florais são utilizados para fins medicinais desde a época das

antigas civilizações, mas ficaram famosos em 1930, através do médico inglês Edward Bach. Ele catalogou extratos de 38 flores silvestres, hoje conhecidas como florais de Bach. Depois de Bach, surgiram muitas outras terapias do mesmo tipo, como os florais da Califórnia, da Austrália, do Alasca, entre outros, todos baseados nas essências do médico inglês. Os florais apresentam diversas propriedades curativas, que variam de acordo com a essência extraída. Todas as essências possuem um composto emergencial, agrupadas em sete categorias distintas, criadas de acordo com as personalidades dos pacientes e à forma como eles reagem às doenças. A terapia floral é reconhecida pela Organização Mundial de Saúde.

Conforme o *site* <http://www.idealterapia.com.br/>, os florais foram estudados pelo pioneiro Dr Eduard Bach, um médico inglês, que sentiu uma grande necessidade de auxiliar a cura no tratamento de seus pacientes, no que se referia ao emocional. Eduard acreditava que uma causa física tinha uma correlação com as situações já vividas pelas pessoas. Foi nas flores que ele encontrou a cura para o emocional. As essências florais estão inseridas nas modalidades de cura vibracional, como reiki, cura prânica, homeopatia, entre outras, pois sabe-se que no universo, tudo emite uma vibração. O princípio dos florais é tratar a causa e não o efeito. As essências florais são catalizadores espirituais que preenchem vazios energéticos, restaurando o equilíbrio com qualidades positivas.

2.3.7 Massagem ayurvédica

Para Tanaka (2005), a massagem ayurvédica trata-se de uma das terapias mais difundidas pela Ayurveda, a milenar medicina indiana que busca o equilíbrio físico e espiritual do paciente. O principal objetivo do terapeuta, ao realizar as manobras ao longo de todo o corpo, é a liberação de toxinas presentes nos músculos, tecidos e órgãos, que estejam bloqueando a circulação da energia vital. O trabalho inicia por um aquecimento na coluna, considerado o centro da vida pelos hindus. Em seguida, realizam-se deslizamentos e pressões com os dedos, com a ajuda de óleos indianos, de raízes. Também são utilizados os pés para a aplicação de toques mais profundos. Existem vários tipos de massagem ayurvédica, como abhyanga, sweda, udvartana, entre outros, aplicados de acordo com a necessidade do paciente.

2.3.8 Massoterapia

A massoterapia, para Tanaka (2005), pode ser definida como a terapia da massagem. Por meio de movimentos precisos, realizados com as mãos, com os braços, pés ou aparelhos e equipamentos especiais em pontos estratégicos do corpo, é promovido o bem-estar físico e o relaxamento do paciente pelo terapeuta.

As manobras de efeito curativo vêm sendo aplicadas a milhões de anos, conforme escritas em tumbas egípcias, que revelam que as mãos eram utilizadas para o alívio de dores. A massagem é uma das terapias mais tradicionais do Oriente, e é usada tanto no Oriente como no Ocidente. Proporciona o relaxamento e o bem-estar através de técnicas que estimulam o desenvolvimento de novos métodos, como Anmá, Drenagem linfática, Seitai, Shiatsu, Quiropraxia, entre outras.

A massagem, para Shealy (2000), deriva da forma mais básica da terapia do toque. A tendência natural de esfregar algo quando se tem uma dor ou ferida, foi formalizada ao longo de milhares de anos, hoje conhecida como massagem. Ela pode ser enérgica ou suave, sedativa ou estimulante e, geralmente, é feita usando somente as mãos, utilizando óleos, cremes, loção ou pó talco. A massagem pode ser feita em todo o corpo ou apenas em algumas partes, conforme os objetivos desejados, sejam eles terapêuticos ou estéticos.

2.3.9 Meditação

A meditação, de acordo com os estudos revelados no site <http://www.hermanubis.com.br/Artigos/BR/ARBRAAMEDITACAO.htm>, é uma abordagem de auto-conhecimento que utiliza a experiência subjetiva direta como meio de revelação e integração das faculdades físicas, criativas e intuitivas. A meditação é uma prática diária de silenciar a mente, que produz efeitos cumulativos a longo

prazo, produzindo maturação, amadurecimento da consciências dos corpos físico, mental, emocional e espiritual do ser. Não se considera a meditação como religião ou conjunto de crenças, mas sim um instrumento de percepção que permite trabalhar o potencial humano desconhecido, que antigamente era atribuído apenas aos deuses.

A meditação esclarece o caminho para evoluir rumo a uma natureza humana mais sábia e expandida, não somente para os praticantes em individual, mas sim para toda a sociedade através da intenção de pura luz.

2.3.10 Reflexologia

A reflexologia, para Tanaka (2005), é uma técnica de pressionar pontos específicos das mãos e dos pés, utilizando a ponta dos dedos para estimular a cura. Essa técnica é aplicada a mais de dois mil anos pelos chineses como complementação à acupuntura. A reflexologia foi estudada no Ocidente no início do século XX. Segundo os reflexologistas, o corpo está dividido em dez zonas diferentes e todas as áreas estão ligadas a ramificações nervosas que terminam nas mãos e nos pés. Com a pressão nos pontos específicos, acontece o desbloqueio de energias estagnadas, estimulando o funcionamento de determinado órgão do corpo. A reflexologia diminui o estresse, ativa a circulação sanguínea e dá vitalidade no dia-a-dia, além de aliviar dores.

A reflexologia, segundo Shealy (2000), é uma das mais populares terapias complementares existentes hoje em dia. É um tratamento que auxilia no processo curativo, levando a um estado de equilíbrio e bem-estar. A reflexologia baseia-se no conceito de que todas as partes do corpo estão ligadas por vias de energia que terminam nas mãos, nos pés e na cabeça. As origens da reflexologia remontam a mais de 5000 anos na China, Japão e Egito, e foi redescoberta pelo Dr William Fitzgerald nos anos 60 do século XX. A energia flui através dos canais no corpo e, quando um desses canais bloqueia ou a energia se esvai, o corpo sente falta dessa energia, ficando doente. A reflexologia limpa os canais e devolve o fluxo livre da energia vital. Ela é uma terapia holística, que reconhece a capacidade de todos os indivíduos de se autocurarem. Com ela não se tratam problemas, tratam-se pessoas.

2.3.11 Reiki

Para Oliveira (2003), Reiki é uma palavra japonesa que significa energia vital universal ou energia da vida universal. A palavra é dividida da seguinte forma:

REI – é universal, é espírito transcendente, essência; em outras palavras, é essência energética cósmica, que permeia e circunda todas as coisas e lugares;

Ki - é energia de força vital individual, é o mesmo que “chi” para a medicina tradicional chinesa e o mesmo que “luz” para os cristãos.

Oliveira (2003) afirma que todos nós temos a energia Reiki, pois é um direito inato. Ela pode estar desativada, necessitando do processo de sintonização para ativá-la. O Reiki existe em todo universo, é infinito e inesgotável, é uma essência de todo e qualquer processo vital, é uma arte de cura simples e universal, é uma energia sem efeitos colaterais, compatível com qualquer terapia ou tratamento, é uma energia que equilibra e harmoniza os nossos chakras, que são nossos centros de força sutis de energia. O Reiki é ainda um tratamento holístico natural, que atua sobre a saúde física, mental, emocional e espiritual do ser, harmonizando-o. A prática do Reiki está inserida no contexto das práticas terapêuticas alternativas reconhecida pela Organização Mundial de Saúde. Vale lembrar que o Reiki não é religião, não é filosofia e não é doutrina.

Reiki, de acordo com o site www.idealterapia.com.br, é o processo de encontro dessas duas energias, submetidas a um processo de sintonização ou de iniciação, feito por um mestre habilitado, que passa a ser um canal de canalização e doação da energia, visando à saúde física, mental, emocional e espiritual, equilibrando a energia daquele que recebe essa luz. O grande valor do Reiki está no fato dele ser guiado pela mais alta inteligência, pelo céu, indo exatamente para onde se faz necessário, onde o fluxo de energia Ki se encontra em disfunção. Uma vez que a energia Reiki flui nas áreas debilitadas, vai desfazendo e limpando os pensamentos ou sentimentos negativos que a pessoa possa ter consigo, reestruturando a energia Ki, equilibrando assim todo o ser.

2.3.12 Shiatsu

Em reportagem na revista Bem Star (2006), o shiatsu é mencionado como uma terapia aplicada com as mãos, que foi criada na China e desenvolvida no Japão. A eficácia do shiatsu é reconhecida pelo Ministério da Saúde, com indicação para prevenir e tratar doenças como insônia, inchaços nos pés e mãos, dormências, tensões pré-menstruais, constipação intestinal, estresse, ansiedade, asma, entre outras. A massagem shiatsu é capaz de levar a um relaxamento profundo, promovendo o bem-estar, além de prevenir e combater doenças. O nome shiatsu é uma junção de duas palavras japonesas:

SHI – significa dedo;

ATSU – significa pressão.

Na prática, o terapeuta pressiona com os dedos os pontos de acupuntura a fim de desfazer os bloqueios de energia do corpo, equilibrando as polaridades Yin e Yang.

Segundo Tanaka (2005), o shiatsu é uma técnica desenvolvida no Japão, que utiliza os dedos e as palmas das mãos para pressionar diferentes partes do corpo com o objetivo de tratá-las. O shiatsu é baseado nos mesmos princípios da medicina tradicional chinesa e na massagem An-má. Essa terapia utiliza os

meridianos e pontos energéticos como referências para localizar os pontos de aplicação do método. O toque do shiatsu desbloqueia energias estagnadas e livra o fluxo do sopro vital por todo o corpo, além de fortalecer também o sistema imunológico. O terapeuta, além da pressão, executa movimentos de percussão, fricção, pinçamento, vibrações e imposições com os polegares, com os dedos e com as palmas das mãos, não utilizando nenhum tipo de aparelho ou instrumento.

2.3.13 Tai chi chuan

De acordo com Shealy (2000), Tai Chi Chuan é o nome dado a uma série de movimentos desenvolvidos a partir de uma forma de arte marcial chinesa, criada por Chang San Feng, baseada nos princípios harmoniosos do yin e yang. A prática dessa terapia produz o equilíbrio interior e também uma maior estabilidade mental e emocional. Acredita-se que os movimentos relaxados, flutuantes e circulares do Tai Chi Chuan promovem o fluir da energia vida-força, através dos meridianos, ou canais de energia, tratados também na acupuntura, curando e rejuvenescendo o corpo todo, criando uma harmonia física, emocional e mental. O Tai Chi Chuan melhora o equilíbrio e a coordenação do corpo, fortalece a circulação e a respiração e ainda é uma forma relaxante de meditação em movimento. Ele cura a mente, as emoções, o corpo e o espírito.

2.3.14 Vivências

Vivências é o nome dado aos cursos, workshops, ou práticas realizadas por um profissional neste espaço aberto pela empresa, a fim de beneficiar um grupo de pessoas que tem algum tipo de interesse em comum. Os assuntos referem-se ao aspecto holístico do ser, para seu crescimento em um todo, podendo ser utilizadas as terapias oferecidas no espaço ou outras terapias que forem de interesse holístico.

2.3.15 Yoga

O termo Yoga, conforme Tanaka (2005), possui um amplo significado, passível de várias interpretações, mas, de forma abrangente, é possível traduzí-lo como união, ou melhor, a integração do homem com a sua realidade. A prática do Yoga transcende os significados das palavras, ele não é um exercício físico e nem uma religião, muito menos uma técnica de relaxamento. O Yoga pode ser considerado uma filosofia de vida, ligado ao hinduísmo e à cultura indiana, ou seja, é uma forma de pensamento baseada nos textos sagrados hindus e que utiliza várias técnicas para alcançar a iluminação interior em um estado mental em que reina a consciência pura. O nível que supera a atividade mental, no Ocidente, é chamado de inconsciente, mas, para os praticantes de Yoga, o estado além das palavras e idéias

é chamado de consciência verdadeira, o momento em que, finalmente, podemos entrar em contato com as raízes do nosso ser e descobrir o nosso valor diante da vida e das coisas. O objetivo do Yoga é resgatar a razão de nossa existência.

O Yoga, para Shealy (2000), é uma série de exercícios de alongamento e posturas, que desenvolvem a paz de espírito e a flexibilidade do corpo e tem como objetivo, através da prática da meditação, elevar a mente perante as dificuldades da vida. Nos tempos antigos, o Yoga era pura meditação, mas, para preparar o corpo e a mente para essa meditação, foram desenvolvidas uma série de posturas, conhecidas como asanas. Os asanas estimulam o sistema nervoso, na medida em que as articulações e os músculos se tornam mais flexíveis e a mente e o corpo relaxam, sempre acompanhados da respiração correta de yoga. A boa saúde é o resultado promovido por essa terapia holística, através do melhoramento da circulação sanguínea e da tensão arterial. Um dos primeiros praticantes dessa terapia indiana foi Buda.

Após explicadas cada uma das terapias escolhidas para serem utilizadas pela empresa, conclui-se a parte do embasamento teórico da pesquisa. Parte-se então, para o desenvolvimento do trabalho, com vistas a saber qual é a viabilidade econômica e financeira da empresa de terapias holísticas e cumprir com os objetivos propostos.

3 DESENVOLVIMENTO

3.1 ELABORAÇÃO DO PROJETO

Com vistas a saber qual é a viabilidade econômica e financeira para a abertura de uma empresa de terapias holísticas, e para que se possa avaliar as vantagens do investimento, perante as diversas alternativas de investimentos, tornando os riscos os menores possíveis, foi elaborado o projeto de investimento para a abertura da empresa de terapias holísticas. Esse projeto estuda, de maneira concreta, baseado em estimativas, a viabilidade econômica e financeira para a implantação de um novo negócio.

A empresa de terapias holísticas, a ser criada, está inserida no setor terciário da economia, sendo sua finalidade a prestação de serviços. As classes sociais atingidas são determinadas como A, B, e uma pequena parcela da C. O horário de funcionamento da empresa será das 7 horas às 19 horas, de segunda a sexta-feira, exceto para as turmas de Yoga, Tai Chi Chuan e Dançaterapia, que ocorrerão duas

vezes por semana, das 19 horas às 20:30 horas, e as Vivências, que ocorrerão nos finais de semana.

Conforme mencionado pelos autores, que explicam a abrangência dos aspectos que compõem um projeto de pesquisa, e fazendo uma análise das etapas do projeto chega-se às partes que o compõem. No primeiro momento, elabora-se uma seqüência de procedimentos, iniciando pelo estudo de mercado. Depois, passa-se para a engenharia, para o tamanho e localização da empresa, para os custos e as receitas, a análise do investimento e, por fim, para a avaliação.

3.1.1 Estudo de mercado

O estudo de mercado pode ser avaliado de diversas maneiras, com o propósito de mencionar o grau da necessidade de produção de serviços para uma certa demanda, que conseqüentemente, determinará o tamanho do espaço a ser ocupado pela empresa

De acordo com a Organização Mundial da Saúde, 20% da população mundial utiliza terapias holísticas. Esse índice está divulgado no site http://www.massagem.net/massagem/Mercado_de_trabalho/. É ressaltado ainda,

que esse percentual é considerado subestimado, pois no Brasil, as pessoas são muito mais receptivas a este tipo de tratamento do que na maioria dos países.

Para que se possa realizar um estudo com o objetivo de tomar conhecimento acerca dos clientes potenciais para essa empresa de terapias holísticas, pode-se utilizar o percentual de 20% divulgado pela OMS, calculado sobre o número total de habitantes da cidade de Novo Hamburgo, onde a empresa estará localizada. Conforme dados divulgados pelo IBGE, a população de Novo Hamburgo, no ano de 2005, era de 257.285 habitantes. Então, o número de clientes potenciais totaliza 51.457 pessoas.

Dessas 51.457 pessoas, projeta-se que pelo menos 10% podem tornar-se realmente clientes da empresa de terapias holísticas, uma vez que existem outras empresas que atuam nesse mesmo segmento na cidade de Novo Hamburgo, chega-se assim a 5.146 pessoas. Ainda considera-se que aproximadamente 30% dessas pessoas pertencem as classe A e B e uma parcela da C. Então o número de clientes potenciais da empresa seria 1.544. Considerando que a empresa, operando em sua capacidade máxima, possa atender 1.204 pessoas no mês, ainda assim sobriam clientes para serem atendidos.

A meta da empresa é operar com 88% de sua capacidade máxima, para tanto, ela deverá ter 1.060 atendimentos agendados em cada mês. A meta poderia ser 100%, mas considerando que a empresa trabalha com atendimento em horário marcado, utiliza-se um percentual menor do que a capacidade da empresa, pois

difícilmente os horários disponíveis da empresa estarão 100% de acordo com os horários disponíveis dos clientes. Para que essa meta seja atingida, a empresa fará uso de alguns recursos que possibilitarão cumprir o número de atendimentos projetados, tornando viável essa projeção.

Conforme informações relatadas por todos os entrevistados, que trabalham na área de terapias holísticas como autônomos, a divulgação do trabalho holístico é realizada através da indicação de uma pessoa para outra, não havendo outro tipo de propaganda. Ou seja, um paciente fala para outra pessoa, que mais tarde se torna cliente também e assim sucessivamente.

