

**INSTITUTO FEDERAL DE  
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA**  
**SÃO PAULO**  
Campus Presidente Epitácio

Angélica Aragão Oliveira  
Giselly Lima Santos Ramirez  
Ivonete Vieira Ribeiro

## **PLANO DE NEGÓCIO**



PRESIDENTE EPITÁCIO – SÃO PAULO

2018

Angélica Aragão Oliveira  
Giselly Lima Santos Ramirez  
Ivonete Vieira Ribeiro  
**PLANO DE NEGÓCIO**



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a Coordenaria do Curso Técnico em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador: Professor Hudson Barossi Trevisan

PRESIDENTE EPITÁCIO – SÃO PAULO

2018

Angélica Aragão Oliveira  
Giselly Lima Santos Ramirez  
Ivonete Vieira Ribeiro

## **EPIBIKE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenaria do Curso Técnico em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador: Professor: Hudson Barossi Trevisan.

### **BANCA EXAMINADORA**

---

---

---

Presidente Epitácio, 25 de junho de 2018.

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares, que nos deram suporte durante o decorrer de todo o curso, e a Deus, que nos deu forças para progredir e concluir este estudo.

“Mas pra quem tem o pensamento forte, o impossível é só questão de opinião”.

Chorão – Charlie Brow Jr.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus pela sabedoria e paciência, depois ao nosso orientador pelo apoio, orientação, dedicação e também pela amizade que desenvolvemos ao decorrer desse trabalho.

Gostaríamos de fazer breves agradecimentos antes de encerrar esse discurso: Em primeiro lugar ao Instituto Federal que nos acolheu e nos estruturou para conseguirmos estar aqui hoje, a todos os mestres que sempre estiveram dispostos a nos ajudar. Agradecemos também as nossas amigas de equipe que formamos aqui, a todos os colaboradores do IFSP por toda dedicação, todos os nossos professores, pois sem eles não conseguiríamos chegar até o final desse curso. E aos nossos familiares e amigos, que direta e indiretamente nos apoiaram desde o início desse curso, que muito nos enriquece em conhecimento e crescimento profissional.

## LISTA DE TABELA

Tabela 1 - Dados do Empreendimento.....	17
Tabela 2 - Capital social.....	18
Tabela 3 - Fornecedores.....	34
Tabela 4 - Necessidade pessoal.....	46
Tabela 5 - Investimento Total.....	47
Tabela 6 - Máquinas E Equipamentos.....	48
Tabela 7 - Móveis e Utensílios.....	48
Tabela 8 - Veículos.....	48
Tabela 9 - Caixa Mínimo.....	49
Tabela 10 - Contas a Pagar.....	49
Tabela 11 – Necessidade de Estoque.....	49
Tabela 12 - Recursos da Empresa.....	50
Tabela 13 - Caixa Mínimo.....	50
Tabela 14 - Investimentos Pré-Operacionais.....	51
Tabela 15 - Estimativa de Faturamento.....	51
Tabela 16 - Estimativa de Custo de Comercialização.....	52
Tabela 17 - Estimativo do custo de Depreciação.....	52
Tabela 18 - Estimativo dos Custos Fixos de Operacionais Mensais.....	53
Tabela 19 - Demonstrativo do Resultado de Exercício.....	53
Tabela 20 - Índice de Margem de Contribuição.....	54
Tabela 21 - Ponto de Equilíbrio.....	54
Tabela 22 - Lucratividade.....	55
Tabela 23 - Rentabilidade.....	55
Tabela 24 - Prazo de Retorno de Investimento.....	56
Tabela 25 - Construção de Cenário.....	57

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - (a) Bicicleta comum. (b) Bicicleta triciclo família .....	37
FIGURA 2 - Bicicleta conjugada.....	37
FIGURA 3 - Bicicleta esportiva.....	37
FIGURA 4 - (a) Plataforma (b) Guarda Volume.....	38
FIGURA 5 - (a) Panfleto (b) Chaveiro .....	39
FIGURA 6 - Localização do negócio .....	41
FIGURA 7 - Planta Baixa .....	42
FIGURA 8 - Planta Baixa .....	43
FIGURA 9 - Fachada/Recepção.....	43
FIGURA 10 - Fachada/Recepção.....	44
FIGURA 11 - Fluxo de processos organizacionais da EPIBIKE .....	45

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Qual seu gênero? .....	20
Gráfico 2 - Qual sua faixa etária.....	21
Gráfico 3 - Qual seu estado civil?.....	22
Gráfico 4 - Qual é a sua escolaridade? .....	22
Gráfico 5 - Qual sua renda familiar?.....	23
Gráfico 6 - Você costuma andar de bike? .....	24
Gráfico 7 - Você alugaria uma bike durante um passeio? .....	24
Gráfico 8 - Você já fez alguma locação de bike? .....	25
Gráfico 9 - Se uma empresa oferecesse serviço de locação de bicicleta, você utilizaria este serviço? .....	26
Gráfico 10 - Com que frequência você vai à orla fluvial em P. Epitácio? .....	26
Gráfico 11 - Com que frequência você vai ao Parque Figueiral em Pres. Epitácio? ..	27
Gráfico 12 - Com que frequência você anda de bicicleta? .....	28
Gráfico 13 - Em qual período do dia você costuma andar de bicicleta?.....	28
Gráfico 14 - Na sua opinião, qual seria o melhor percurso para passear de bike em Pres. Epitácio? .....	29
Gráfico 15 - Como você gostaria de pagar a sua locação?.....	30
Gráfico 16 - Qual é o meio de informação usado por você para se informar sobre novas empresas na cidade?.....	30
Gráfico 17 - Você alugaria uma bike? .....	31
Gráfico 18 - Caso você use sua própria bike você guardaria em um guarda volumes? .....	32
Gráfico 19 - Qual preço você espera pagar em um serviço guarda bike por 4 horas? .....	33

## Sumário

1	SUMÁRIO EXECUTIVO .....	12
1.1	RESUMOS DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO.....	14
1.2	DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.....	14
1.3	DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	17
1.4	MISSÃO DA EMPRESA.....	17
1.5	VISÃO DA EMPRESA.....	17
1.6	VALORES DA EMPRESA.....	17
1.7	SETOR DE ATIVIDADE .....	17
1.8	FORMA JURÍDICA.....	18
1.9	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	18
1.10	CAPITAL SOCIAL .....	18
1.11	FONTE DE RECURSOS.....	18
2	ANÁLISE DE MERCADO .....	20
2.1	ESTUDO DO CLIENTE.....	20
2.2	ESTUDO DOS CONCORRENTES .....	33
2.3	ESTUDOS DOS FORNECEDORES.....	34
2.3.1	CONCLUSÃO DE CLIENTES, FORNECEDORES E VIABILIDADE DO NEGÓCIO SEGUNDO PESQUISAS.....	35
3	PLANO DE MARKETING .....	36
3.1	DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	36
3.2	PREÇO .....	38
3.3	ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	38
3.4	ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	40
3.5	LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	40
4	PLANO OPERACIONAL.....	42
4.1	LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO.....	42
4.2	CAPACIDADE DE SERVIÇOS .....	44
4.3	FLUXO COMERCIAL.....	45
4.4	NECESSIDADES DE PESSOAL .....	46
5	PLANO FINANCEIRO.....	47
5.1	INVESTIMENTO TOTAL.....	47
5.2	ESTIMATIVAS DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	47

5.3	INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS .....	50
5.4	ESTIMATIVA DE FATURAMENTO.....	51
5.5	ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO .....	52
5.6	ESTIMATIVA DO CUSTO DE DEPRECIAÇÃO .....	52
5.7	ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS .....	53
5.8	DEMONSTRATIVOS DO RESULTADO DE EXERCÍCIO .....	53
5.9	INDICADORES DE VIABILIDADE .....	54
6	CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO .....	57
7	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	58
7.1	ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A. ....	58
8	AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	61
	APÊNDICE .....	62
	ANEXO.....	64
	REFERÊNCIAS.....	65



## 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Atualmente, o aluguel de bicicletas vem se tornando um modelo de negócio muito utilizado em todo o mundo. Apesar de atual, esta prática existe desde a década de 1960, onde a cidade de Amsterdã, na Holanda, foi a pioneira dessa prática. Entretanto, sem apoio da prefeitura, se tornou um empreendimento falho devido principalmente ao furto das bicicletas alugadas. (Lobo e Buis *apud* Vitorio 2017).

Na década de 1970, em Copenhagen, na Dinamarca, havia uma pequena quantidade de bicicletas para aluguel, sendo que, inicialmente, o principal objetivo era eliminar o maior número de poluentes de CO<sub>2</sub>. Com a conscientização da população local, este fato fez com que o número de bicicletas crescesse a cada ano.

Este número aumentou significativamente no final da década de 1990, com a junção de informações e tecnologias, permitindo, com isso, um controle melhor e individual para cada bicicleta, além da distribuição organizada para os pontos fixos (SAMPAIO, GRIMM e SEGOVIA, 2017).

Segundo Cersosimo (2015), no entanto, para não reviver a experiência de 1960, na Holanda, a partir de 1990, deu-se o começo do uso de pré-cadastrados. Criou-se uma lei municipal que tinha por objetivo a construção de ciclovias nas principais avenidas. Posteriormente esse modelo foi adotado em várias cidades ao redor do mundo.

Já no Brasil, a ideia do projeto nasceu para ser um espelho de um modelo existente na França. Surgiu durante um passeio de Ângelo Leite, presidente da Serttel<sup>1</sup>, com alguns amigos que, juntos, começaram a observar o sistema de aluguel de bicicletas de lá e decidiram implantar algo similar no Brasil. (PORTAL BRASIL, 2014).

Segundo Salgado (2011), Bike Rio é um sistema de transporte compartilhado de bicicletas públicas implantado na Zona Sul, Zona Norte e Zona Oeste do Rio de Janeiro. O sistema foi lançado em outubro de 2011, através da parceria da Prefeitura do Rio de Janeiro com o Banco Itaú, sendo operado pela concessionária Serttel. O sistema tem mais de 2600 bicicletas, disponíveis em 254

---

<sup>1</sup> Serttel: Empresa do ramo de gerenciamento de trânsito, segurança e mobilidade urbana.



estações de aluguel que ficam espalhadas nos bairros Ipanema, Copacabana, Leblon, Urca, Centro, Lagoa, Botafogo, Flamengo, Jardim Botânico, Gávea e outros bairros da Zona Norte e Oeste.

Frente à problemática na infraestrutura, fator discutível quanto ao uso de bicicletas públicas ou alugadas, *"é necessário haver uma infraestrutura que apoie a circulação de todas essas bikes."* (TIRRE 2013).

O sistema de compartilhamento de bicicletas chegou a São Paulo em 2012, através da Bike Sampa. Contava apenas com 10 estações e hoje conta com 285 estações, contabilizando 1.336.571 viagens realizadas (ROCHA, 2015).

O uso de bicicletas em São Paulo trouxe um considerável benefício ao meio ambiente, deixando de produzir 481,14 toneladas de  $CO_2$ .

*"Estima-se que o sistema de alugar bicicletas é crescente no mercado atual, visa lucros estimados e benefícios para saúde. Ainda não chegamos ao nível da Holanda, país conhecido pelo uso da bicicleta, mas estamos a caminho. Tem crescido no Brasil o número de pessoas que usam a bicicleta não só para esporte, mas também para trabalhar. No Brasil já circulam mais bicicletas do que carros. São 70 milhões de bikes contra 50 milhões de veículos, segundo a Abraciclo e o IBGE."* (MONTEIRO, 2017)

Esse plano de negócio que segue, baseia-se no sistema de aluguel de bicicletas lançado no Rio de Janeiro no ano de 2011. Espera-se atender, além dos turistas, toda a população de Presidente Epitácio, com intuito de oferecer um passeio diferenciado, ao ar livre. Complementa-se por motivar a prática de esportes, diminuindo assim o sedentarismo e aumentando a qualidade de vida.

Alguns pontos estratégicos para esse empreendimento: Implantar um ponto na orla fluvial com várias bicicletas e guarda volumes, para aquelas pessoas que desejam praticar algum tipo de esportes e não tem onde guardar seus pertences, inclusive suas bicicletas, muito utilizadas para deslocamento nesta cidade.

