Plano de negócios: Vida Segura – Saúde e Segurança Ocupacional (Parte 2 - página 77 a 114)

Anderson Monteiro Dela Culeta Santoro[1]; Lucas Caitano Medeiros[1]; Natalia Dias Lemes[1]; Nilton Rogério Marcondes[2], Eliana Josefa da Silva[2]; Norberto Luiz de França Paul[2]

4.7 Plano Financeiro

O plano financeiro é um estudo sobre as decisões futuras, servindo como uma declaração, a qual estabelece os objetivos financeiros que devem ser alcançados (Ross et al., 2013).

O gestor financeiro também precisa pensar sobre os investimentos necessários para atingir os objetivos de longo prazo e os financiamentos que deverão ser contratados pela organização (Brealey et al., 2013).

Os planos financeiros de curto prazo (operacionais) especificam ações financeiras de curto prazo e o impacto esperado dessas ações (Gitman, 2010).

4.7.1 – Estimativa dos investimentos fixos

De acordo com Gitman (2010) o capital social de uma empresa é definido como o valor nominal de suas ações ordinárias, ou seja, onde o capital social de uma empresa inclui a totalidade do capital integralizado

Segundo o SEBRAE (2019) o investimento fixo são todos os recursos financeiros utilizados para adquirir bens e dar início ao negócio. Assim, estão incluídos móveis, equipamentos, decoração entre outros.

Portanto, o investimento fixo ou capital social é o valor de ordem que a empresa apresenta para ser investido em bens tangíveis e que movimentam a empresa, como equipamentos, maquinários, estoque, salas ou prédios.

Tabela 8: Estimativa de Investimentos Fixos.

Descrição	Quant.	Valor unitário (R$)	Valor total (R$)	%
Audiomêtro	1	5.000,00	5.000,00	4.89
Cabine Audiometrica	1	2.600,00	2.600,00	2.54
Cadeiras para atendimento e espera	4	700,00	2.800,00	2.74
Computadores	7	3.000,00	21.000,00	20.52
Eletrocardiograma	1	2.000,00	2.000,00	1.96
Eletroencefalograma	1	5.600,00	5.600,00	5.47
Escada para Maca	2	200,00	400,00	0.39
Maca	2	560,00	1.120,00	1.09
Mesas para atendimento	4	450,00	1.800,00	1.76
Unidade móvel de atendimento	1	60.000,00	60.000,00	58.64
Total			**102.320,00**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Conforme Tabela 8, descriminando os investimentos fixo, sendo o maior custo a ser operacionalizado é a unidade móvel que representa 58,64% do investimento fixo para início da operação.

Outro custo significativo do investimento fixo é a aquisições de computadores, representando assim 20,52%, os itens apresentados somam 20,84%, totalizando, portanto, R$ 102.320,00 (Cento e dois mil, trezentos e vinte reais) de investimento fixo.

4.7.2 – Capital de giro

O capital de giro é composto pelos recursos (dinheiro, crédito, estoques etc.) que são necessários para bancar a liquidez, isto é, possibilitar que a sua empresa continue funcionando (SEBRAE 2019).

Capital de giro é um ativo circulante, representando a porção do investimento que circula de uma forma para outra, no curso normal das atividades da empresa (Gitman, 2010).

Conclui-se que o capital de giro representa toda a porção do investimento circulante dentro da empresa e que proporciona o funcionamento das empresas através de recursos circulantes.

Tabela 9: Prazos Médios de Recebimento.

Prazo	Média ponderada (dias)	%
30 dias	6	20.00
45 dias	36	80.00
Total	**42**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

A Tabela 9 representa os prazos médios de recebimento perante os nossos clientes, que logo serão contratos anuais, sendo a forma de pagamento parcelado mensalmente, ou seja, realização de campanhas e programas/laudos realizados dentro do mês serão faturados, gerando assim a fatura sobre tal prestação do serviço, gerando a nota fiscal e envio do boleto ou transferência bancária com o prazo médio de pagamento em 30 a 45 dias dependendo da negociação feita com o cliente final.

Tabela 10: Prazos Médios de Pagamentos.

Prazo	Média ponderada (dias)	%
15 dias	1.5	10.00
30 dias	21	70.00
45 dias	9	20.00
Total	**31.5**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Já a Tabela 10 o prazo médio para pagamento perante os nossos fornecedores, variando conforme o contrato e a barganha realizada com a contratada, variando de 15, 30 e 45 dias após a prestação do serviço.

Tabela 11: Resultados dos Prazos Médios e Necessidade de Capital.

Ciclo Financeiro	20.5 dias
Prazo Médio de Estoque	10 dias
Prazo Médio de Recebimento	42 dias
Prazo Médio de Pagamento	31.5 dias

Giro de Caixa Anual	17.56 dias

Necessidade de Capital de Giro	R$ 156.841,74
Desembolso Anual	R$ 2.227.464,62
Reserva Finaceira	R$ 30.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na Tabela 11, é apresentado o resultado sobre os prazos de recebimento e pagamento conforme Tabelas 9 e 10, representando o ciclo financeiro em média de 21 dias e com um giro de caixa em média de 18 dias, resultando em uma necessidade de capital de giro em R$ 156.841,74 (cento e cinquenta e seis mil, oitocentos e quarenta e um reais e setenta e quatro centavos).

4.7.3 – Investimentos pré-operacionais

Fazem parte do investimento pré-operacional os gastos com a formalização da empresa, a licença do ônibus, estudos de viabilidade, pesquisa de mercado, desenvolvimento de protótipos, despesas legais, o treinamento da equipe terceirizada, o contador, o registro de marca entre outros investimentos (SEBRAE, 2019).

Tabela 12: Investimento Pré-Operacional.

Descrição	Valor total (R$)	%
Criação e registro da marca	1.200,00	1.34
Customização unidade móvel	75.000,00	83.61
Gastos de legalização	2.500,00	2.79
Marketing para inauguração	5.000,00	5.57
Softwares de gestão	1.500,00	1.67
Taxas e licenças	2.500,00	2.79
Treinamento da equipe	500,00	0.56
Uniformes e crachás	1.500,00	1.67
Total	**89.700,00**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

A Tabela 12 nos mostra os investimentos pré-operacionais, sendo o de maior peso a customização da unidade móvel, representando 83,61% do valor total a ser investido, os demais representam 16,39% dos custos a serem pré-operacionalizado,

como gastos com a legalização, criação e registro da marca, softwares de gestão dentre outros apresentados acima.

4.7.4 – Investimento total

O investimento total é o montante dos investimentos, correspondem ao valor agregado do capital de giro, estimativa dos investimentos fixos e pré-operacionais. Ou seja, é o aglomerado dos investimentos sejam eles físicos ou financeiros.

Tabela 13: Investimento Total – Aplicação dos Recursos.