Conceituando esse tipo de prática, pode-se dizer que a empresa utilizará como método de divulgação dos serviços oferecidos, o marketing boca-a-boca. Foram realizados alguns estudos, para entender o que é o marketing boca-a-boca de um modo geral.

Conforme o site <http://72.14.209.104/search?q=cache:3FIQu9suBiYJ:brasil.business-opportunities.biz/>, o marketing boca-a-boca é considerado uma das ações promocionais mais eficientes e interessantes para as micro e pequenas empresas. São os clientes plenamente satisfeitos que fazem esta técnica existir, uma vez que estão dispostos a recomendar o produto ou o serviço. A divulgação do marketing boca-a-boca se propaga com rapidez, e como não tem custo é considerado muito bom pelas empresas. Ainda pode ser mais positivo, quando as empresas

conseguem cobrar um valor diferenciado de mercado, atraindo clientes por conta da credibilidade.

O site <http://72.14.209.104/search?q=cache:Qo0pPaotD-QJ:www.engwhere.com.br/revista/>, fala sobre o marketing boca-a-boca, dando ênfase ao fato de não existir nada que se compare, em termos de efeito positivo na mente do cliente, do que um elogio público, sincero e espontâneo, partindo de alguém isento, que é o cliente satisfeito. A decisão por comprar serviço é um fato que envolve muito risco percebido, e a diminuição deste risco pode se dar com a obtenção de informações por um outro cliente a respeito do serviço avaliado.

Ainda o marketing boca-a-boca para o site <http://72.14.209.104/search?q=cache:W07oEd2hk0J:www.semanarioeconomico.com/>, baseia-se na utilização dos consumidores, adeptos de um produto ou serviço, a fim de comunicá-los e promovê-los. Trata-se de uma forma de aproveitar a fidelização e o nível de satisfação dos clientes para que eles mesmos façam a divulgação da empresa. Esta técnica é fácil de utilizar e eficaz nos seus objetivos, dada a massificação da utilização dos meios de comunicação interativos, como a internet, a web, instrumentos como skipe, messenger, mensagens sms, entre outros. A opinião de uma vasta comunidade de marketeers, que a melhor e a mais eficiente comunicação é aquela efetuada pelos consumidores satisfeitos, por se apresentar de forma independente, genuína, sem interesses de natureza comercial ou econômicos.

Então, entende-se por marketing boca-a-boca a divulgação da empresa, feita através das pessoas ligadas a ela, sejam clientes, terapeutas, ou conhecidos que de alguma forma, que falam para outra pessoa a respeito da existência da empresa. É uma forma rápida de divulgar os serviços, que, de acordo com os autores consultados, traz grandes resultados para a empresa que usufrui dos benefícios dessa prática.

Considerando essas informações, faz-se um estudo a respeito dos futuros clientes da empresa. Primeiramente, haverá a divulgação da empresa nos grupos sociais freqüentados pela proprietária e nos grupos sociais freqüentados pelos futuros terapeutas da empresa de terapias holísticas. A tabela 3 representa a quantidade de relacionamentos da proprietária.

Tabela 3 – Grupos sociais freqüentados³

Grupos sociais	N. Pessoas
Colegas de dança	12
Grupo de apresentação de dança	25
Familiares	52
Amigos e vizinhos	50
Trabalhadores no comércio que freqüenta	30
Colegas de viagem que moram em NH	8
Colegas curso extensão	12
Colegas de inglês	8
Colegas e professores de graduação	30
Colegas de trabalho	38
Vizinhos da praia que moram em NH	12
Total	277

³ Fonte: Criada pelo autor.

Totalizaram em 277 pessoas os contatos da proprietária. Desses, projeta-se que cada terapeuta que trabalhará na empresa tenha aproximadamente 90% de contatos em relação aos contatos da proprietária. Calculando 7 terapeutas pela quantidade de contatos de cada um, chega-se a um total de 1.743 pessoas, que somados dos 277 anteriores, totalizam 2.020 pessoas. Dessas pessoas, estima-se que pelo menos 20% farão algum tipo de tratamento holístico, considerando-se o percentual da população que utiliza algum tipo de tratamento holístico. Então, quer dizer que a empresa pode vir a ter 404 clientes inicialmente. Ainda projeta-se que após o tratamento, essas pessoas indicarão para mais outras pessoas dos grupos sociais que freqüentam.

O raciocínio é representado pelo estudo que revela a satisfação dos clientes, que quando satisfeitos com um bom serviço, falam para seis pessoas, conforme revista Consumidor Moderno (2004), no site. Outro a tratar deste assunto, é Jesus (2006), que revela que, nos bancos das universidades é aprendido que os clientes satisfeitos divulgam a sua satisfação relativa a um serviço para mais outros quatro clientes potenciais, conforme site <http://72.14.209.104/search?q=cache:W-07°Ed2hk0J:www.semanarioeconomico.com/>. Ainda o site <http://72.14.209.104/search?q=cache:Qo0pPaotDQJ:www.engwhere.com.br/>, revela que por regra geral, um cliente satisfeito fala para cinco pessoas a respeito de um produto ou serviço.

Quer dizer que partindo de um percentual de satisfação dos clientes, em que a empresa tem como objetivo ter 100% dos clientes satisfeitos, esses falarão para cinco outros clientes potenciais. Considerando que 20% dos clientes potenciais, tornar-se-ão efetivamente clientes, que é o percentual de referencial de pessoas que

utilizam algum tipo de terapia holística, chega-se a 404 pessoas. Se a cada 2 meses, o número de pacientes crescer nesta proporção, após 1 ano, a empresa terá 2.828 clientes, conforme a tabela 4.

De acordo com os dados revelados em todas as entrevistas, sabe-se que o atendimento pode ser semanal, quinzenal, mensal ou conforme a vontade do cliente. Assim como existem pessoas que fazem atendimentos 3 vezes por semana, tem aquelas que preferem fazer o atendimento 1 vez no mês. A média que pode ser considerada como referencial foi mencionada por duas pessoas entrevistadas como sendo de 1 atendimento por pessoa em um intervalo de 15 dias. Dessa forma, o número de pessoas calculado dobraria, quando refere-se ao período mensal.

Tabela 4 – Origem dos clientes⁴

Origem dos clientes	Novas pessoas	Total pessoas
Iniciais indicados pelos terapeutas	404	404
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 2 mês	404	808
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 4 meses	404	1.212
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 6 meses	404	1.616
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 8 meses	404	2.020
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 10 meses	404	2.424
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 12 meses	404	2.828

Os dados informados até o momento referem-se a uma projeção de clientes indicados pelos terapeutas que farão atendimentos na empresa de terapias holísticas, uma vez que cada um deles frequenta grupos sociais diferentes, ou em

⁴ Fonte: Criada pelo autor.

algum momento iguais, podendo aumentar ou diminuir a projeção feita. O importante é dizer que, mesmo havendo variações, ela não será significativa o suficiente para alterar de maneira radical os indicadores, pois os dados já foram pesquisados de forma sutil anteriormente. Com base nisso, pode-se concluir que a empresa operará com sua capacidade e número de atendimentos conforme tabela 5. A comparação foi feita em relação à capacidade total da empresa.

De acordo com as estimativas apresentadas, a empresa iniciará suas atividades com 33,55% de sua capacidade de serviços utilizada. Esse número cresce a cada mês, sendo que no quinto mês a empresa poderá utilizar 100% de sua capacidade para atender os seus clientes.

Tabela 5 – Capacidade da empresa⁵

Meses	Capacidade utilizada	Total atendimentos
Primeiro mês	33,55%	404
Segundo mês	50,33%	606
Terceiro mês	67,11%	808
Quarto mês	83,89%	1.010
Quinto mês	100,66%	1.212
Sexto mês	117,44%	1.414
Sétimo mês	134,22%	1.616
Oitavo mês	151,00%	1.818
Nono mês	167,77%	2.020
Décimo mês	184,55%	2.222
Décimo primeiro mês	201,33%	2.424
Décimo segundo mês	218,11%	2.626

⁵ Fonte: Criada pelo autor.

Nota-se que a empresa tem um mercado de clientes potenciais significativos, uma vez que eles ultrapassam a capacidade total da empresa. Qualquer variação que possa ocorrer com estes números, acredita-se que não será suficiente para mudar significativamente o diagnóstico de futuros clientes conforme apresentado.

Segundo outro caso estudado, os clientes são projetados de acordo com os grupos sociais freqüentados pelos próprios clientes, partindo do pressuposto mencionado anteriormente, em que cada pessoa possa ter em torno de 249 pessoas integrando seus contatos sociais. Nesse caso, considera-se que cada pessoa falará apenas para 2% das pessoas que ela conhece, uma vez que o interesse principal dela não é fazer propaganda da empresa. Calculados 2% sobre esse número, tem-se como resultado 5 pessoas. Como já se sabe, a empresa pretende iniciar as suas atividades com 404 clientes indicados pelos terapeutas.

É importante lembrar que, nesse estudo, feito com base nas entrevistas realizadas, foi mencionado que os clientes procuram os atendimentos na medida em que são indicados por outros clientes. A tabela 6 mostra o número de clientes projetado.

Nesse caso, a empresa inicia suas atividades com 404 clientes, que representam 33,55% da capacidade que a empresa tem. Os números vão aumentando de tal forma, que no quinto mês a empresa atinge 100% da

capacidade. Também é apresentado na tabela 6, que o número de clientes da empresa, após 1 ano será 2.786.

Tabela 6 – Origem dos clientes⁶

Origem dos clientes	Novas pessoas	Total pessoas
Iniciais indicados pelos terapeutas	404	404
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 2 mês	402	806
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 4 meses	400	1.206
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 6 meses	398	1.604
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 8 meses	396	2.000
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 10 meses	394	2.394
Indicados por pessoas que fazem tratamento após 12 meses	392	2.786

Sabendo que a média de atendimentos, conforme dito pelos entrevistados A e B, são 2 atendimentos ao mês para cada paciente, a empresa trabalhará com sua capacidade e número de atendimentos dobrados em relação ao que foi apresentado até o momento.

A capacidade a ser instalada pela empresa, conforme já citado anteriormente, será de 1.204 atendimentos por mês, distribuídos entre as modalidades de terapias oferecidas. Serão 8 terapeutas trabalhando em 8 salas de atendimentos. A empresa não atenderá a toda demanda, pois sabe-se que o mercado avalia o grau da necessidade de produção de serviços para uma certa

⁶ Fonte: Criada pelo autor.

demanda. Para esta empresa, a produção de serviços será menor do que a demanda projetada. Isso é muito bom.

A capacidade em relação ao total é representada na tabela 7.

Tabela 7 – Capacidade da empresa⁷

Meses	Capacidade utilizada	Total atendimentos
Primeiro mês	33,55%	404
Segundo mês	50,25%	605
Terceiro mês	66,94%	806
Quarto mês	83,55%	1.006
Quinto mês	100,17%	1.206
Sexto mês	116,69%	1.405
Sétimo mês	133,22%	1.604
Oitavo mês	149,67%	1.802
Nono mês	166,11%	2.000
Décimo mês	182,48%	2.197
Décimo primeiro mês	198,84%	2.394
Décimo segundo mês	215,11%	2.590

Quando o estudo de mercado encontrar-se realizado, é possível estimar outras etapas do projeto de investimento. Pode-se definir o tamanho e a localização da empresa, partindo do referencial apontado pelo mercado. Sabe-se que a empresa tem potencial para atingir um número significativo de clientes, conforme os estudos realizados.

⁷ Fonte: Criada pelo autor.

3.1.2 Tamanho e localização

O tamanho e a localização da empresa podem ser definidos pelo encontro da oferta com a demanda. Assim como estudo de mercado revela os clientes potenciais que a empresa pode vir a ter, é o tamanho da empresa que dimensionará a capacidade a ser instalada. Para essa empresa de terapias holísticas, a localização escolhida foi as proximidades do centro da cidade de Novo Hamburgo, no estado do Rio Grande do Sul. O local oferece um ótimo custo-benefício, por estar no centro de uma cidade considerada grande, possui fácil acesso para clientes e fornecedores, assim como para a compra de insumos, para a comunicação e para o transporte, o que significa um resultado econômico favorável para a empresa.

O tamanho da empresa é considerado adequado, pois, de acordo com o estudo de mercado, esse projeto poderia ser ainda maior, uma vez constatado o número dos possíveis clientes da empresa. Esse fato, no entanto, não é visto como algo que possa influenciar na decisão tomada pelo empreendedor, tendo em vista que ele considera esse tamanho o ideal para o seu negócio, tanto ao ato de empreender, como no tamanho do empreendimento.

Definidos o tamanho e a localização da empresa, o projeto direciona-se ao estudo da engenharia. Uma vez estimadas a localização e a capacidade de serviços da empresa, representada pelo tamanho, pode-se definir a engenharia do projeto.

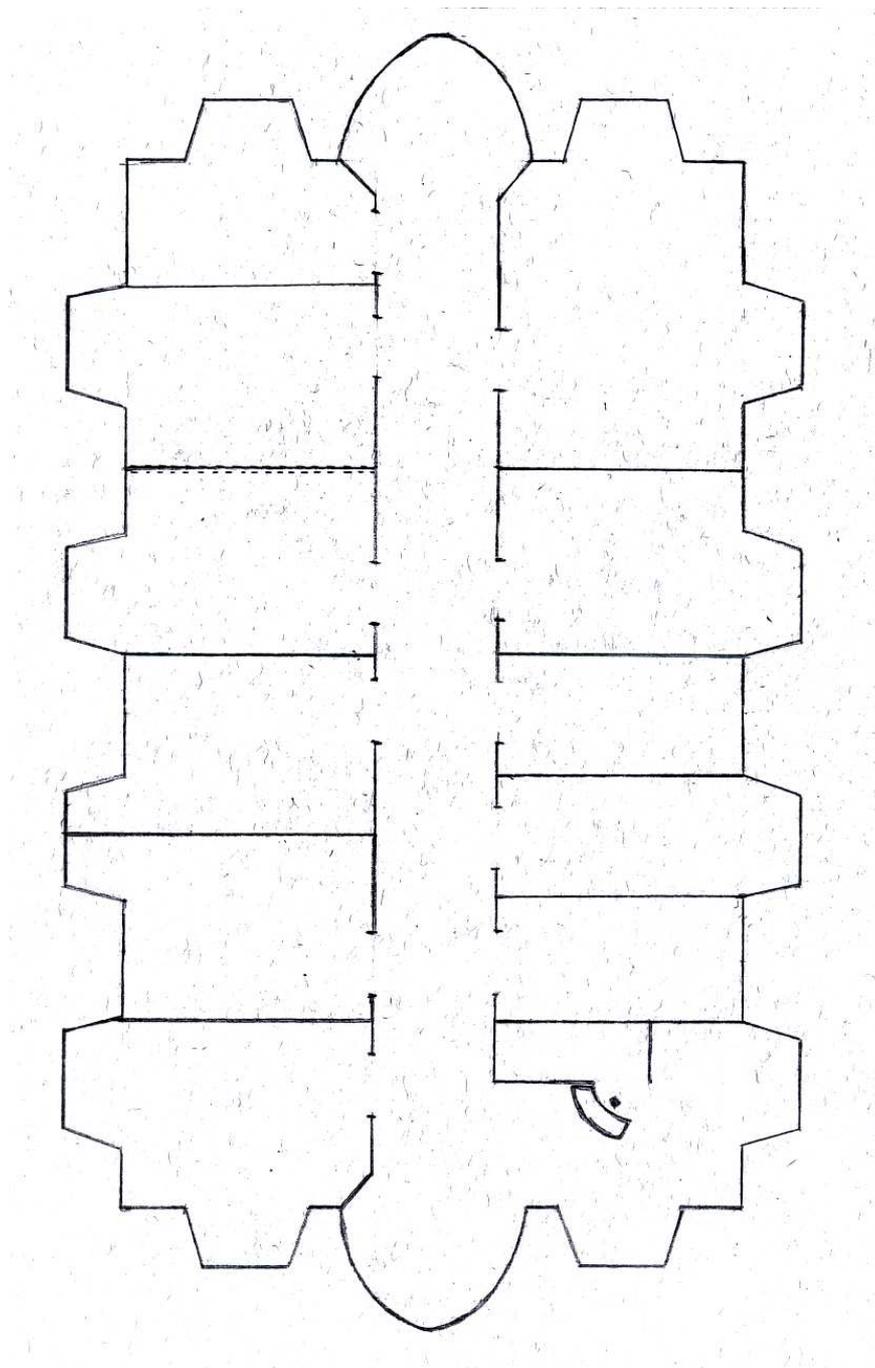
3.1.3 Engenharia

A empresa será instalada em um prédio de 200m², terá 8 salas de atendimento, cada uma contendo uma cama especial de atendimento, uma mesa, uma cadeira, materiais de uso e dois banquinhos, sendo que uma das salas, além desses móveis, ainda possuirá uma banheira de ofurô. Haverá uma sala de recepção com uma mesa, uma cadeira e sofás, e dois banheiros e uma cozinha equipados. O terreno possui uma área de 400m².