Para locação das bicicletas será feito um cadastro inicial, com documento com foto do locador e uma declaração de dívida do valor da bicicleta, caso não seja devolvida, até o término do passeio.

Os aluguéis terão duração mínima de uma hora.



A ideia de empreender esse projeto em Presidente Epitácio surgiu do levantamento de dados (que pode ser visualizado no anexo), e verificou-se que Presidente Epitácio, tem-se um índice aproximado de duzentos mil turistas por ano, observa-se que sendo uma cidade turística, infelizmente não possui atrativo dessa modalidade.

## 1.1 RESUMOS DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

Diante da busca pelo aumento da qualidade de vida das pessoas e pela redução dos impactos ambientais por consequência do trânsito de veículos automotores, o projeto tem como objetivo difundir a utilização das bicicletas. Ele refere-se à fundação de uma empresa, denominada EPIBIKE, que oferecerá a toda população e aos turistas, o serviço de aluguel de bicicletas.

O local escolhido para o início do projeto é o entorno da Orla, um dos pontos turísticos de Epitácio, amplamente utilizado para prática de esportes e lazer em geral.

O projeto EPIBIKE utilizará produtos novos e de boa qualidade. Diante o projeto, espera-se um retorno de aproximadamente 7anos, com análises concluídas no plano financeiro, a empresa terá uma rentabilidade de 12,69% ao ano do capital investido e uma lucratividade de 22,13% ao ano.

## 1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

Sócio 1

Nome: Ivonete Vieira Ribeiro

Endereço: Rua Estevan Holppert nº13-17

Cidade/Estado: Presidente Epitácio-SP

Telefone: (18) 3281-1829

Estado Civil: Casada

Idade: 41 anos



Naturalidade: Brasileira

### **Experiência Profissional**

Sua última atuação profissional foi de vendedora na Loja A Econômica na cidade de Presidente Epitácio, no período de 2001 a 2011. Atualmente trabalha como secretária no setor administrativo na empresa Play Áudio.

### **Formação Acadêmica**

É formada em técnico em Edificações pelo Instituto Federal de Presidente Epitácio, tendo conhecimento e experiência com o público. Cursando Técnico em Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio.

### **Atribuição do Sócio**

Será responsável pela administração geral da empresa.

Sócio 2

Nome: Angélica Aragão Oliveira

Endereço: Rua Iracema Carvalho de Noronha nº21-60

Cidade/Estado: Presidente Epitácio-SP

Telefone: (18) 3281-7220

Estado Civil: Solteira

Idade: 23 anos

Naturalidade: Brasileira

### **Experiência Profissional**

Sua última atuação profissional foi no frigorífico JBS, no Controle de Qualidade, na cidade de Presidente Epitácio, no período de julho de 2012 a agosto de 2016. Atualmente trabalha na Regina Festas na cidade de Bataguassu, com Controle de Qualidade.

### **Formação Acadêmica**



É formada em Informática na Micro-Lins em Presidente Epitácio, e Administração Comercial no Cenaic em Presidente Epitácio. cursando Técnico em Administração no Instituto Federal de Presidente Epitácio.

#### **Atribuição do Sócio**

Será responsável pela recepção dos clientes.

Sócio 3

Nome: Giselly Lima Santos Ramirez

Endereço: Rua Jorge Amado nº: 4-61

Cidade/Estado: Presidente Epitácio - SP

Estado Civil: Casada

Idade: 26 anos

Naturalidade: Brasileira

#### **Experiência Profissional**

Sua última atuação foi no Lojão 10, atuando como vendedora, na cidade de Presidente Epitácio, o período de maio de 2015 a janeiro de 2016. Atualmente trabalha como autônoma.

#### **Formação Acadêmica**

Formada em Informática na Meckentosh em Presidente Epitácio, Secretariado/ Recepcionista na Prepara Cursos de Presidente Epitácio, Monitora de Transportes na Sest Senat de Presidente Prudente. cursando Técnico em Administração no Instituto federal de Presidente Epitácio.

#### **Atribuição do Sócio**

Será responsável pelo transporte das bicicletas.



### 1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

**Tabela 1** - Dados do Empreendimento

<b>Nome Fantasia</b>	EPIBIKE
<b>Razão Social</b>	EPIBIKE Ltda
<b>CNPJ/CPF</b>	21.311.073/0001-40

### 1.4 MISSÃO DA EMPRESA

Potencializar e estimular o uso de bicicletas pelos turistas e também pela população local de Presidente Epitácio, proporcionando conforto e satisfação, com benefícios a saúde e ao meio ambiente.

### 1.5 VISÃO DA EMPRESA

Ser reconhecida como uma empresa inovadora, ser pioneira na região, contribuir para o desenvolvimento de uma sociedade sustentável íntegra e proporcionar qualidade de vida para as pessoas.

### 1.6 VALORES DA EMPRESA

- Inovação
- Respeito aos clientes
- Praticidade
- Sustentabilidade ambiental

### 1.7 SETOR DE ATIVIDADE

A empresa EPIBIKE se enquadra no setor de serviços, visto que é uma empresa de aluguel de equipamentos recreativos e esportivos. De acordo com a classificação nacional de atividades (CNAE) a atividade da empresa é locação de bicicletas e armazenamento de objetos.



Serviços: CNAE 7721-7/00 ATIVIDADES DE LOCAÇÃO DE BICICLETAS.

Serviços: CNAE 5229-0/99 ARMAZENAMENTO E ATIVIDADES AUXILIARES DOS TRANSPORTES.

### 1.8 FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada: Esta forma jurídica foi escolhida pelo uso de cotas a responsabilidade limitada dos sócios da empresa, que melhor atendem os requisitos do negócio.

### 1.9 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante Pelo Simples Nacional.

Optou-se pelo simples nacional, pois o faturamento da empresa será menor que R\$360.000,00 anual.

### 1.10 CAPITAL SOCIAL

**Tabela 2 - Capital social**

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	IVONETE VIEIRA RIBEIRO	16.899,71	35%
Sócio 2	ANGÉLICA ARAGÃO OLIVEIRA	16.899,71	35%
Sócio 3	GISELLY LIMA SANTOS RAMIREZ	14.505,47	30%
TOTAL		48.284,89	100%

### 1.11 FONTE DE RECURSOS

O capital que será integralizado pela sócia Ivonete Vieira Ribeiro será no valor de R\$16.899,71, através da venda de seu veículo.



A renda adquirida da sócia Angélica Aragão Oliveira será no valor de R\$16.889,71, através da venda de uma moto no valor de R\$6.000,00, R\$10.889,71 de verbas rescisórias.

A sócia Giselly Lima irá contribuir com o valor de R\$14.505,47 proveniente de economias juntadas ao longo de períodos trabalhados.



## 2 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é uma definição bem rápida da obtenção de informações do mercado na atuação de uma empresa, podendo impactar no sucesso ou fracasso do empreendimento (Lutieri, 2013).

A pesquisa foi realizada através de um questionário que foi aplicado em alguns pontos da cidade de Presidente Epitácio com munícipes e também com alguns turistas.

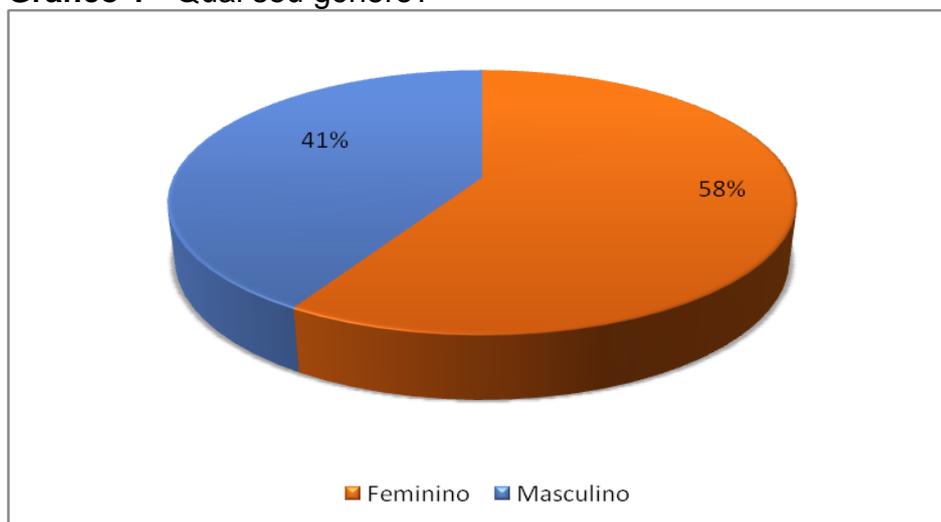
Conforme o resultado obtido em pesquisa, na área que abrange o município, com 198 entrevistados (segundo o questionário no apêndice) foram confeccionados os gráficos que refletem a análise do mercado.

### 2.1 ESTUDO DO CLIENTE

Na dimensão estudo dos clientes serão ilustrados graficamente, os percentuais e subtítulos referentes às perguntas utilizadas. Na sequência do gráfico uma breve análise da tabulação.

Conforme o gráfico 1 apresentado nesse trabalho obtém-se as seguintes porcentagens relacionadas ao gênero, mostrados logo abaixo.

**Gráfico 1 - Qual seu gênero?**



**Fonte:** Os próprios autores.

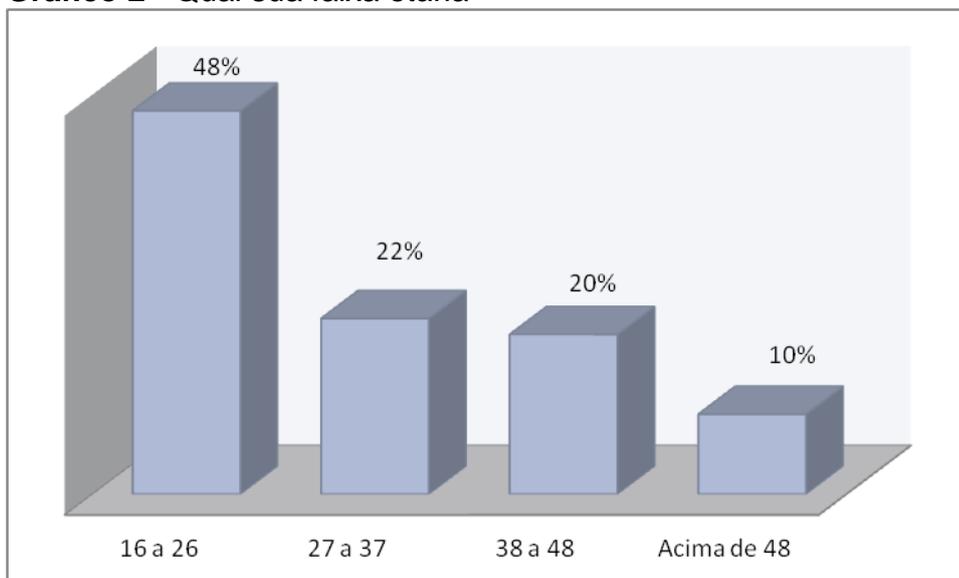


O gráfico 1 mostra a faixa etária dos entrevistados, onde 41% dos mesmos foram homens e 58% mulheres.

Dessa forma percebe-se que, como a pesquisa foi realizada de forma aleatória, nota-se que, grande parte dos entrevistados é do sexo feminino.

O gráfico 2 demonstra a porcentagem da faixa etária dos entrevistados.

