

**CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

Técnico em Administração

**FERNANDA DOMINGUES DE MORAES
FRANCINE VITORIA LIMA
MARIA GABRIELA SOARES DA SILVA
MARIANA MARANHO DA SILVA**

A PRÁTICA ESPORTIVA DE *PAINTBALL* COMO OPÇÃO DE LAZER

**Tupã - SP
2018**

FERNANDA DOMINGUES DE MORAES
FRANCINE VITORIA LIMA
MARIA GABRIELA SOARES DA SILVA
MARIANA MARANHO DA SILVA

A PRÁTICA ESPORTIVA DE *PAINTBALL* COMO OPÇÃO DE LAZER

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof. Esp. Natalia Troccoli Marques da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

Tupã - SP
2018

**FERNANDA DOMINGUES DE MORAES
FRANCINE VITORIA LIMA
MARIA GABRIELA SOARES DA SILVA
MARIANA MARANHO DA SILVA**

A PRÁTICA ESPORTIVA DE *PAINTBALL* COMO OPÇÃO DE LAZER

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a Esp. Natália Troccoli Marques da Silva
Orientador (a)

Prof.^o Edvaldo Navas Rodrigues
Avaliador (a)

Prof.^o Wilcer André Marcório
Avaliador (a)

Taffarel Iglesias
Avaliador (a)

Tupã, 26 de junho de 2018.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) Orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos aos nossos pais, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

Agradecemos a Deus por nossas vidas e a oportunidade de concretizar esse objetivo.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por meu desenvolvimento pessoal e profissional.

Aos Docentes do Curso Técnico de Administração pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos. Dedicamos aos nossos pais, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

" Se eu não puder fazer coisas grandiosas, eu posso fazer coisas pequenas de forma grandiosa"

Martin Luther King

RESUMO

Uma área de recreação com *paintball* para pessoas que gostam de esportes aventureiros é a proposta de solução ou melhoria para a falta de lazer na região de Tupã, sendo uma forma de entretenimento para a família e amigos nos dias de folga ou finais de semana. Este trabalho tem como objetivo oferecer na região de Tupã um clube de entretenimento exclusivo de *paintball*, trazendo inovações e proporcionando momentos de esporte ligado ao lazer, que seja permitido a qualquer pessoa praticar. O tema da pesquisa foi baseado na metodologia de pesquisa literária, bibliográfica e uma pesquisa de campo, por meio de um questionário aplicado na Etec Prof. Massuyuki Kawano. A pesquisa mostrou que na região de Tupã existe escassez de atividades de recreação, mas há interesse por parte das pessoas em praticar essas atividades esportivas, e considerando isso, foi desenvolvido o projeto do clube de *paintball* como forma de esporte relacionado ao lazer. Conclui-se que a prática do esporte *paintball* pode proporcionar momentos de lazer e alegria para todos, diminuindo os níveis de estresse acumulados ao dia a dia, sendo de grande valia para a região. Esta atividade demanda um custo baixo tornando acessível a várias classes sociais podendo atender grande quantidade de público, que busca distração nos momentos de folga.

Palavras-chave: lazer, esporte, inovação, família.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Tabela simples nacional – Anexo 3.....	24
Figura 2 - Planta baixa da empresa	31
Figura 3 – Quadro de modelagem de negócios – ferramenta CANVAS	48

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Qual sua idade?.....	17
Gráfico 2 - Qual seu gênero?	17
Gráfico 3 - Você conhece o jogo paintball?	18
Gráfico 4 - Você jogaria paintball?	18
Gráfico 5 - Quanto você pagaria?	19
Gráfico 6 - Qual o período que você frequentaria?	19
Gráfico 7 - Quando você frequentaria?	20
Gráfico 8 - Você treinaria antes de jogar pela primeira vez?.....	20
Gráfico 9 - Seria importante o jogo ser monitorado por câmeras	21
Gráfico 10 - Que tipo de músicas você ouviria durante o jogo?	21

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. PESQUISA DE CAMPO	16
3. PLANO DE NEGÓCIOS	22
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	22
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	22
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	22
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições	23
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	23
3.3.1. Missão e Visão da Empresa	24
3.3.2. Setor de Atividade	24
3.3.3. Forma Jurídica	24
3.3.4. Enquadramento Tributário	24
3.4. CAPITAL SOCIAL	25
3.5. FONTE DE RECURSOS	25
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	25
3.6.1. Análise dos Clientes	25
3.6.2. Análise dos Concorrentes	26
3.6.3. Análise dos Fornecedores	27
3.7. PLANO DE MARKETING	30
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	30
3.7.2. Preço	30
3.7.3. Estratégias Promocionais	30
3.7.4. Estrutura de Comercialização	30
3.7.5. Localização da Empresa	31
3.8. PLANO DE OPERACIONAL	31
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	31
3.8.2. Capacidade Produtiva	32
3.8.3. Necessidade de Pessoal	33
3.9 INVESTIMENTOS	33
3.9.1 Investimentos	33
3.9.2 Capital de giro	34
3.9.3 – Investimentos pré-operacionais	36
3.9.4 Investimento total	36
3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	37
3.10.1. Custo do Serviço	37
3.10.2. CUSTO FIXO	38
10.3. Custo Variável	39
3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço	39
3.10.5 Preço de venda	40
3.10.6 Demonstrativo de resultados	40

3.11 INDICADORES FINANCEIROS	40
3.11.1 Lucratividade	40
3.11.2 Rentabilidade	41
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	41
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	41
CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	45
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO	47
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	48

1. INTRODUÇÃO

O projeto tem como objetivo criar uma área de Lazer com *PaintBall* para pessoas que gostam de esportes aventureiros. Este espaço será voltado para diversão, com objetivo de proporcionar bons momentos aos clientes da região de Tupã, pois esta sofre com a falta de um ambiente voltado para entretenimento onde as pessoas possam reunir-se e aproveitar suas horas vagas, para se livrar de uma rotina monótona.

A preocupação com o trabalho e com a correria do dia a dia faz com que muitos imaginem que momentos de lazer são somente quando realmente saímos da rotina, viajamos, mas eles podem estar em todos os momentos do dia a dia. Para alguns, ele pode ser um descanso, uma mera válvula de escape, e para outros ele pode ser momento de construir boas relações, de adquirir conhecimento, fazer alguma coisa diferente. O fato é que o combate ao stress físico, mental e psicológico é aliado da boa saúde, e as atividades de lazer são formas de divertimento, descanso ou desenvolvimento que podem trazer inúmeros benefícios. (BORGES, 2015).

O tempo livre na vida de uma pessoa é de extrema importância para que a pessoa possa aproveitar realizando atividades que distraem sua mente e também proporcionando satisfação.

O lazer é algo que está presente na vida das pessoas, mas nem todos sabem a importância dessa atividade, que traz muitos benefícios para nossa qualidade de vida, entre os seus benefícios podemos citar o combate ao estresse, facilita a circulação do sangue promovendo assim uma homeostase, ou seja, um equilíbrio no meio interno do corpo, colaborando na manutenção da saúde. As vezes por falta de informações, as pessoas ignoram sua importância e isso não pode acontecer, pois todos têm direito ao lazer. (MARCELINO 2002, apud AURÉLIO; BELMUDES; FRANCISCO, 2012).

Com tudo isso de que forma podemos proporcionar lazer para a região de Tupã?

O clube de *paintball* poderá proporcionar soluções a diversos fatores; como o stress que pode ser causado por falta de lazer, e o projeto vai auxiliar a quem frequentar o clube a diminuir os níveis de stress, e também vai cobrir a ausência de entretenimento na região. Algumas pessoas não praticam este esporte por vários fatores, e um deles é a falta de tempo, e isso as impede de praticar este esporte que traz vários benefícios. Pensando em estrutura, o cenário

chamara muita atenção, pois seria estruturado similar a realidade de jogos virtuais de ação, como principal atrativo.

Com tudo este projeto de pesquisa tem como objetivo geral de oferecer na região de Tupã um clube de entretenimento exclusivo de *Paintball*. Tendo como objetivos específicos:

- Criar cenários mais aproximados da realidade de jogos, para atrair os jogadores;
- Criar novas estratégias para o jogo, sem sair de suas regras;
- Criar um diferencial, com o jogo sendo monitorado por câmeras, e contendo uma sala de controle.

Levando tudo isso em conta a satisfação do cliente.

Falando em cliente não se pode deixar de dizer que o paintball é mais do que um simples jogo, é um esporte que traz diversos benefícios para a saúde física e mental, mantém o corpo em forma e a mente relaxada. A proposta existe pela falta de diversão na cidade e por ser um negócio viável, e a escolha desse tema tem como função trazer lazer para a prática do paintball, onde jovens, homens e mulheres possam frequentar. Já que o mundo anda tão veloz, as pessoas estão sempre com pressa e muitos compromissos marcados e se esquecem de reservar tempo para algo que realmente pode descontraír. Segundo Souto (2009), o esporte é um modo de juntar as pessoas para praticar e assim garantir alegria.