O processo de produção é feito individualmente para cada cliente, exceto para as terapias de yoga, tai chi chuan e dançaterapia que são em turmas de aproximadamente 12 pessoas. O serviço será executado em horário previamente marcado, variando o tempo de atendimento entre 30 minutos a 2 horas, conforme a modalidade de atendimento.

A escolha por construir um prédio, conforme a planta apresentada, deu-se devido à capacidade que a proprietária da futura empresa pensa ser a ideal para o seu negócio, avaliando o mercado e estando ciente de que haverão clientes suficientes para utilizar toda a sua capacidade, não havendo necessidade de manter um empreendimento sem utilizá-lo quase que totalmente. O tamanho é considerado

bom, capaz de suportar o fluxo que está projetado, com todos os terapeutas trabalhando individualmente em seu espaço, sem a necessidade de trocas de salas e acúmulo de pacientes. A planta da empresa é demonstrada na figura 2:



Escala 1cm = 1m Figura 2 Planta da empresa.

Fonte: Criada pelo autor.

Uma vez obtidos os dados referentes ao mercado, ao tamanho, localização e engenharia, é possível estimar as receitas da empresa.

3.1.4 Receitas

As receitas da empresa representam os recursos financeiros que ela pode gerar por intermédio de suas operações. O cálculo é feito através da multiplicação da quantidade esperada de venda pelo preço do serviço prestado. O valor de cada terapia foi calculado com base nos dados revelados por todos os entrevistados. É importante saber o prazo de recebimento das vendas, que foi determinado pela empresa como sendo à vista. As receitas apresentam-se conforme demonstrado na tabela 8.

De acordo com todos os profissionais entrevistados, os clientes surgem gradativamente. É um processo que leva um certo tempo, na opinião deles, pois as pessoas precisam tomar conhecimento sobre a empresa e adquirir uma certa confiança. Avaliando o que dizem esses profissionais, projeta-se, neste trabalho, um faturamento de 45% nos primeiros 6 meses de vida da empresa. Ele deve aumentar gradativamente, chegando a 55% nos 3 meses posteriores, 65% dos 9 aos 12

meses, 75% dos 12 aos 15 meses, chegando a 85% dos 15 aos 18 meses, e ficando constante em 88% após os 18 meses de empresa.

Tabela 8 – Receitas mensais⁸

RECEITAS MENSAIS			
Terapia	Valor unit	Quant/mês	Valor total
Reiki	R\$ 35,00	190	R\$ 6.650,00
Floral	R\$ 30,00	80	R\$ 2.400,00
Massagem facial	R\$ 30,00	100	R\$ 3.000,00
Drenagem linfática	R\$ 20,00	100	R\$ 2.000,00
Massagem ayurvédica	R\$ 35,00	95	R\$ 3.325,00
Massagem estética	R\$ 20,00	85	R\$ 1.700,00
Massagem relaxante	R\$ 30,00	90	R\$ 2.700,00
Aromaterapia (acompanha outra técnica)	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00
Acupuntura	R\$ 35,00	100	R\$ 3.500,00
Shiatsu	R\$ 35,00	100	R\$ 3.500,00
Banhos	R\$ 40,00	60	R\$ 2.400,00
Reflexologia	R\$ 30,00	80	R\$ 2.400,00
Vivências (grupos)	R\$ 60,00	11	R\$ 660,00
Tai chi chuan	R\$ 55,00	21	R\$ 1.155,00
Dança livre (dançaterapia)	R\$ 55,00	21	R\$ 1.155,00
Dança livre (dançaterapia) 3a. Idade	R\$ 55,00	21	R\$ 1.155,00
Yoga (grupos)	R\$ 55,00	30	R\$ 1.650,00
Meditação (1 kg alimento)	R\$ 0,00	20	R\$ 0,00
Total		1204	R\$ 39.350,00

Com esta perspectiva, o faturamento é apresentado na tabela 9.

⁸ Fonte: Criada pelo autor.

Tabela 9 – Faturamento anual⁹

Faturamento anual		
Tempo	% Faturamento	\$ Faturamento
ano 1	52,5%	R\$ 247.905,00
ano 2	84%	R\$ 396.648,00
ano 3	88%	R\$ 415.536,00
ano 4	88%	R\$ 415.536,00
ano 5	88,%	R\$ 415.536,00

Sabe-se que o faturamento pode variar de acordo com o tipo de terapia que o cliente busca. Mesmo assim, consideram-se os valores mencionados como corretos, uma vez que foram calculados de acordo com os dados obtidos através dos entrevistados, tanto com relação à questão de preço como também no que se refere a clientes atendidos em determinado período de tempo.

Aprofundando ainda mais os estudos, após calculadas as receitas da empresa, que são os ganhos que ela gera em virtude dos serviços realizados, há uma necessidade de calcular os desembolsos dos recursos financeiros. Assim é possível estimar as entradas e as saídas de numerários da empresa no decorrer de suas atividades.

⁹ Fonte: Criada pelo autor.

3.1.5 CUSTOS

Os custos são os gastos da empresa, podem ser originados da administração, da comercialização dos produtos ou serviços, entre outros. Sempre que houver desembolso por parte da empresa, há custo. Para esta empresa de terapias holísticas, os custos foram apurados conforme a tabela 10 para o primeiro ano de atividades.

O valor total dos desembolsos mensais com relação aos custos da empresa é de R\$ 18.148,39. Esse valor refere-se ao primeiro mês, sendo que varia de acordo com os prazos de pagamentos das contas, com o valor das contas, e também de acordo com o faturamento da empresa.

Os custos foram calculados de acordo com o anexo XVII, que demonstra as origens dos custos da empresa, ou seja, de onde foram extraídos os valores mencionados na tabela 10. Além do cálculo dos custos, também é necessário calcular o valor do investimento que a empresa terá que fazer para instalar-se e iniciar as suas atividades. O investimento total a ser feito é representado na tabela 11.

Tabela 10 – Custos mensais¹⁰

CUSTOS MENSAIS	
Salários	R\$ 1.015,28
Encargos sociais	R\$ 358,39
Pró-labore	R\$ 2.000,00
INSS autônomo	R\$ 400,00
Prestação de serviço autônomo	R\$ 10.329,38
Seguros	R\$ 191,05
Segurança Ronda	R\$ 70,00
Serviços bancários	R\$ 142,00
IPTU	R\$ 931,29
Gastos de manutenção	R\$ 85,00
Energia elétrica	R\$ 210,00
Água	R\$ 55,00
Telefone	R\$ 190,00
Despesas administrativas	R\$ 130,00
Despesas com materiais de Limpeza	R\$ 70,00
Despesas de abertura	R\$ 681,00
Custos instalações de abertura	R\$ 1.200,00
Matéria-prima	R\$ 90,00
Total	R\$ 18.148,39

Percebe-se que inicialmente, para suprir essa necessidade de investimento, a empresa terá que disponibilizar R\$ 285.873,00. Esse valor representa um desembolso bem significativo para o empreendedor, pois ele deverá, de alguma forma, arcar com os recursos referentes ao investimento.

¹⁰ Fonte: Criada pelo autor.

Tabela 11 – Investimento fixos da empresa¹¹

INVESTIMENTOS FIXOS			
ESPECIFICAÇÃO	QT	R\$ UNIT.	R\$ TOTAL
Terreno	1	80.000,00	80.000,00
Prédio	1	166.500,00	166.500,00
Muros, portão e calçadas	1	12.000,00	12.000,00
Portão eletrônico	1	420,00	420,00
Interfone	1	150,00	150,00
Telefone	1	45,00	45,00
Telefone s/ fio	1	180,00	180,00
Computador	1	1.570,00	1.570,00
Mesas tipo escritório	9	270,00	2.430,00
Ofurô	1	6.321,00	6.321,00
Camas de atendimento	8	297,00	2.376,00
Cadeiras	9	110,00	990,00
Bancos (mochinhos)	10	18,00	180,00
Tapetes	9	195,00	1.755,00
Fonte	1	250,00	250,00
Aparelho de som ambiente	1	1.300,00	1.300,00
Alarme (central/bateria/etc)	1	400,00	400,00
Lustres	15	11,00	165,00
Lustre	1	150,00	150,00
Balcão/armário de cozinha	1	1.551,00	1.551,00
Fogão	1	399,00	399,00
Geladeira	1	799,00	799,00
Mesa e cadeiras	1	314,00	314,00
Conjunto de sofás	1	636,00	636,00
Materiais de cozinha diversos	1	438,00	438,00
Materiais diversos (lixeiras, enfeites, vasos, quadros, canetas)	1	1.500,00	1.500,00
Lençóis	32	14,00	448,00
Almofadas	48	12,00	576,00
Cobertas	10	23,00	230,00
Cortinas	12	150,00	1.800,00
Total			285.873,00

¹¹ Fonte: Criada pelo autor.

As origens dos investimentos são mencionadas no anexo XVII. Outro desembolso que a empresa terá que fazer, refere-se ao capital de giro. Mesmo que os prazos de pagamento tenha sido definidos como à vista, provavelmente haverá, em algum momento, a necessidade de flexibilizar a forma de pagamento para alguns clientes. Outra possibilidade que também pode ocorrer é a falta de pagamento. O capital de giro representa os ativos circulantes em confronto com os passivos circulantes. Essa diferença de um para com o outro é que mensura o quanto a empresa necessita de capital de giro.

O capital de giro necessário para essa empresa foi estimado a partir do cálculo das receitas mensais menos as despesas mensais, totalizando um valor que se acumula no decorrer do tempo. Pensa-se que o capital de giro pode ser suficientemente suprido com R\$ 5.000,00. Pois analisando as entradas e as saídas dos recursos, percebe-se que a falta de recebimentos em um determinado período não ultrapassará o valor disponibilizado para o capital de giro. Considera-se o saldo acumulado em virtude das receitas serem maiores que as despesas como um valor também disponível para giro.

Uma vez apurados os valores que a empresa pode vir a receber e a pagar, de acordo com os estudos realizados, pode-se partir para a etapa final do projeto, onde é feita a análise e a avaliação. É através dos indicadores de rentabilidade e recuperação do investimento que o investidor pode analisar e avaliar a melhor alternativa, entre diversas alternativas disponíveis de investimentos.

3.1.6 ANÁLISE E AVALIAÇÃO DO INVESTIMENTO

O investimento apresenta duas maneiras diferentes para o cálculo da viabilidade econômica e financeira. A primeira calcula os indicadores considerando que o prédio da empresa é próprio, tendo consigo as despesas de compra de terreno e construção de prédio. A segunda avalia os mesmos indicadores, diferenciando-se pelo fato do imóvel ser alugado. A análise foi feita para ambos os casos, obtendo como resultado indicadores extremamente diferentes.

a) Investimento com prédio próprio

O payback descontado (PBD) permite medir o tempo necessário para recuperar um investimento remunerado na taxa de juro, ou seja, na taxa mínima requerida. Considerando que essa taxa seja 10% aa, a avaliação do payback descontado apresentou-se sem retorno no período de análise do projeto de investimento. Quando não há PBD, conforme demonstrado na tabela 12, não há retorno no prazo analisado. Logo, não seria viável econômica e financeiramente para a empresa iniciar suas atividades com os valores de receitas e despesas apresentados.

Outro método em que o projeto foi sujeito a análise, refere-se ao valor presente líquido. O resultado do projeto, conforme tabela 12, ficou negativo em R\$ 41.752,42 quando aplicado esse método. Isso quer dizer que não é viável para a empresa implantar um negócio, quando seu objetivo é a geração de lucro, e este não for como o esperado pelo investidor. O valor presente líquido representa a contribuição do projeto de investimento no aumento do valor da empresa, e só será positivo quando o resultado do payback descontado for aceito, que não é o caso. O projeto foi recusado.

O projeto ainda foi submetido à análise da taxa interna de retorno. Esse método mede a que taxa o investimento será recuperado e/ou remunerado em comparação com a taxa mínima requerida. Ao analisar a taxa interna de retorno, obteve-se como resultado 4,61%, quando a taxa requerida é 10% aa, ficando 5,39% abaixo do esperado. O valor apresentado pela TIR indica VPL negativo, apontando para que o projeto seja recusado.

E, por último, foi utilizado o método da taxa externa de retorno, que apresentou como resultado 8,31%. Quando comparado com a taxa mínima requerida, que são 10% aa, percebe-se que está abaixo do percentual que o investidor deseja como remuneração do investimento. Assim como nos métodos anteriores, a TER aponta que o projeto deverá ser recusado.

Tabela 12 – Indicadores financeiros para imóvel próprio¹²

Indicadores financeiros			(c)J.C.Lapponi
Taxa Atratividade % ao período			10,00
DADOS			
Datas	Entradas	Saídas	Líquido
0		R\$ 290.873,00	(R\$ 290.873,00)
1	R\$ 257.471,90	R\$ 222.940,16	R\$ 34.531,74
2	R\$ 406.214,90	R\$ 327.484,25	R\$ 78.730,65
3	R\$ 425.102,90	R\$ 347.017,47	R\$ 78.085,43
4	R\$ 425.102,90	R\$ 353.017,47	R\$ 72.085,43
5	R\$ 425.102,90	R\$ 353.017,47	R\$ 72.085,43
RESULTADOS			
	Valor Presente Líquido :		(R\$ 41.752,42)
	Valor Futuro Líquido :		(R\$ 108.295,03)
	Taxa Interna de Retorno :		4,61%
	Taxa Externa de Retorno :		8,31%
	Payback Descontado:		Não tem PBD

O projeto de investimento foi recusado, pois os valores oferecidos pelos indicadores financeiros apontam para isso. Para visualizar melhor todos os valores referente aos resultados anuais da empresa, ver o anexo XXIII. O fluxo de caixa encontra-se no anexo XXII. Ainda o investidor tem outros cálculos a realizar, que diz respeito ao imóvel, quando alugado.

b) Investimento com imóvel alugado

¹² Fonte: Criada pelo autor.

No decorrer do estudo, que primeiramente o investidor havia pensado em ter imóvel próprio, surgiu uma nova hipótese, que antes ainda não havia sido cogitada. O investidor decidiu realizar os cálculos novamente, analisando o investimento com uma diferença quanto ao imóvel, pois esse deixou de ser próprio, para ser alugado.

As mudanças referentes a esse novo estudo só alteram o valor do investimento que passou de R\$ 285.873,00 para R\$ 27.373,00, respectivamente a depreciação, e o valor do custo fixo, acrescentando R\$ 1.200,00 referente ao aluguel. Ver no anexo XXIV os resultados apresentado por ano da empresa, e o fluxo de caixa no anexo XXI.

Tabela 13 – Indicadores de rentabilidade para imóvel alugado¹³

Indicadores financeiros			(c)J.C.Lapponi
Taxa Atratividade % ao período			10,00
DADOS			
Datas	Entradas	Saídas	Liquido
0		R\$ 32.373,00	(R\$ 32.373,00)
1	R\$ 250.252,00	R\$ 231.051,55	R\$ 19.200,45
2	R\$ 398.995,00	R\$ 335.595,64	R\$ 63.399,36
3	R\$ 417.883,00	R\$ 355.128,86	R\$ 62.754,14
4	R\$ 417.883,00	R\$ 361.128,86	R\$ 56.754,14
5	R\$ 417.883,00	R\$ 361.128,86	R\$ 56.754,14
RESULTADOS			
	Valor Presente Liquido :		R\$ 158.629,93
	Valor Futuro Liquido :		R\$ 411.445,18
	Taxa Interna de Retorno :		116,44%
	Taxa Externa de Retorno :		31,36%
	Payback Descontado:		1,28

¹³ Fonte: Criada pelo autor.

Avaliando o investimento, quando se trata do estudo para o imóvel alugado, encontrou-se um payback descontado de 1,28, conforme tabela 13. Com esse resultado, percebe-se que o investimento é viável, pois o retorno será obtido em um ano e três meses, quando o período de análise do projeto de investimento é de cinco anos.

Outro método utilizado para analisar o projeto foi o valor presente líquido, que demonstrou o aumento do valor da empresa. O resultado apresentado no final do período analisado foi de R\$ 158.629,93 conforme tabela 13. Isso demonstra que o projeto é viável, pois segundo o critério citado por Laponni (2000), o VPL estabelece que quando o valor presente dos retornos for maior que o valor presente dos investimentos, considerando a taxa requerida, que é nesse caso 10% aa, o projeto deverá ser aceito.

Também foi feito o cálculo da taxa interna de retorno, que apresentou como resultado final, do período de análise do projeto, 116,44%. Quanto aos critérios de análise desse método, sabe-se que quando a taxa mínima requerida for menor que a TIR do fluxo de caixa, o VPL será maior do que zero. Então o projeto deverá ser aceito. Percebe-se que a TIR, nesse caso, ficou bem acima da taxa requerida, o que quer dizer que o projeto deverá ser aceito.

E, por fim, calculou-se a taxa externa de retorno, que apresentou como resultado 31,36% aa. O critério de avaliação desse método diz que se o fluxo de caixa de um projeto for maior que a taxa mínima requerida, ele deverá ser aceito.

Então, o resultado da TER desse projeto de investimento deverá ser aceita, pois, comparando-se 31,36% aa com os 10% aa da taxa mínima requerida, nota-se um aumento de 21,36% aa, além daquilo que o investidor estipulou como retorno do projeto.