**Gráfico 2 - Qual sua faixa etária**



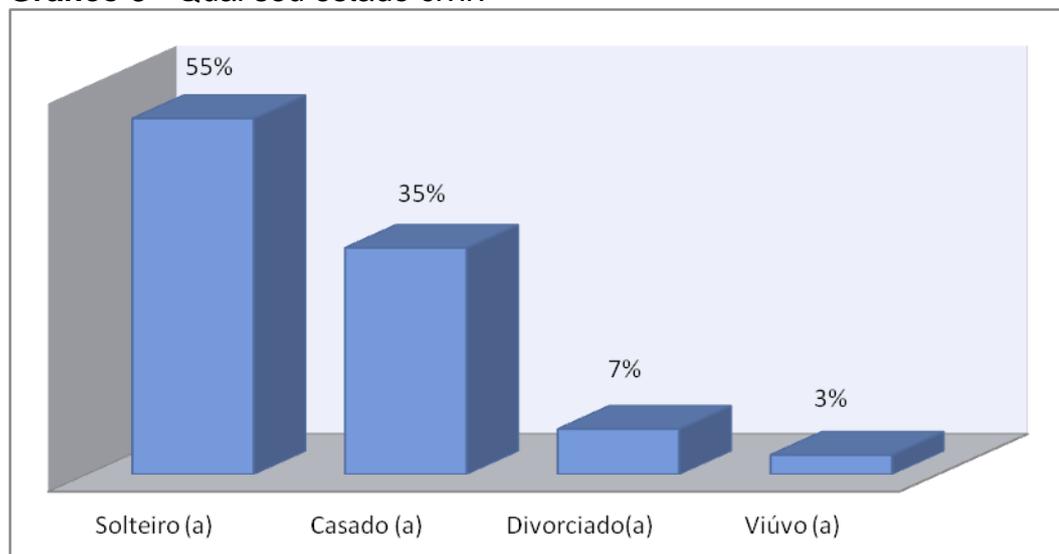
**Fonte:** Os próprios autores.

Como se pode observar no gráfico 2, a maioria dos entrevistados foi de 16 a 26 anos, número que corresponde a 48% dos respondentes. Esse fator embora apresente números relevantes, não apresentará nenhum problema para a empresa que busca abranger todas as faixas etárias, das pessoas que buscam lazer e bem estar físico e mental.

O gráfico 3 mostra o estado civil de cada entrevistado, veja a seguir cada categoria.



**Gráfico 3 - Qual seu estado civil?**

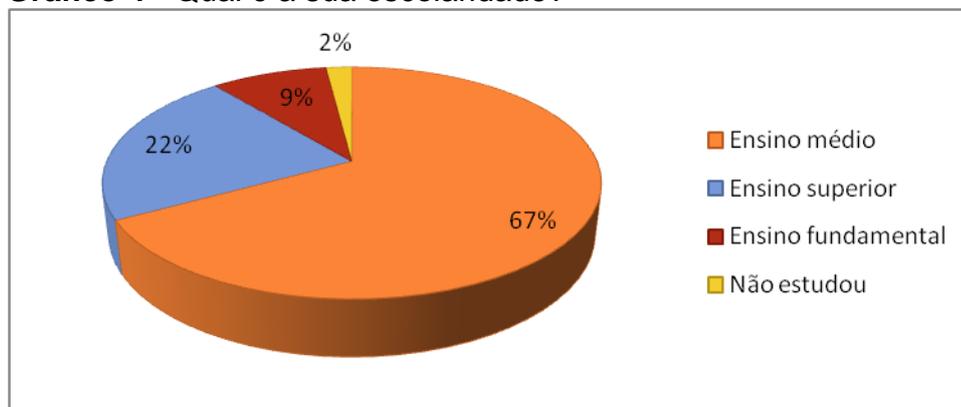


**Fonte:** Os próprios autores.

O gráfico acima apresenta a distribuição dos entrevistados por estado civil, observou-se que 55% correspondem à classe dos solteiros. O restante, 35%, são casados. O foco do empreendimento é estar entre as principais preferências dos epitacianos, não somente no público solteiro, mais também do público casado pois são eles que mais frequentam a Orla Fluvial.

O gráfico 4 apresenta o grau de escolaridade em que os entrevistados se encontram até o presente momento.

**Gráfico 4 - Qual é a sua escolaridade?**



**Fonte:** Os próprios autores.

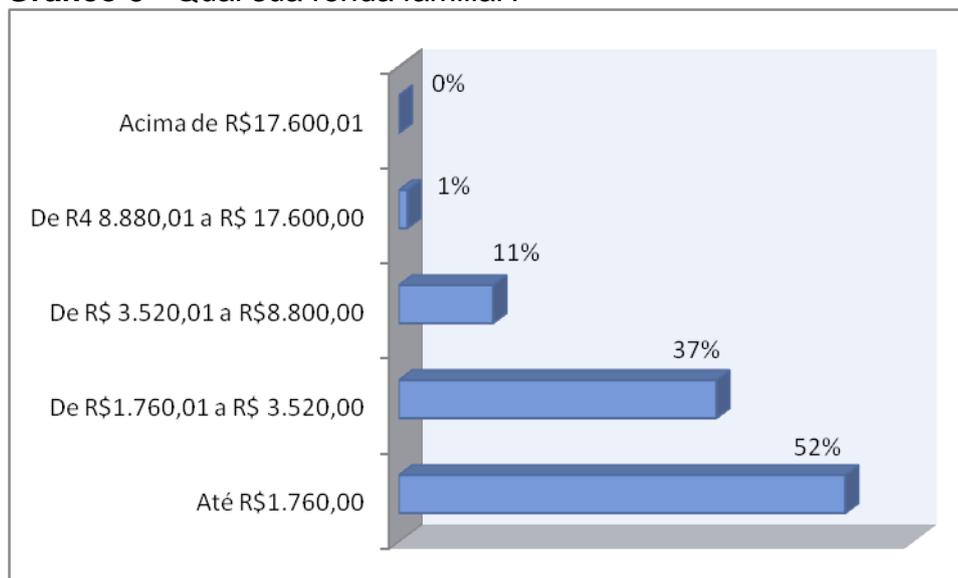
Pode-se destacar no gráfico 4 que apenas 2% dos entrevistados não estudaram. No mesmo sentido, 22% possuem curso superior. A maioria, 67% das



peças entrevistadas, possuem nível médio, percebe-se então que mesmo sendo maioria o público com nível de escolaridade médio, estão cada dia mais preocupados com o seu bem estar.

O gráfico 5 demonstra a renda familiar em que cada família da cidade de Presidente Epitácio e da região se encontra.

**Gráfico 5 - Qual sua renda familiar?**



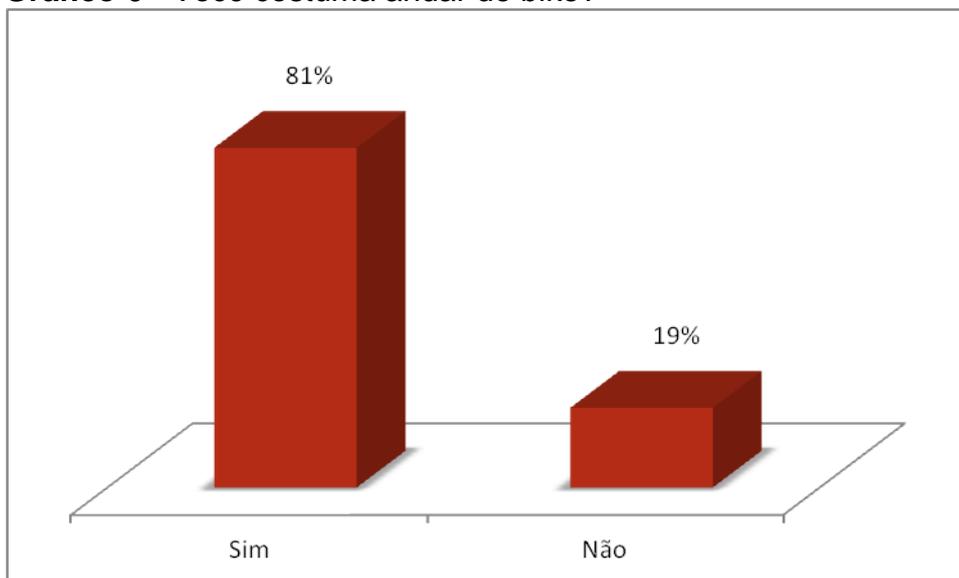
**Fonte:** Os próprios autores.

No gráfico 5 é notório que a renda questionada, corresponde a: 1% dos entrevistados tem um rendimento mensal de R\$8.880,01 a R\$17.600,00 reais, 52% com uma renda até R\$ 1.760,00 reais. O conhecimento dos valores recebidos pelos entrevistados e que, de fato, refletem a realidade salarial da população epitaciana, pode ajudar na definição do público-alvo do negócio estudado, bem como na determinação do preço dos serviços que serão oferecidos pela EPIBIKE. A população de Presidente Epitácio ganha relativamente pouco e os preços devem ser coerentes com a realidade salarial dos clientes.

O gráfico 6 apresentara em porcentagem quantas pessoas costumam andar de bicicleta e o quanto isso é importante para o nosso negócio.



**Gráfico 6 - Você costuma andar de bike?**

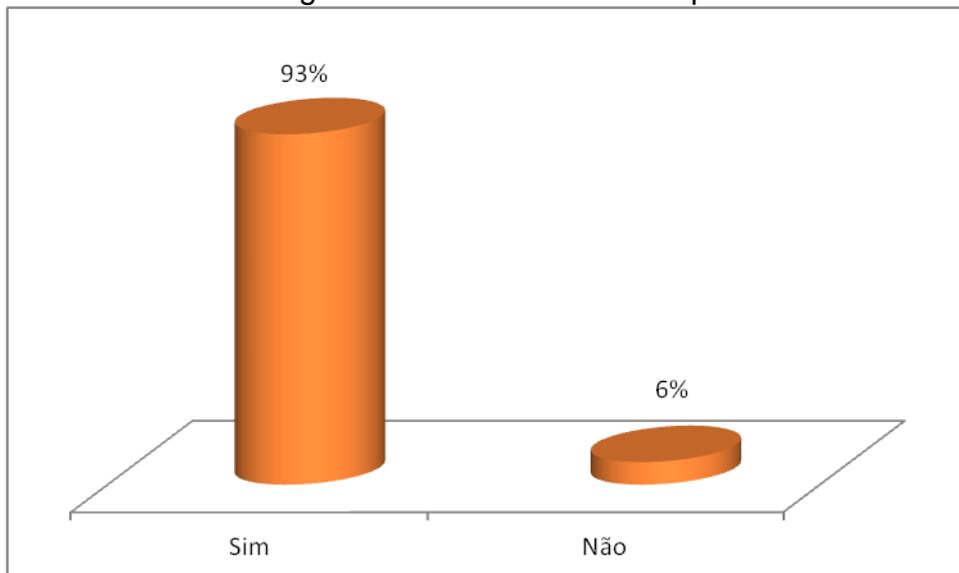


**Fonte:** Os próprios autores.

De acordo com o gráfico 6, analisa-se que 81% dos entrevistados tem o hábito de andar de bicicleta.

Isso vem de encontro com a realidade do projeto que tem por objetivo, trazer diversão junto a uma atividade física para toda população epitaciana e também a turistas que frequentam a cidade de Presidente Epitácio. O gráfico 7 apresenta informações importantes sobre a viabilidade do negócio.

**Gráfico 7 - Você alugaria uma bike durante um passeio?**



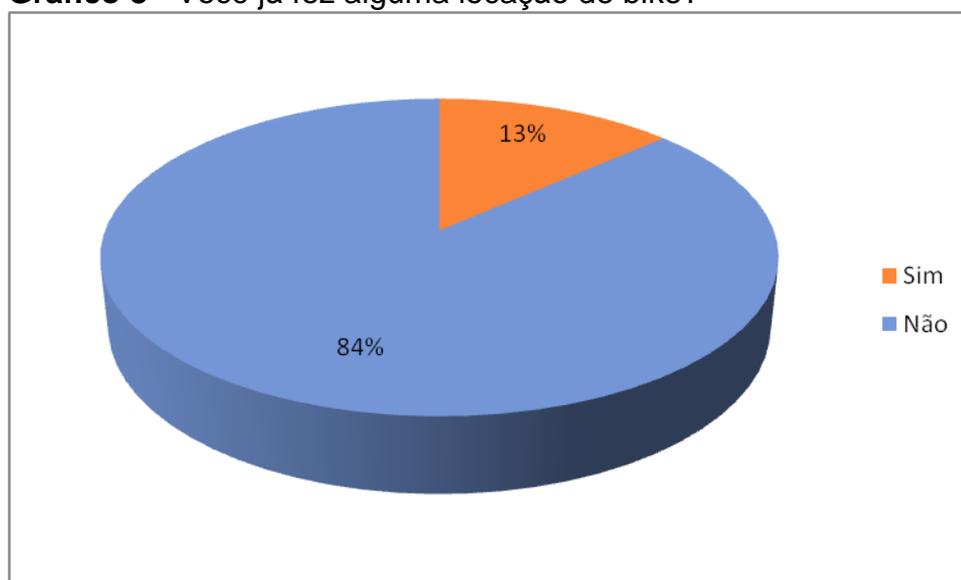
**Fonte:** Os próprios autores.