Descrição	Valor (R$)	%
Anderson M. D. C. Santoro	121.287,25	33.33 %
Natalia D. Lemes	121.287,25	33.33 %
Lucas C. Medeiros	121.287,24	33.33 %
Total	**363.861,74**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Conforme Tabela 13 é apresentado as fontes de recursos distribuídas entre os investidores, neste caso representada pelos sócios tornando a divisão igualitária em 33,33 % para cada membro societário.

Tabela 14: Investimentos Totais.

Descrição	Valor (R$)	%
Investimentos fixos	102.320,00	28.12
Investimentos pré-operacionais	89.700,00	24.65
Estoque inicial	15.000,00	4.12
Capital de giro	156.841,735	43.10
Total	**363.861,735**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na Tabela 14, descriminamos o total de investimento a ser aplicado, sendo divididos em investimentos fixos, investimentos pré-operacionais, estoque inicial e capital de giro, somando assim o valor total de investimento em R$ 363.861,74

(Trezentos e sessenta e três mil, oitocentos e sessenta e um reais e setenta e quatro centavos).

Abaixo a Tabela 15 demonstra a distribuição das fontes de recursos totais, sendo, portanto, fontes de recursos próprios:

Tabela 15: Distribuição das Fontes de Investimentos.

Descrição	Valor (R$)	%
Fontes de recurso próprio	363.861,74	100.00
Fontes de recurso de terceiros	0,00	0.00
Total	**363.861,74**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

No Gráfico10, é representado a distribuição dos investimentos totais, referenciando a Tabela 15, demonstrando em formato de gráfico pizza os investimentos totais na composição deste plano de negócio.

Gráfico 10: Distribuição de Investimento Totais.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.5 – Estimativa do faturamento mensal

Sendo por estimativa mensal, os valores dos tributos serão calculados mediante aplicação de percentuais específicos sobre a receita bruta da empresa, mês

a mês, e pagos até o último dia útil do mês subsequente ao da apuração. Esses percentuais são estabelecidos pela Receita Federal e variam de acordo com as atividades desenvolvidas pela empresa (Gitman,2010).

A utilização do lucro real com base na apuração por estimativa mensal apresenta a vantagem de possibilitar que a empresa, até o final do ano -calendário, efetue levantamento geral e confronto de todas as receitas, despesas, ganhos e perdas, identificando o efetivo montante a ser pago com base no resultado apurado no ano inteiro (Gitman,2010).

Na Tabela 16, demonstramos os produtos de revenda e os serviços que inicialmente serão prestados e seu respectivo valor de venda.

Tabela 16: Produtos e Serviços comercializados.

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R$)
Admissional - Exame	Serviço	70,00
AET	Serviço	450,00
Alocação Unidade Móvel	Serviço	100,00
Demissional - Exame	Serviço	70,00
Engenheiro (por laudo)	Serviço	1.050,00
EPI - Abafador de ruídos	Revenda	35,00
EPI - Botas	Revenda	120,00
EPI - Capacete	Revenda	76,00
EPI - Cinto de segurança	Revenda	250,00
EPI - Luva	Revenda	55,00
EPI - Óculos de proteção	Revenda	45,00
EPI - Protetor Auditivo	Revenda	18,00
Gestão Mensal (por vida ativa)	Serviço	5,00
In Company (Audio)	Serviço	41,00
In Company (Cardio)	Serviço	45,00
In Company (Complementares)	Serviço	120,00
In Company (Encefalo)	Serviço	55,00
In Company (Exame Clínico)	Serviço	50,00
Palestras	Serviço	800,00
PCMSO	Serviço	1.500,00
PGR	Serviço	1.050,00
Técnico de SST (por laudo)	Serviço	950,00
Treinamentos	Serviço	1.600,00
Visita Técnica	Serviço	1.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

A Tabela 17 demonstra a projeção da receita baseada em uma projeção e estimativa de faturamento por cada item que iremos revender e fornecer aos nossos clientes.

Tabela 17: Itens Comercializados Sobre a Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R$)	Valor total	%
Admissional - Exame	Serviço	50	70,00	3.500,00	1.65
AET	Serviço	20	450,00	9.000,00	4.25
Alocação Unidade Móvel	Serviço	1	100,00	100,00	0.05
Demissional - Exame	Serviço	20	70,00	1.400,00	0.66
Engenheiro (por laudo)	Serviço	20	1.050,00	21.000,00	9.93
EPI - Abafador de ruídos	Produto de revenda	3	35,00	105,00	0.05
EPI - Botas	Produto de revenda	3	120,00	360,00	0.17
EPI - Capacete	Produto de revenda	3	76,00	228,00	0.11
EPI - Cinto de segurança	Produto de revenda	3	250,00	750,00	0.35
EPI - Luva	Produto de revenda	50	55,00	2.750,00	1.30
EPI - Óculos de proteção	Produto de revenda	3	45,00	135,00	0.06
EPI - Protetor Auditivo	Produto de revenda	3	18,00	54,00	0.03
Gestão Mensal (por vida ativa)	Serviço	1000	5,00	5.000,00	2.36
In Company (Audio)	Serviço	200	41,00	8.200,00	3.88
In Company (Cardio)	Serviço	100	45,00	4.500,00	2.13
In Company (Complementares)	Serviço	300	120,00	36.000,00	17.02
In Company (Encefalo)	Serviço	100	55,00	5.500,00	2.60
In Company (Exame Clínico)	Serviço	300	50,00	15.000,00	7.09
Palestras	Serviço	2	800,00	1.600,00	0.76
PCMSO	Serviço	20	1.500,00	30.000,00	14.18
PGR	Serviço	20	1.050,00	21.000,00	9.93
Técnico de SST (por laudo)	Serviço	20	950,00	19.000,00	8.98
Treinamentos	Serviço	4	1.600,00	6.400,00	3.02
Visita Técnica	Serviço	20	1.000,00	20.000,00	9.45
Total			-	**211.582,00**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na Tabela 18 apresenta a projeção de receita, baseada uma taxa inicial de crescimento em 4% ao mês, conforme abaixo, é apresentado a evolução da receita mensalmente.

Tabela 18: Projeção Mensal da Receita.

Descrição	Valor (R$)
Mês 1	211.582,00
Mês 2	220.045,28
Mês 3	228.847,091
Mês 4	238.000,975
Mês 5	247.521,014
Mês 6	257.421,854
Mês 7	267.718,729
Mês 8	278.427,478
Mês 9	289.564,577
Mês 10	301.147,16
Mês 11	313.193,046
Mês 12	325.720,768

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

A tabela 19 há uma representação anual, sendo considerado o primeiro ano de atividade e segundo ano de atividade.

Tabela 19: Projeção Anual da Receita

Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 7%

Descrição	Valor (R$)
Primeiro Ano	3.179.189,972
Segundo Ano	3.401.733,27

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

No Gráfico 11 está a composição dos 5 melhores serviços para geração de receita, sendo nosso maior foco, o atendimento *In Company*, contemplando assim a realização de exames laboratoriais como principal fonte de geração de receita:

Gráfico 11: Top 5 Serviços de Receitas.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Atualmente, a onda da integração vertical parece estar esmorecendo. As empresas estão descobrindo que é mais eficiente fazer a terceirização ou *outsourcing* de muitos e variados serviços ou produções (Brealey *et al*., 2013).