Dessa forma, percebe-se que o investimento só é viável se o prédio, onde a empresa executará a prestação de serviços, for alugado. Inicialmente, a idéia do projeto de investimento sempre era vista como a empresa se estabelecendo em um local próprio. No entanto, no decorrer desta pesquisa, quanto mais se aprofundavam os estudos, mais novas idéias começavam a surgir. Devido ao fato de o investimento representar um valor considerado alto pelo investidor, tendo ele a oportunidade de investir em algo menos caro, inicialmente, e ainda que talvez pudesse ser mais rentável, começou-se a pensar na hipótese de fazer um estudo que avaliasse o investimento com imóvel alugado.

Essa nova alternativa apareceu em um momento muito oportuno. O estudo foi realizado e comprovou que a empresa pode ser viável econômica e financeiramente se o investimento apresentar os valores conforme o cálculo feito anteriormente para o imóvel alugado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A abertura de uma empresa de terapias holísticas é algo que envolve uma decisão muito importante para o investidor. A oportunidade de realizar-se tanto pessoalmente como profissionalmente é o que impulsiona o empreendedor a dar o primeiro passo. Com esta pesquisa, pode-se perceber que as possibilidades são imensas, quando realmente se quer algo.

O resultado da viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento estudado apresentou-se adequado para o investidor, sendo o prédio da empresa alugado. Pode-se perceber o quanto é importante colocar uma ideia no papel e aprofundá-la a tal ponto que, em números reais e no prazo previsto, é possível estimar o futuro potencial de uma nova empresa.

O estudo de mercado permitiu ao investidor enxergar aquilo que está ao seu redor: os clientes potenciais que podem ser atingidos, as formas simples de divulgação, mas que talvez não haviam sido cogitadas anteriormente e nem pareciam tão expressivas para o empreendedor que antes apenas sonhava, e hoje

sabe o tamanho quase palpável, possível de mensurar, após estudos, projeções e análises, o futuro de um novo investimento.

É fundamental, para o empreendedor, fazer um projeto de investimento antes de colocar em prática qualquer tipo de empresa que tem por objetivo a geração de lucro e remuneração do capital. Muitas vezes, o resultado se apresenta diferente do esperado, mas o risco pode ser diminuído, não que se torne nulo, mas existem maneiras de evitar os erros que, muitas vezes, ocorrem por motivos simples.

Os estudos que mensuram os índices de mortalidade de novas empresas são altos, conforme foi apontado nesta pesquisa. Foram diagnosticados os principais motivos que provocam a mortalidade de novas empresas no país, podendo o empreendedor procurar um caminho alternativo, pois pode aprender com os erros dos outros, não cometendo, dessa forma, os seus próprios erros.

O objetivo deste trabalho foi fazer um estudo da viabilidade econômica e financeira para a abertura de uma empresa de terapias holísticas. Tal objetivo foi atingido. Os objetivos específicos também foram atingidos. Descreveu-se o que é e quais são consideradas as terapias holísticas. Ainda foi identificada a existência de mercado para a implantação do negócio quando se estudou o mercado. Também foram avaliados os investimentos e recursos necessários para a implantação do negócio dentro da planilha de custos do projeto. Com isso, estruturou-se, analisou-se e avaliou-se a viabilidade econômica, financeira e técnica do negócio.

O problema apontado por esta pesquisa inicialmente foi atingido, pois a viabilidade do negócio está relatada nos cálculos dos indicadores econômicos e financeiros. Os indicadores, que oportunizaram o investidor a estimar a viabilidade do projeto, são ferramentas fundamentais, que devem ser consultadas por qualquer pessoa que, assim como o investigador desta pesquisa, deseja abrir seu próprio negócio. Com os resultados do PBD, VPL, TIR e TER, o investidor tem condições de decidir sobre a implantação de um negócio.

Cada pessoa sabe o que é melhor para si, o que é bom para um, pode não se apresentar de maneira agradável para outro. Sendo assim, fica difícil generalizar o resultado do investimento estudado. Para o investidor que fez o estudo, o retorno do investimento apresentou-se como muito bom e aceitável, quando direcionado para o imóvel alugado.

Além do retorno financeiro, havia, por parte do investigador, outros motivos que o impulsionaram a estudar o negócio, como os pessoais. O investidor deseja ter uma empresa própria e a oportunidade de investir em uma área de interesse. Após realizado o estudo, é importante reiterar que esses motivos estão ainda mais fortes, uma vez que parece mais próxima a realização do projeto de investimento.

A oportunidade que o projeto de investimento traz ao empreendedor é surpreendente. Muitas vezes não são mensurados todos os aspectos que envolvem a implantação de uma empresa. É colocando no papel e acreditando que aquilo é de verdade que o investidor consegue seguir em frente e concluir o seu projeto,

apurando os dados de forma segura e concreta, tornando real a abertura de um novo negócio, tanto no sentido econômico e financeiro, como nas estratégias de vendas e em todas as implicações decorrentes de uma nova unidade aqui chamada de serviços.

Houve algumas limitações no estudo, em virtude de não existirem muitas empresas que trabalham na área de terapias holísticas. Mas também é importante salientar que quanto mais perto do fim a pesquisa vinha chegando, mais se conhecia o mercado e mais as portas se abriam. A impressão que se tem é de que existem mais profissionais trabalhando na área do que se pensava antes. Isso facilitaria o estudo, se tivesse sido diagnosticado logo. A pesquisa de campo foi direcionada a profissionais da área. Três pessoas foram escolhidas para a aplicação das entrevistas semi-estruturadas. Nota-se que, talvez, esse número de entrevistas poderia ter sido ampliado, atingindo um número maior de respostas buscadas.

Mas esse fato é visto apenas como um melhoramento da amostra, não apontando para o negativismo. Percebe-se que as entrevistas realizadas foram de grande importância para as questões do desenvolvimento do trabalho, principalmente para o estudo de mercado e para estipular o preço das vendas, gerando a receita da empresa.

Todos os entrevistados responderam espontaneamente e foram condizentes com aquilo praticado no mercado em geral. Ainda, as entrevistas abriram espaço para que o investigador conhecesse mais profundamente a forma de trabalho dos

profissionais da área, a maneira que se portam, os clientes que possuem e um breve histórico de suas caminhadas como terapeutas.

Com isso, percebe-se que além dos resultados econômicos e financeiros apresentados no projeto, existe uma possibilidade concreta, onde pessoas trabalham com terapias holísticas adquirindo um bom retorno econômico, que garantem suas rendas, além da felicidade em trabalhar com esse tipo de negócio.

Outro aspecto considerado importante no estudo refere-se ao empreendedor. Todas as características e conceitos citados no decorrer do trabalho são válidos para o aprendizado de alguém que pretende se lançar no mercado, principalmente quando cabe a essa pessoa desempenhar o papel de empreendedor.

Pensa-se que o estudo atingiu um nível bem completo, onde o investigador teve a possibilidade de conhecer uma parte significativa do novo cenário que se apresentará, caso o projeto de investimento venha a ser implantado.

Ficou claro, a partir dos estudos realizados, que é extremamente necessário o empreendedor, que pensa em implementar as suas idéias abrindo uma empresa, colocar no papel e desenvolver um estudo que mencione, em momento atual, o futuro potencial que uma empresa pode vir a ter. É fazendo uso do projeto de investimento e das ferramentas que ele oferece, e ainda traçando cada etapa do projeto de forma real, que o empreendedor encontrará a rentabilidade e o retorno do investimento, podendo decidir se o projeto é viável ou não.

A realização deste trabalho teve uma contribuição acadêmica significativa, pois a aluna conseguiu, através dessa oportunidade de desenvolver um trabalho de conclusão de curso, colocar os seus conhecimentos aprendidos no decorrer de tantos anos em prática.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A meditação. Disponível em <<http://hermanubis.com.br/artigos/BR/ARBRAAME DITACAO.htm>> Acesso em 16/set./2006.

BARROS, Aidis Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia**: Um guia para inicialização científica. São Paulo: McGraw-Hill, 1986. 132p.

_____. **Um guia para inicialização científica**. 2. ed. Ampliada. São Paulo: Makon Books, 2000. 122p.

Biodança. Disponível em <<http://www.biodanza.org.br/set salmom.htm>> Acesso em 15/set./2006.

Boca-a-boca. Disponível em <http://72.14.209.104/search?q=cache:W07oEd2hk0J:www.semanarioeconomico.com/opiniao/opiniao_desarrollo5.html+o+cliente+satisfeit o+fala+para+peessoas&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=5&lr=lang_pt> Acesso em 20/set./2006.

BOTTIGLIERI, Luciene. De bem com a vida. **Bem Star**. Santo Amaro: v.15, p. 34, jun./set. 2006.

BUARQUE, Cristovam. **Avaliação econômica de projetos**: uma apresentação didática. Rio de Janeiro: Campus, 1984. 266p.

CAMPOS, Alexandre et al. **O comportamento Empreendedor**. Porto Alegre: Sulina, 2003.p.

CAUDURO, Maria Teresa. **Investigação em educação física e esportes**: um novo olhar pela pesquisa qualitativa. Novo Hamburgo: Feevale, 2004. 112p.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcindo. **Metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1996. 209 p.

CHÉR, Rogério. **O meu próprio negócio**: Todos os passos para a avaliação, planejamento, abertura e gerenciamento de um negócio próspero. São Paulo: Negócio Editora, 2002. 273p.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004. 278p.

Consumidor moderno. Disponível em <http://www.rhoempreendedor.com.br/materias.asp?ID=635&ID_coluna=54> Acesso em 09/out./2006.

DANTAS, Antonio. **Análise de investimentos e projetos aplicada a pequena empresa**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1996. 160p.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: McGraw-Hill, 1989. 368p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 293p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo corporativo**: como ser um empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Campus, 2003. 183p.

Drenagem Linfática. Disponível em <<http://www.copacabanarunners.net/drenagem-linfatica.html/>> Acesso em 09/out./2006.

Empreendedor. Acesso em <www.rhoempreendedor.com.br/materias.asp?ID=635&ID_coluna=54> Disponível em 09/out./2006.

Florais. Acesso em <<http://www.idealterapia.com.br/>> Acesso em 15/set./2006.

FUNDAÇÃO Roberto Marinho, SEBRAE. **Aprender a empreender**. 160p.

GALESNE, Alain; Fensterseifer, Jaime E.; Lamb, Roberto. **Decisões de investimentos da empresa**. São Paulo: Atlas, 1999. 295p.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4^a. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175p.

_____. **Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 217p.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Haper & Row do Brasil, 1978. 580p.

HALLORAN, James W. **Por que os empreendedores falham**. São Paulo: Makron Books, 1994. 218p.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004. 592p.

HOLANDA, Nilson. **Elaboração e avaliação de projetos**. Rio de Janeiro: Apec, 1968. 206p.

JOHANN, Jorge Renato. **Introdução ao método científico**: conteúdo de forma do conhecimento. Canoas: ULBRA, 1997. 145p.

KASSAI, José Roberto et al. **Retorno de investimento**: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. São Paulo: Atlas, 1999. 242p.

KÖCHE, José Carlos. **Fundamento de metodologia científica**: teoria da ciência e iniciação à pesquisa. Petrópolis: Vozes, 1997. 182p.

LAKATOS, Eva Maria ; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 3. ed. rev. e amp. São Paulo: Atlas, 1991. 270p.

_____. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. 5. ed. rev e ampl. São Paulo: Atlas, 2002. 282p.

LAPPONI, Juan Carlos. **Projetos de investimento**: construção e avaliação do fluxo de caixa. São Paulo: Laponi, 2000. 376p.

Marketing boca-a-boca. Disponível em <http://72.14.209.104/search?q=cache:Qo0pPaotD-QJ:www.engwhere.com.br/revista/programacao_de_obra.htm+o+cliente+satisfeito+fala+para+peessoas&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=3&lr=lang_pt> Acesso em 20/out./2006.

Marketing para o boca-a-boca. Disponível em <http://72.14.209.104/search?q=cache:W07oEd2hk0J:www.semanarioeconomico.com/opinio/opinio_desarrollo5.html+o+cliente+satisfeito+fala+para+peessoas&hl=pt-BR&ct=clnk&cd=5&lr=lang_pt> Acesso em 21/out./2006.

Massoterapia e drenagem linfática. Disponível em <<http://72.14.209.104/search?q=cache:9Nn3ydef0sYJ:www.abcdocorposalutar.com.br/artigo.php%3FcodArt%3D122+drenagem+linfatica&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=1>> Acesso em 15/set./2006.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**: abordagem básica e gerencial. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 471p.

MELNICK, Julio. **Manual de projetos de desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Unilivros, 1981. 293p.

MEHTA, Dileep R. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 1978. 198p.

Mercado de trabalho. Disponível em <[http://www.massagem.net/massagem/Mercado de trabalho.htm](http://www.massagem.net/massagem/Mercado_de_trabalho.htm)> Acesso em 24/set./2006.

MIZRAHI, Maria. Banho, fonte de prazer. **Bons Fluídos**. São Paulo: v. 88, p. 16, jun./set.2006.

Mortalidade de empresas. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/mortalidade_empresas> Acesso em 24/set./2006.

Ofurô. Disponível em <<http://www.ofurorio.com/>> Acesso em 15/set./2006.

OLIVEIRA, Jussimara Ferrari Ruy. **Reiki I**: Energia Vital Universal. Novo Hamburgo. s.n., "2003". 25p.

PLENITUDE. Shiatsu. **Bem Star**, Santo Amaro: v.15, p. 17, jun./set. 2006.

_____ Aromaterapia. **Bem Star**, Santo Amaro: v.15, p. 17, jun./set. 2006.

População. Disponível em <www.IBGE.com.br> Acesso em 09/set./2006.

PRODANOV, Cleber Cristiano. **Manual de metodologia científica**. 3. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2003. 79p.

REBELATTO, Daisy. **Projeto de investimento**. São Paulo: Manole, 2004. 329p.

Reiki. Disponível em <www.idealterapia.com.br> Acesso em 08/set./2006.

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. Petrópolis: Vozes, 1986. 144p.

SALIM, César Simões et al. **Administração empreendedora: teoria e prática usando o estudo de casos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 226p.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 22 ed. rev e amp de acordo ABNT. São Paulo: Cortez, 2002. 335p.

SHEALY, Norman. **O guia das terapias alternativas**. Lisboa: Centralivros, 2000. 208p.

TANAKA, Tatiana. **Guia prático de terapias alternativas**. São Paulo: Universo dos Livros, 2005. 128p.

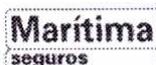
Terapia Floral. Disponível em <<http://www.espacodaalma.com.br/Tecnicas.htm>> Acesso em 12/set./2006.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987. 175p.

Você sabe o que é ser holístico? Disponível em <<http://www.belezain.com.br/terapias/holistico.asp>> Acesso em 15/set./2006.