No gráfico 7, percebe-se que 93% dos entrevistados fariam uma locação de bicicleta, isto mostra que as pessoas estão dispostas a utilizar os serviços da EPIBIKE basta ter estratégias para atraí-las, aspectos importantes para viabilizar o negócio.

O gráfico 8 demonstra em porcentagem a quantidade de entrevistados que já locaram uma bicicleta

**Gráfico 8 - Você já fez alguma locação de bike?**



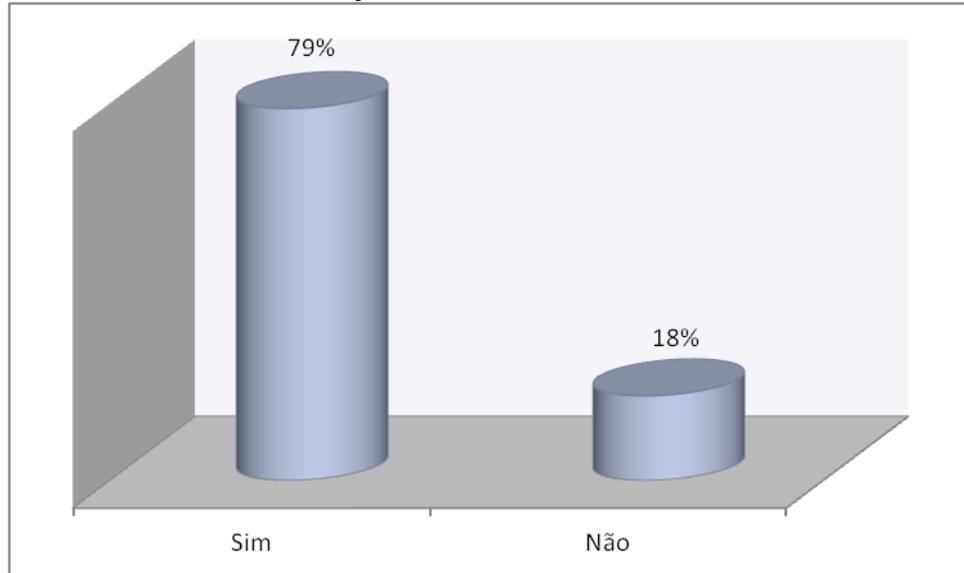
**Fonte:** Os próprios autores.

O gráfico 8 apresenta que 84% dos entrevistados nunca fizeram uma locação de bicicleta, ao analisar essa dificuldade, verifica-se a necessidade de realizar um trabalho estratégico de marketing para que a empresa alcance o resultado desejado, como também agilizar o processo de locação para que não se torne enfadonho ao cliente.

O gráfico apresentado a seguir mostra que mesmo não tendo uma empresa com essa prestação de serviços, a população tem interesse.



**Gráfico 9** - Se uma empresa oferecesse serviço de locação de bicicleta, você utilizaria este serviço?

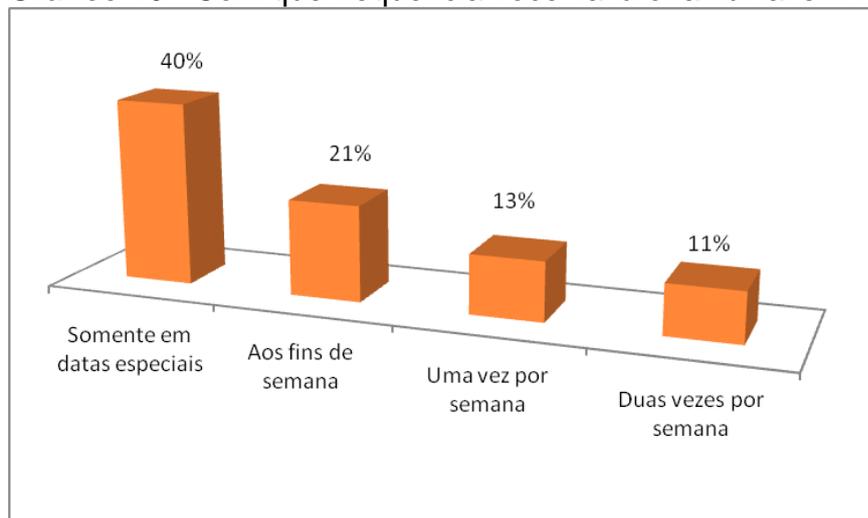


**Fonte:** Os próprios autores.

Conforme o gráfico 9, podemos verificar que 79% dos entrevistados utilizariam esses serviços. Segundo pesquisa de campo, a procura por esse tipo de serviço é muito grande pela população local, porém, em se tratando de uma estância turística temos por objetivo abranger também o turista que vem prestigiar a cidade de Presidente Epitácio com o Por do Sol mais bonito do Brasil.

O gráfico 10 apresenta a frequência com que os entrevistados frequentam os pontos turísticos de Presidente Epitácio.

**Gráfico 10** - Com que frequência você vai à orla fluvial em P. Epitácio?



**Fonte:** Os próprios autores.

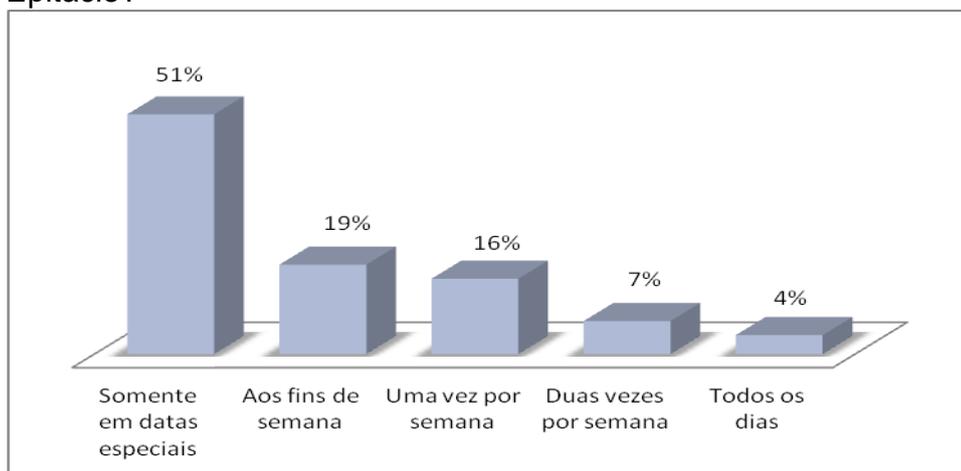


Pode-se observar que 40% dos entrevistados só frequentam a orla fluvial em datas especiais e que 21% apenas nos finais de semana.

Analisando este resultado verifica-se que as pessoas não têm o hábito de prestigiar um ponto tão importante da cidade, por isso serão utilizadas várias propagandas via facebook, panfletos distribuídos nos hotéis e pousadas, fazendo a divulgação do negócio.

O gráfico 11 apresenta que, a maioria dos entrevistados frequenta muito pouco um dos pontos turísticos onde escolhidos para localização do negócio.

**Gráfico 11** - Com que frequência você vai ao Parque Figueiral em Pres. Epitácio?



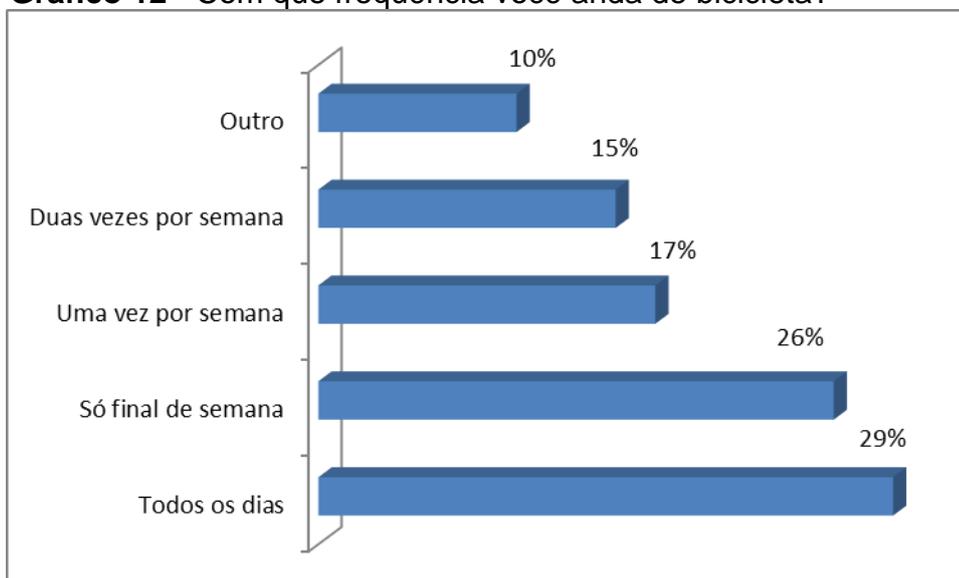
**Fonte:** Os próprios autores.

O gráfico 11 mostra que o Parque Figueiral é pouco frequentado. Por isso, depois dessa análise, constatou-se que o local ideal para implantação da empresa EPIBIKE será na Orla Fluvial.

O gráfico 12 nos mostra com que frequência os entrevistados andam de bicicleta.



**Gráfico 12** - Com que frequência você anda de bicicleta?

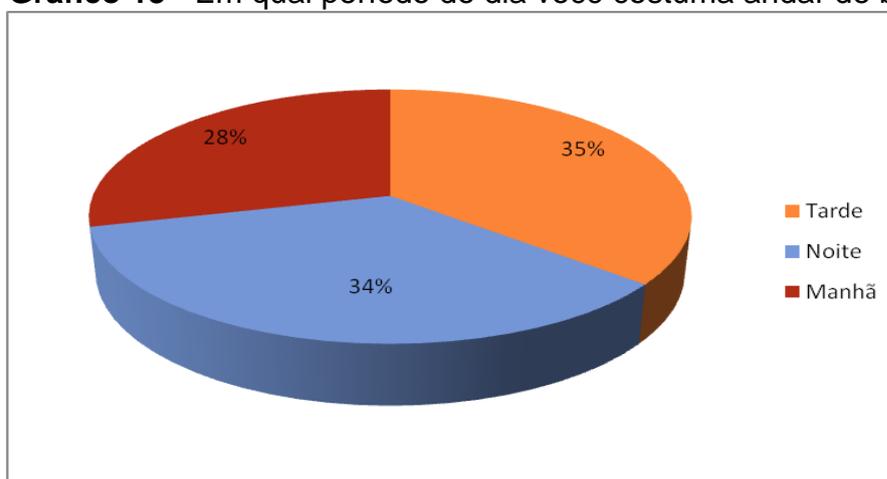


**Fonte:** Os próprios autores.

Os dados do gráfico 12 nos mostram que 29% dos entrevistados andam de bicicleta todos os dias, motivo esse que aumenta as expectativas com relação ao empreendimento, este fator corrobora a favor da empresa, sendo a cidade de Presidente Epitácio plana, isso faz com que as pessoas tenham o desejo de andar de bicicleta, visto que a maioria dos entrevistados já tem por hábito andar de bicicleta diariamente, forneceremos outra modalidade de bicicleta: os triciclos, bicicleta dupla e quádrupla.

O gráfico 13 nos mostra em qual período do dia os entrevistados costumam andar de bicicleta.