“Fim de semana, feriados prolongados e férias, que delícia! São alguns dias aos quais queremos estar livre para fazermos o que bem entendemos, seja nos divertir, passear, bater um bom papo, exercitar-se, reunir os amigos e ou familiares a fim de proporcionar horas de lazer onde ganha-se companhia, bem-estar, alegria, motivação para recomeçar a dura semana de trabalho, renovar as energias, entre outras coisas. Apenas devemos lembrar que esporte acima de tudo é saúde e deve ser praticado por todos independente da idade, como forma de lazer e também como forma de prazer. (SOUTO, 2009).”

Conforme Pereira (2008) “O esporte como lazer: objetiva um momento de alegria, descontração, a busca pela confraternização entre amigos e familiares, nem sempre segue as regras oficiais e muito menos é seletivo”.

E de acordo com a opinião de Perroni (2012), o esporte também pode trazer vantagens para a saúde.

A prática esportiva promove inúmeros benefícios, como redução dos riscos de doenças, melhora na formação do corpo, diminuição do estresse e do nível de ansiedade, melhora da coordenação motora, proteção dos ossos e das articulações, e manutenção de uma vida saudável.

É fundamental a prática de atividade física da infância até o envelhecimento. Não existe exercício ideal, é preciso respeitar a individualidade, o desejo, prazer e a aptidão física. (PERRONI, 2012)

Além disso, Juliana (2013) também conclui que melhora o contato entre a sociedade, em geral, essa forma de entretenimento permite trazer melhorias de todos os tipos para os praticantes.

E Segundo Gerstenberger (2013) "a prática de esportes proporciona benefícios significativos aos seus praticantes, um exemplo claro, a melhora no convívio social, pois necessita de contato e interação entre os seus praticantes."

Com a opinião de Gonçalves o esporte pode contribuir em outros aspectos, melhor a autoestima combater a indisposição e até mesmo aprimorar a memória.

Por mais que atividades físicas sejam cansativas, possuem um resultado contrário nas horas seguintes, aumentando o nível de adrenalina no organismo, e assim dando mais disposição. De outro modo, ele também auxilia em uma boa noite de sono, motivado pela endorfina (neurotransmissor que atua como analgésico e traz sensação de bem-estar) liberada durante os exercícios. A prática ajuda a estimular a liberação de serotonina e dopamina, hormônios que podem melhorar o humor. Ainda que a relação entre atividade física e ansiedade não sejam comprovadas, tudo indica que a concentração que é exigida no treino ajuda a esquecer, por algum tempo, os problemas geradores de ansiedade, o que já pode ser considerado um enorme benefício. (GONÇALVES 2012).

Pesquisas têm comprovado que pessoas que praticam atividades físicas tendem a apresentar menor incidência na série de benefícios fisiológicos e psicológicos decorrentes da prática regular do exercício. (GONÇALVES 2012).

Na cidade de Tupã – SP, onde será o clube, as opções de esporte são várias, academias ao ar livre, competições de natação, jogos de malha, torneios de vôlei, futebol, futsal, tênis de mesa entre outros.

A prefeitura incentiva a prática de atividades físicas seja qual for sua idade, e esse incentivo está dando retorno nas competições. Ao ganhar 12 medalhas no campeonato paulista, o técnico da equipe Marcelo Mazaro de Lima, o “Tubarão”, diz:

“Quero prestar meus agradecimentos à Secretaria Municipal de Educação através do Mauro Guerra, que sempre nos cede transporte para participarmos das competições e também o empenho do secretário municipal de Esportes Marco Pinheiro, que tem trabalhado muito para alavancar o esporte em nosso município” (LIMA, 2017).

No entanto ainda faltam atividades que proporcionem aventura e uma adrenalina maior.

O Trabalho foi desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica e uma pesquisa de campo feita na escola técnica Etec Prof. Massuyuki Kawano, onde foram entrevistados 53 alunos. Os artigos identificados evidenciaram que a falta de lazer pode causar problemas fisiológicos e psicológicos.

2. PESQUISA DE CAMPO

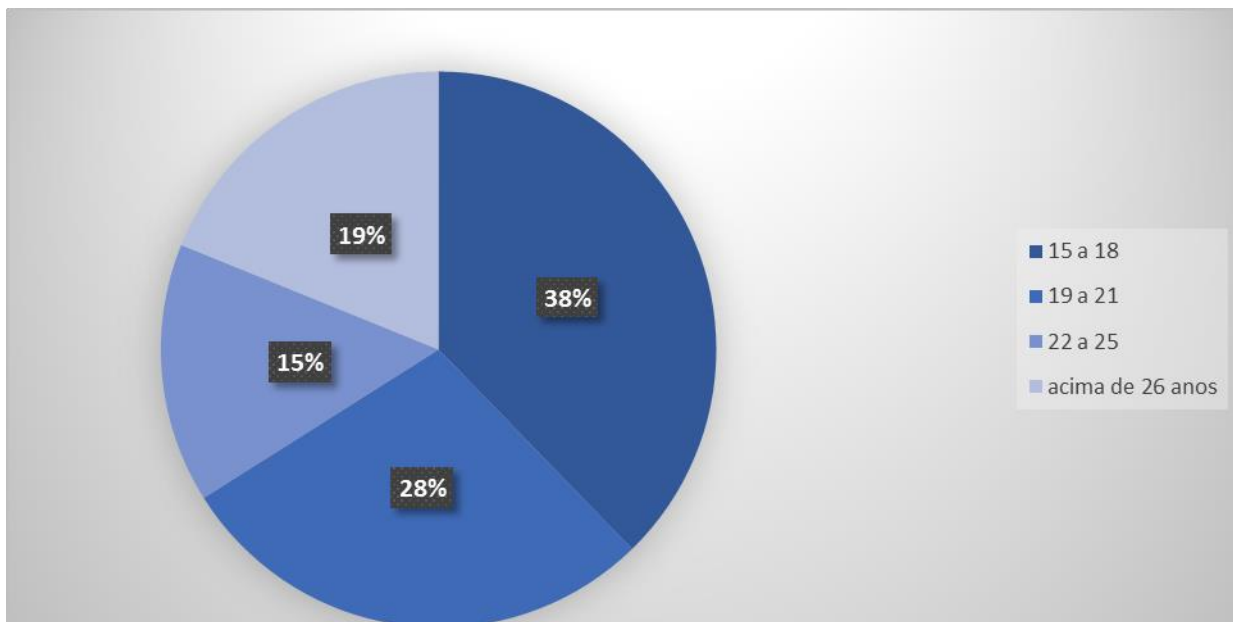
Na cidade de Tupã a falta de lazer é considerada um problema, se os moradores quiserem algo emocionante e uma aventura, terão que buscar em outras cidades da região.

Para criar algo diferente e inovador e que o público aprove e aceite como uma nova forma de lazer realizou uma pesquisa de campo na Etec Massuyuki Kawano, com objetivo de verificar a viabilidade e aceitação do investimento em um novo negócio.

A aplicação da pesquisa foi realizada no período noturno, no espaço cedido pelos professores durante suas aulas; feito por meio de questionários

qualitativos, de perguntas com opções de resposta, onde foram entrevistados 53 alunos.

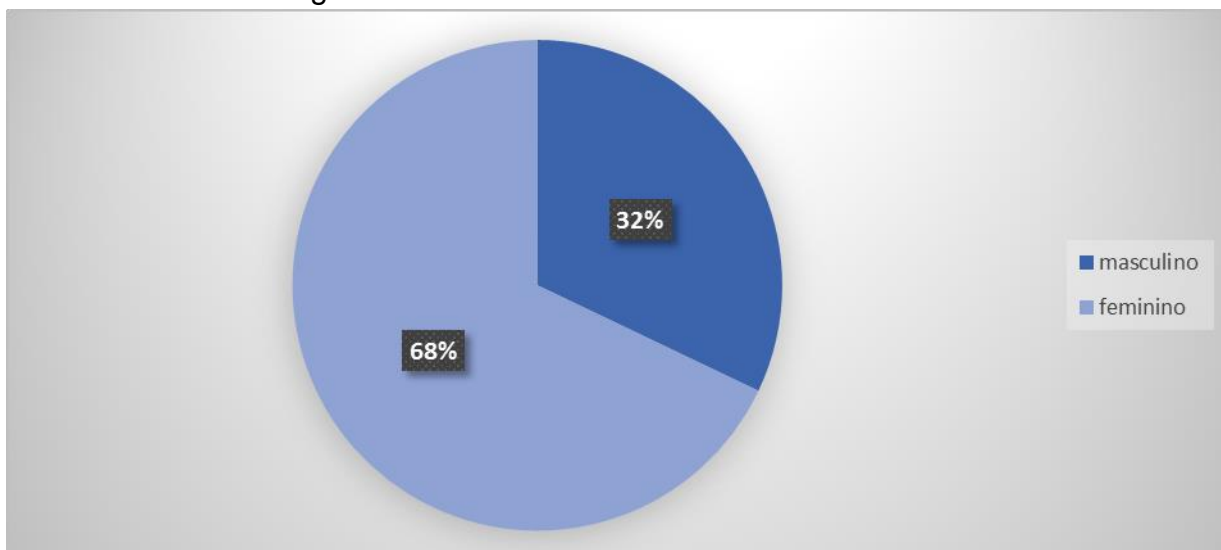
Gráfico 1 - Qual sua idade?