ANEXOS

Anexo I

COTAÇÃO EMPRESARIAL SIMPLIFICADO
COMÉRCIO SERVIÇO
 Nº 1187
 Versão: 20061001
 18/10/2006 08:26:37

Proponente: CASAZEN ESPAÇO DE TERAPIAS

Vigência: Das 24h de 18/10/2006 às 24h de 18/10/2007

Prazo do seguro: 365 Dias

Validade: 02/11/2006

DADOS DO SEGURO

Local do Risco: 0001

Seguro: NOVO

Renova Apólice:

Endereço: Rua Joaquim Nabuco

Número: 828

Complemento:

CEP:93310-001 Cidade: NOVO HAMBURGO / RS

Bairro: Centro

CARACTERÍSTICAS DO RISCO

Atividade: CONSULTORIO E CLINICA, ESTETICA

Cobertura: PREDIO+CONTEUDO

Construção: SUPERIOR

Valor Máximo de Garantia (R\$): 150.000,00

Observação:

COBERTURAS

Cobertura	L.M.I. (R\$)	Taxa (%)	Prêmio Líquido (R\$)
INCÊNDIO, RAIO E EXPLOSÃO (BÁSICA)	150.000,00	0,0348	52,20
INCÊNDIO E RAIO	0,00	0,0000	0,00
DANOS ELÉTRICOS E CURTO CIRCUITO	5.000,00	0,9600	48,00
VENDAVAL/GRANIZO/IMPACTO DE VEÍCULOS	30.000,00	0,6000	180,00
QUEBRA DE VIDROS, ANÚNCIOS LUMINOSOS	0,00	0,0000	0,00
DESMORONAMENTO TOTAL OU PARCIAL	0,00	0,0000	0,00
TUMULTOS / GREVE / LOCK-OUT	0,00	0,0000	0,00
ROUBO / FURTO QUALIFICADO	5.000,00	7,0000	350,00
DANOS A VEÍCULOS DE TERCEIROS	0,00	0,0000	0,00
EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS	0,00	0,0000	0,00
EQUIPAMENTOS ESTACIONÁRIOS	0,00	0,0000	0,00
RESPONSABILIDADE CIVIL - OPERAÇÕES	0,00	0,0000	0,00
RESPONSABILIDADE CIVIL - EMPREGADOR	0,00	0,0000	0,00
PERDA/PAGAMENTO DE ALUGUEL(PERÍODO INDENITÁRIO: 6 MESES)	0,00	0,0000	0,00
DESPESAS FIXAS DECORRENTES DA BÁSICA(PERÍODO INDENITÁRIO: 6 MESES)	0,00	0,0000	0,00
EXPLOSÃO DE QUALQUER NATUREZA E ORIGEM	0,00	0,0000	0,00
RECOMPOSIÇÃO DE REGISTRO DE DOCUMENTOS	0,00	0,0000	0,00
VAZAMENTO DE SPRINKLERS	0,00	0,0000	0,00
		Prêmio Líquido : R\$	630,20

FRANQUIAS

QUEDA DE RAIO	10% dos prejuízos indenizáveis com mínimo de R\$ 1.500,00
DANOS ELÉTRICOS E CURTO CIRCUITO	10% dos prejuízos indenizáveis com mínimo de R\$ 1.500,00
VENDAVAL/GRANIZO/IMPACTO DE VEÍCULOS	10% dos prejuízos indenizáveis com mínimo de R\$ 700,00

DESCONTOS

Incêndio: 0,00% Fidelidade: 0,00% Agrupamento: 0,00% Roubo: 0,00% Franquia: 0,00% Promocional: 0,00%

DESCRIÇÃO DOS DESCONTOS

Cobertura Básica Incêndio/Raio/Explosão	Cobertura Opcional de Roubo/Furto Qualificado:
Não há Desconto	Não há Desconto

00000000000

Serviço Especial - Marítima Assistência

Fator: 0,8000

DEMONSTRATIVO DE PRÊMIO

Prêmio Líquido (R\$)	Desconto Promocional (R\$)	Custo Apólice (R\$)	Assistência 24h (R\$)	IOF (R\$)	Prêmio Total (R\$)
630,20	0,00	60,00	24,00	49,99	764,19

OPÇÕES DE PAGAMENTO

Primeira parcela no ato			Primeira parcela a 30 Dias		
	Parcela	Total		Parcela	Total
<input type="checkbox"/> Antecipado	764,19	764,19	<input type="checkbox"/> 0 + 1	792,85	792,85
<input type="checkbox"/> 1 + 1	382,10	764,20	<input type="checkbox"/> 0 + 2	403,72	807,44
<input type="checkbox"/> 1 + 2	254,73	764,19	<input type="checkbox"/> 0 + 3	274,04	822,12
<input type="checkbox"/> 1 + 3	191,05	764,20	<input type="checkbox"/> 0 + 4	209,31	837,24
<input type="checkbox"/> 1 + 4	159,72	798,60	<input type="checkbox"/> 0 + 5	170,49	852,45
<input type="checkbox"/> 1 + 5	134,57	807,42	<input type="checkbox"/> 0 + 6	144,59	867,54
<input type="checkbox"/> 1 + 6	116,62	816,34	<input type="checkbox"/> 0 + 7	126,17	883,19
<input type="checkbox"/> 1 + 7	103,09	824,72	<input type="checkbox"/> 0 + 8	112,34	898,72
<input type="checkbox"/> 1 + 8	92,70	834,30	<input type="checkbox"/> 0 + 9	101,64	914,76
<input type="checkbox"/> 1 + 9	84,29	842,90	<input type="checkbox"/> 0 + 10	93,08	930,80

DADOS DO CORRETOR

Corretor: 1706

Nome: FABRICIO REMI JONER

093754848

Anexo II

Cálculo do IPTU

Fatores que influenciam o cálculo:

- * Localização
- * Quantidade de m² do terreno
- * Quantidade de m² da construção
- * Ano do cálculo, feito através de tabelas.
- * Tipo de construção, variando entre simples, média, alta e luxo.
- * Se o terreno é plano
- * Se o terreno é de esquina
- * Declividade

Como foi calcula o IPTU para este imóvel?

Primeiro passo:

Metragem do terreno X Indicador terreno meia quadra X Indicador de terreno plano X Valor de parâmetro do CAT

Os valores numéricos se apresentam da seguinte forma, quando representam os valores acima mencionados:

$$400 \times 1 \times 1 \times 1 \times 114,65 \times 0,885 = R\$ 40.586,10$$

O valor venal do terreno é R\$ 40.586, 10

Segundo passo:

Metragem da área construída X Indicador aplicado para alvenaria classificação alta

Os valores numéricos se apresentam da seguinte forma, quando representam os valores acima:

$$200 \times 938,93 = 187.786,00$$

O valor venal do imóvel é R\$ 187.786,00

O valor total venal é representado pelo cálculo:

$$R\$ 40.586,10 + R\$ 187.786,00 = R\$ 228.372,10$$

A taxa do IPTU é 0,35% sobre o valor venal.

$$R\$ 228.372,10$$

$$R\$ 228.372,10 \times 0,35\% = R\$ 799,30$$

Terceiro passo:

Ainda tem a taxa de serviço urbano (TSU), que é fixa no valor de R\$ 97,99.

E tem a taxa de fogo, que é um valor pago para utilização dos bombeiros calculada da seguinte forma:

Metragem da área construída X Indicador de 17%

Os valores numéricos são representados:

$$200 \times 17\% = R\$ 34,00$$

O valor total a ser pago para a prefeitura de IPTU é de R\$ 942,29.

Cálculo:

$$R\$ 799,30 + R\$ 97,99 + R\$ 34,00 = 931,29$$

Anexo V

AES Sul AES Sul Distribuidora Gaúcha de Energia S.A.
Rua Dona Laura, 320 - 14º andar Porto Alegre - RS
CNPJ: 02.016.440/0001-62 Inscrição Estadual: 096/2636525
Modelo "6" Número 27.605.378

Código do Cliente
1254313-6

Total a Pagar
*******388,58**

Vencimento
24/08/2006

Atendimento AES Sul
0800 707 7272
(51) 3584 0050
www.aessul.com.br

MAURO R GROEHS 33345
R. TAQUARI N° 558
NOVO HAMBURGO
B. SÃO JOSÉ CEP-93534100
6301-07-0006-4328137 -Residencial

Nota Fiscal / Conta de Energia Elétrica
Dados da Unidade Consumidora

Nome Fornecedor: R. TAQUARI N° 558
Endereço: NOVO HAMBURGO
Município: Residencial
Classe: BT Resid. Normal
Tarifa: TRIFÁSICO
N° de Fases: 238 155,850-72
CNPJ/CPF: 218 396 / 201 a 229 Volts
Inscr. Estadual: 380 / 220 Volts
Tensão Nominal: 348 a 396 / 201 a 229 Volts
Limites Adequados:

Conceitos Faturados

Descrição	Quantidade	Tarifa (sem ICMS)	Valor (R\$)
Consumo	842	0,297977	250,89
FER	61	0,297977	18,17
Total dos conceitos de energia			269,06
ICMS			109,89
Iluminação Pública			9,53
TOTAL DA FATURA			388,58

PIS e COFINS (já incluído no total da fatura conforme Resolução ANEEL n.º 93/2005): 10,43

Faturamento	Emissão	Apresentação
08/2006	15/08/2006	17/08/2006
Leitura Anterior	Leitura Atual	Proxima Leitura
14/07/2006	15/08/2006	14/09/2006
Nº do Medidor	Leitura Anterior	Leitura Atual
kWh/kVArh 4328137 R4328137	kWh/kVArh 12345 7712	kWh/kVArh 13187 8217
Consumo	Fat. Potência	Fat. de Multiplicação
kWh/kVArh 842 505	0,85	1,0

Histórico de Consumo kWh

AGO/2006	842
JUL/2006	758
JUN/2006	763
MAI/2006	752
ABR/2006	830
MAR/2006	859
FEV/2006	997
JAN/2006	845
DEZ/2005	947
NOV/2005	816
OUT/2005	883
SET/2005	866
AGO/2005	886

Componentes da Tarifa (Resolução ANEEL 166/2005)

Conceitos	Valor (R\$)
Geração de energia	117,89
Transmissão	22,03
Serviços de distribuição	97,13
Encargos setoriais	21,49
Tributos (PIS/COFINS)	10,43
Total	269,06

Faturas Pendentes de Pagamento

Conceitos	Valor(R\$)	Vencimento	Valor(R\$)	Vencimento	Valor(R\$)
Geração de energia	117,89				
Transmissão	22,03				
Serviços de distribuição	97,13				
Encargos setoriais	21,49				
Tributos (PIS/COFINS)	10,43				
Total	269,06				

Indicadores de Continuidade

Nome do Conjunto: Novo Hamburgo BR URB
Mês Apuração: JUNHO / 2006

Indicadores	Meta	Realizado
DIC - Duração de Interrupção Individual	13,00	0,00
FIC - Frequência de Interrupção Individual	8	0,00
DMIC - Duração Máxima de Interrupção Contínua	7,00	0,00

Conforme resolução ANEEL n.º 307/2006, informamos as novas metas de DEC 2006= 07, 2007= 07, 2008= 07; e FEC 2006= 10, 2007= 10, 2008= 09

Mensagens

Informações sobre as condições gerais de fornecimento, tarifas, produtos, serviços prestados e impostos, encontram-se à disposição dos clientes, para consulta, através da nossa Central de Atendimento 24 horas ou em nosso site.
O não pagamento na data de vencimento acarretará na incidência de atualização monetária, multa e juros de mora.
Atendimento AES Sul: 0800 707 7272 Ouvidoria AES Sul: 0800 707 7278
AGERS: 0900 99 0066
Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL 144 - Ligação Gratuita de telefones fixos
AES Sul firmou convênio com o Serviço de Proteção ao Crédito - SPC

Reservado ao Fisco
91F2.6650.1028.038F.2BE1.80FF.9931.2CBC

ATENÇÃO: Carimbo não comprova o pagamento desta fatura. Exija sempre a autenticação mecânica ou a impressão do comprovante de pagamento.

Cuidado: Acidente com Energia Elétrica pode ser fatal.

CAIXA Loteria CAIXA

25/09/2006

LOT 18.012311-4
REALIZAÇÃO: NOVO HAMBURGO
PR. VINCULADA: 2918

COMPROVANTE DE PAGAMENTO

VALOR DO PAGAMENTO: R\$ 388,58

83610000000308 8858000000128
543131015082 2006000000497
541088088-5

CAIXA ECONOMICA FEDERAL
LOTERIAS CAIXA
541088088-5

HORA DF: 16:03:23
TERM: 000137

CAIXA Loterias CAIXA

Anexo VI

BRASIL TELECOM S.A.
 Av. Borges de Medeiros, 512 - Centro
 CEP 90020-902 - Porto Alegre - RS
 CNPJ Matriz 76.535.764/0001-43
 CNPJ 76.535.764/0002-24 I.E. 096/2.845.833

FATURA: 0609.00.077.709
Contrato: 000.324.661-2
Fatura de Serviços de Telecomunicações
Informações Sobre Conta Telefônica: 103 14

Referência: Set 2006
 Período de: 27 Jul 2006 até 26 Ago 2006

BrasilTelecom

CTC PAE METROPOLITANA A
MAURO INACIO HOFF
 R TAQUARI 00558
 SAO JOSE
 93530 -000 NOVO HAMBURGO - RS

Telefone: 51 3595.9505

Vencimento: **09 Set 2006** Total a pagar: **242,79**

Pagamento após o vencimento terá multa de 2% e juros de 1% a.m. O não pagamento implicará na aplicação das ações previstas na resolução 426 - ANATEL

6405093783012570000002732810010906

Histórico de contas anteriores			
Junho : R\$ 150,47	Julho : R\$ 182,70	Agosto : R\$ 148,74	Média: R\$ 160,63
Pulsos: 246	Pulsos: 286	Pulsos: 198	Média de Pulsos: 243

Resumo da conta	Impostos Incluídos	Total
Total a pagar		242,79
1° SERVIÇOS DA BRASILTELECOM		229,29
SERVIÇOS MENSAIS		54,92
SERVIÇOS LOCAIS		57,50
INTERURBANOS		0,66
CHAMADAS LOCAIS PARA MOVEL		89,16
CHAMADAS RECEBIDAS DE MOVEL A COBRAR		27,05
2° SERVIÇOS DA BRASILTELECOM		13,50
DIVERSOS		6,50
DIVERSOS - OUTRAS EMPRESAS		7,00

Com o 14 você tem sempre **mais vantagens. O Ligue Ligue 14** é a sua melhor opção nas ligações para todo o Brasil. Não é promoção e você não precisa se cadastrar! Use o **Ligue Ligue 14** e aproveite as tarifas exclusivas da **Brasil Telecom**.

Mais informações, acesse www.brasiltelecom.com.br ou ligue **0800 41 1414**.

REAL1898 11SET2006 1118 242,79R20PBS0382DN

Anexo VII

Empreiteira Assmann
-Jorge Assmann-
-Gustavo Assmann-
R. Guaíba, 2063 – N.H.
Fone: 35831525

À
 Melissa

ORÇAMENTO

Tapume e marcação da obra	37 cub's
Sapatas, Estacas e Fundação	37 cub's
Paredes e Telhado	37 cub's
Reboco e Instalações elétrica e hidráulica	37 cub's
Acabamento e Vidros	37 cub's

VALOR TOTAL	185 Cub's
--------------------	------------------

OBS.: Orçamento para construção de salas comerciais de alvenaria, totalizando 200m², incluso instalação hidráulica e elétrica, exceto colocação de luminárias, que poderão ser feitas a parte. Telhado com estrutura de ferro e telhas de aluzinco, forro de gesso.

Azulejos e pisos no valor médio de R\$15,00 o metro. Torneiras, hidras e louças de banheiro marca Deca. Vidros temperados de 10mm com maxilar. As portas serão de madeira maciça. Pintura simples.

Não está incluso a banheira de ofurô que consta na planta.

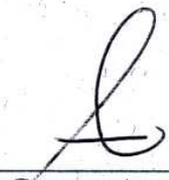
Pátio externo e calçadas poderão ser feitas a parte.

Entrega em até cinco meses a partir do início da obra.

Condição de Pagamento:

Entrada de 37 cub's no início da obra e restante em quatro parcelas iguais, conforme o andamento da obra.

Novo Hamburgo, 17 de Outubro de 2006.


 Gustavo Assmann
 Sócio-Gerente
 CPF-003192810-27

Anexo VIII

 **Hotmail**  Hoje | Correio | Agenda | Contatos | Opções | Ajuda

melgroehs@hotmail.com  Messenger: **Offline**  Not

 Responder |  Responder a Todos |  Encaminhar |  Excluir |  Lixo |  Colocar na Pasta  |  Visualizar Impressão

De: Lucas Knaak <LucasKnaak@multimedia.inf.br>  |  |  |  Caixa de Entrada

Enviado: quinta-feira, 26 de outubro de 2006 15:53:44

Para: <melgroehs@hotmail.com>

Assunto: orçamento

Boa Tarde Melissa, segue abaixo o orçamento solicitado:

Monitor 15" LCD AOC

Kit 4x1 preto

Gravador de CD

Drive 1.44

Processador Semprom 2800+

512Mb

HD 80Gg

Estabilizador 300Va

R\$ 1.684,97 1+2 de R\$ 561,65

Ou R\$ 1.570,00 à vista

Entrega em 48 horas e 1 ano de garantia.

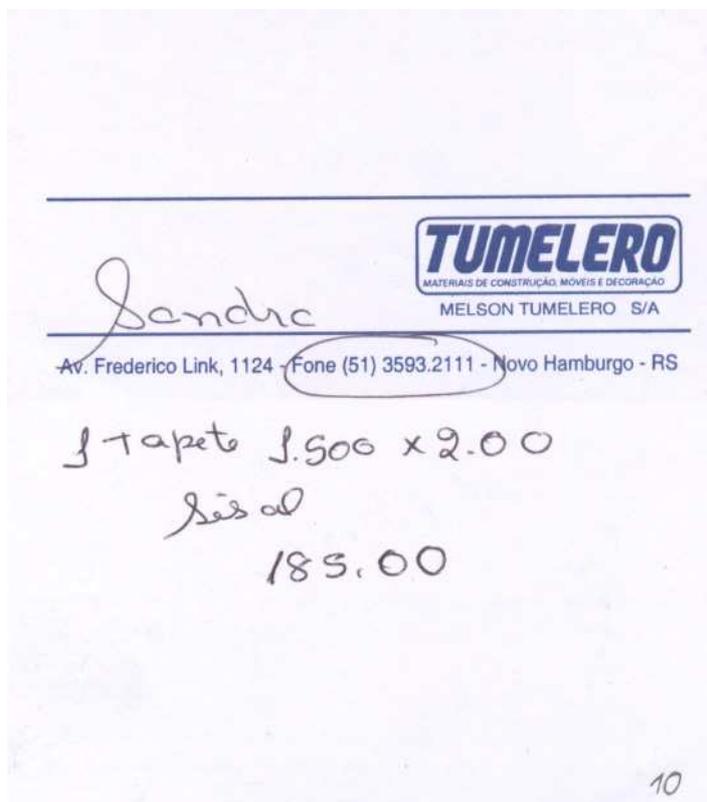
Atenciosamente,

Lucas Knaak

Consultor de Vendas

<http://by111fd.bay111.hotmail.msn.com/cgi-bin/getmsg?msg=936939CA-50DC-49E5-89...> 30/10/2006

Anexo X



Anexo XI

Armario HOLTZ
724,00

Balcão Pia
399,00

Aéreo . 279,00

Inox 149,00

MESO c/4 rodízios *70mm*
~~148,00~~ Colours

Anexo XII

ARTANY
A nº 1 em Mesas de Centro e Telefone!