**Gráfico 13** - Em qual período do dia você costuma andar de bicicleta?



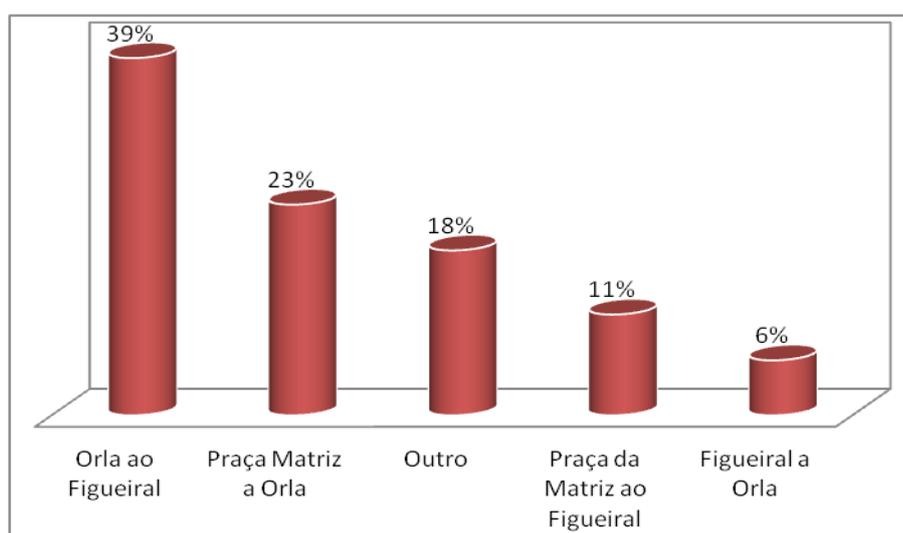
**Fonte:** Os próprios autores.



No gráfico 13 notamos que 35% das pessoas entrevistadas andam de bicicleta no período da tarde e 34% à noite. Analisando este gráfico a EPIBIKE terá uma melhor posição dos horários que tenham maior fluxo de pessoas praticando suas atividades físicas e tendo o seu momento de lazer, sozinho ou com suas famílias, com intuito de atrair e reter o maior número de clientes possíveis.

O gráfico 14 se refere ao melhor percurso para o passeio e não a qual o melhor horário.

**Gráfico 14** - Na sua opinião, qual seria o melhor percurso para passear de bike em Pres. Epitácio?



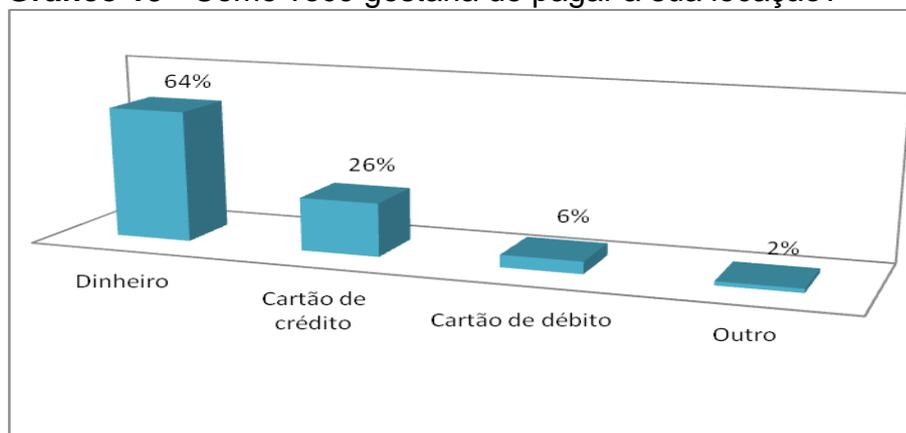
**Fonte:** Os próprios autores.

Segundo o gráfico 14, a maioria dos entrevistados respondeu que o melhor percurso para uma pedalada, seria da Orla ao Parque Figueiral e apenas 6% dos respondentes optaram pelo percurso Parque figueiral a Orla. Feito levantamento junto à secretária de turismo e bicicletaria local, varias são as pessoas que procuram pelo serviço de locação de bicicletas, por isso a empresa EPIBIKE será instalada na Orla Fluvial, onde pode ocorrer um aumento da demanda, o que levará a empresa a proporcionar também, um aumento no número de bicicletas, o que poderá gerar um fator de crescimento da empresa.

O gráfico 15 apresenta como os entrevistados gostariam de fazer o pagamento desse serviço de locação.



**Gráfico 15** - Como você gostaria de pagar a sua locação?

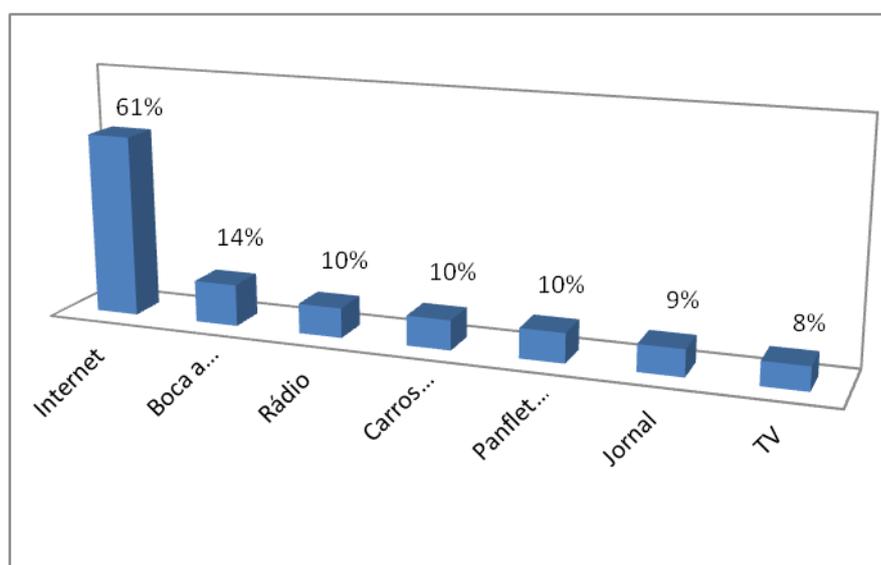


**Fonte:** Os próprios autores.

De acordo com o gráfico 15, foi analisado que 64% dos entrevistados tem preferência pelo pagamento em dinheiro, mesmo assim a empresa não deixará de ter uma máquina de cartão de crédito, na atualidade é de suma importância que tenha, mesmo que seja venda de produtos ou prestação de serviços, o uso é necessário para melhor comodidade no atendimento e para proporcionar ao cliente facilidade no pagamento.

Apresentando o gráfico a seguir conclui-se que os entrevistados estão buscando informações em diferentes meio de comunicação

**Gráfico 16** - Qual é o meio de informação usado por você para se informar sobre novas empresas na cidade?



**Fonte:** Os próprios autores.

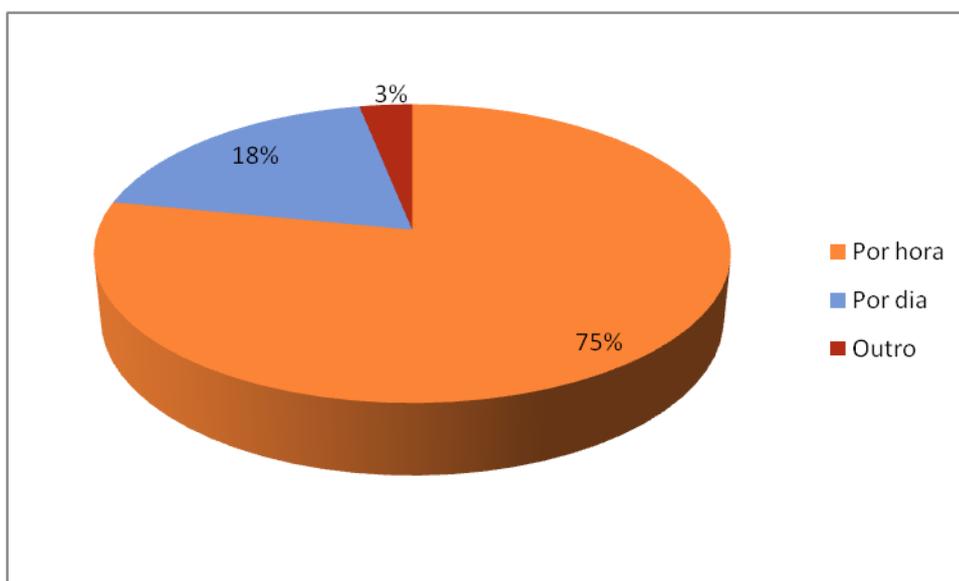


O gráfico 16, demonstra como as pessoas têm obtido informações sobre novos empreendimentos na cidade de Presidente Epitácio, 61% dos entrevistados estão cada dia mais ligados na internet e apenas 8% obtém informações pela TV.

Esta pesquisa contribui na preparação dos meios de propaganda da empresa, utilizando através da internet o uso das redes sociais como meio de propagação da propaganda, também utilizaremos as panfletagens para melhor divulgação da empresa, esperamos com isso também alcançarmos uma boa divulgação das pessoas que utilizarem nosso serviço.

O gráfico 17 apresenta como os entrevistados gostariam de fazer a locação das bicicletas.

**Gráfico 17 - Você alugaria uma bike?**



**Fonte:** Os próprios autores.

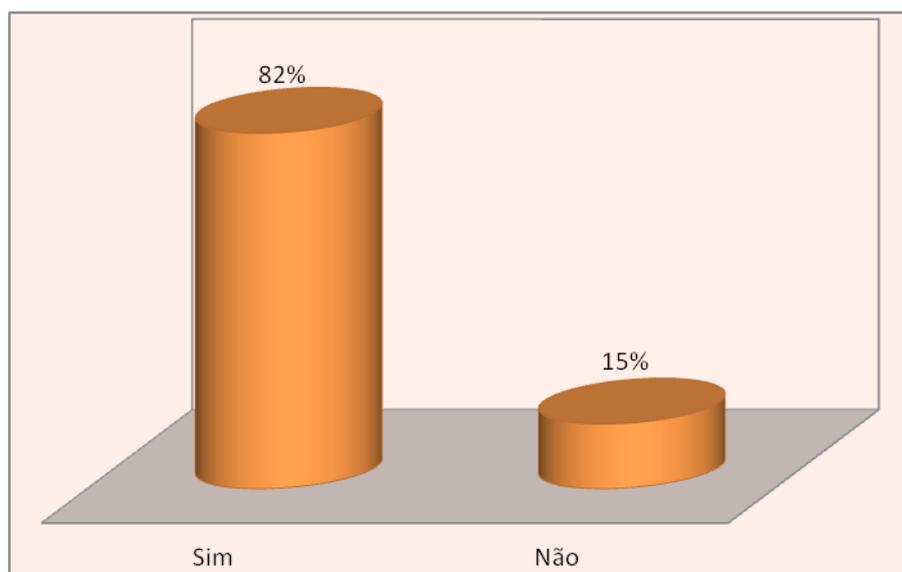
O gráfico 17 permite a orientação quanto à forma de realizar as locações de bicicletas, onde 75% dos entrevistados gostariam de fazer esta locação por hora.

Esse fator é suma importância pois ajudara na rotatividade de clientes, o que vai aumentar o fluxo financeiro da empresa.



O gráfico 18 apresenta o interesse pelos entrevistados de fazerem uso de um guarda volumes.

**Gráfico 18** - Caso você use sua própria bike você guardaria em um guarda volumes?



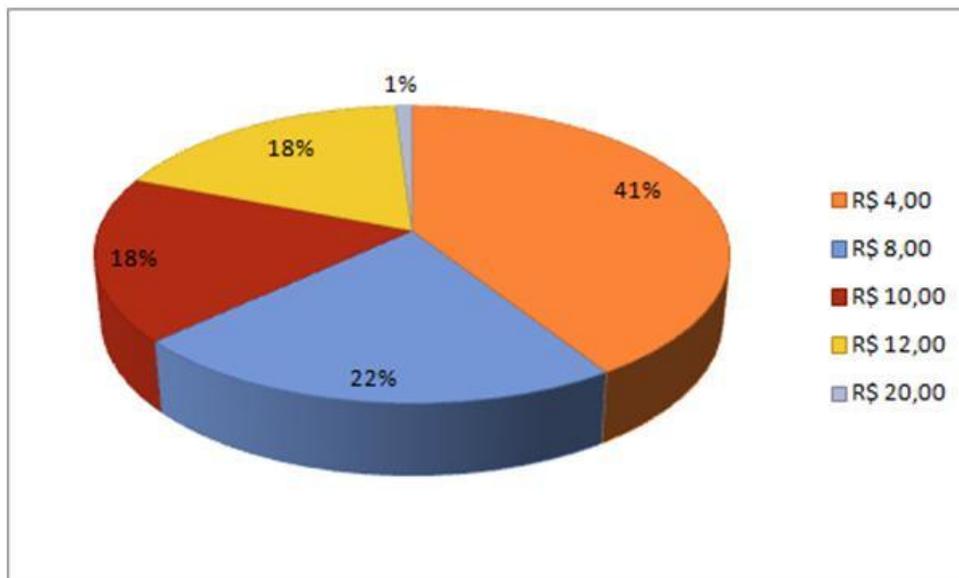
**Fonte:** Os próprios autores.