> Com a globalização, a desregulamentação, a fragmentação do mercado, o crescente poder dos clientes, as questões ambientais e todas as notáveis evoluções em tecnologia da comunicação, o mundo tornou-se inquestionavelmente um lugar muito diferente para as empresas (Kotler; Keller, 2018).

Também para Kotler uma das maiores mudanças na realidade do *marketing* é a terceirização, que por sua vez, visa o aumento da aquisição de bens e serviços sendo estrangeiros ou nacionais.

Tabela 20: Estimativa de Custo de Produto de Revenda.

Produtos de Revenda

Descrição	Valor de aquisição (R$)	Preço de venda (R$)
EPI - Abafador de ruídos	18,00	35,00
EPI - Botas	18,00	120,00
EPI - Capacete	30,00	76,00
EPI - Cinto de segurança	100,00	250,00
EPI - Luva	15,00	55,00
EPI - Óculos de proteção	23,00	45,00
EPI - Protetor Auditivo	10,00	18,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

A Tabela 20 representa os produtos de revenda que serão ofertados ao cliente devido a necessidade de utilização dependendo do grau de risco em que os colaboradores são expostos no ambiente de trabalho.

Tabela 21: Estimativa de Custo de Serviços.

Serviços

Admissional - Exame					Preço de venda: R$ 50,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico Generalista	1	1	20,00	100.00	R$20.00
Total				**100**	**20,00**

AET					Preço de venda: R$ 450,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	180,00	100.00	R$180.00
Total				**100**	**180,00**

Alocação Unidade Móvel					Preço de venda: R$ 100,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Motorista	1	1	2.000,00	100.00	R$2,000.00
Total				**100**	**2.000,00**

Visita Técnica					Preço de venda: R$ 1.000,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	400,00	100.00	R$400.00
Total				**100**	**400,00**

In Company (Exame Clínico)					Preço de venda: R$ 50,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico Generalista	1	1	20,00	100.00	R$20.00
Total				**100**	**20,00**

Demissional - Exame					Preço de venda: R$ 50,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico Generalista	1	1	20,00	100.00	R$20.00
Total				**100**	**20,00**

Engenheiro (por laudo)					Preço de venda: R$ 1.050,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Engenheiro de Segurança	1	1	420,00	100.00	R$420.00
Total				**100**	**420,00**

Gestão Mensal (por vida ativa)					Preço de venda: R$ 5,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Sistema	1	1	2,00	100.00	R$2.00
Total				**100**	**2,00**

In Company (Audio)					Preço de venda: R$ 41,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Fonoaudiologa	1	1	16,40	100.00	R$16.40
Total				**100**	**16,40**

In Company (Cardio)					Preço de venda: R$ 45,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	18,00	100.00	R$18.00
Total				**100**	**18,00**

In Company (Complementares)					Preço de venda: R$ 120,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	48,00	100.00	R$48.00
Total				**100**	**48,00**

In Company (Encefalo)					Preço de venda: R$ 55,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	22,00	100.00	R$22.00
Total				**100**	**22,00**

Palestras					Preço de venda: R$ 800,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Palestrante	1	1	350,00	100.00	R$350.00
Total				**100**	**350,00**

PCMSO					Preço de venda: R$ 1.500,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico do Trabalho	1	1	200,00	100.00	R$200.00
Total				**100**	**200,00**

PGR					Preço de venda: R$ 1.050,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	300,00	100.00	R$300.00
Total				**100**	**300,00**

Técnico de SST (por laudo)					Preço de venda: R$ 950,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	380,00	100.00	R$380.00
Total				**100**	**380,00**

Treinamentos					Preço de venda: R$ 1.600,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	640,00	100.00	R$640.00
Total				**100**	**640,00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na tabela 21 estão representados os custos unitários de cada serviço que será oferecido. Como pode perceber, o valor de venda sobre o item “Alocação da unidade móvel”, está inferior ao valor de Insumo, sendo este a terceirização do motorista que será realizado a prestação deste serviço somente sob demanda, porém sendo este não apresentando o prejuízo sobre tal serviços, o que será agregado com os outros serviços no ato desta prestação, complementando o custo deste item.

4.7.7 – Estimativa dos custos de comercialização

Na Tabela 22 está discriminado os custos variados perante a comercialização dos serviços e produtos oferecidos pela Vida Segura, contendo a comissão de vendas, previsão de inadimplência, e propagando e publicidade, considerando o aumento sobre a receita o investimento trimestral sobre este recurso para alavancar e engajar possíveis clientes em potencial.

Tabela 22: Estimativa de Comercialização – Custos Variáveis.

Descrição	Receita (R$)	Percentual (%)	Total (R$)
Comissões	211.582,00	1.50	3.173,73
Previsão de inadimplência	211.582,00	3.00	6.347,46
Propaganda	211.582,00	2.00	4.231,64
Total			**13.752,83**

Impostos

Descrição	Receita (R$)	Percentual (%)	Total (R$)
Simples	211.582,00	14.30	30.256,226
Total			**30.256,226**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

O custo variável de impostos é sobre a prestação dos serviços/produtos, considerando a alíquota de 14,30% do simples nacional, apenas reforçando que há variação sobre a receita anual sobre o cálculo do simples nacional, consideramos o cálculo simplificado para esta projeção.

Na Tabela 23 é demonstrado mensalmente a previsão de custos variados de acordo com um crescimento de 1,5% destes custos.

Tabela 23: Projeção Mensal de Custos Variáveis.

Descrição	Valor (R$)
Mês 1	40.577,056
Mês 2	41.185,712
Mês 3	41.803,498
Mês 4	42.430,55
Mês 5	43.067,008
Mês 6	43.713,013
Mês 7	44.368,709
Mês 8	45.034,239
Mês 9	45.709,753
Mês 10	46.395,399
Mês 11	47.091,33
Mês 12	47.797,70

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.8 Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Na Tabela 24 a seguir, representa os custos mensais de comercialização, assim como na projeção de receita, a taxa inserida de custos é 4% sobre o crescimento da receita, respeitando assim o mesmo fluxo e a variação.

Tabela 24: Projeção Mensal de Custos.

Descrição	Valor (R$)
Mês 1	75.287,00
Mês 2	78.298,48
Mês 3	81.430,419
Mês 4	84.687,636
Mês 5	88.075,141
Mês 6	91.598,147
Mês 7	95.262,073
Mês 8	99.072,556
Mês 9	103.035,458
Mês 10	107.156,876
Mês 11	111.443,152
Mês 12	115.900,878

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na Tabela 25 apresenta a demonstração anual, sendo considerado o primeiro ano de atividade e segundo ano de atividade.

Tabela 25: Projeção Anual de Custos.