FONTE: Elaborado pelos autores.

Observamos que dos 53 entrevistados 38% tem a idade de 15 a 18 anos; 28% 19 a 21 anos; 15% de 22 a 25 anos e 19% acima de 26 anos.

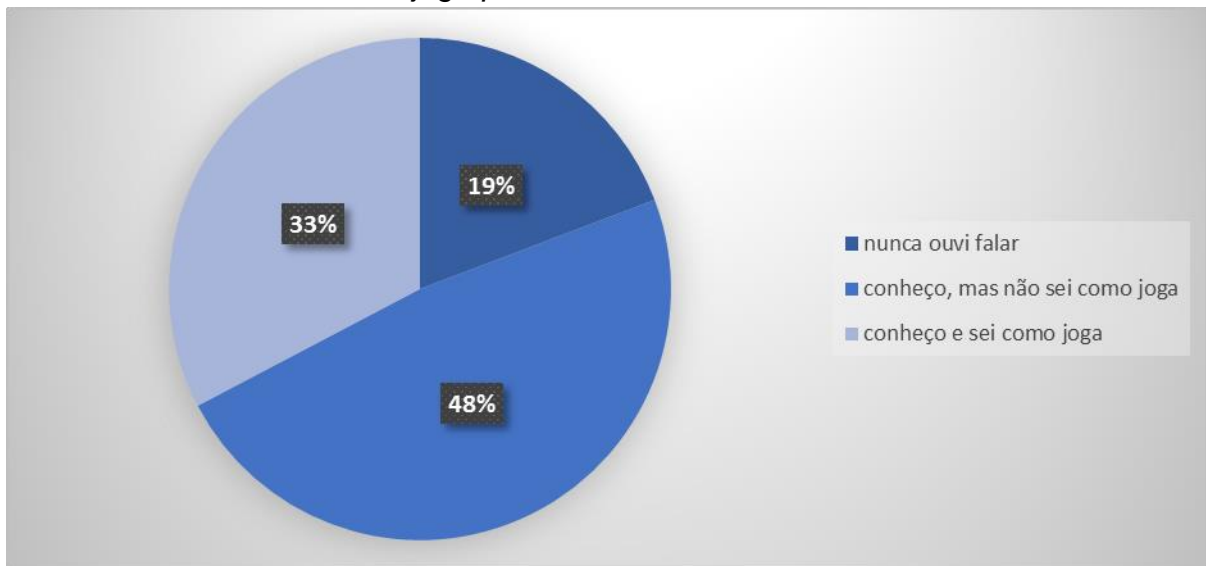
Gráfico 2 - Qual seu gênero?



FONTE: Elaborado pelos autores.

As 53 pessoas entrevistadas 68% correspondem ao gênero feminino e 32% ao gênero masculino.

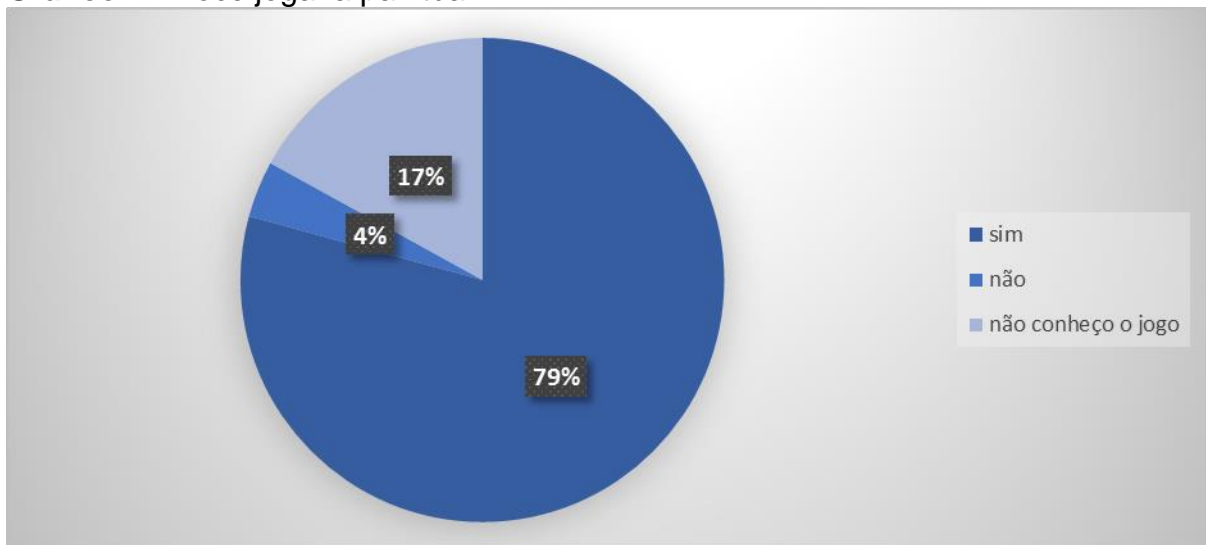
Gráfico 3 - Você conhece o jogo *paintball*?



FONTE: Elaborado pelos autores

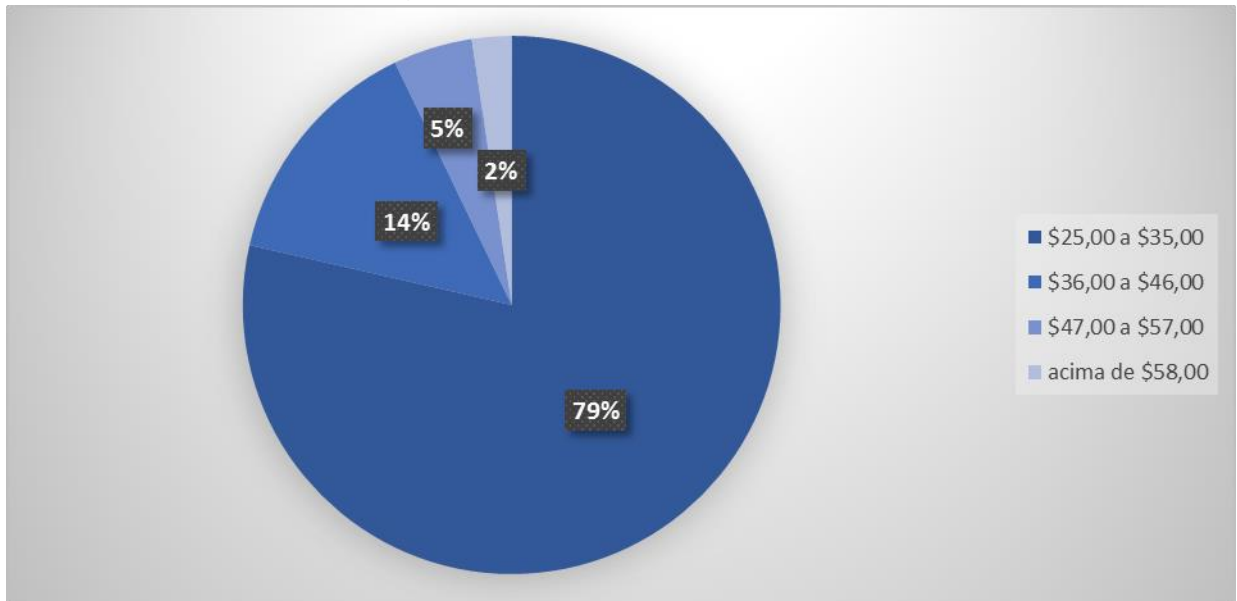
De acordo com as pesquisas descobrimos que a maioria dos participantes conhece o jogo 81%, porém existe uma parcela de 48% que não sabe como se joga.

Gráfico 4 - Você jogaria paintball?