Observando o gráfico 18, pode-se analisar que 82% dos entrevistados sentem a necessidade de ter um local onde possam guardar suas bicicletas para uma possível caminhada ou até mesmo algum tipo de exercício físico já que no local onde será implantada a empresa EPIBIKE tem academia e aulas de aeróbica. Visamos então a implementação de um guarda volumes a fim de que a lucratividade da empresa aumente.

O gráfico 19 complementa a informação anterior, especificando o melhor preço para o consumidor em relação ao serviço de guarda volumes



**Gráfico 19** - Qual preço você espera pagar em um serviço guarda bike por 4 horas?



Fonte: Os próprios autores.

Como nos gráficos anteriormente analisados conclui-se que a maioria dos entrevistados, tem a necessidade de se ter um espaço para guardar as bicicletas, observou-se que os respondentes também teriam a mesma necessidade.

No gráfico 5 foi observado que a renda per capita é relativamente baixa, e ao confrontarmos com o gráfico 19 analisamos que o fator preço contribuirá tanto para o cliente quanto para o faturamento da empresa, pois o guarda bicicleta venha agregar valores para o empreendimento.

## 2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Haja vista que, conforme pesquisa efetuada a respeito da concorrência direta sobre o empreendimento do aluguel de bicicleta constatou-se que na cidade de Presidente Epitácio, mercadologicamente não há concorrentes diretos, sendo observado que a cidade mais próxima com o mesmo segmento se encontra em Águas de São Pedro a aproximadamente quinhentos quilômetros de distância, a falta de concorrência direta pode ser um fator positivo para o negócio. Porém nossos concorrentes indiretos são todas as pessoas que possuem bicicleta própria, mas trabalharemos com um diferencial, que será a bicicleta dupla, quádrupla e triciclo.



As chances de a empresa EPIBIKE progredir são grandes, pois além de não haver concorrência direta, a cidade de Presidente Epitácio movimenta um grande número de turistas.

O valor cobrado nas locações será o equivalente a R\$15,00 para alta temporada, que acontece nos meses de: janeiro, fevereiro, julho, setembro, outubro, novembro e dezembro, em período de baixa temporada o equivalente a R\$12,00, que acontece nos meses de: março, abril, maio, junho e agosto. A forma de pagamento a ser efetuada será em dinheiro, pois segundo dados da pesquisa, a maioria dos entrevistados optou por esta condição de pagamento, porém a empresa não deixará de ter uma máquina de cartão de crédito e débito, para possíveis clientes que optarem pelo uso da mesma.

### 2.3 ESTUDOS DOS FORNECEDORES

Diante de pesquisas realizadas entre diversos fornecedores foram obtidos orçamentos por meio de email e contato telefônico, onde se encontrou produtos de qualidade e melhor preço, esses fornecedores são da cidade e região e atendem melhor as expectativas de compra, realizando assim uma relação amigável entre fornecedor e empresa, os mesmos estão associados ao nosso crescimento econômico.

**Tabela 3 - Fornecedores**

Fornecedor 1	Fornecedor 2
Milton Cesar dos Santos - ME	Bike Moto Bicletas Elétricas
Nome fantasia: Bicicletaria Lider	Empreendimento Eireli – ME
CNPJ: 59.748.152/0001-10	CNPJ: 00.758.886/0001-37
Presidente Epitácio – SP	São José do Rio Preto – SP
CEP: 19470-000	CEP: 15015-100
Telefone: (18) 3281-2655	Telefone: (17) 3016-9005
Fornecedor de bicicletas comuns	Fornecedor de bicicletas duplas, triciclo e quádrupla.
Prazo de Entrega: 30 dias	Prazo de Entrega: 30 dias
Formas de Pagamento: á vista ou em 12x no cartão de credito com juros	Formas de Pagamento: á vista, boleto 12x e no cartão de crédito com juros da operadora.



Fornecedor 3	Fornecedor 4
Dream Bike Comércio de Bicycletas, Triciclos, Peças e Acessórios.	Santiago Indústria e Comércio Ltda. – ME
Empreendimento Eireli - EPP	CNPJ: 29.512.498/0001-53
CNPJ: 08.163.583/0001-83	Duque de Caxias – RJ
. São Paulo - SP	CEP: 25255-700
CEP: 01540-040	Telefone: (21) 2676-1610
Telefone: (11) 3209-1762	Prazo de Entrega: 30 dias
Fornecedor de bicicleta triciclo	Fornecedor da carreta para transportar as bicycletas
Prazo de Entrega: 30 dias	

**Fonte:** Os próprios autores.

### 2.3.1 CONCLUSÃO DE CLIENTES, FORNECEDORES E VIABILIDADE DO NEGÓCIO SEGUNDO PESQUISAS.

Conforme pesquisa realizada em alguns pontos de Presidente Epitácio foi verificada com os entrevistados que não tem nenhuma empresa com este ramo de prestação de serviço e a maioria dos respondentes nunca fez uma locação de bike. Ao final da pesquisa pode-se chegar a conclusão que mercadologicamente será inviável a abertura dessa empresa.

Levando em consideração que foram apenas 198 entrevistados em uma cidade que detém de 41.318 habitantes segundo censo (2010) e com aproximadamente 210 mil turistas ano. Continuou-se com a pesquisa onde foi verificado que não haverá nenhum concorrente direto na cidade.

Após a análise do estudo dos fornecedores, procurou-se por empresas da cidade e algumas de outras localidades, renomadas nos setores que atuam. Desta forma, concluímos que o prazo de entrega dos equipamentos necessários para abertura da EPIBIKE será de até 30 dias.



### 3 PLANO DE MARKETING

Kotler ainda define marketing como um processo social “por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo de que necessitam e que desejam com a criação, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor com outros” (KOTLER 2000 p.30).

#### 3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

A EPIBIKE será uma empresa que oferecerá serviços de locação de bicicletas, sendo elas alugadas por hora, para possibilitar e atender as necessidades de cada um. O negócio, também irá oferecer opções de lazer para turistas que procuram uma fácil locomoção, para a prática de esportes e para facilitar a vida da população de Presidente Epitácio. As bicicletas que a EPIBIKE disponibilizara, são de modelos variáveis, sendo estes modelos: bicicleta comum, triciclo familiar, bicicletas duplas e quádruplas, oferecendo assim a opção de escolha que melhor agrade o cliente.

Será disponibilizado também um guarda volumes, destinado aos clientes que queiram guardar seus pertences com segurança; o que pode facilitar o seu passeio ou a sua atividade física.



**FIGURA 1 - (a) Bicicleta comum. (b) Bicicleta triciclo família**



Fonte: Dream Bike / Bicletaria Lider.

**FIGURA 2 - Bicicleta conjugada**



Fonte: Bikemoto.

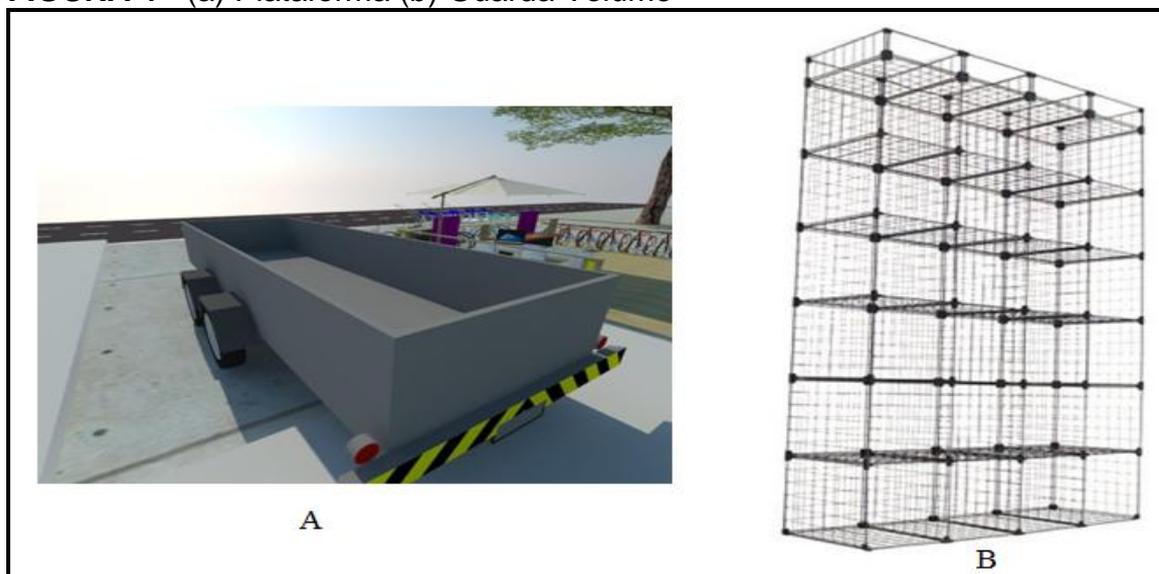
**FIGURA 3 - Bicicleta esportiva**



Fonte: Bikemoto.



**FIGURA 4 - (a) Plataforma (b) Guarda Volume**



**Fonte:** Os próprios autores (desenvolvido por Samila Storini Feitosa) / Internet.

### 3.2 PREÇO

Como estratégia de formulação de preços, serão oferecidos preços fixos para todas as bicicletas e conforme os clientes forem conhecendo os serviços e consequentemente a demanda, os preços serão reajustados, sem prejudicar os consumidores e a EPIBIKE. O preço para alugar as bicicletas é de R\$15,00 em alta temporada e R\$12,00 para baixa temporada, sendo eles: para bicicleta comum, bicicleta dupla, triciclo familiar e quádrupla.

### 3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

A EPIBIKE busca por meio de estratégias promocionais atrair uma diversidade de clientes, oferecendo-lhes práticas para a saúde e preservações ao meio ambiente sendo assim serão feitas divulgações, para que a empresa venha ser reconhecida na cidade e na região. A principal prioridade será a satisfação dos clientes e sua fidelização.



A divulgação será feita através de:

- ✓ Carros de som
- ✓ Panfletos (para divulgar a empresa e o dia da inauguração)
- ✓ Na internet (via aplicativo Facebook, WhatsApp, Instagram e pelo buscador Google).

A empresa terá uma conta no facebook, onde todos os dias será postada uma propaganda, esta mesma propaganda postaremos no instagram.

No Google abriremos uma conta gratuita, e lá colocaremos todos os dados e fotos da empresa, que serão renovados e monitorados semanalmente.

Para o dia da inauguração serão ofertados brindes, na forma de chaveiros com o logotipo da empresa.

**FIGURA 5 - (a) Panfleto (b) Chaveiro**



Fonte: Os próprios autores

Promoções para bicicleta simples:

- ✓ Para os clientes que frequentam a orla diariamente, haverá uma promoção na qual sai R\$ 48,00 o aluguel da bicicleta, de terça a sexta, o qual o cliente tem direito há uma hora por dia.
- ✓ Para os clientes que desejam locar as bicicletas por 4 horas, será ofertado um preço especial que será R\$ 50,00.



- ✓ Para clientes que desejam locar bicicletas em período integral de atendimento, o valor será de R\$ 60,00 diário.