Fone/Fax: 41 3383 9100
www.artany.com.br

Refrigerador Consul 899,00
Fogão Consul Serenata 399,00 AA-
" Esmalte 279

Vendedor: MARQUES 35823566
Loja: MAGAZINE LOIZA

12

Anexo XIII



Magno Sicheski
Vendedor
Fone: 3594.6282 / 8438.0886

Brasília • Espírito Santo • Goiás • Mato Grosso • Minas Gerais • Paraná
Rio de Janeiro • Rio Grande do Sul • Santa Catarina • São Paulo

Mesa 4 04 codens
314.00

13

Anexo XIV

LOJAS
HERVAL
Simples como a vida

Glauber
Vendedor

LOJAS E CONSÓRCIOS HERVAL
Av. Pedro Adams Filho, 5115
CEP: 93320-007 - Novo Hamburgo - RS
Fone: 51 3527.3511
<http://www.lojasherval.com.br>
E-mail: filial150@herval.com.br

6000's
3/1000 - 636,00

Anexo XV

COMLINE'S COMERCIAL LTDA. - COMLINE'S
 AV. VER. ADÃO RODRIGUES DE OLIVEIRA, 368
 FONE: 0XX(51)582-0035 - NOVO HAMBURGO - RS
 CNPJ 02.804.744/0001-74 IE: 086/0277569
 03/08/06 09:54:32 CNF:000000 C00:001325

CUPOM FISCAL

ITEM	QTD	NUMERARIO	DESCRICAO	VALOR (R\$)
001	1x5,03	25126100	COLNER ARROZ NYLON PRETA	5,03
			Desconto	-1,00
002	1x11,25	25025110	CORTADOR PIZZA	11,25
			Desconto	-2,25
003	1x2,12	23200485	FACA CHURRASCO BRANCA	2,12
			Desconto	-0,42
004	1x2,12	23202470	GARFO MESA VERMELHO	2,12
			Desconto	-0,42
005	1x2,12	23203020	COLNER INOX PARATY	2,12
			Desconto	-0,42
TOTAL R\$				18,13
Dinheiro				18,13
VALOR RECEBIDO R\$				18,13

LISTA DE N.O. I.V.A.S
 15

BEMATECH MP-20 FI II ECF-IF VER03.26
 L3:0001 ECF:0001 FAB:4708991027797
 03/08/06 09:54:43 EEEEEEEERAAUFCBIE BR

Anexo XVI

* MODELO DE ENTREVISTA PARCIALMENTE ESTRUTURADA

* QUAL É O TIPO DE SERVIÇO PRESTADO (TERAPIA)?

* COMO SEPARA UMA TERAPIA DA OUTRA?

* QUAL É A ESTRUTURA QUE TENS?

* COMO FUNCIONAM AS QUESTÕES DE MERCADO? EXISTE PROPAGANDA? ATENDE QUANTAS PESSOAS AO DIA/MÊS? HÁ QUANTO TEMPO TRABALHA COM TERAPIAS HOLÍSTICAS?

* QUAL É O VALOR COBRADO PELOS ATENDIMENTOS?

* O QUE É UM TERAPEUTA HOLÍSTICO PARA TI?

Anexo XVII

Os valores dos custos tem suas referencias conforme segue:

*SALÁRIOS

* O salário da telefonista/recepcionista será oferecido em R\$ 500,00, que é o preço de mercado e a capacidade que a empresa tem de pagar em seu ponto de vista.

* O salário da pessoa responsável pela limpeza foi calculado de R\$ 350,00, que é o valor do salário mínimo.

Dentro da conta salários, existe o cálculo do 13º. Salário e das férias dos funcionários.

*ENCARGOS SOCIAIS

Cálculo sobre o valor dos salários, onde a empresa tem obrigação pagar os impostos referente a:

* Fundo de garantia 8,5%

* INSS 20%

* Terceiros 5,8%

* SAT (Seguro acidente de trabalho) 1,0%

O cálculo pode ser feito pelo total de salários $((850,00 \times 12 + 850,00 + 1.133,33) / 12)$ multiplicado pelo total dos impostos: $R\$ 1.015,28 \times 35,30\% = R\$ 358,39$

*INSS AUTÔNOMO

O INSS sobre autônomo é calculado 20% sobre o salário que o autônomo recebe no mês.

*PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE AUTÔNOMOS

O valor que os autônomos repassam para a empresa é de 50% sobre cada consulta.

*SEGUROS

O prédio da empresa estará segurado pela Companhia de seguros Marítima orçado pelo corretor Fabrício Remi Joner conforme anexo I.

*SEGURANÇA

Orçado pela empresa Safe System Ltda, no dia 23 de outubro de 2006, por telefone.

*IPTU

Calculado conforme anexo II

*DEPRECIACÃO

É calculada de acordo com a tabela de depreciação dos imóveis da empresa

Prédio	25	R\$ 6.660,00
Muros, portão e calçadas	25	R\$ 480,00
Portão eletrônico	25	R\$ 16,80
Computador	5	R\$ 314,00
Mesas tipo escritório	10	R\$ 243,00
Ofurô	10	R\$ 632,10
Camas de atendimento	10	R\$ 237,60
Cadeiras	10	R\$ 99,00
Bancos (mochinhos)	10	R\$ 18,00
Tapetes	10	R\$ 175,50
Fonte	10	R\$ 25,00
Aparelho de som ambiente	10	R\$ 130,00
Alarme (central,bateria,etc)	25	R\$ 16,00
Balcão/armário de cozinha	10	R\$ 155,10
Fogão	10	R\$ 39,90
Geladeira	10	R\$ 79,90
Mesa e cadeiras	10	R\$ 31,40
Conjunto de sofás	10	R\$ 63,60
Materiais diversos	10	R\$ 150,00
Total		R\$ 9.566,90

*GASTOS DE MANUTENÇÃO

O cálculo da manutenção foi feito com base em valores revelados por uma empresa de serviços de outra natureza, mas que acredita-se ser um referencial. Foi considerado que a empresa possuirá equipamento de ofurô, podendo haver um valor mais significativo do que o comparado.

*SERVIÇOS BANCÁRIOS

O valor dos serviços bancários foram baseados na tarifa cobrada por uma empresa cliente do banco Real.

Também calculou-se um valor aproximado de CPMF, sobre as operações bancárias, aplicando a alíquota de 0,38%.

*DESPESAS DE ABERTURA

As despesas de abertura foram orçadas através da empresa Sancal Acessória Contábil, se apresentando da seguinte forma:

Despesas de abertura da empresa	
Junta Comercial	R\$ 75,00
Alvará mun	R\$ 90,00
Passagens p Porto Alegre	R\$ 20,00
Carimbos	R\$ 16,00
Honorários Contábeis	R\$ 350,00
Reconhecimento de assinaturas	R\$ 5,00
Cópias autenticadas	R\$ 15,00
Contribuição Sindical	R\$ 110,00
Total	R\$ 681,00

*DESPESAS DE INSTALAÇÕES DE ABERTURA

Estas despesas foram orçadas pela empresa SS da Silva no anexo III, e foram orçadas pessoalmente também.

*DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas administrativas foram baseadas nos números de outra empresa de serviços. O valor das notas fiscais foram orçadas pelo escritório de contabilidade Sancal Acessória Contábil por telefone em 25 de outubro de 2006. Eles estão acostumados a tratar assunto desta natureza.

*DESPESAS COM MATERIAIS DE LIMPEZA

Baseadas nos números de outra empresa de serviços.

*MATÉRIA PRIMA

Orçadas por telefone, com as empresas Apoteca, Agafarma, e produtos naturais de fabricação caseira.

*ÁGUA

O valor da água foi calculado com base em uma conta de água da residência com a características mencionadas anteriormente. Acredita-se que o valor não será muito diferente deste, somente na questão de cobrança de duas tarifas, residência A e B conforme conta no anexo IV.

*ENERGIA ELÉTRICA

Para este cálculo, foi utilizada uma conta de luz residencial conforme anexo X, que possui 3 casas dentro de uma mesma conta. Considerou-se as características destas residências quanto a utilização de energia elétrica quanto aos aspectos:

* As residências possuem uma piscina de aproximadamente 30m², fazendo uso de motores, relacionando-se com o ofurô que será utilizado pela empresa.

* As residências possuem: 3 geladeiras, 3 frizers, 3 máquinas de lavar roupa, 1 máquina de lavar louça, 2 secadores de roupa, 3 ferros de passar, 4 chuveiros, 3 ar condicionados, 2 micro-ondas, 1 forno elétrico, 2 máquinas de costura, 1 computador, é totalmente cercada com cerca eletrônica, entre outros equipamentos não tão significantes. Ainda nesta residência, existe um escritório de uma empresa de prestação de serviços, que funciona em turno integral. As residências passam o dia ocupadas com pelo menos 5 pessoas, sendo que no geral, tem 9 moradores.

Em oposição, a empresa não terá a maioria dos equipamentos mencionados, mas parecido como as residências, terá 9 salas com funcionamento em turno integral. Como os equipamentos gastam muito mais energia do que lâmpadas no geral, o cálculo foi feito aproximado desta conta de energia, sendo que a cidade e a fornecedora será a mesma.

*TELEFONE

O valor do telefone também foi calculado a partir da comparação dos telefonemas realizados pelas pessoas de uma residência, e pelo escritório que funciona nesta residência, conforme anexo VI. Pensa-se que a empresa de terapias holísticas não necessitará efetuar tantas ligações quanto constam na conta em

anexo, pois a utilização será somente para marcações e desmarcações de consultas, quando precisar. Interurbanos não serão necessários.

Investimentos:

1-Terreno

O terreno foi orçado pela Imobiliária Andara em 10 de outubro de 2006, por telefone.

2-Prédio

O Prédio foi orçado pela empreiteira de mão-de-obra e construção civil J. Assmann, localizada em Novo Hamburgo. Inclui toda a construção, entregue pronta para o uso. Ver anexo VII.

3-Muros, grades e portão

Orçados por telefone pela empreiteira J. Assmann em 25 de outubro de 2006.

4-Portão eletrônico

Orçado pela empresa Maotec Comércio de Instalação Ltda, conforme contato telefônico em 25 de outubro de 2006. Motor Unissistem, c/ 1 ano garantia, instalação e 2 controles.

5-Interfone

Orçada pela empresa SS da Silva, conforme anexo III.

6-7-Telefone

Orçado pela empresa SS da Silva Telecomunicações conforme anexo III.

Instalação

8-Computador

Orçado pela empresa Multimídia, conforme anexo VIII.

9-Mesas tipo escritório

Orçadas pela empresa Casa das Prateleiras, conforme contato telefônico em 18 de outubro de 2006.

10-Ofurô

Orçado pela empresa Água & Sol de São Leopoldo, no dia 23 de outubro de 2006, com Ivana.

11-Camas de atendimento

Orçadas pela empresa Disk Cosméticos, conforme orçamento no anexo IX.

12-Cadeiras

Orçadas pela empresa Casa das Prateleiras em 18 de outubro de 2006, por telefone.

13-Bancos

Orçados pelo Sr. José, no dia 10 de outubro de 2006, que possui fabricação própria.

14-Tapetes

Orçados pela empresa Tumeleiro conforme anexo X. Após orçado, achou-se um outro tapete igual a este, porém com um desenho no centro, na mesma empresa. Então optou-se por utilizar o tapete com desenho, que é R\$ 10,00 mais caro que o tapete orçado no anexo, totalizando R\$ 195,00.

15-Fonte

Orçada pela floricultura Pé da Serra por telefone em 24 de outubro de 2006.

16-Aparelho de som ambiente

Orçado pela empresa SS da Silva conforme anexo III.

17-Alarme

Orçado pela empresa SS da Silva conforme anexo III.

18-19-Lustres

Orçados pela empresa Tumeleiro pessoalmente em 20 de outubro de 2006.

Orçado também na empresa Kakos, no mesmo dia.

20-Balcão/armário de cozinha

Orçados pela empresa Colombo, na cidade de Novo Hamburgo, em 26 de outubro de 2006, com Sra Rosemere. 1 armário Holtz, 1 balcão de pia, 1 aéreo e 1 cuba de inox, conforme anexo XI.

21-Fogão

Orçado pela empresa Magazine Luíza, em Novo Hamburgo, dia 26 de outubro de 2006, com Sr Marques. Fogão da marca Cônsul, conforme anexoXII.

22-Geladeira

Orçada pela empresa Magazine Luíza no dia 26 de outubro na cidade de Novo Hamburgo, com Sr. Marques. Foi dito que os R\$ 899,00 são o valor normal, mas que pode ser baixado para R\$ 799,00, quando o cliente disser que está por este preço em outra loja (pois está mesmo cfe verificado pessoalmente).

23-Mesa e cadeiras

Orçadas na Loja Ponto Frio, em Novo Hamburgo, no dia 26 de outubro de 2006, com Sr Magno, conforme anexo XIII.

24-Conjunto de sofás

Orçados pelas Lojas Herval, com Sr Gauber, em 26 de outubro de 2006, em Novo Hamburgo, conforme anexo XIV.

25-Materiais de cozinha diversos

Pratos orçados pelas Lojas Herval em 27 de outubro de 2006, pessoalmente.

Talheres orçados na loja Tramontina, conforme cupon fiscal ano anexo XV.

Conjunto de panelas orçadas na loja Tramontina pessoalmente

Potes orçados no 1,99 de Novo Hamburgo em 26 de outubro de 2006.

Copos orçados no 1,99 de Novo Hamburgo em 26 de outubro de 2006.

Porta talheres orçados no 1,99 de Novo Hamburgo, no dia 26 de outubro de 2006.

26-Materiais Diversos

As lixeiras foram orçadas no Bourbom pessoalmente em 23 de outubro de 2006, em Novo Hamburgo.

Os enfeites foram orçados no Mantra pessoalmente em 26 de outubro de 2006, em Novo Hamburgo.

Os vasos foram orçados na Floricultura Pé da Serra pelo telefone em 24 de outubro de 2006. O modelo foi visto pessoalmente, em Ivoti.

Os quadros foram orçados pela loja Mulher, na praia de Garopaba em Santa Catarina.

Papéis, canetas e materiais expediente orçados na livraria Flama, pessoalmente em 26 de outubro de 2006.

27-Lençóis

Os tecidos foram calculados com base no valor pago em compra feita pela proprietária no mês de setembro na Loja Entre Malhas. Os tecidos foram utilizados para fazer lençóis, iguais aos que serão utilizados pela empresa. A mão-de-obra foi orçada pela costureira.

28-Almofadas

Orçadas pela empresa Entre Malhas no dia 23 de outubro de 2006. O feitiço foi orçado pela costureira.

29-Cobertas

Calculadas com base na compra feita na empresa Entre Malhas pela proprietária no mês de agosto de 2006, do mesmo tecido que será utilizado, chamado soft.

30-Cortinas

Calculadas com base em compra efetuadas pela proprietária anteriormente de cortinas para um escritório, no mês de setembro de 2006. O feitiço foi orçado pela costureira.

Anexo XVIII

**A ESCOLA EMPREENDEDORA:
CRIATIVIDADE ALIADA À INOVAÇÃO**

Somente em 1911, com a publicação da obra *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, de Joseph A. Schumpeter, é que a conotação de empreendedor adquiriu um novo significado.

Segundo este autor,

"o empreendedor é o responsável pelo processo de destruição criativa, sendo o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados e implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros".

Partindo dessa concepção, concluímos claramente que a criatividade sempre deverá estar aliada à inovação quando basearmos nossa filosofia de trabalho administrativa numa maior ênfase em características inerentes ao espírito empreendedor. Muitas vezes confundidas, a criatividade tem mais haver com a imaginação, a invenção, a intuição, a inspiração, a iluminação e a originalidade de indivíduos ou grupo de indivíduos, enquanto que a inovação tem sido mais utilizada no contexto organizacional que é composto por indivíduos ou grupo de indivíduos.

Por isso, principalmente nos atuais momento de grandes transformações tecnológicas, de integração regional e mundial da produção e comercialização, da universalização das comunicações e de rápidas mudanças políticas, sociais e culturais, a criatividade do indivíduo tem sido considerada o fator fundamental para a geração da inovação, de interesse da organização, constituindo a primeira o componente ideacional da inovação, enquanto esta englobaria a concretização e a aplicação de novas idéias.

Segundo Alencar (1995),

"As soluções que dispomos para muitos problemas mostram-se hoje obsoletas, e novos desafios surgem a cada dia. No contexto organizacional atual, por exemplo, a mudança está se tornando a regra e não a exceção. A magnitude e a velocidade dessas transformações estão a exigir novas formas de

gerenciamento, que incluem decisões rápidas sobre fatos novos, para os quais não se pode contar com regras preestabelecidas”.

Na verdade, introduzir uma mudança nem sempre é uma tarefa simples e rotineira. De acordo com Beneviridge, biólogo e professor da *Universidade de Cambridge*,

“a mente humana resiste a novas idéias da mesma forma que o corpo humano rejeita um corpo estranho”.