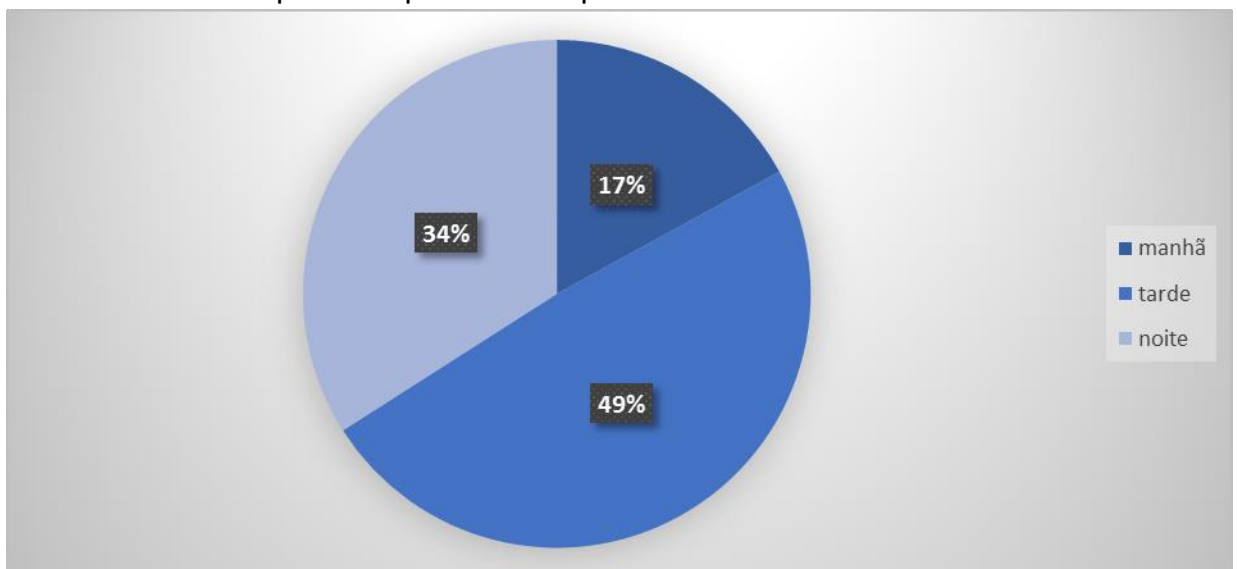
FONTE: Elaborado pelos autores

Percebemos que um grande percentual (79%) afirmou que jogaria paintball, mas ainda existe uma parcela de 17% que não conhece o jogo, porém uma pequena parte (4%) não jogaria.

Gráfico 5 - Quanto você pagaria?

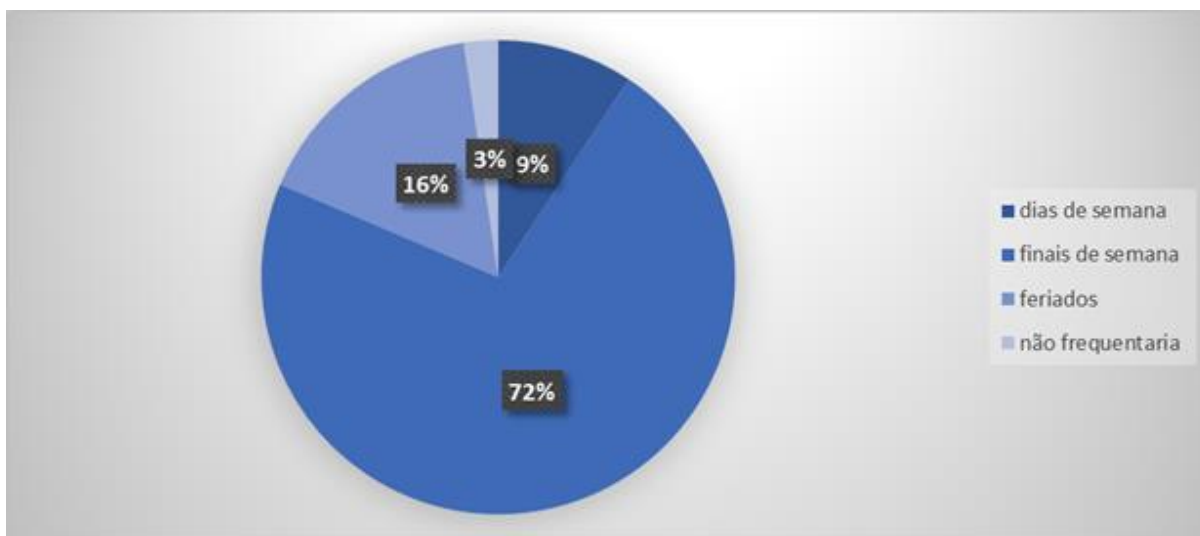
FONTE: Elaborado pelos autores

Dado o resultado, podemos dizer que, 79% optam por pagar mais barato, 14% preferem um preço mediano, e apenas 7% optam pelos preços mais caros.

Gráfico 6 - Qual o período que você frequentaria?

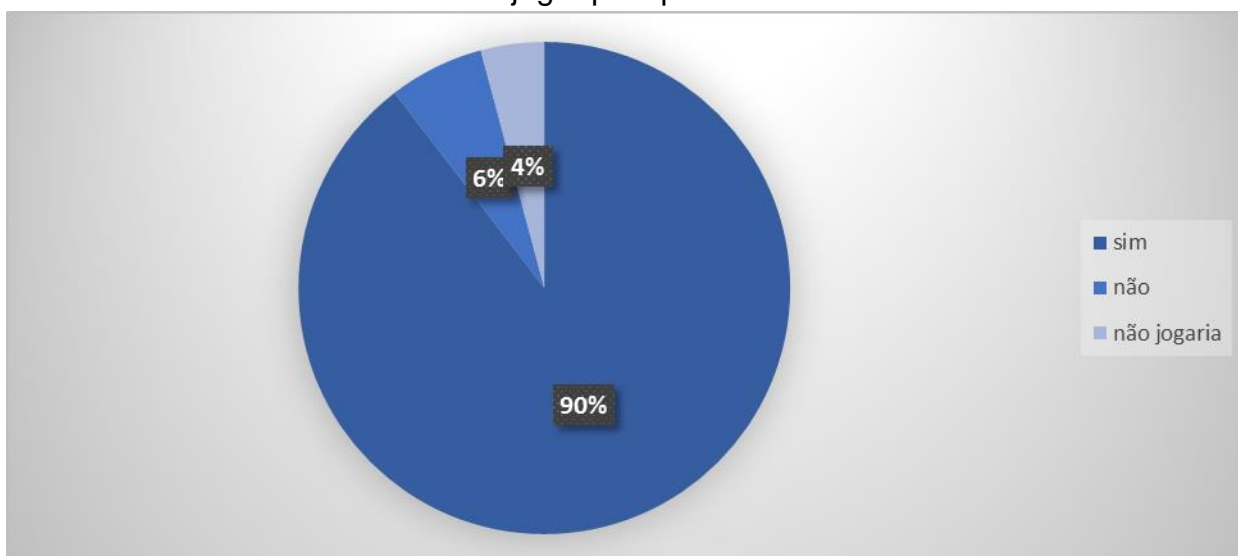
FONTE: Elaborado pelos autores

Diante dos resultados referentes ao período de frequências dos mesmos, nota-se que o deslocamento até o clube aconteceria em maior frequência no período da tarde, correspondendo ao total de 49% (23 pessoas).

Gráfico 7 - Quando você frequentaria?

FONTE: Elaborado pelos autores

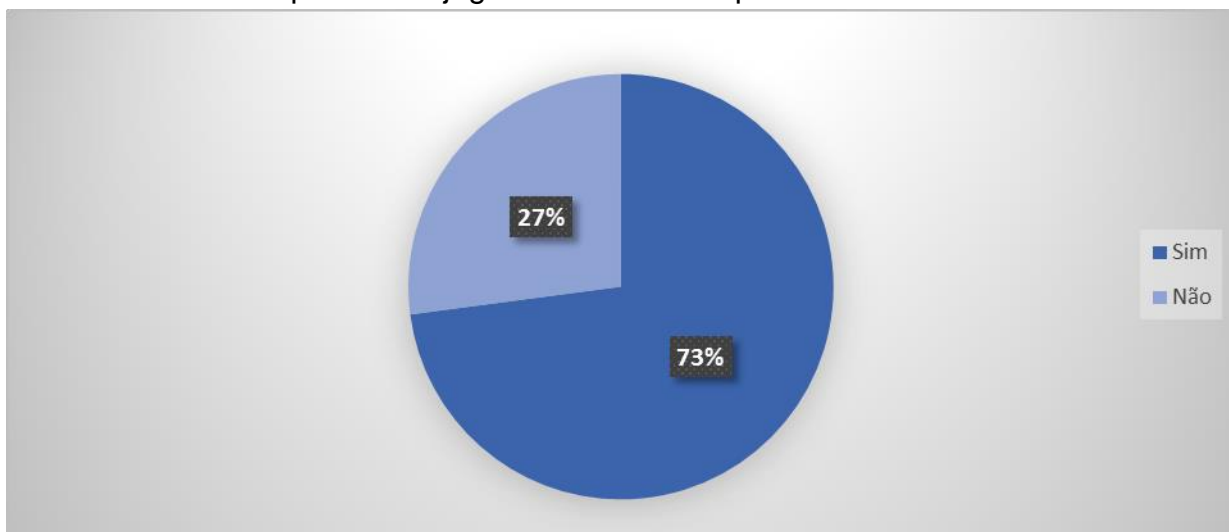
Dado o resultado, podemos dizer, que o clube vai ser mais frequentado nos finais de semana, já que 72% dos entrevistados disseram que o deslocamento até o clube será nos finais de semana.