### 3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A empresa EPIBIKE conta com um ponto fixo, o qual as bicicletas serão transportadas por uma plataforma, estando sempre no mesmo ponto estratégico escolhido, a plataforma será guardada em um terreno baldio que foi cedido pelo período de um ano sem necessidade de pagar aluguel.

### 3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A EPIBIKE será instalada na Orla de Presidente Epitácio, por se tratar de um local amplo e com um grande fluxo de pessoas que fazem suas atividades físicas e passeios também, este local foi liberado pela Prefeitura Municipal mediante solicitação enviada.

Um ambiente amplo e arejado, que favorece esta prática. É um local adequado e seguro, pois existem as faixas para ciclistas e guardas municipais que fazem a ronda.



**FIGURA 6** - Localização do negócio



**Fonte:** Imagem retirada da internet.



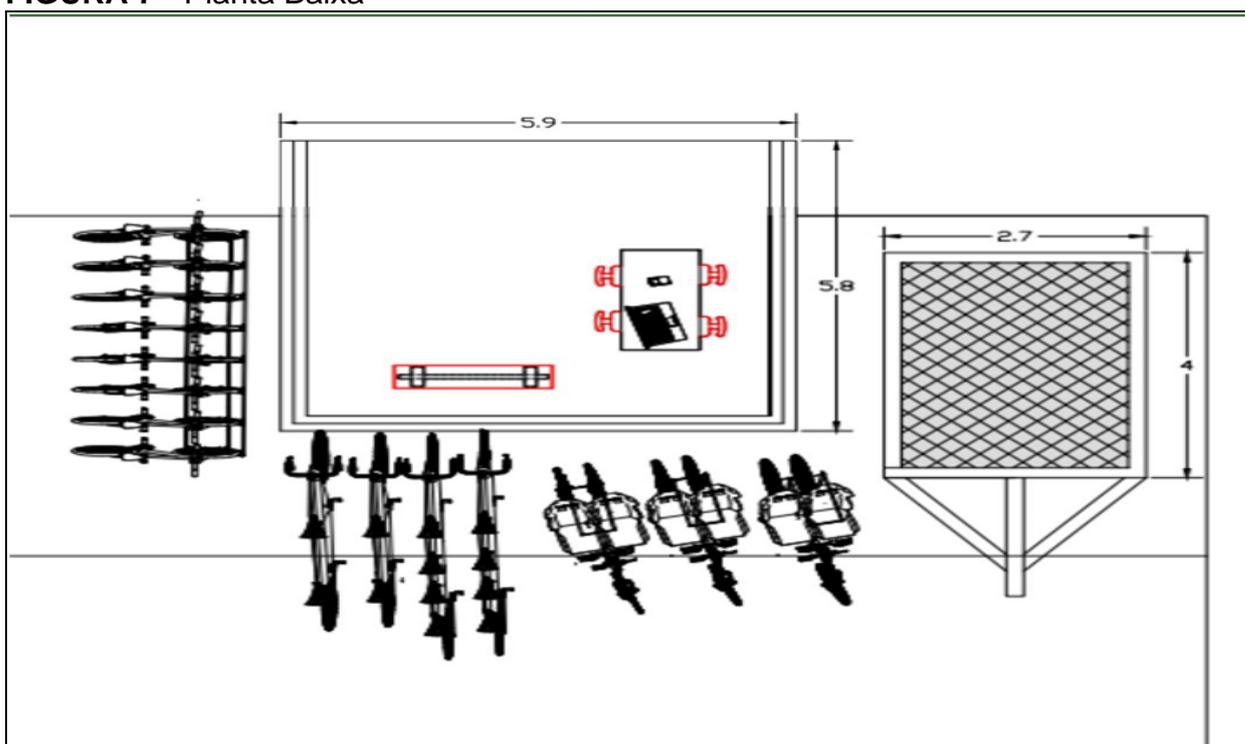
## 4 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional contém os detalhes da forma como deverá ser implementado o plano estratégico no dia-a-dia da organização, (NUNES,2015).

Para que assim, sejam enxergados os pontos que podem ser melhorados, e não ocorram erros operacionais, agregando valor ao serviço da EPIBIKE. Os processos desempenhados serão formulados neste plano. Segue abaixo a apresentação do desenvolvimento do plano operacional da EPIBIKE, acompanhado de sua estrutura.

### 4.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

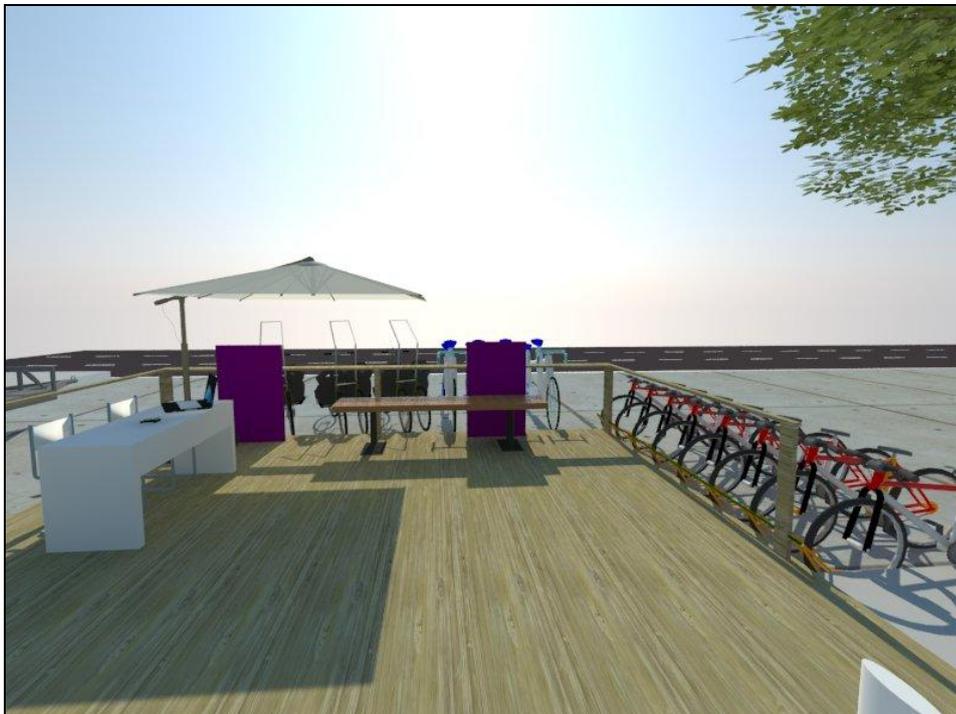
**FIGURA 7 - Planta Baixa**



**Fonte:** Os próprios autores (desenvolvido por Samila Storini Feitosa).



**FIGURA 8 - Planta Baixa**



Fonte: Os próprios autores (desenvolvido por Samila Storini Feitosa).

**FIGURA 9 - Fachada/Recepção**



Fonte: Os próprios autores (desenvolvido por Samila Storini Feitosa)



**FIGURA 10** - Fachada/Recepção



**Fonte:** Os próprios autores (desenvolvido por Samila Storini Feitosa)

## 4.2 CAPACIDADE DE SERVIÇOS

A capacidade serviços de cada colaborador remete a quantidade de horas trabalhadas e a disponibilidade de bikes a serem locadas, sendo assim, apresenta-se a seguinte disposição:

Terça, quarta e quinta a locação contará com cinco horas diárias, das 15:00 às 20:00 horas.

Sexta sábado e domingo disposto em sete horas diárias, das 15:00 às 22:00 horas.

A empresa tem disponíveis quinze bicicletas, portanto, a capacidade de atendimento passa a ser de quatro clientes por hora, visando uma hora para fins cadastrais. Tendo em vista que a empresa conta com três colaboradores, isso gera um total de doze clientes por hora de atendimento as terças, quartas e quintas feiras.

Os finais de semana, (sexta, sábado e domingo) contará com uma disponibilidade de maior atendimento, tendo em vista que o fluxo de clientes



aumenta nos finais de semana, fator esse que corrobora para a procura das locações de bicicletas. Concluímos então, que serão necessárias cinco horas diárias para cada colaborador atender a clientela e duas horas diárias para cadastramento dos clientes.

É importante salientar, que se houver um maior índice de clientes a procura do serviço isto possibilitará o aumento nos números de bicicletas a serem locadas.

### 4.3 FLUXO COMERCIAL

O primeiro passo se iniciará com a exposição das bicicletas, onde os clientes que tiverem interesse em fazer a locação, realizarão o processo cadastral. Após regulamentação cadastral será efetuado o pagamento pelo serviço, caso o cliente opte pelo pagamento com cartão de crédito a empresa fará um bloqueio de um determinado valor, que será estornado assim que a bicicleta for devolvida. A devolução da bicicleta ocorrerá em horário estabelecido, efetuado no mesmo local (caso houver recusa ou transtorno na devolução da bicicleta, medidas judiciais cabíveis serão tomadas). Após a realização do passeio o cliente fará um feedback sobre o serviço ofertado, atendimento e qualidade dos produtos.

**FIGURA 11 - Fluxo de processos organizacionais da EPIBIKE**



Fonte: Os próprios autores



#### 4.4 NECESSIDADES DE PESSOAL

A EPIBIKE contará com um quadro de 3 (três) sócios, designados a sua função, sendo eles:

**Tabela 4 - Necessidade pessoal**

Quantidade	Cargo/ Função	Qualificações Exigidas
1	Administrador	Formação em Técnico de Administração, ser responsável em gerenciar a empresa.
2	Recepcionista	Ter responsabilidade e ser atenciosa com as pessoas.
3	Auxiliar Geral	Portar CNH e ser responsável para transportar as bicicletas na plataforma.

**Fonte:** Os próprios autores



## 5 PLANO FINANCEIRO

Diante das pesquisas realizadas com clientes e fornecedores obteve-se alguns resultados que será apresentado nas próximas tabelas podendo destacar a viabilidade do nosso negocio. Portanto estão inseridos todos os resultados financeiros para analise de forma segura do nosso empreendimento.

### 5.1 INVESTIMENTO TOTAL

A empresa EPIBIKE realizou levantamentos financeiros com base em clientes, fornecedores e concorrentes, que resultou um investimento de R\$ 48.284,89 para abrir a empresa, conforme mostra tabela abaixo:

**Tabela 5 - Investimento Total**

Investimento Total			
Item	Descrição do Investimento	Valor	%
5.1	Investimento (fixo)	R\$ 41.724,03	86%
5.2	Capital de Giro	R\$ 3.282,32	7%
5.3	Investimento pré operacional	R\$ 3.278,54	7%
<b>Total de investimento</b>		<b>R\$ 48.284,89</b>	<b>100%</b>

Fonte: Os próprios autores

### 5.2 ESTIMATIVAS DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Dentro da expectativa prevista na tabela 6, observa-se o investimento necessário na aquisição de maquinas e equipamentos que serão utilizados na empresa.

**Tabela 6 - Máquinas E Equipamentos**

	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Bicicleta Comum	8	R\$ 320,00	R\$ 2.560,00
2	Bicicleta Dupla	2	R\$ 1.282,50	R\$ 2.565,00
3	Bicicleta Quádrupla	2	R\$ 1.557,05	R\$ 3.114,10
4	Bicicleta Triciclo Família	3	R\$ 2.200,00	R\$ 6.600,00
5	Máquina de Cartão	1	R\$ 298,80	R\$ 298,80
6	Notebook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
7	Plataforma para Transporte	1	R\$ 8.930,00	R\$ 8.930,00
8	Suporte para bicicleta	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
9	Guarda volume	1	R\$ 219,00	R\$ 219,00
<b>SUBTOTAL (A)</b>				R\$ 26.566,90

Fonte: Os próprios autores

Na tabela 7 destacam-se os móveis e utensílios, que segundo o plano operacional são essenciais no atendimento ao público.

**Tabela 7 - Móveis e Utensílios**

	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Cadeira	2	R\$ 99,90	R\$ 199,80
2	Mesa	1	R\$ 179,90	R\$ 179,90
3	Garrafa Térmica 12 litros	1	R\$ 87,54	R\$ 87,54
4	Banco de madeira	1	R\$ 189,90	R\$ 189,90
5	Ombrelone 3 m	1	R\$ 349,99	R\$ 349,99
<b>TOTAL</b>				R\$ 1.007,13

Fonte: Os próprios autores

Na próxima tabela (8) destaca-se aqui a presença de um veículo utilitário indispensável para o transporte (carga e descarga) das bicicletas e os acessórios empresariais.