Descrição	Valor (R$)
Primeiro Ano	1.131.247,816
Segundo Ano	1.210.435,163

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.9 Estimativa dos custos com mão de obra

A mão de obra é um fator essencial na produção, e seu custo muitas vezes é considerado parte dos custos operacionais de uma empresa. Inclui não apenas o salário ou pagamento direto aos trabalhadores, mas também os benefícios

associados, como seguro de saúde, aposentadoria, treinamento e outros custos relacionados aos funcionários (Brealey et al., 2013).

Existem diferentes tipos de mão de obra, incluindo mão de obra qualificada (trabalhadores com habilidades específicas ou treinamento) e mão de obra não qualificada (trabalhadores sem treinamento especializado). A gestão eficaz da mão de obra é crucial para o sucesso de qualquer organização (Brealey et al., 2013).

Na Tabela 26 estão representados os custos perante a prestação dos serviços para elaboração dos programas e laudos obrigatórios, sendo a estimativa de custo de cada produção, representando em média 40% do custo do valor de venda, sendo profissionais terceirizados como Técnico de Segurança do Trabalho, Engenheiro de Segurança e Médico do Trabalho.

Tabela 26: Estimativa de Custo com mão de Obra – Programas/Laudos.

PCMSO					**Preço de venda: R$ 1.500,00**
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico do Trabalho	1	1	200,00	100.00	R$200.00
Total				**100**	**200,00**

PGR					**Preço de venda: R$ 1.050,00**
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	300,00	100.00	R$300.00
Total				**100**	**300,00**

Técnico de SST (por laudo)					**Preço de venda: R$ 950,00**
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	380,00	100.00	R$380.00
Total				**100**	**380,00**

Engenheiro (por laudo)					**Preço de venda: R$ 1.050,00**
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Engenheiro de Segurança	1	1	420,00	100.00	R$420.00
Total				**100**	**420,00**

Visita Técnica					Preço de venda: R$ 1.000,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	400,00	100.00	R$400.00
Total				**100**	**400,00**

AET					Preço de venda: R$ 450,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Segurança	1	1	180,00	100.00	R$180.00
Total				**100**	**180,00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Na Tabela 27, estão os profissionais que executaram a prestação de serviço no atendimento da modalidade de atendimento móvel (*In Company*). Representando esta mão de obra essencial para o funcionamento, sendo eles Médico Generalista, Técnico(a) de Enfermagem e Fonoaudióloga.

Tabela 27: Estimativa de Custo com mão de Obra – Serviços *In Company.*

In Company (Encefalo)					Preço de venda: R$ 55,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	22,00	100.00	R$22.00
Total				**100**	**22,00**

Alocação Unidade Móvel					Preço de venda: R$ 100,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Motorista	1	1	2.000,00	100.00	R$2,000.00
Total				**100**	**2.000,00**

In Company (Audio)					Preço de venda: R$ 41,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Fonoaudiologa	1	1	16,40	100.00	R$16.40
Total				**100**	**16,40**

In Company (Cardio)					Preço de venda: R$ 45,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	18,00	100.00	R$18.00
Total				**100**	**18,00**

In Company (Complementares)					Preço de venda: R$ 120,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Técnico de Enfermagem	1	1	48,00	100.00	R$48.00
Total				**100**	**48,00**

In Company (Exame Clínico)					Preço de venda: R$ 50,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R$)	%	Valor total (R$)
Médico Generalista	1	1	20,00	100.00	R$20.00
Total				**100**	**20,00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.10 Estimativa do custo com depreciação

A depreciação é uma despesa contábil que reconhece a diminuição do valor do ativo ao longo de sua vida útil. Ela é importante porque reconhece que os ativos têm uma vida útil finita e, eventualmente, precisarão ser substituídos.

Origina um benefício fiscal anual igual ao produto da depreciação pela taxa marginal de imposto. Esses benefícios fiscais da depreciação do projeto dependem da taxa de inflação efetiva futura. Se acelerada, reduz os fluxos de caixa de curto prazo e, portanto, reduz o VPL do projeto. (Brealey et al., 2013).

Na Tabela 28 ocorre a depreciação dos equipamentos, móveis e automóvel que serão adquiridos no investimento inicial, conforme Tabela 08, elencamos a vida útil para cada item, o valor residual, a depreciação mensal e anual.

Tabela 28: Depreciação Equipamentos e Utilidades.

Descrição	Vida útil	Val. residual (R$)	Val. total (R$)	Depreciação anual (R$)	Depreciação mensal (R$)
Audiomêtro	10 anos	200,00	5.000,00	480,00	40,00
Cabine Audiometrica	10 anos	260,00	2.600,00	234,00	19,50
Cadeiras para atendimento e espera	10 anos	210,00	2.800,00	259,00	21,583
Computadores	5 anos	3.000,00	21.000,00	3.600,00	300,00
Eletrocardiograma	10 anos	200,00	2.000,00	180,00	15,00
Eletroencefalograma	10 anos	210,00	5.600,00	539,00	44,917
Escada para Maca	10 anos	40,00	400,00	36,00	3,00
Maca	10 anos	112,00	1.120,00	100,80	8,40
Mesas para atendimento	10 anos	280,00	1.800,00	152,00	12,667
Unidade móvel de atendimento	4 anos	15.000,00	60.000,00	11.250,00	937,50
Total				**16.830,80**	**1.402,567**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Os custos fixos, também conhecidos como custos indiretos. São aqueles que não variam segundo a produção ou a receita de vendas. Todo mês uma empresa deve cobrir aluguel, energia, juros, folha de pagamento etc., independentemente do nível

de produção. Mesmo se a produção aumentar ou diminuir, os custos fixos operacionais permanecerão essencialmente os mesmos (Kotler; Keller, 2018).

Conforme Tabela 29, são discriminados os custos fixos operacionais que serão de extrema importância para o funcionamento da operação.

Tabela 29: Custos Fixos Operacionais.

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	150,00	0.32
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.500,00	3.17
Depreciação	1.402,57	2.97
Encargos sociais sobre pró-labore	6.000,00	12.70
Encargos sociais sobre salários	651,00	1.38
Honorários contábeis	1.500,00	3.17
Luz	250,00	0.53
Marketing e propaganda	1.500,00	3.17
Materiais de limpeza	300,00	0.64
Material de escritório	200,00	0.42
Pró-labore	30.000,00	63.49
Salários e Benefícios	1.850,00	3.92
Seguro Incêncio	540,00	1.14
Seguro Unidade Móvel	700,00	1.48
Tarifas bancárias	150,00	0.32
Telefone e internet	560,00	1.19
Total	**47.253,57**	**100.00**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

De acordo com a Tabela 30, demonstramos a projeção mensal dos custos fixos operacionais. Não consideramos crescimento sobre os custos, uma vez que inicialmente os custos irão se manter durante o primeiro ano e segundo ano de operação.

Tabela 30: Custos Fixos Operacionais Mensal.