Gráfico 8 - Você treinaria antes de jogar pela primeira vez?

FONTE: Elaborado pelos autores

Percebe-se que o público prefere um treinamento que será de inteira responsabilidade do clube, tendo como resultado mais da metade dos entrevistados, que correspondem a 90%.

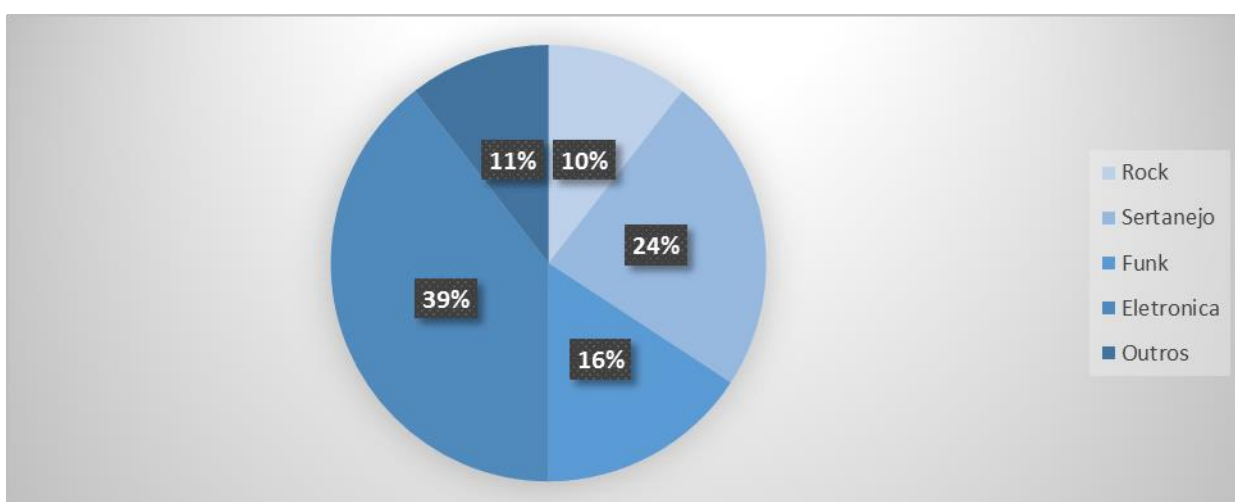
Gráfico 9 - Seria importante o jogo ser monitorado por câmeras



FONTE: Elaborada pelos autores

De acordo com a pesquisa mais da metade que correspondem a 73% disseram que seria importante o jogo ser monitorado por câmeras.

Gráfico 10 - Que tipo de músicas você ouviria durante o jogo?



FONTE: Elaborada pelos autores

Dados resultados obtivemos que há uma variedade gêneros de músicas sendo que com 39% a eletrônica se destacou entre elas.

Com a falta de lazer que se tem em Tupã e região observamos que nosso clube de Paintball seria um negócio viável trazendo inúmeros benefícios aos

nossos clientes. Assim esperamos tirar as pessoas de suas rotinas diárias, diminuir o stress e proporcionar a elas divertimento e melhor qualidade de vida.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O clube de Paintball irá proporcionar soluções para falta de lazer no município. O stress pode ser causado por falta de lazer, sendo assim o projeto vai auxiliar a amenizar os níveis de stress, e também cobrir a falta de entretenimento que há na região.

O intuito é proporcionar a satisfação e bem-estar ao cliente, em um ambiente que agregue diversão, lazer, adrenalina, momentos com a família, além de oferecer os melhores equipamentos, com alta segurança aos clientes.

O mercado de serviços de esporte de aventura e ação é bastante promissor porque crescem cada vez mais o número de pessoas que buscam sair do comodismo, sendo assim considera-se viável o negócio. Com a recuperação do investimento no prazo de dois meses e três dias.

Sendo assim, esse projeto tem por objetivo apresentar os estudos de viabilidade da criação do clube de Paintball, na região de Tupã-SP.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Fernanda Domingues Moraes	
Endereço: Av. Rui Barbosa	Cidade/Estado:Herculândia/SP
E-mail: fernandamoraes-21@hotmail.com	Telefone: (14) 998429092

Atribuição do Fundador 01
Gestor de marketing

Fundador 02	
Nome: Francine Vitoria Lima	
Endereço: Chácara são José	Cidade/Estado: Herculândia/SP

E-mail: francinevitorialima1203@gmail.com	Telefone: (14) 998595359
---	--------------------------

Atribuição do Fundador 02
Gestor de finanças

Fundador 03	
Nome: : Maria Gabriela Soares Da Silva	
Endereço: Vice Pref. Jose Saraiva Barreto	Cidade/Estado: Luziânia/SP
E-mail: mariagabrielass493@gmail.com	Telefone: (18) 997877026

Atribuição do Fundador 03
Gestor de RH

Fundador 04	
Nome: Mariana Maranhão da Silva	
Endereço: Faustino Baraldi	Cidade/Estado: Pompéia/SP
E-mail: mari.maranhao64@gmail.com	Telefone: (14)998264545

Atribuições do fundador 04
Gestor de Logística

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil da fundadora Fernanda Moraes:

Diploma técnico em administração, exerce o cargo de gestora de marketing.

Perfil da fundadora Francine Vitória Lima:

Diploma técnico em administração, exerce o cargo de Gestora de Finanças

Perfil do Fundadora Maria Gabriela Soares da Silva: Diploma técnico em administração, exerce o cargo de Gestora de RH.

Perfil da Fundadora Mariana Maraho da Silva : Diploma técnico em administração, exerce o cargo de Gestora de Logística

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia :Right Shot

CNPJ: 12.522.408/0001-01

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Trazer lazer aos nossos clientes fazendo com que se divirtam e sintam adrenalina com segurança e com um preço bem acessível. Ser modelo e referência de esporte na região.

3.3.2. Setor de Atividade

Nossa empresa Right Shot irá atuar no setor prestação de serviços de lazer, propondo entretenimento aos nossos clientes.

3.3.3. Forma Jurídica

Nossa empresa será uma EPP (empresa de pequeno porte)

3.3.4. Enquadramento Tributário

De acordo com a tabela CNAE a empresa irá se enquadrar no simples nacional código 9312-3/000 - clubes sociais, esportivos e similares, será um clube de atividades esportivas, e de acordo com o CNAE está enquadrado no anexo 3 do Simples Nacional, alíquota de Imposto % 6 não precisa de inscrição estadual.

Figura 1 – Tabela simples nacional – Anexo 3

ANEXO 3 - Tabela Simples Nacional 2018 - Serviços

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	6,00%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00

Fonte: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/cnae/>

3.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Fernanda Moraes	R\$ 20.000,00
Francine Lima	R\$ 20.000,00
Maria Gabriela Souza	R\$ 20.000,00
Mariana Maranhão	R\$ 20.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

Os recursos serão de inteira responsabilidade dos sócios para a implantação da empresa. Para o início das atividades, usaremos recursos próprios, de terceiros ou com ambos. Com os recursos próprios dos proprietários, utilizaremos para a abertura da empresa e alguns equipamentos, vamos buscar recursos de terceiros para investir na empresa e de empréstimos junto a instituições financeiras. O capital social será utilizado para compra de bolinhas, armas, implantação do cenário, sala de controle, produtos de limpeza, equipamentos de segurança e também para manutenção do clube e salários dos funcionários.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

Os clientes que vão frequentar o clube, são pessoas que gostam de praticar esporte de aventura adrenalina e emoção e que desejam aventuras de uma forma diferente, diante da pesquisa de campo realizada, os jovens tendem a praticar o esporte com mais frequência. Nossos clientes também buscam preços acessíveis, e um treinamento inicial para ter conhecimento de como deve ser praticado o esporte e com segurança total que podemos proporcionar.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Combate Paintball Pompeia-SP	Ótimo	R\$25 a R\$30	Dinheiro ou em Cartões de Débito e Crédito	Finais de semana e agenda de horários	Partidas do Jogo
PiraPaintball	Ótimo	R\$ 30	Dinheiro ou em Cartões de Débito e Crédito	Finais de semana e agenda de horários	Partidas do Jogo