Mudar hábitos, comportamentos, atitudes, valores e a quebra de paradigmas é algo mais difícil que se possa imaginar, e pode ser considerado uma dos grandes desafios que temos frente a uma gestão organizacional. Como introduzir uma mudança e como facilitar o processo de adaptação das pessoas ativamente afetadas por esta mudança, já passou a constar no rol de serviços oferecidos por grandes consultorias no Brasil e no mundo.

Acredito fielmente que numa sociedade emergente como a brasileira, uma das forças que podem caracterizar com clareza a fase de uma sociedade moderna para uma sociedade pós-moderna seria a progressiva conscientização de que a ordem vigente atual de somente se adaptar às mudanças não serve adequadamente às necessidades das pessoas, das comunidades e das gerações futuras. Está faltando algo. E este algo nada mais é que a utilização adequada e sistemática da criatividade, que passou a ser necessidade vigente nas relações organizacionais.

Na opinião de Alencar (1995),

“observa-se que, por exemplo, embora seja a criatividade talvez o recurso mais precioso de nossa mente, ela não vem recebendo a atenção necessária em nossas escolas, e aqui nos referimos tanto ao primeiro, segundo e terceiro graus. Não há interesse por parte da escola em desenvolver a capacidade do aluno para pensar de uma maneira criativa e inovadora”.

Estamos até hoje trabalhando em um modelo arcaico em que exploramos somente a capacidade de reprodução e memorização do conhecimento do nosso alunado, o que traz como consequência direta a inibição de sua capacidade criativa, de sua autoconfiança, de sua auto-realização, de se sentir mais seguro e dono do seu próprio destino profissional.

Se partirmos de uma visão empreendedora na formação de nossos alunos, desde o primeiro grau até sua formação universitária, fica no ar uma indagação que muito me incomoda: Como desencadear todo um processo que envolva esta nova concepção

empreendedora, se tampouco nos preocupamos em estimular nossos alunos a terem maior autonomia, disposição para aprender a partir dos próprios erros, persistência e autoconfiança aliadas a uma atitude otimista e coragem de correr riscos?

Dentro deste enfoque, importante observarmos que um dos pontos fundamentais para alcançarmos êxito nesta nova perspectiva seria criarmos um clima psicológico totalmente favorável ao fomento e à manutenção da criatividade nas escolas, independentemente do setor ou área de atuação.

Na opinião de Van Gundy (1987, p. 73-84), existem algumas características inerentes a esse aspecto apresentado e que pode se resumir da seguinte forma:

a) Autonomia

“Grau em que se dá aos funcionários liberdade para inovar”. Da mesma forma poderíamos enquadrar esta autonomia em nossas aulas no processo de aprendizagem.

b) Sistema de premiação dependente do desempenho

“Considera-se que há maior probabilidade de surgirem novas idéias quando os funcionários perceberem que o sistema de premiação é justo e apropriado, e se baseia na competência e desempenho, em vez de se fundamentar na sorte ou em relações pessoais com os escalões superiores”. Se o nosso aluno percebe que o professor gratifica quem utiliza suas potencialidades criativas, gera novas idéias, quebra seus próprios paradigmas, ele naturalmente terá um maior incentivo e irá procurar desenvolver ou até mesmo desabrochar com maior rapidez seu lado criativo.

c) Apoio à criatividade

“Percepção, por parte dos funcionários de que a organização está aberta a novas idéias e propostas”. Da mesma forma, se nossos alunos perceberem que não somente a escola mas também o corpo docente está aberto à inovação, eles naturalmente passaram a se sentir cúmplices dos objetivos institucionais. Sucesso ou insucesso; somos todos igualmente responsáveis.

d) Aceitação das diferenças e interesse pela diversidade entre os membros

“Tem-se observado que um maior número de propostas inovadoras ocorre quando há espaço para a divergência de pontos de vista e propostas. Por outro lado, criatividade será certamente reprimida em um ambiente que não tolera as diferenças entre indivíduos”.

Não é por acaso que os novos projetos pedagógicos para os cursos de Administração estão tendo uma maior solicitação de aplicação de “estudos de casos” como forma de fomentar a capacidade analítica-criativa dos alunos na resolução de problemas organizacionais.

e) Envolvimento pessoal

“Um indivíduo motivado, com alto grau de envolvimento, apresentará certamente alto nível de dedicação ao trabalho”. Existe uma grande diferença entre o aluno que assiste a uma aula em função de presenças e ausências entre aquele que assiste a uma aula pelo simples prazer de estar motivado a participar da aula.

Por tudo isso, acredito que o modelo mais adequado às características de uma instituição de ensino empreendedora, que se destaca nas áreas de criatividade e inovação, deveria ser aquele que se preocupasse com uma maior liberdade no processo de aprendizagem no local de trabalho para o corpo docente e discente; aquele que apresentasse uma estrutura organizacional mais flexível menos engessada; aquele que deixasse prevalecer o respeito, a confiança e a dignidade entre alunos, professores, funcionários e diretoria, e aquele que proporcionasse maior autonomia, maior descentralização e maior delegação de responsabilidades e autoridades.

Concluindo, importante ressaltarmos que a inovação é forçosamente um grande desafio e também uma premente necessidade que vem sendo estudada e analisada já há algum tempo por uma gama de pessoas em uma diversidade muito grande de áreas afins. Da mesma forma, a preocupação em promover condições para o desenvolvimento das potencialidades presentes em todo ser humano e o despertar da consciência das organizações para as potencialidades de seus recursos humanos, também fazem parte do rol de grande parte dos estudos relativos ao comportamento nas organizações.

Na verdade, o que importa é que uma nova mentalidade vem surgindo, e que a cada dia que se passa, a própria natureza está fazendo com que estas potencialidades humanas sejam devidamente reconhecidas pelos gestores organizacionais.

- **Adm. Joaquim Felício Junior**, Graduado em Ciências Administrativas pela Universidade Federal de Viçosa, Pós-graduado em Gerenciamento da Média e Pequena Empresa pela Universidade de Lavras, Pós-graduado em Administração Pública Municipal pela Fundação Cultural Dr. Pedro Leopoldo, Mestre em Administração pela Fundação Cultural Dr. Pedro Leopoldo, Delegado do Conselho

Regional de Administração na FACIC e Doutorando em Economia e Gestão Industrial pela Universidade de Aveiro - Portugal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Alencar, Eunice Lima Soriano. Desenvolvendo a Criatividade nas Organizações: o Desafio das Inovações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, 35 (6), p. 07-11, nov / dez 1995.
2. Beneridge, W.I.B. **The art of scientific investigation**. New York: Vintage Books, 1988.
3. Drucker, Peter. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.
4. Faria, Maria de Fátima B.F.; ALENCAR, Eunice M. L. S. Estímulos e Barreiras à Criatividade no Ambiente de Trabalho. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 31, n.2, p. 50-61, abr./jun., 1996.
5. Fleury, Afonso; fleury, Maria Teresa Leme. **Aprendizagem e Inovação Organizacional: as experiências de Japão, Coréia e Brasil**. São Paulo: Atlas, 1995.
6. Harman, Willis; Hormann, John. **O Trabalho Criativo**. São Paulo: Ed. Cultrix, 1990.
7. Van Gundy, A. Organizational creativity and innovation. In: ISAKSEN, S. G (ed.). **Frontiers of creativity research**. Buffalo: Beraly, p. 73-84, 1987.
8. Zoghlin, Gilbert G. **De executivo a empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 1994.

<http://www.empreendedores.net/anexos/ARTIGO%20-%20J.Junior%20-%20EMPR-ESCOLA-INOVA%20-%20202.doc>

20/10/2006

Anexo XIX

5. As Medicinas Alternativas e a Atual Cultura em Saúde

O surgimento de novos modelos em cura e saúde a partir da segunda metade do século XX, sobretudo com o movimento social urbano denominado *contracultura*, desencadeado nos anos 60 e prolongado durante os anos 70 nos EUA e na Europa, incluiu a importação de modelos e sistemas terapêuticos distintos daqueles da nossa racionalidade médica, e mesmo opostos a ela, numa atitude, do ponto de vista deste trabalho, de rejeição cultural ao modelo estabelecido, em função das razões já apontadas.

Além da importação de antigos sistemas médicos, como a medicina tradicional chinesa e a ayurvédica, a reabilitação das medicinas populares ou *folk* do país (como as xamânicas ou as ligadas às religiões afro-indígenas) foi um evento histórico que atingiu não apenas o Brasil, mas o conjunto dos países latino-americanos, principalmente durante a década de 80, basicamente nos grandes centros urbanos.

Tal evento pode ser evidenciado pelos seguintes indícios, entre outros: grande desenvolvimento, nos centros urbanos, de farmácias e lojas de produtos naturísticos tradicionais ou recentes; reaparecimento, em feiras populares urbanas, do "erveiro" (vendedor de plantas medicinais) como agente de cura, e aparecimento, no noticiário da grande imprensa escrita e televisiva, de reportagens freqüentes sobre os efeitos curativos de terapias ou práticas terapêuticas não-convencionais, denotando aumento da procura das mesmas por um número significativo de pessoas.

Esse evento assinala também o boom das medicinas tradicionais complexas na sociedade ocidental, que passaram a ser denominadas de terapias, ou medicinas "alternativas", e começaram a disputar espaços não apenas junto à clientela liberal ou privada, mas também nos serviços de saúde, demandando uma legitimação institucional até então não reconhecida ou concebida, e obtendo paulatinamente espaços de inserção na rede pública. É necessário, entretanto, que se olhe agora um pouco mais de perto essas "medicinas alternativas", dada sua grande diversidade interna, bem como sua forma diferenciada de inserção e enraizamento na cultura dos países latino-americanos.

Podemos distinguir três grupos de "medicinas alternativas" na América Latina, todos com demanda atual significativa por parte da população, de acordo com os diferentes países, em função de seu estágio de maior ou menor desenvolvimento urbano-industrial, e de sua história cultural: a medicina tradicional indígena, que com mais precisão se deveria escrever no plural, devido à sua variedade, embora tenha um mesmo paradigma básico; a medicina de origem afro-americana, também plural, embora mais homogênea que a primeira; e as medicinas alternativas derivadas de sistemas médicos altamente complexos, recentemente introduzidas na cultura urbana dos países ocidentais.

Em primeiro lugar, deve ser salientada a mais antiga e persistente, apesar de todas as agressões culturais sofridas, que é a medicina de origem indígena, xamânica ou não-xamânica, nativa dos países que sofreram a colonização luso-espanhola. Tal medicina tradicional, também identificada como aborígine, primitiva, natural, não-formal, ou simplesmente medicina indígena, é realmente a expressão viva das culturas locais em muitos rincões do continente americano. Poder-se-ia afirmar, inclusive, sem medo de incorrer em erro, que constitui um dos aspectos mais dinâmicos de reprodução social dos grupos étnicos e de sua interação com as sociedades nacionais.

As práticas curativas domésticas e públicas dos grupos étnicos e das populações mestiças com forte ascendente nativo são parte indissociável das formas de vida, das cosmovisões

e dos sistemas de valor e de significação das culturas locais. Esse tipo de práticas, com seus recursos materiais, em geral erbolários, de vez em quando redescobertos pelo olhar civilizador do Ocidente, faz parte de verdadeiros sistemas médicos complexos, cuja racionalidade evidentemente difere do *logos* iluminista newtoniano.

As medicinas tradicionais indígenas, fortemente enraizadas nas culturas locais dos países sul-americanos, sobreviveram como puderam ao massacre cultural do período histórico da colonização, e ao da modernização que lhe sobreveio com o século XIX. Caracterizam-se como sistemas de cura nos quais a integração ou harmonia homem/natureza, e natureza/cultura é um sinônimo do que designaríamos, em nossa cultura, de equilíbrio para os indivíduos, e uma garantia de saúde para a comunidade.

O adoecimento é gerado pela desarmonia entre esses elementos fundamentais da vida, e restaurar a saúde, através da intervenção de xamãs, ou *brujos*, ou outros agentes de cura, é restabelecer a harmonia entre esses termos nos sujeitos, sempre vistos como um todo socioespiritual inserido na natureza.

Ali onde sobrevivem concepções "tradicionais" sobre a vida a enfermidade e a morte, e onde se conservam saberes e práticas médicas autóctones que reconhecem tipos de "males" não equiparáveis às doenças ocidentais, existe um pensamento diferente, que se convencionou denominar de "mágico-religioso" em Antropologia clássica. Sob a etiqueta genérica de formas mágico-religiosas, os atos terapêuticos gerados no interior dos sistemas médicos indígenas têm sido habitualmente reduzidos a um estereótipo de tipo xamânico, quando este é apenas uma das facetas da racionalidade médica indígena. Em muitas das cosmovisões indígenas, entretanto, o adoecimento é apenas um aspecto de uma categoria mais ampla, onde também se inclui a morte, o azar, os acidentes, o feitiço, o mau-olhado e outras desgraças.

Certamente a própria natureza oferece os meios para o restabelecimento ou cura, através do recurso terapêutico que a cultura ocidental denominou *fitoterapia*. As ervas, os minerais e não raramente os animais de cada região fornecem as bases terapêuticas desse sistema de cura, não exclusivamente operado por xamãs. Os "erveiros" são também agentes de cura bastante importantes no sistema, assim como farmacêuticos populares, trabalhando em farmácias de ervas e produtos naturais. As "benzedadeiras" e as parteiras são outros tantos agentes de cura contemporâneos que utilizam as formas de intervenção terapêutica derivada da tradição indígena na América do Sul, sobretudo no imenso território compreendido pela floresta e pelos rios ligados ao Amazonas.

Numerosas etnografias dão conta da existência atual da grande variedade de especialistas, ofícios e atos terapêuticos nos grupos sociais que habitam as regiões dos Andes e da Amazônia. As redes de intercâmbio e sistemas de apoio inter e intra-regionais, xamânicos e não-xamânicos, se reativaram e revitalizaram, apoiados na modernidade, que oferece vias de comunicação maiores e mais velozes.

Em alguns países da América do Sul, como na Colômbia, na Bolívia, no Equador e mesmo no Brasil, embora praticamente restrita ao neoxamanismo, a magia atribuída a alguns dos agentes de cura indígenas é impressionante; seu poder se exerce sobre a vida e a morte, sobre a sorte e a má sorte e, evidentemente, sobre as invejas e as maledicências dos "forasteiros". A procura da medicina tradicional indígena pelas populações pobres ou marginalizadas permanece, nessas regiões, um fato inconteste, e, em países como o Equador, 60 a 70% da população fazem uso dos recursos de tal medicina.

Em seguida à medicina tradicional indígena, há uma medicina em parte também originalmente xamânica, mas marcadamente mais religiosa que a primeira, relacionada com a população de origem africana, introduzida nos países da América do Sul e

América Central através **da** escravidão praticada no continente pelos colonizadores europeus, basicamente **a** partir do século XVII e desenvolvida durante os séculos XVIII e XIX com **o** tráfico de escravos vindos do continente africano.

Essa medicina tradicional, ou mais exatamente, esse sistema de cura complexo, que se enraizou fortemente na cultura das grandes fazendas e na dos centros urbanos por influência **da** força de trabalho escrava, também tem uma base terapêutica fortemente ancorada na *fitoterapia*. Entretanto, embora empregue **a** natureza como recurso básico de intervenção de cura, é inegavelmente mais espiritualista em sua abordagem dos fenômenos de adoecimento individual e grupal, e seu agente de cura mais importante é normalmente um sacerdote (ou sacerdotisa), através **da** figura do *pai de santo* ou *mãe de santo*, que opera terapeuticamente intermediando entidades espirituais, divindades de diversas hierarquias, geralmente em rituais em que possessão e exorcismo podem ter papel importante na cura.

Pertencendo **a** uma cultura de resistência, originária das culturas das tribos africanas, foi transmitida de geração **a** geração de um modo socialmente muito eficiente, tradicional, através do ensino iniciático e **da** filiação dos iniciados e devotos leigos **a** "casas" e linhas de espiritualidade ligadas **a** diversas divindades de origem africana. Seus praticantes, devotos e sua clientela podem ser encontrados há quase um século nos centros urbanos de vários países **da** América do Sul e Central (no Caribe) e, no Brasil, através **da** umbanda e do candomblé.

Esse sistema de cura tem atualmente enorme penetração nos centros urbanos brasileiros, nas camadas médias e baixas **da** população. Mesmo os pacientes que se tratam pela medicina convencional freqüentemente buscam as medicinas espiritualistas **da** umbanda, do candomblé e dos centros kardecistas, utilizando-as sincreticamente como forma terapêutica popular. As chamadas medicinas populares no Brasil são grandemente impregnadas por esse sistema tradicional⁵.

Em geral tal sistema de cura se encarrega do tratamento de "doenças espirituais" ou de origem espiritual (mau-olhado, feitiço etc.), ou então daquelas doenças para as quais **a** medicina ocidental não oferece ainda perspectiva de cura, ou cujo tratamento é considerado como excessivamente invasivo, como câncer, AIDS e várias doenças crônicas. Cobre, portanto, uma gama enorme de doenças orgânicas e não-orgânicas, empregando como meios terapêuticos, além dos "passes" espirituais, **a** fitoterapia e a prática de uma homeopatia popular de tradição secular na sociedade brasileira. Além disso, exige certas disposições, comportamentos e atitudes dos pacientes "em tratamento", como dietas especiais, formas de sentir e de pensar que facilitem **a** cura, além de oferendas de preces e alimentos, ou doações materiais às divindades ("orixás", no caso do Brasil), no sentido de propiciar **o** restabelecimento do paciente.