Descrição	Valor (R$)
Mês 1	47.253,57
Mês 2	47.253,57
Mês 3	47.253,57
Mês 4	47.253,57
Mês 5	47.253,57
Mês 6	47.253,57
Mês 7	47.253,57
Mês 8	47.253,57
Mês 9	47.253,57
Mês 10	47.253,57
Mês 11	47.253,57
Mês 12	47.253,57

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.12 Demonstrativo de resultados

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um demonstrativo financeiro que serve para exprimir com clareza o resultado que a empresa obteve no exercício social. A DRE mostra a consequência – o lucro ou o prejuízo – das operações da empresa realizadas em um determinado período, bem como os fatores – despesas e receitas – que provocaram esse resultado positivo ou negativo. A demonstração do resultado do exercício é também denominada demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados (Chiavenato, 2005, p. 80)

A DRE começa com a receita bruta (valor do faturamento das vendas ou dos serviços, isto é, a receita total da empresa) e, através de sucessivas adições e subtrações, chega ao resultado líquido do exercício, como mostra a tabela 31:

Tabela 31: Demonstrativo do resultado do Exercício (DRE).

1. Receita Total

Descrição	Valor (R$)	%
Vendas à Vista	0,00	0.00
Vendas à Prazo	211.582,00	100.00
Total	**211.582,00**	**100.00**

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	1.347,00	0.64
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	73.940,00	34.95
Impostos Federais	30.256,23	14.30
Comissões	3.173,73	1.50
Propaganda	4.231,64	2.00
Previsão de inadimplência	6.347,46	3.00
Total	**119.296,06**	**56.38**

3. Margem de Contribuição

	Valor (R$)	%
Total	**92.285,94**	**43.62**

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R$)	%
Pró-labore	30.000,00	14.18
Encargos sociais sobre pró-labore	6.000,00	2.84
Salários e Benefícios	1.850,00	0.87
Encargos sociais sobre salários	651,00	0.31
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.500,00	0.71
Água	150,00	0.07

Luz	250,00	0.12
Telefone e internet	560,00	0.27
Depreciação	1.402,57	0.66
Honorários contábeis	1.500,00	0.71
Tarifas bancárias	150,00	0.07
Marketing e propaganda	1.500,00	0.71
Material de escritório	200,00	0.10
Materiais de limpeza	300,00	0.14
Seguro Incêncio	540,00	0.26
Seguro Unidade Móvel	700,00	0.33
Total	**47.253,57**	**22.33**

5. Resultado Operacional

	Valor (R$)	%
Total	**45.032,37**	**21.28**

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Conforme Tabela 31, a projeção da DRE elencando nossa receita e com todos os custos operacionais envolvidos para a funcionalidade da instituição, nosso resultado operacional previsto com o saldo positivo em R$ 45.032,37 (quarenta e cinco mil, trinta e dois reais e trinta e sete centavos), de lucro, representando 21,28% sobre os valores sobre a receita total.

Tabela 32: Projeção DRE Mensal e Anual.

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R$)
Mês 1	45.032,37
Mês 2	53.307,518
Mês 3	58.359,604
Mês 4	63.629,219
Mês 5	69.125,294
Mês 6	74.857,124
Mês 7	80.834,377
Mês 8	87.067,113
Mês 9	93.565,796
Mês 10	100.341,314
Mês 11	107.404,995
Mês 12	114.768,62

Totais anuais

Descrição	Valor (R$)
Primeiro Ano	951.725,349
Segundo Ano	1.079.206,076

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

De acordo com a Tabela 32, estabelece a projeção da DRE mensal e anual sobre a receita e custos envolvidos da operação.

4.7.13 Indicadores de viabilidade

A viabilidade é a medida em que os clientes do mercado-alvo são capazes de pagar o preço do produto e estão dispostos a isso. Tem duas dimensões: econômica (capacidade de pagamento) e psicológica (vontade de pagar). A aceitabilidade combinada com a viabilidade econômica determina a proposição de valor do produto.

> [...] a má gestão decorrente de não saber o que motiva os consumidores está por trás da maioria dos fracassos de *marketing*. Os autores afirmam que conhecer o consumidor é uma rota muito mais confiável para o sucesso (Kotler; Keller, 2018, p. 27).

Tabela 33: Resumo Financeiro – Indicadores Financeiros.

Descrição	
Receita Anual	R$ 3.179.189,97
Custos Variaveis	-R$ 1.660.421,79
Margem de Contribuição	R$ 1.518.768,18
Custos Fixos	-R$ 567.042,84
Resultado	R$ 951.725,00
Lucratividade Anual	29,94 %

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Conforme Tabela 33, está indicador financeiro, demonstrando que o negócio é rentável conforme todo o seu desenvolvimento e projeção aqui desenhado neste plano, com uma lucratividade anual de 29,94% positivos.

4.7.13.1 Ponto de equilíbrio

As empresas usam a análise do ponto de equilíbrio (*breakeven analysis*), também conhecida como análise de custo, volume e lucro para determinar o nível de operações necessárias para cobrir a totalidade dos custos e para avaliar a lucratividade associada a diferentes níveis de vendas.

O primeiro passo para identificar o ponto de equilíbrio consiste em classificar o custo das mercadorias vendidas e as despesas operacionais em custos operacionais fixos e variáveis. Os custos fixos são função do tempo, e não do volume de vendas, e costumam ser contratuais; o aluguel, por exemplo, é um custo fixo. Os custos variáveis variam diretamente com as vendas e em função do volume, mas não do tempo; os custos de transporte, por exemplo, são custos variáveis (Gitman, 2010).

Tabela 34: Ponto de Equilíbrio.

Lucro Desejado: R$ 200.000,00

Descrição	
PE Contabil	R$ 1.187.027,09
PE Financeiro	R$ 1.151.794,10
PE Econômico	R$ 1.605.699,90

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.13.2 Lucratividade

As necessidades financeiras de uma empresa estão diretamente relacionadas a quanto ela espera crescer e aos ativos que precisará adquirir. Ela deve avaliar sua lucratividade e seu risco para estimar a capacidade de levantar capital externamente. Além disso, deve determinar o custo do financiamento e a velocidade com que pode obtê-lo. De modo geral, empresas grandes e maduras têm facilidade de acesso a novo capital, ao passo que outras em crescimento acelerado podem não contar com recursos disponíveis em volume suficiente para sustentar seus projetos aceitáveis (Gitman, 2010).

Ainda de acordo com Gitman (2010, p. 522): "[...] Uma empresa madura está mais bem situada para distribuir uma grande parcela de seus lucros, especialmente se tiver fontes disponíveis de financiamento [...]".

Tabela 35: Lucratividade.

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	29.94 %	39.95 %	24.16 %

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Conforme a Tabela 35 nos mostra os indicadores em 3 (três) cenários possíveis, sendo o provável, otimista e o cenário pessimista.

No cenário pessimista, foi usado os seguintes indicadores:

- Receita maior em 12%;
- Custo menor em 4%;
- Investimento menor em 1%.