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Chegamos à conclusão que nenhum clube da região tem a inovação da sala de controle, e vamos proporcionar vários combos para família, o que agrega valor a nossa empresa, mostrando-se como vantagem competitiva frente aos outros concorrentes.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Kamikasi	Bolinhas(OneAlpha)Quantidade:2.000 bolinhas	R\$152,63/caixa	Credito/Dinheiro	Até 3 dias úteis	Online
2	GM-Tático	Bolinhas (OneAlpha) Quantidade :2.000	R\$155,00/caixa	Credito/Dinheiro	Até 3 dias úteis	Online
3	PaintBall Brasil	Bolinhas (Amealha) Quantidade :2.000	R\$170,00/caixa	Credito/Dinheiro	Até 3 dias uteis	Online
4	GM-Tático	Mascara(ACO-061)	R\$199,00/cada	Credito/Dinheiro	Até 3 dias uteis	Online
5	Mercado livre	Mascara(ACo-061)	R\$189,00/cada	Credito/Dinheiro	Até 3 dias uteis	Online
6	Kamikasi	Mascara(ACo-061)	R\$173,00/cada	Credito/Dinheiro	Até 3 dias uteis	Online
7	Kamikasi	Cilindro Co2 12oz Aluminio	R\$200,00/cada	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
8	Mecado livre	Cilindro Co2 12oz	R\$155,00/cada	Credito/Dinheiro	Ate 6 dias	Online

		Aluminio			uteis	
9	GM-Tático	Cilindro Co2 12oz Aluminio	R\$145,00/cada	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
10	Kamikasi	Marcador BT-4	R\$1995,00/cada	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
11	Mercado livre	Marcador BT-04	R\$1799,00/cada	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
12	Combate Shop	Marcador BT-04	R\$2100,00/cda	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
13	GM-Tático	Loader Titan	R\$55,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
14	Mercado Livre	Loader Titan	R\$35,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
15	Kamikasi	Loader Titan	R\$37,25	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
16	GM-Tático	Kit cotoveleira e joelheira	R\$99,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
17	Mercado Livre	Kit cotoveleira e joelheira	R\$49,90	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias	Online

					uteis	
18	Combate Shop	Kit cotoveleira e joelheira	R\$140,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
19	Mercado livre	Farda completa	R\$269,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
20	GM-Tático	Farda completa	R\$299,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
21	Mercado livre	Colete tático	R\$214,90	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online
22	GM-Tático	Colete tático	R\$275,00	Credito/Dinheiro	Ate 3 dias uteis	Online

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Clube de Paintball com jogos em todos os períodos (diurno e noturno), para todos os tipos de jogadores (famílias, iniciantes, crianças e jogadores do esporte), com preço acessível e com a novidade da sala de controle, que será uma sala que irá conter monitores mostrando o que acontece no campo através de câmeras instaladas por toda parte, e também irá conter walkie-talkies para a equipe que chegar na sala primeiro ter a oportunidade de usar.

O clube fornecerá todos os equipamentos de segurança, desde armas e munições (bolinhas de tinta), protetor de rosto, macacão, colete protetor peitoral, joelheiras; promovendo o conforto e segurança do jogador.

Haverá também para os que desejarem um treinamento antes da partida; o tempo que será permitido ficar no campo é de uma hora e meio.

3.7.2. Preço

PREÇO	QUANTIDADE DE BOLINHAS	TEMPO PERMITIDO
R\$35,00	200	1H 30MIN

3.7.3. Estratégias Promocionais

Como estratégia promocional usaremos o cartão fidelidade, que será um cartão pela qual terá seis lacunas em branco, sendo elas preenchidas com um carimbo a cada ida da pessoa ao clube. Quando essas lacunas forem todas preenchidas a pessoa ganhará 200 bolinhas.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

A comercialização e propaganda do clube será feita por meio de redes sociais e sites, que serão postadas as novidades, promoções e até fotos e

videos feitos nas partidas.Os horários serão agendados por telefone, e o atendimento ao cliente também, e haverá o suporte técnico em todos os meios de comunicação

3.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Rua Mexico	
Bairro: Parque Industrial	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: <u>(14)3452-2459</u>	

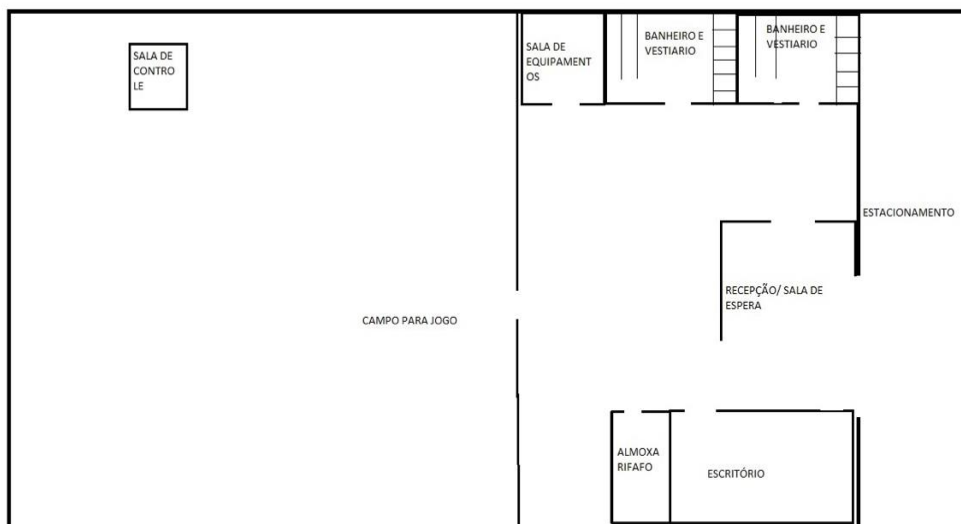
Descrição do ponto (localização), considerações que justifica a escolha do local:

Area de 40x4, uma area ampla possibilitando a criação e desenhos de novos cenários de jogo.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 2 - Planta baixa da empresa



EPI's para o cliente

Capacete: será utilizado para manter total segurança caso alguma bolinha atinja a cabeça do adversário.

Colete: é um equipamento que protegera contra o ataque das bolinhas do adversário.

Cotoveleira e Joelheira: será para proteger de qualquer impacto com o chão.

EPC's

Extintores de incêndio: é um equipamento de segurança que possui a finalidade de extinguir ou controlar princípios de incêndios em casos de emergência. É localizado na entrada, recepção, almoxarifado, sala de controle e dentro do campo.

Hidrantes e mangueiras: hidrantes, mangueiras e sistemas de combate ao incêndio devem seguir as normas do Corpo de Bombeiros quanto ao material e local de instalação. É localizado ao lado da entrada para o campo.

Kit de primeiros socorros: deve possuir itens básicos para atender casos de acidentes. É guardado dentro da sala de treinamento.

Detectores de fumaça e *sprinkle*: os primeiros alertam sobre a presença de fumaça no ambiente. O *sprinkle*, também conhecido como “borrifador de teto”, é um equipamento que, ao ser ativado pela elevação da temperatura, borrifa água no ambiente. É localizada nos tetos de todos os locais fechados.

Saída de incêndio: é uma saída especial para emergências como um incêndio: o uso combinado de saídas regulares e especiais permite evacuação rápida, enquanto fornece uma alternativa se a rota para a saída regular for bloqueada pelo incêndio. É localizada perto do estacionamento.

Marcador de Chão: serve para sinalizar para que as pessoas não ultrapassem aquela área

Sinalizador de Risco Elétrico: serve para demarcar se e pessoa está propensa a risco elétrico.

3.8.2. Capacidade Produtiva

A capacidade de atendimento ao público é de que em cada partida, 12 pessoas joguem, 6 para cada time.