Finalmente, há um grupo de novas **terapias** designadas como "alternativas", "paralelas" ou "complementares" à biomedicina, introduzi das nos últimos vinte anos na cultura urbana dos países latino-americanos. Geralmente **trata**-se de **terapias** derivadas de sistemas médicos complexos tradicionais que têm sua própria racionalidade, como **a** medicina tradicional chinesa, **a** medicina ayurvédica, ou ainda **a** homeopatia. É dessas "medicinas alternativas" que me interessa falar detidamente neste trabalho, pois são elas que têm tido atualmente um grande crescimento, em termos de consumo, em nossa sociedade. São também aquelas que têm mais chance, por sua "tradutibilidade terapêutica", em termos de medicina ocidental, de se legitimarem frente à ciência e às instituições de saúde. São elas que têm sido **o** objeto do projeto "Racionalidades Médicas".

Tais **terapias** foram inicialmente demandadas por faixas populacionais jovens (20-35 anos) de classe média das grandes cidades, em sua grande maioria com cultura

universitária, relacionando-se com o estilo de "medicina naturista", que ganhou notoriedade nos anos 70 com a chegada do movimento de contracultura à América Latina. Além de incluir as grandes medicinas tradicionais do Oriente, como a medicina tradicional chinesa e a ayurveda, geralmente reinterpretadas e reapropriadas culturalmente de acordo com padrões ocidentais, incluem também reinterpretações da homeopatia e da fitoterapia populares, vistas como formas mais "naturais" de tratar as doenças, sem o "perigo" da iatrogenia da medicina convencional para a saúde.

Atualmente esse terceiro grupo de "medicinas alternativas" é cada vez mais buscado por todas as camadas da população, tendo-se difundido das mais cultivadas para as menos educadas formalmente. Sistemas médicos como a homeopatia e a medicina tradicional chinesa, mais conhecidos entre nós que a ayurveda, tenderam a ser institucionalizados e inseridos nos serviços públicos de saúde no Brasil, apesar de resistências oriundas da corporação médica.

Os três grupos de medicinas alternativas descritos acima têm atuado em interação, competição ou complementação no meio cultural atual, que apresenta forte tendência ao sincretismo terapêutico, tanto do lado do paciente como do lado do terapeuta. Tendem também, ao menos no Brasil, a um certo sincretismo institucional nos serviços de saúde, ditando a medicina ocidental científica a "função terapêutica" das medicinas ditas alternativas. Sob esta ótica, sistemas médicos complexos tradicionais, que têm sua racionalidade específica, tendem a ser "decompostos" em alguns dos seus elementos diagnósticos ou (sobretudo) terapêuticos, e a serem utilizados pela clientela de acordo com um certo "bom senso" classificatório de suas demandas de cuidados e de tratamento de doenças.

Neste caso, não se leva em consideração a racionalidade própria desses sistemas, cujo paradigma é teoricamente centrado na terapêutica, empiricamente baseado na observação sistemática de pacientes singulares, e terapeuticamente orientado para a escuta de sujeitos doentes, no sentido de estabelecer seu diagnóstico, em geral considerado um processo individual de adoecimento ligado a padrões específicos classificáveis de desarmonia.

A questão que se coloca, em termos socioantropológicos e mesmo filosóficos, em face dessas "medicinas alternativas", é a seguinte: em que poderiam essas medicinas, muitas vezes milenares, inovar, ou tornar-se, frente à nossa, em constante evolução tecnológica, um "novo modelo", ou trazer para a saúde das populações, neste fim de século e milênio, um "novo paradigma"? Poderiam efetivamente contribuir para superar, seja na diagnose, seja na terapêutica, uma medicina em revolução científica permanente? Em caso afirmativo, como e onde?

Referências

ALMEIDA, E. L.V. *Medicina hospitalar / medicina extra-hospitalar: duas medicinas?* Dissertação (Mestrado em Saúde Coletiva) – Instituto de Medicina Social da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1988.

ALMEIDA FILHO, N. *Epidemiologia sem números*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

ALMEIDA FILHO, N. *As razões da terapêutica*. Tese (Doutorado em Saúde Coletiva) – Instituto de Medicina Social da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1996.

BACHELARD, G. L. *La formación del Espíritu Científico*. Mexico: Siglo Veintiuno, 1985.

- BALINT, M. **O** *médico, seu paciente e a doença*. Rio de Janeiro: Ateneu, 1975.
- CAMARGO JR., K. R *As ciências da AIDS e a AIDS das ciências*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.
- CAMARGO JR., K. R *A medicina ocidental contemporânea. Cadernos de Sociologia*, Porto Alegre, v. 7, p. 129–150, dez. 1995.
- CANGUILHEM, G. **O** *normal e o patológico*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1981.
- CHAUVENNETT, A. **A** *lei e o corpo. Physis: Revista de Saúde Coletiva*. Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 131–148, 1991.
- CLAVREUL, J. A. **A** *ordem médica*. Rio de Janeiro: Brasiliense, 1983.
- COULTER, H. *Divided legacy: the schism in medical thought*. Berkeley, CA: North Atlantic Books, 1982.
- DASH, V. B. *Fundamentals of Ayurvedic medicine*. New Delhi: Konark Publ. PVT, s/d.
- DASH, V. B.; JUNIUS, A. M. M. **A** *handbook of Ayurveda*. New Delhi: Concept Publ. Co., 1987.
- EDDE, G. *La médecine Ayurvedique*. St. Jean-de-Braye: Dangles, 1985.
- FOUCAULT, M *O nascimento da clínica*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1978.
- FOUCAULT, M. *Microfísica do poder*. Rio de Janeiro: Graal, 1981.
- FRAWLEY, D. *Ayurvedic healing: a comprehensive guide*. Salt Lake City: Passage Press, 1989.
- GINZBURG, C. *Mitos, emblemas, sinais*. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.
- GONÇALVES, P. E. (Org.). *Medicinas alternativas: tratamentos não-convencionais*. São Paulo: Ibrasa, 1989.
- HABERMAS, J. *Conhecimento e interesse*. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987.
- HAINEMANN, S. *Organon de la medicina*. New Delhi: B. Jain Publishers, 1993.
- HERZLICH, C. **A** *problemática da representação social e sua utilidade no campo da doença. Physis: Revista de Saúde Coletiva*. Rio de Janeiro, v. 1, n. 2, p. 23–34, 1991.
- KENT, J. *Lesser Writings*. New Delhi: B. Jain Publishers, 1976.

© 2006 Instituto de Medicina Social **da** UERJ

Rua São Francisco Xavier, 524 - 7º andar, sala 7003-D
20550-900 Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (55 21) 2587-7303 ramal 248
Fax: (55 21) 2264-1142



publicacoes@ims.uerj.br

Acessado em :

<http://scholar.google.com/scholar?hl=pt->

[BR&lr=lang_pt&q=cache:HPLf4KCMOxIJ:www.scielo.br/scielo.php%3Fpid%3DS010](http://scholar.google.com/scholar?hl=pt-BR&lr=lang_pt&q=cache:HPLf4KCMOxIJ:www.scielo.br/scielo.php%3Fpid%3DS010)

[3-](http://scholar.google.com/scholar?hl=pt-BR&lr=lang_pt&q=cache:HPLf4KCMOxIJ:www.scielo.br/scielo.php%3Fpid%3DS010)

[73312005000300008%26script%3Dsci_arttext+O.M.S.+20%25+da+popula%C3%A7](http://scholar.google.com/scholar?hl=pt-BR&lr=lang_pt&q=cache:HPLf4KCMOxIJ:www.scielo.br/scielo.php%3Fpid%3DS010)

[%C3%A3o%C2%A7%C3%83%C2%A3o+trata+terapias+holisticas 24/10/06](http://scholar.google.com/scholar?hl=pt-BR&lr=lang_pt&q=cache:HPLf4KCMOxIJ:www.scielo.br/scielo.php%3Fpid%3DS010)

Anexo XX

Universidade Castelo Branco lança curso inédito de pós-graduação lato sensu em **terapias** naturais e holísticas

A Universidade Castelo Branco (UCB), através de sua Coordenação de Pesquisa e Pós-Graduação, em convênio com o Grupo Zênite, está com inscrições abertas para sua 2ª Turma do Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em **Terapias** Naturais e Holísticas, iniciativa inédita no país.

O Curso tem como base legal a Resolução nº 01/2001 do Conselho Nacional de Educação e está focado na sistematização do conhecimento holístico, sob a perspectiva terapêutica, numa abordagem transdisciplinar e capacita o profissional para que exerça de forma mais eficaz o seu trabalho, atualizando e aperfeiçoando os seus conhecimentos e habilidades, de maneira a integrar os aspectos conceituais e pragmáticos das **terapias** naturais e holísticas com os preceitos humanistas e filosóficos essenciais que lhes deram origem (sabedoria em ação).

O Curso será iniciado no dia 21 de agosto, com duração de 23 meses e aulas realizadas em um final de semana por mês e carga horária total de 514h/aula, a serem realizadas no Centro de Convenções do Hotel Augusto's, na Rua Bolivar, nº 119 - Copacabana - Rio de Janeiro - RJ.

O Curso objetiva a busca de novas alternativas na área da saúde, em sintonia com os novos paradigmas emergentes na sociedade atual, que convergem para o despertar do potencial do ser humano em sua unidade biopsicossocial, integrado

com a Natureza, o Universo e suas dimensões energéticas e espirituais mais sutis e profundas.

Vale ressaltar que a Organização **Mundial** de Saúde - OMS **reconhece**, através de dados oficiais, que cerca de 80% (oitenta por cento) das doenças que afligem o mundo moderno podem ser tratadas exclusivamente pelas **terapias** naturais e holísticas. Estudos desenvolvidos pela Organização Internacional do Trabalho - OIT comprovam que a atividade de terapeuta naturista-holístico desponta como uma das profissões mais promissoras, com excelentes projeções para o setor.

As inscrições para seleção serão aceitas no período de 7 de junho a 9 de agosto de 2004 na Secretaria Geral do Curso, na Rua Evaristo da Veiga, nº 41 - Sala 1005 - Centro - Rio de Janeiro - RJ. Poderão participar do Curso pessoas com nível superior (3º grau) em qualquer área do conhecimento.

Fonte: UCB

http://72.14.209.104/search?q=cache:25x1HSZZRTwJ:www.universia.com.br/html/noticia/noticia_dentrodocampus_bdeib.html+organiza%C3%A7ao+mundial+de+saude+reconhece+terapias+holisticas&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=5&lr=lang_pt
24/10/06

Anexo XXI

Fluxo de caixa para imóvel alugado

FLUXO DE CAIXA													
RECEITAS	CUSTOS INCREMENTAIS			TOTAL	FLUXO CX ANTES IR	IR	ALÍQUOTA:	27,60%	FLUXO CX DEPOSITAR	DEPRECIACÃO	FLUXO DE CAIXA FINAL		
	FIXO	GIRO	FIXOS								VARIÁVEIS	TOTAL	ENTRADAS
ANEXO INCREMENTAIS	INVESTIMENTO CUSTOS OPERACIONAIS INCREMENTAIS			TOTAL	FLUXO CX ANTES IR	IR	ALÍQUOTA:	27,60%	FLUXO CX DEPOSITAR	DEPRECIACÃO	ENTRADAS	SAÍDAS	FLUXO LÍQ.
0	27.373,00	5.000,00			32.373,00	(32.373,00)			(32.373,00)			32.373,00	(32.373,00)
1	247.905,00		189.539,04	13.456,29	202.995,33	44.909,67	28.056,22		16.853,45	2.347,00	250.252,00	231.051,55	19.200,45
2	396.648,00		271.354,21	15.733,05	287.087,26	109.560,74	48.508,38		61.052,36	2.347,00	398.995,00	335.595,64	63.399,36
3	415.536,00		287.522,57	16.500,81	304.023,38	111.512,62	51.105,48		60.407,14	2.347,00	417.883,00	355.128,86	62.754,14
4	415.536,00		293.522,57	16.500,81	310.023,38	105.512,62	51.105,48		54.407,14	2.347,00	417.883,00	361.128,86	56.754,14
5	415.536,00		293.522,57	16.500,81	310.023,38	105.512,62	51.105,48		54.407,14	2.347,00	417.883,00	361.128,86	56.754,14
6
7
8
9
10

ESPECIFICAÇÕES	SITUAÇÃO ATUAL	SITUAÇÃO FUTURA				
		1	2	3	4	5
I - RECEITAS						
a) Venda de serviços (de produtos p	-	247.905,00	396.648,00	415.536,00	415.536,00	415.536,00
Sub-total	-	247.905,00	396.648,00	415.536,00	415.536,00	415.536,00
II - CUSTOS						
a) Fixos						
- Salários (M.O. Indireta)		12.183,33	12.183,33	12.183,33	12.183,33	12.183,33
- Encargos Sociais		4.300,72	4.544,38	4.544,38	4.544,38	4.544,38
- Honorários da Diretoria ou Pro-L	-	24.000,00	30.000,00	36.000,00	42.000,00	42.000,00
- INSS atômomo		4.800,00	6.000,00	6.724,37	6.724,37	6.724,37
- Prestação de serviço Autônomos		123.952,50	198.324,00	207.768,00	207.768,00	207.768,00
- Seguros		764,20	764,20	764,20	764,20	764,20
- Segurança Ronda		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
- IPTU		931,29	931,29	931,29	931,29	931,29
- Depreciação		9.566,90	9.566,90	9.566,90	9.566,90	9.566,90
- Gastos de Manutenção	-	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00
Sub-total	-	182.358,94	264.174,11	280.342,47	286.342,47	286.342,47
b) Variáveis						
- Serviços Bancários	-	1.704,00	2.424,00	2.515,44	2.515,44	2.515,44
- Desp. Abertura empresa		681,00	-	-	-	-
- Despesa de instalações de abertura		1.200,00	-	-	-	-
- Desp. Administrativas		1.560,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
- Desp. Materiais Limpeza		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
- Materia-prima		1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
- Água	-	660,00	1.056,00	1.106,28	1.106,28	1.106,28
- Energia Elétrica	-	2.520,00	4.053,96	4.382,64	4.382,64	4.382,64
- Telefone	-	2.280,00	3.667,80	3.965,16	3.965,16	3.965,16
Sub-total	-	12.525,00	14.801,76	15.569,52	15.569,52	15.569,52
III - RESULTADO (I - II)	-	53.021,06	117.672,13	119.624,01	113.624,01	113.624,01

CÁLCULO QUANDO O IMÓVEL É PRÓPRIO

Anexo XXIV

ESPECIFICAÇÕES	SITUAÇÃO ATUAL	SITUAÇÃO FUTURA				
		1	2	3	4	5
I - RECEITAS						
a) Venda de serviços (de produtos p	-	247.905,00	396.648,00	415.536,00	415.536,00	415.536,00
Sub-total	-	247.905,00	396.648,00	415.536,00	415.536,00	415.536,00
II - CUSTOS						
a) Fixos						
- Salários (M.O. Indireta)		12.183,33	12.183,33	12.183,33	12.183,33	12.183,33
- Encargos Sociais		4.300,72	4.544,38	4.544,38	4.544,38	4.544,38
- Honorários da Diretoria ou Pro-La	-	24.000,00	30.000,00	36.000,00	42.000,00	42.000,00
- INSS atônomo		4.800,00	6.000,00	6.724,37	6.724,37	6.724,37
- Prestação de serviço Autônomos		123.952,50	198.324,00	207.768,00	207.768,00	207.768,00
- Seguros		764,20	764,20	764,20	764,20	764,20
- Segurança Ronda		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
- IPTU		931,29	931,29	931,29	931,29	931,29
- Depreciação		2.347,00	2.347,00	2.347,00	2.347,00	2.347,00
- Aluguéis		14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
- Gastos de Manutenção	-	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00
Sub-total	-	189.539,04	271.354,21	287.522,57	293.522,57	293.522,57
b) Variáveis						
- Serviços Bancários	-	1.704,00	2.424,00	2.515,44	2.515,44	2.515,44
- Desp. Abertura empresa		681,00	-	-	-	-
- Despesa de instalações de abertura		1.200,00	-	-	-	-
- Desp. Administrativas		1.560,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
- Desp. Materiais Limpeza		840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
- Matéria-prima		1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
- IPTU		931,29	931,29	931,29	931,29	931,29
- Água	-	660,00	1.056,00	1.106,28	1.106,28	1.106,28
- Energia Elétrica	-	2.520,00	4.053,96	4.382,64	4.382,64	4.382,64
- Telefone	-	2.280,00	3.667,80	3.965,16	3.965,16	3.965,16
Sub-total	-	13.456,29	15.733,05	16.500,81	16.500,81	16.500,81
III - RESULTADO (I - II)	-	44.909,67	109.560,74	111.512,62	105.512,62	105.512,62

CÁLCULO QUANDO O IMÓVEL É ALUGADO.