Para o cenário Otimista:

- Receita maior em 3%;
- Custo maior em 5%;
- Investimento menor em 1%.

Gráfico 12: Indicadores de Lucratividade.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

4.7.13.3 Rentabilidade

Os índices de rentabilidade constituem medidas que indicam a relação entre o lucro da empresa e diversos itens tomados como referência. São também chamados índices de lucratividade ou de retorno. Permitem avaliar os lucros da empresa em relação às suas vendas, a um certo nível de ativos ou aos investimentos dos proprietários (Chiavenato, 2005).

Para que continue existindo, a empresa precisa apresentar lucratividade, pois sem ela não há como atrair capital externo e nem satisfazer aos credores e proprietários.

Tabela 36: Rentabilidade.

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Rentabilidade Anual	261.56 %	394.85 %	202.71 %

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

No cenário pessimista, foi usado os seguintes indicadores:

- Receita maior em 12%;
- Custo menor em 4%;
- Investimento menor em 1%.

Para o cenário Otimista:

- Receita maior em 3%;
- Custo maior em 5%;
- Investimento menor em 1%.

Já conforme a Tabela 36 é representado claramente no cenário provável, a capacidade de gerar retorno financeiro a partir de cada real investido no plano de negócio em 261,56% de rentabilidade anual, ou seja, tornando assim o negócio totalmente rentável.

4.7.13.4 Prazo de retorno do investimento

O prazo de retorno do investimento, também conhecido como "*payback*", refere-se ao período necessário para recuperar o investimento inicial realizado em um projeto, negócio ou ativo. É uma métrica que indica quando o fluxo de caixa positivo gerado pelo investimento é igual ao valor original investido

O prazo de retorno do investimento é uma medida de liquidez e risco. Geralmente, projetos com *payback* mais curto são considerados menos arriscados, pois o investidor recupera seu capital mais rapidamente. No entanto, essa métrica tem algumas limitações, pois não leva em consideração o valor do dinheiro ao longo do tempo (desconto de fluxos de caixa futuros) e não fornece informações sobre a rentabilidade global do investimento após o período de *payback* (Chiavenato, 2005).

Tabela 37: Prazo de Retorno de Investimento – *Payback.*

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Payback Simples	6 meses	5 meses	8 meses

Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Com a projeção realizada neste plano de negócio, o retorno de investimento no cenário provável é de 6 meses após o início das atividades, para o cenário otimista em 5 meses e no pior cenário em 8 meses de retorno e recuperação dos valores investidos.

5 Subprojeto de Responsabilidade Social e/ou Sustentabilidade

A iniciativa para o desenvolvimento deste subprojeto foi desenvolvida sobre a conscientização e prevenção de acidentes de no ambiente de trabalho que logo é realizado no mês de abril, referenciado como Abril Verde.

O movimento Abril Verde é uma iniciativa que busca conscientizar a população sobre a importância da saúde e segurança no ambiente de trabalho. Neste período, é promovido ações e eventos, audiências públicas que fazem parte da Campanha Abril Verde. O objetivo é sensibilizar a população trabalhadora seja ela privada ou publica, por meio de materiais informativos e educativos, sobre os dados de acidentes e de doenças relacionadas ao trabalho.

O mês de abril foi escolhido por representar um importante acontecimento. Em 28 de abril de 1969, uma explosão na mina da cidade de Farmington, estado da Virgínia, nos Estados Unidos, relatando 78 trabalhadores que venho a óbito.

Em 2003, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) estabeleceu a data como o Dia Mundial em Memória às Vítimas de Acidentes de Trabalho. No Brasil, a Lei Federal 11.121 de 2005 institui o Dia Nacional em Memória às Vítimas de Acidentes e Doenças Relacionadas ao Trabalho, a ser celebrado neste dia. A data também virou Dia Mundial de Segurança e Saúde no Trabalho, tendo o laço verde como símbolo de representação.

Desde então, o movimento ganhou força e foi abraçado por empresas, sindicatos, organizações governamentais e não governamentais, que promovem

ações de conscientização em todo o país. A campanha busca sensibilizar empregadores e trabalhadores sobre a importância de criar um ambiente de trabalho seguro e saudável, onde a prevenção de acidentes e doenças ocupacionais seja prioridade.

O objetivo para este projeto é proporcionar ações em espaços culturais públicos e privados, assim como uma parceria com as prefeituras regionais, com palestras explicativas e a importância da segurança no ambiente de trabalho.

Na ação, promoveremos uma comunicação atrativa para todos os tipos de trabalhadores, de forma que todos possam compreender e questionar sobre tal importância e relevância sobre este assunto, além das palestras e informativos gráficos e digitais, promoveremos ações de *Screeming* de saúde, ou seja, exames laboratoriais de custo acessível a todos participantes destas ações.

Nesta ação, esses exames laboratoriais serão promovidos de forma que todos possam ter acessos a um momento o cuidado de sua saúde. Como sabemos, nem toda a população possui acesso a saúde adequada e eficaz como deveriam ser promovidos.

Figura 8: Cartaz de divulgação da campanha Abril Verde.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

6 Considerações finais

Ao concluir este trabalho, temos uma visão clara sobre a proposta da Vida Segura no âmbito da Saúde e Segurança Ocupacional. A abordagem qualitativa adotada revelou *insights* valiosos, enriquecendo a compreensão da dinâmica desse segmento crucial.

É notável a iniciativa em fornecer facilidades aos clientes, com destaque para a implementação da unidade de atendimento móvel. Esta estratégia não apenas reforça o compromisso com a acessibilidade, mas também posiciona a Vida Segura como um negócio proativo na promoção da saúde e segurança no ambiente de trabalho. Esta diferenciação estratégica pode se revelar um fator-chave para a fidelização de clientes e para conquista de novos segmentos de mercado.

Diante disso, a Vida Segura não é apenas uma prestadora de serviços, mas uma parceira ativa no cuidado e bem-estar dos seus clientes. Este TCC reflete não somente o estado atual da empresa, mas também sinaliza a importância contínua de inovação e adaptação para se destacar neste setor dinâmico.

Diante do exposto, que estas considerações finais sirvam não apenas como um encerramento deste trabalho, mas como um ponto de partida para o aprimoramento constante e o sucesso contínuo da Vida Segura no ramo de Saúde e Segurança Ocupacional.

7 Referências

A IMPORTÂNCIA DA LOCALIZAÇÃO PARA O SUCESSO DE UM NEGÓCIO. Porto Alegre: Phorbis, 19 set. 2023. Bimestral. Disponível em: https://phorbis.com.br/news/a-importancia-da-localizacao-para-o-sucesso-de-um-negocio. Acesso em: 15 out. 2023.

AGÊNCIA BRASIL: Brasil registra mais de 612 mil acidentes de trabalho em 2022. Brasília, 30 mar. 2023. Disponível em: https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2023-03/brasil-registra-mais-de-612-mil-acidentes-de-trabalho-em-2022. Acesso em: 30 mar. 2023.