Cada partida tem o tempo máximo de permanência em campo de uma hora e trinta minutos ou duas horas e poderão ser marcadas nas 2 partidas de manhã, 5 partidas na tarde e 4 partidas a noite.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Auxiliar Administrativo	Gerir contas e atender os clientes	Técnico em Administração
Auxiliar de limpeza	Cuidar da limpeza do clube.	Ter concluído o ensino médio.
Mecânico de manutenção	Cuidar da manutenção do campo	Ter feito o Senai.
Gestora Logística	Cuidar da entrada e saída de materiais, Gerir estoque, alojarifado.	Nível técnico
Gestora Finanças	Cuidar de toda a parte financeira da empresa.	Nível técnico
Gestora de RH	Cuidar toda parte dos colaboradores	Nível técnico
Gestora Marketing	Cuidar de toda parte de propaganda e divulgação	Nível Técnico

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

	DESCRIÇÃO	QTDE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Marcador Paint Ball	15	R\$ 900,00	R\$13.500,00
2	Mesas	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
3	Cadeiras	10	R\$ 60,00	R\$ 600,00
4	Computador	2	R\$ 2.500,00	R\$5.000,00
5	Prateleiras	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00

6	Armários	2	R\$100,00	R\$200,00
7	Kit proteção para jogo	15	R\$1.000,00	R\$15.000,00
8	Caixa de calibre (Bolinhas coloridas)	15	R\$152,63	R\$2.289,45
9	Tela de proteção para campo	60 Metros	R\$ 10,00	R\$ 600,00
10	Luvras para jogo	30	R\$ 37,00	R\$1.110,00
	Total de investimentos fixos			R\$ 41.089,45

3.9.2 Capital de giro

A – Estimativa do estoque inicial

	DESCRIÇÃO	QTDE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Gás para marcador	15	R\$ 6,00	R\$ 60,00
2	Caixa de Calibre	4	R\$152,63	R\$610,00
3				
	Total de estoques			R\$670,00

B – Caixa mínimo

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	23%	0	0
A prazo (1)	77%	30	23
		Prazo médio total	23 dias

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	50%	0	0
A prazo (1)	25%	30	7,5
A prazo (2)	25%	60	15
		Prazo médio total	22,5dias

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	23 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	4 dias
Subtotal 1 (1+2)	27 dias
Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	22,5 dias
Subtotal 2	22,5 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	4,5 dias

Em nossa empresa, o prazo de 4,5 dias significa que a empresa irá necessitar durante esse período de caixa para cobrir nossos gastos e financiar clientes.

B – Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$7.640,00
2. Custo variável mensal	R\$ 161.800,00 (229,96X500) + 46.820,00
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 169.440,00

4. Custo total diário (item 3/ 30)	R\$ 5.648,00
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	4,5 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 25.416,00

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 4,5 dias é de R\$ 25.416,00

Resumo do capital de Giro

Investimentos Financeiros	
A – Estoque Inicial	R\$670,00
B – Caixa mínimo	R\$ 25.416,00
Total do capital de giro	R\$26.086,00

3.9.3 – Investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	R\$1.200,00
Obras ou reformas	R\$11.000,00
Divulgação	R\$1.500,00
Cursos e treinamentos	R\$5.000,00
Total	R\$18.700,00

3.9.4 Investimento total

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$41.089,45	45%
2. Capital de Giro	R\$26.086,00	35%

3. Investimentos Pré-operacionais	R\$18.700,00	20%
Total (1+2+3)	R\$ 85.875,45	100%
FONTES DE RECURSOS		
	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	R\$80.000,00	75%
2. Recursos de Terceiros	R\$ 5.875,45	25%
Total (1+2)	R\$ 85.875,45	100%

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1. Custo do Serviço

3.10.1.1 Mão de obra

Também conhecido como custo da mão de obra. É o valor total mensal dos gastos com os funcionários da empresa que executam os serviços que são vendidos. Nestes gastos estão considerados: salário bruto; encargos sobre o salário (férias, 13º salário, FGTS, INSS (*), rescisões trabalhistas etc.); benefícios (vale-transporte, cesta básica, assistência médica etc.); uniformes e equipamentos de segurança; treinamentos, etc.

CUSTO DO SERVIÇO	
Total Salário Funcionários	R\$ 3.900,00
Total de Encargos 8%	R\$ 312,00
Cesta básica	R\$ 270,00
Custo total	R\$ 4.482,00

Custo Mão Obra = 4.482,00

500 (total de partidas por mês)

Custo Mão Obra = R\$ 8,96 por partida no mês

3.10.1.2 Cálculo dos Materiais Diretos

Na nossa partida ira aplicar 12 pares de luva de acordo com a quantidade de jogadores de R\$5,00 uma escova de aço de R\$29,00 , gás marcador para cada jogador de R\$ 6,00 e a lavagem de roupas custo será de R\$ 20,00 por unidade:

ITEM	QTDE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Escova de aço	1	R\$ 29,00	R\$ 29,00
Gás para Marcador	12	R\$ 6,00	R\$ 72,00
Lavagem de roupas	12	R\$ 10,00	R\$120,00
TOTAL			R\$ 221,00

3.10.1.3 Custo total do serviço

Esse custo total será somado os custos de mão de obra com os custos de materiais de cada serviço.

Partida do jogo	
Itens	Valores
Custo de mão-de-obra	R\$ 8,96
Custo dos materiais diretos	R\$ 221,00
Total do serviço	R\$ 229,96
CUSTO TOTAL DO SERVIÇO (500 PARTIDAS)	R\$ 114.980,00

3.10.2. CUSTO FIXO

.CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel	R\$ 2.000,00
Material de Escritório	R\$ 150,00
Água	R\$ 120,00
Despesas Bancárias	R\$ 70,00
Energia Elétrica	R\$300,00
Manutenção de Equipamentos de seguranças	R\$1.000,00
Pró Labore	R\$4.000,00
Total	R\$7.640,00

Dividimos o valor encontrado das despesas fixas pela quantidade de partidas jogadas (capacidade de jogos por mês), para encontrar quanto custa a partida por hora da empresa.

Valor mensal das despesas fixas = R\$ 7.640,00

Total de partidas mês: 500

Custo Fixo = valor mensal custo fixo
partidas

Custo Fixo = R\$ 7.640,00 ÷ 500 partidas

Custo Fixo = R\$ 15,28 por partida

10.3. Custo Variável

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	21%	R\$ 210.000,00/mês	R\$ 44.100,00
SUBTOTAL 1	21%	R\$ 210.000,00	R\$ 44.100,00
2. GASTOS COM VENDAS			
Propaganda	1,5%	15.000,00	R\$ 225,00
Taxa de administração do cartão de crédito	2,5%	100.000,00	R\$ 2.500,00
SUBTOTAL 2	4%	R\$ 115.000,00	R\$ 2.725,00
TOTAL (1+2)	10%		R\$ 46.820,00

Se o valor da partida com 12 jogadores totalizar R\$420,00 incidirá 21% sobre de impostos, totalizando um valor de R\$88,20,00. Então se o preço de seu serviço for de R\$ 420,00 incidirá sobre ele 21% de impostos num total de R\$ 88,20 de custo variável por serviço, ou seja, por partida jogada com 12 jogadores

3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço

Custo total do serviço = R\$ 333,44 resultado de (R\$ 221,00 + R\$ 88,20 + 8,96 + 15,28).

Então R\$ 8,96 é o custo da mão-de-obra, R\$ 221,00 gastos com materiais diretos, R\$ 15,28 é o custo fixo e R\$ 88,20, ao custo variável.

3.10.5 Preço de venda

Definição da Margem de Lucro

No nossa empresa vamos considerar que a margem lucro é de 26%.

$PV = 333,44 + 26\% = R\$ 420,13$, onde iremos arredondar o valor para R\$ 420,00 a partida.

Desta forma, para executar preço é de R\$ R\$ 420,00 por partida, dividido por 12 jogadores que ficara o valor de R\$ 35,00 por jogador.

3.10.6 Demonstrativo de resultados

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
1	Receita total com vendas	R\$ 210.000,00	100%
2	(-) Custos dos serviços	R\$ 114.980,00	54,75%
3	(-) Custo Fixos	R\$ 7.640,00	3,64%
4	(-) Custos Variáveis	R\$ 46.820,00	22,30%
5	Total de custos	R\$ 169.440,00	80,69%
	LUCRO DO PERÍODO	R\$ 40.560,00	19,31%

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

Receita total mensal: R\$ 210.000,00

Lucro líquido mensal: R\$ 40.560,00

Lucratividade =

$$\frac{40.560,00}{210.000,00} \times 100 = 19,31\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 210.000,00 de receita total “sobram” R\$ 40.560,00 em forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 19,31% ao mês.

3.11.2 Rentabilidade

$$\frac{40.650,00}{85.875,45} \times 100 = 47\%$$

Isso significa que, a cada período, o empresário recupera 47,33% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Prazo de retorno investido =

$$\frac{85.875,45}{40.560,00} = 2,11$$

Isso significa que, 2 meses e 11 dias após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças Uma boa gestão de RH Inspeções e manutenção dos equipamentos de segurança. Um bom plano de marketing atualizado anualmente. Qualidade no campo para jogo. Sala de controle. Preço acessível</p>	<p>Oportunidades Falta de lazer na cidade. Não há concorrentes na cidade de Tupã. Muitos Jovens e praticantes de esporte que podem se interessar.</p>

Pontos Fracos	Fraquezas Por a empresa ser nova é pouco conhecida. Falta de pessoas qualificadas. Falta de espaços no banheiro. Jogo de alto risco de machucados	Ameaças. Baixa aprovação do serviço. Épocas Sazonais onde diminui a frequência de jogadores Temporais e tempestades. Furto de equipamentos. Surgir novos meios de lazer aumentando a concorrência e com custo reduzido.
----------------------	--	---

Conclusão da Análise SWOT:

Forças X Oportunidades:

Com a falta de lazer na cidade e um bom marketing podemos fazer com que chegue as pessoas por meio de Redes sócias sites etc...