ARAÚJO, Luis César G.. **Organização, sistemas e métodos e as tecnologias de gestão organizacional**: arquitetura organizacional, benchmarking, empowerment, gestão pela qualidade total, reengenharia. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BACHMANN, Dórian L.; DESTEFANI, Jully Heverly. **Metodologia para estimar o grau das inovações nas MPE**. 2008. 14 f. Monografia (Especialização) - Curso de Administração, Sebrae Paraná, Curitiba, 2008. Disponível em: https://www.yumpu.com/pt/document/read/7893743/metodologia-para-estimar-o-grau-de-inovacao-nas-mpe-bachmann-. Acesso em: 26 set. 2023.

BALLOU, Ronald H.. **Logística Empresarial**: transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2007.

BLOG FRIO: Refrigerista morre após acidente de trabalho em aeroporto. Springfield, 12 abr. 2023. Disponível em: https://blogdofrio.com.br/refrigerista-morre-apos-acidente-de-trabalho-em-aeroporto/. Acesso em: 13 abr. 2023.

BREALEY, Richard A. *et al* (org.). **Princípios de finanças corporativas**. 10. ed. Porto Alegre: Amgh Editora Ltda, 2013.

BRITTO, Jorge; STALLIVIERI, Fabio. Inovação, cooperação e aprendizado no setor de software no Brasil: análise exploratória baseada no conceito de arranjos produtivos locais (apls). **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 239, p. 315-358, ago. 2010. Disponível em: https://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/5742/1/AP_COENT_2017_1_01.pdf. Acesso em: 20 nov. 2023.

CAMARGO, Alvaro. **Análise PESTEL**: uma ferramenta útil tanto para identificação de riscos e como para identificação de stakeholders em projetos. uma ferramenta útil tanto para identificação de riscos e como para identificação de stakeholders em projetos. 2017. Disponível em: https://alvarocamargo.com/2017/05/23/pestel/. Acesso em: 23 maio 2017.

CHESBROUGH, Henry William. Business Model Innovation: opportunities and barriers. **Long Range Planning**, Berkeley, v. 43, n. 2-3, p. 354-363, 1 abr. 2010. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/222978070_Business_Model_Innovation_Opportunities_and_Barriers. Acesso em: 11 nov. 2023.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração Financeira**: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 4. ed. Barueri: Manole, 2014.

CNN BRASIL: Consumo consciente: o que é, importância e como adotar no dia a dia. [S.L], 21 jul. 2023. Disponível em: https://www.cnnbrasil.com.br/saude/consumo-consciente-2/. Acesso em: 22 set. 2023.

COUGHLAN, Anne *et al*. **Canais de Marketing e Distribuição**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

CROSBY, Philip B.. **Qualidade é investimento**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1988.

CURIA, Luiz Roberto *et al*. **Segurança e Medicina do Trabalho**: normas regulamentadoras nrs de 1 a 36. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

CURY, Antonio. **Organização e Métodos**: uma visão holística. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DIÁRIO DO NORDESTE: Acidentes de trabalho matam 7 pessoas por dia; problema será destaque no Campeonato Brasileiro. Fortaleza, 28 abr. 2023. Disponível em: https://diariodonordeste.verdesmares.com.br/opiniao/colunistas/germano-ribeiro/acidentes-de-trabalho-matam-7-pessoas-por-dia-problema-sera-detaque-no-campeonato-brasileiro-1.3362837. Acesso em: 30 abr. 2023.

EMPREENDEDORISMO: com Fernando Dolabela. com Fernando Dolabela. **Gerenciais.** São Paulo, fev. 2005. p. 11-23. Disponível em: https://periodicos.uninove.br/riae/article/download/13008/6462/0#:~:text=Fernando%20Dolabela%3A%20Em. Acesso em: 25 out. 2023.

FAGERBERG, Jan. Innovation: a guide to the literature. **Oxford Handbooks Online**, Oxfor, v. 1, n. 1, p. 1-26, 2 set. 2009. Disponível em: https://academic.oup.com/edited-volume/38667/chapter-abstract/335803177?redirectedFrom=fulltext. Acesso em: 10 nov. 2023.

FAGERBERG, Jan. Innovation: a guide to the literature. **Oxford Handbooks Online**, Oxford, v. [], n. [], p. 1-26, 19 jan. 2006. Oxford University Press. http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0001. Disponível em: https://academic.oup.com/edited-volume/38667/chapter-abstract/335803177?redirectedFrom=fulltext. Acesso em: 07 nov. 2023.

FINOCCHIO JUNIOR, José. **Project Model Canvas**: gerenciamento de projetos sem burocracia. Rio de Janeiro: Campus, 2013.

FOLLE, Jaime. **Empreendedores de Sucesso**: como os empreendedores constroem suas fortunas. 2. ed. São Paulo: Grafimax, 2011.

GARCIA, Rosanna; CALANTONE, Roger. A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. **Journal Of Product Innovation Management: An International Publication of the Product Development & Management Association.** Denver, p. 110-132. mar. 2002. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/271009122_A_critical_look_at_technological_innovation_typology_and_innovativeness_terminology_A_literature_review. Acesso em: 20 out. 2023.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. Tradução de Allan Vidigal Hastings.

HAMMER, Michael; CHAMPY, James. **Reengenharia Revolucionando a Empresa**: em função dos clientes da concorrência e das grandes mudanças da gerência. 21. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

ITATIAIA: Funcionária corta dedo com bisturi ao preparar cadáver e ganha indenização na Justiça, em Belo Horizonte. Belo Horizonte, 12 abr. 2023. Disponível em: https://www.itatiaia.com.br/editorias/cidades/2023/04/12/funcionaria-corta-dedo-com-bisturi-ao-preparar-cadaver-e-ganha-indenizacao-na-justica-em-belo-horizonte-. Acesso em: 15 abr. 2023.

JOHANNESSEN, Jon-Arild. Innovation: a systemic perspective ? developing a systemic innovation theory. **Kybernetes**, Oslo, v. 42, n. 8, p. 1195-1217, 2 set. 2013. Emerald. http://dx.doi.org/10.1108/k-040-2013-0069. Disponível em: https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/K-04-2013-0069/full/html. Acesso em: 15 set. 2023.

JOHNSON, Gerry *et al*. **Fundamentos de estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2011. Tradução: Rodrigo Dubal.

JUSTIÇA DO TRABALHO: Abril Verde: Brasil registrou crescimento de 30% em óbitos e acidentes de trabalho em 2021 na comparação com o ano anterior. Brasil, 28 abr. 2022. Disponível em: https://www.trt4.jus.br/portais/trt4/modulos/noticias/501143. Acesso em: 13 abr. 2023.