Com o preço acessível torna- se uma opção de lazer acessível para as pessoas praticante de esporte

Forças X Ameaças

Qualidade no campo para jogo e a sala de controle vamos nos destacar caso ocorra o crescimento de concorrentes.

Com um bom plano de marketing podemos desenvolver pesquisas para sabe e ter um feedback dos jogadores e com flexibilidade ir se adaptando e aceitando novas ideias.

Fraquezas X Oportunidades

Por a empresa ser nova pode ser pouco conhecida mas com a falta de lazer na cidade muitas pessoas procuram uma opção a mais e o paintball entra para a lista em potencial.

Fraquezas X Ameaças

Por ser uma empresa pouco conhecida se surgir novos meios de lazer vai aumentar a concorrência. O jogo apresenta alto risco em tempo chuvoso, por conta do campo ser de grama.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Paintball é mais do que um simples jogo, e um esporte que traz diversos benefícios para a saúde física e mental, mantém o corpo em forma e a mente relaxada. A proposta é montar um clube de *paintball* em Tupã diante da falta de lazer e recreação no município. A escolha desse tema tem como função trazer diversão para a prática do *paintball*, onde jovens, homens e mulheres possam frequentar.

Dentre os esportes de ação, o *paintball* é considerado o mais seguro. Um dos fatores que contribui para isso é que é proibido o contato físico entre os jogadores, o que torna este jogo infinitamente mais seguro do que futebol, por exemplo, onde há carrinhos, chutes e até socos. O único risco real neste esporte é a visão; porém, o uso de máscaras adequadas e o correto entendimento e prática das regras, elimina totalmente este risco. As bolinhas que servem de munição são feitas de gelatinas fina recheadas de tinta.

Por meio de pesquisa foi verifica que o clube seria de grande eficiência para a cidade e região por ter preço acessível, e com o ritmo da vida atual das pessoas, o tempo disponível é cada vez mais escasso e com o clube teriam um lugar para frequentar com seus amigos e familiares sem ter que gastar muito ou ter que sair da cidade para ter um momento de lazer.

Foi aplicada uma pesquisa de campo entre alunos da Etec prof. Massuyuki Kawano, e através da apuração dos resultados pudemos constar que a empresa teria uma boa aceitação, sendo viável, em termos de valores lazer, e ao mesmo tempo lucrativo para a empresa.

Portanto, é certo que a empresa séria aplicável ao mercado, já que apresenta um conceito de trabalho moderno, seguindo o ritmo de vida atual das pessoas, oferecendo entretenimento e lazer.

REFERÊNCIAS

ANJOS, Leandro Pereira dos. **Universidade do Futebol**. 2008. Disponível em: <https://universidadedofutebol.com.br/o-esporte-como-lazer/>. Acesso em: 31 out. 2017.

AURÉLIO, BELMUDES, FRANCISCO. **A importância do lazer para a qualidade de vida do trabalhador**. 2012. Disponível em: <http://www.aems.edu.br/conexao/edicaoanterior/Sumario/2012/downloads/2012/saude/A%20IMPORT%C3%82NCIA%20DO%20LAZER%20PARA%20A%20QUALIDADE%20DE%20VIDA%20DO%20TRABALHADOR.pdf>. Acesso em: 24 out. 2017.

BORGES, Raquel. **A importância do lazer para nossa saúde e bem estar**. 2015. Disponível em: <https://www.temporadalivre.com/blog/importancia-lazer-para-nossa-saude-e-bem-estar/>. Acesso em: 24 set. 2017.

GESTENBERGER, Juliana. **Mais saúde**. 2013. Disponível em: <https://juhbergerms.wordpress.com/2013/05/06/beneficios-do-esporte-para-a-saude-fisica-e-o-convivio-social/>. Acesso em: 31 out. 2017.

GONÇALVES, C. 2012; CARVALHO, T. 1996; HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN. 2009. **Viver mais**. Disponível em: <https://www.vivermaisgsk.com.br/Artigo2/Beneficios-do-esporte>. Acesso em: 07 nov. 2017.

LIMA, Marcelo. **Natação conquistou 12 medalhas no Campeonato Paulista da Federação Aquática**. 2017. Disponível em: <http://www.tupa.sp.gov.br/secretaria/5/0/esportes.html>. Acesso em 31 out. 2017

SOUTO, Dani. **Esporte com saúde**. 2009. Disponível em: <http://esportecomsaude.chakalat.net/2009/01/esporte-como-lazer.html#comment-form>. Acesso em: 30 out. 2017.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE EMPRESA

1. **Fernanda Domingues de Moraes**, brasileira, nacionalidade Tupã, estado civil solteira, nascido em 21 de fevereiro de 2001, administradora, CPF nº 502.591.038-9, Carteira de Identidade (RG) nº 52.145.265-X, emitido em Herculândia-SP, reside em avenida Rui Barbosa nº1560, bairro estação, município de Herculândia, e,

2. **Francine Vitória Lima**, brasileira, nacionalidade Tupã, estado civil solteira, nascido em 12 de março de 2001, administradora, CPF nº482.057.308-06, Carteira de Identidade (RG) nº56.990.107-8, emitido em Herculândia-SP, reside em chácara São José, bairro preto, município de Herculândia-SP, e,

3. **Maria Gabriela Soares dos Santos**, brasileira, nacionalidade Luziânia, nascido em 15 de outubro de 2000, administradora, CPF nº488.454.208-84, Carteira de Identidade (RG) nº59.032.400-7, emitido em Luziânia-SP, residem em rua vice prefeito José Saraiva Barreto, nº11, bairro centro, município de Luziânia-SP, e,

4. **Mariana Maranhão da Silva**, brasileira, nacionalidade Pompeia, nascido em 27 de novembro de 2000 administradora, CPF nº502.804.309-8, Carteira de Identidade (RG) nº38.036.102-8, emitido em Pompeia-SP, residem em rua Faustino Baraldi, nº85, bairro vila Paulina, município de Pompeia-SP, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Righ Shot sociedade limitada e terá sede e domicílio na rua Bezerra de Menezes, Vila independência, Tupã-SP.

2ª O capital social será R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais (dividido em 80 mil quotas de valor nominal R\$ 1,00 (um real) cada, integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios: Fernanda Domingues de Moraes, 20 mil quotas, totalizando R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) Francine Vitória Lima, 20 mil quotas, totalizando R\$20.000,00(vinte mil reais)

Maria Gabriela Soares dos Santos, 20 mil quotas, totalizando R\$20.000,00(vinte mil reais)

Mariana Maranhão da Silva, 20 mil quotas, totalizando R\$20.000,00(vinte mil reais)

3ª O objeto será clube de tiro

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 16 de Julho de 2018 e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá Mariana Maranhão da Silva com os poderes e atribuições de administradora autorizada o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término da cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de "pro labore", observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interdito qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã-SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 2 vias.

Tupã, 9 de maio de 2018.
Local e data

aa) _____ Mariana Maranhão da Silva	aa) _____ Francine Vitória Lima
aa) _____ Maria Gabriela Soares da Silva	aa) _____ Fernanda Domingues de Moraes

Visto: _____ (OAB/SP)
Nome

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1-Qual a sua idade?

- a)15 a 18;
- b)19 a 21;
- c)22 a 25;
- d) acima de 26 anos.

2-Qual seu gênero?

- a)masculino
- b)feminino

3- Você conhece o jogo Paintball?

- a)nunca ouvi falar
- b)conheço, mas não sei como joga.
- c)conheço e sei como joga.

4-Você jogaria Paintball?

- a)sim
- b)não
- c) não conheço o jogo.

5-Se sim, quanto você estaria disposto a pagar por uma partida? (responda essa questão apenas se a sua resposta for sim na questão anterior)

- a)R\$25,00 a R\$35,00
- b)R\$36,00 a R\$46,00
- c)R\$47 a R\$57,00
- d) acima de R\$58,00

6-Em que período do dia você frequentaria?

- a)manhã
- b)tarde
- c)noite

7-Quando você frequentaria um clube de paintball?

- a)dias de semana
- b) finais de semana
- c)feriados
- d)não frequentaria

8-Você faria um treinamento antes de jogar pela primeira vez?

- a)sim
- b)não
- c) não jogaria

9- Seria importante o jogo ser monitorado por câmeras em uma sala de controle ?

- a)sim
- b)não

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Figura 3 – Quadro de modelagem de negócios – ferramenta CANVAS