JUSTIÇA DO TRABALHO: EPIs desempenham papel fundamental na luta pela redução de acidentes de trabalho. Brasil, 27 jul. 2021. Disponível em: https://www.tst.jus.br/-/epis-desempenham-papel-fundamental-na-luta-pela-redu%C3%A7%C3%A3o-de-acidentes-de-trabalho-1#:~:text=EPIs%20desempenham%20papel%20fundamental%20na,de%20acidentes%20de%20trabalho%20%2D%20TST. Acesso em: 30 abr. 2023.

JUSTIÇA DO TRABALHO: Pandemia reforça importância da saúde e da segurança no trabalho. Brasil, 27 jul. 2020. Disponível em: https://www.tst.jus.br/-/pandemia-refor%C3%A7a-import%C3%A2ncia-da-sa%C3%BAde-e-da-seguran%C3%A7a-no-trabalho. Acesso em: 30 mar. 2023.

KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. **A Estratégia do Oceano Azul**: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. Tradução de Afonso Celso da Cunha.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1998. Disponível em: https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/47716326.pdf. Acesso em: 15 set. 2023.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2018.

KWASNICKA, Eunice Lacava. **Introdução à administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1981.

LACOMBE, Francisco José Masset *et al*. **Administração**: princípios e tendências. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

LEDUC, Robert. **Marketing**: como lançar um novo produto. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.

MARTES, Ana Cristina Braga. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. **Revista de Econômia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 254-270, jun. 2010.

MARTIN, Michael J. C.. **Managing Innovation and Entrepreneurship in Technology-Based Firms**. New York: John Wiley & Sons, 1994.

MCCARTHY, E. Jerome; PERREAULT JUNIOR, William D.. **Marketing Essencial**: uma abordagem gerencial e global. São Paulo: Atlas, 1997. Tradução de Ailton B. Brandão.

NÉTO, Ana Teresada Silva; TEIXEIRA, Rivanda Meira. MENSURAÇÃO DO GRAU DE INOVAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: estudo em empresas da cadeia têxtil-confecçãoem sergipe. **Revista de Inovação e Administração**, São Paulo, v. 8, n. 3, p. 1-25, 31 jul. 2012. Disponível em: https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79233/83305. Acesso em: 04 nov. 2023.

NORMAS REGULAMENTADORAS - SEGURANÇA E SAÚDE DO TRABALHO. Curitiba: Guia Trabalhista, 13 set. 2023. Disponível em: https://www.guiatrabalhista.com.br/obras/seguranca.htm. Acesso em: 14 nov. 2023.

OECD AND EUROSTAT (Luxembourg). **Oslo Manual 2018**: guidelines for collecting, reporting and using data on innovation, 4th edition. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition. 2018. Disponível em: https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm. Acesso em: 30 out. 2023.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**: conceitos-metodologia-práticas. 23. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 331 p. Disponível em: https://www.academia.edu/43950754/PLANEJAMENTO_ESTRAT%C3%89GICO_CONCEITOS_METODOLOGIA_PR%C3%81TICAS. Acesso em: 15 out. 2023.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNCUR, Yves. **Business Model Generation**: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. 300 p.

PLANALTO FEDERAL. Constituição (1943). . Brasília, FEDERAL, 1 maio 1943. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452compilado.htm. Acesso em: 25 out. 2023.

PORTER, Michael E.. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. Tradução de Elizabeth Maria de Pinho Braga.

REVISTA PROTEÇÃO: Divulgadas as estatísticas de acidentes de trabalho para o ano de 2021. Brasil, 08 fev. 2023. Disponível em: https://www.anamt.org.br/portal/2023/02/08/divulgadas-as-estatisticas-de-acidentes-de-trabalho-para-o-ano-de-2021/. Acesso em: 30 mar. 2023.

RIBEIRO NETO, João Batista M. *et al*. **Sistemas de gestão integrados**: qualidade, meio ambiente, responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho. 5. ed. São Paulo: Senac, 2017.

ROSS, Stephen A. *et al*. **Fundamentos de administração financeira**. 9. ed. Porto Alegre: Amgh Editora Ltda, 2013. Tradução: Leonardo Zílio e Rafaela Guimarães Barbosa.

SARAMAGO, José. **O conto da ilha desconhecida**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

SAWHNEY, Mohanbir *et al*. The Twelve Different Ways for Companies to Innovate. **Mit Sloan Management Review**, Canada, v. 47, n. 3, p. 75-81, spring 2006.

SCHUMPETER, Joseph. **O Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico**: a teoria do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Nova Cultural, 1985.

SEBRAE (Minas Gerais) (org.). **INVESTIMENTO INICIAL: QUAL O VALOR NECESSÁRIO PARA INICIAR MEU NEGÓCIO?** 2019. Disponível em: https://inovacaosebraeminas.com.br/investimento-inicial/. Acesso em: 03 nov. 2023.

SEBRAE (Paraná). **Agentes Locais de Inovação**: uma medida do progresso nas mpes do paraná. Curitiba: Sebrae, 2010. Disponível em: https://extranet.pr.sebrae.com.br/portal/ali/Uma_Medida_do_Progresso_nas_MPEs_do_PR.pdf. Acesso em: 14 nov. 2023.

SEBRAE (São Paulo). **Como construir um modelo de negócio para sua empresa**. 2022. Disponível em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-um-modelo-de-negocio-para-sua-empresa,6054fd560530d410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 20 ago. 2023.

SEBRAE. **As dimensões da inovação nas pequenas empresas**. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/da66255166766d8f47ecee6de4d16fcb/$File/5859.pdf. Acesso em: 14 nov. 2023.

SEMUSA: Semusa promove capacitação sobre condutas diante do acidente de trabalho com exposição a material biológico. Porto Velho, 12 abr. 2023. Disponível em: https://semusa.portovelho.ro.gov.br/artigo/38676/saude-semusa-promove-capacitacao-sobre-condutas-diante-do-acidente-de-trabalho-com-exposicao-a-material-biologico. Acesso em: 13 abr. 2023.

SILVEIRA, Thiago Fontes da. **Economia da Inovação**: estudo de caso sobre as micro e pequenas empresas de calçados dos vales do sinos e do paranhana. 2013. 89 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Econômicas, Faculdade de Ciências Econômicas da Ufrgs, Porto Alegre, 2013. Disponível em: https://lume.ufrgs.br/handle/10183/70003. Acesso em: 20 nov. 2023.

SINGH, Praveen. Como você usa o quadro. In: OSTERWALDER, Alexander; PIGNCUR, Yves. **Business Model Generation**: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. p. 51.

SLACK, Nigel. **Administração da produção**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 747 p.

TNONLINE: Trabalhador fica ferido após acidente com maquinário na PR-445. Paraná, 12 abr. 2023. Disponível em: https://tnonline.uol.com.br/noticias/vale-do-ivai/trabalhador-fica-ferido-apos-acidente-com-maquinario-na-pr-445-746556?d=1. Acesso em: 15 abr. 2023.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de Negócios**: elementos constitutivos e processo de elaboração. 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2011.

WRIGHT, Peter *et al*. **Administração Estratégica**: conceitos. São Paulo: Atlas, 2007.