**Tabela 8 - Veículos**

	Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
1	Saveiro mod. 1.6 Ano 2000	1	R\$ 14.150,00	R\$ 14.150,00
<b>TOTAL</b>				R\$ 14.150,00

Fonte: Os próprios autores



Na tabela 9 podemos observa-se a procedência de entrada rotativa e média ponderada do caixa mínimo que terá a empresa EPIBIKE.

**Tabela 9 - Caixa Mínimo**

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de dias	Média Ponderada
Á VISTA	70	0	0
Á PRAZO (1)	30	30	9
<b>Prazo Médio Total</b>			<b>9</b>

Fonte: Os próprios autores

Na tabela abaixo verifica-se que a empresa efetuara o pagamento do investimento realizado de acordo com os pagamentos recebidos no prazo mínimo de 30 dias.

**Tabela 10 - Contas a Pagar**

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Compras	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	100	0	0
<b>Prazo Médio Total Compras (dias)</b>			<b>0</b>

Fonte: Os próprios autores

Na tabela 11 percebe-se que não há necessidades de estoque, pois o empreendimento dispensa o mesmo, a empresa ira trabalhar apenas com a prestação de serviços que terá uma revisão semanal.

**Tabela 11 – Necessidade de Estoque**

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias
	0 Dias

Fonte: Os próprios autores



O recurso da empresa que será apresentado na tabela 12 demonstra que a empresa terá uma necessidade líquida de capital de giro, que trará confiança para a abertura do novo empreendimento.

**Tabela 12 - Recursos da Empresa**

Recursos da empresa fora de seu caixa	Número de Dias
Contas a Receber - prazo média de vendas	9
Estoques - necessidade média de estoques	0
<b>Subtotal 1</b>	<b>9</b>
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	-
Fornecedores - prazo médio de compras	0
<b>Subtotal 2</b>	<b>0</b>
<b>Necessidade Líquida de capital - Giro em dias</b>	<b>9</b>

**Fonte:** Os próprios autores

A tabela 13 nos mostra que todo custo representado no caixa mínimo, indica que a empresa deverá ter um total de R\$359,71 diariamente no caixa.

**Tabela 13 - Caixa Mínimo**

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal	R\$ 10.282,62
Custo variável Mensal - Subtotal 2	R\$ 508,59
<b>Custo Total da Empresa</b>	<b>R\$ 10.791,21</b>
<b>Custo Total Diário</b>	<b>R\$ 359,71</b>
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	<b>1</b>
<b>Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 359,71</b>

**Fonte:** Os próprios autores

### 5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

No demonstrativo da tabela 14 observamos todas as despesas de legalização e algumas despesas com marketing, obras, divulgação e brindes.



**Tabela 14 - Investimentos Pré-Operacionais**  
Investimentos Pré Operacionais

	Item	Valor	
<b>Despesas de legalização</b>	Abertura de Firma	R\$ 380,00	
	Bombeiro	R\$ 98,69	
	Alvará de Funcionamento	R\$ 220,00	
	Junta Comercial	DARE	R\$ 141,35
		DARF	R\$ 210,00
		JUCESP	R\$ 128,50
	<b>Outras Despesas</b>	Obras civis e reformas	R\$ 650,00
		Divulgação	R\$ 700,00
		Brindes	R\$ 500,00
		Uniformes	R\$ 250,00
	<b>Total</b>	<b>R\$ 3.278,54</b>	

Fonte: Os próprios autores

#### 5.4 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO

A estimativa de faturamento que nos apresenta a tabela 15 indica uma estimativa do faturamento mensal.

**Tabela 15 - Estimativa de Faturamento**  
Estimativa do Faturamento Mensal

Item	Descrição	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Faturamento
Meses de Alta temporada para Locações				
<b>Janeiro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Fevereiro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Julho</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Setembro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Outubro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Novembro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
<b>Dezembro</b>		1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
		<b>Total</b>		<b>R\$ 105.000,00</b>



Meses de Baixa temporada para Locações			
<b>Março</b>	500	R\$ 12,00	R\$ 6.000,00
<b>Abril</b>	500	R\$ 12,00	R\$ 6.000,00
<b>Maió</b>	500	R\$ 12,00	R\$ 6.000,00
<b>Junho</b>	500	R\$ 12,00	R\$ 6.000,00
<b>Agosto</b>	500	R\$ 12,00	R\$ 6.000,00
	<b>Total</b>		<b>R\$ 30.000,00</b>
	Média das locações		R\$ 11.250,00
<b>Guarda Volume</b>	13	R\$ 4,00	R\$ 52,00
	<b>Total</b>		<b>R\$ 11.302,00</b>

Fonte: Os próprios autores

## 5.5 ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Como mostra a tabela 16, estes são os custos que a empresa EPIBIKE terá com impostos.

**Tabela 16 - Estimativa de Custo de Comercialização**

Impostos (Custos de Comercialização)			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Total do Imposto (R\$)
<b>SIMPLES NACIONAL</b>	4,50%	R\$ 11.302,00	R\$ 508,59
	<b>Total</b>		<b>R\$ 508,59</b>

Fonte: Os próprios autores

## 5.6 ESTIMATIVA DO CUSTO DE DEPRECIAÇÃO

Na tabela 17 observa-se a descrição de quais serão os custos que a empresa terá com a depreciação de todos os equipamentos adquiridos pela empresa.

**Tabela 17 - Estimativo do custo de Depreciação**

Depreciação do Maquinário				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	R\$ 26.566,90	10	R\$ 2.656,69	R\$ 221,39
<b>Móveis</b>	R\$ 1.007,13	10	R\$ 100,71	R\$ 8,39



<b>Veículos</b>	R\$ 14.150,00	5	R\$ 2.830,00	R\$ 235,83
<b>Total de Depreciação</b>	R\$ 41.724,03		R\$ 4.172,40	R\$ 465,62

Fonte: Os próprios autores

## 5.7 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Nesta tabela 18 mostra os custos fixos mensais que a empresa terá, incluindo gastos com materiais de escritório, plano de internet, honorários do contador, combustível, depreciação dos equipamentos, pro-labore e manutenção (buscamos uma parceria com a bicicletaria local onde serão prestados todos os serviços e obtenção de peças para reparo das bicicletas quando necessário).

**Tabela 18** - Estimativo dos Custos Fixos de Operacionais Mensais

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
<b>Telefone/Internet</b>	R\$ 80,00
<b>Honorários do Contador</b>	R\$ 380,00
<b>Pro- labore</b>	R\$ 6.000,00
<b>Material de Limpeza</b>	R\$ 50,00
<b>Material de Escritório</b>	R\$ 50,00
<b>Material de Expediente</b>	R\$ 57,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 3.000,00
<b>Combustível</b>	R\$ 200,00
<b>Depreciação</b>	R\$ 465,62
<b>Total</b>	R\$ 10.282,62

Fonte: Os próprios autores

## 5.8 DEMONSTRATIVOS DO RESULTADO DE EXERCÍCIO

Analisando a tabela 19 obtivemos o demonstrativo do resultado do exercício mensal, que demonstra todas as receitas de serviços, impostos e gastos de serviços prestados pela empresa EPIBIKE.

**Tabela 19** - Demonstrativo do Resultado de Exercício  
Demonstrativo do Resultado de Exercício (Mensal)

Descrição da Conta	Valor
<b>Receita Total</b>	R\$ 11.302,00



<b>Receita com serviços</b>	R\$ 11.302,00
<b>Imposto e gastos de Vendas</b>	R\$ 508,59
<b>Margem de Contribuição</b>	R\$ 10.793,41
<b>Custos Fixos Totais</b>	R\$ 10.282,62
<b>Resultado do Exercício</b>	R\$ 510,79

Fonte: Os próprios autores

## 5.9 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade apresentam: o ponto de equilíbrio, a lucratividade e a rentabilidade do negócio e o retorno do prazo de investimento.

**Tabela 20 - Índice de Margem de Contribuição**

Índice de Margem de Contribuição

<b>Receita Total</b>	R\$ 11.302,00
<b>Custos Variáveis</b>	R\$ 508,59
<b>Índice de Margem</b>	0,96

Fonte: Os próprios autores

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = \frac{(\text{Receita Total} - \text{Custo Variáveis})}{\text{Receita Total}} = \text{IMC}$$

$$\text{IMC} = \frac{(11.302,00 - 508,59)}{11.302,00} = 0,96$$

**Tabela 21 - Ponto de Equilíbrio**

Ponto de Equilíbrio

<b>Custo Fixo</b>	R\$ 10.282,62
<b>Índice de Margem de Contribuição</b>	0,96
<b>Total do Ponto de Equilíbrio</b>	R\$ 10.767,14

Fonte: Os próprios autores



$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{IMC}} = \text{PE}$$

$$\text{PE} = \frac{10.282,62}{0,96} = 10.767,14$$

O resultado do Ponto de Equilíbrio mostra que quando a empresa EPIBIKE chegar á receita de R\$ 10.767,14 atingirá o PE (Ponto de Equilíbrio) e estará cobrindo seus custos totais.

**Tabela 22 - Lucratividade**

Lucratividade (% ao ano)	
<b>Lucro Líquido</b>	R\$ 6.129,52
<b>Receita Total</b>	R\$ 135.624,00
<b>Total</b>	22,13

Fonte: Os próprios autores

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{6.129,52}{135.624,00} \times 100 = 22,13\% \text{ ao ano.}$$

O resultado da Lucratividade mostra que a EPIBIKE terá um lucro de 22,13% ao ano depois que pagar todos os impostos e despesas devidas.

**Tabela 23 - Rentabilidade**

Rentabilidade (% ao ano)	
<b>Lucro Líquido</b>	R\$ 6.129,52
<b>Investimento total</b>	R\$ 48.284,89
<b>Total</b>	12,69

Fonte: Os próprios autores



$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{6.129,52}{48.284,89} \times 100 = 12,69 \% \text{ ao ano.}$$

O resultado descrito no indicador de Rentabilidade demonstra que em um ano os sócios conseguirão recuperar 12,69% do valor investido através do lucro obtido pela empresa.

**Tabela 24 - Prazo de Retorno de Investimento.**

Prazo de Retorno de investimento (Ano)

<b>Investimento total</b>	R\$ 48.284,89
<b>Lucro Líquido</b>	R\$ 6.129,52
<b>Total</b>	7,88

Fonte: Os próprios autores

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \text{meses}$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{48.284,89}{6.129,52} = 7,88$$

O prazo de retorno do investimento apresenta que aproximadamente 7 anos de abertura da empresa os sócios conseguirão recuperar todo o valor que foi investido, isso sob forma de lucro empresarial.



## 6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

**Tabela 25 - Construção de Cenário.**

Demonstrativo	Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário Otimista
Descrição da Conta	Valor	Valor - 10%	Valor - 40%
<b>Receita Total</b>	R\$11.302,00	R\$10.171,80	R\$15.822,80
<b>Imposto e gastos de Vendas</b>	R\$508,59	R\$457,73	R\$712,03
<b>Margem de Contribuição</b>	R\$10.793,41	R\$9.714,07	R\$15.110,77
<b>Custos Fixos Totais</b>	R\$10.282,62	R\$10.282,62	R\$10.282,62
<b>Resultado do Exercício</b>	<b>R\$510,79</b>	<b>-R\$568,55</b>	<b>R\$4.828,16</b>

Fonte: Os próprios autores

A construção do cenário está organizada da seguinte forma:

Hipoteticamente falando, se a demanda das locações de bicicletas caírem em certo mês, conseqüentemente o fluxo de clientes diminuirá, então, terá um cenário pessimista, onde o faturamento da empresa reduzirá em 10%.

Assim também acontece se a demanda aumentar pelo fato de Presidente Epitácio ser uma cidade turística muitas pessoas vem passar os feriados prolongados, férias e ate mesmo os finais de semana em busca de lazer. Todavia, a cidade de Presidente Epitácio é um lugar propício á prática de esportes e lazer, portanto o fluxo de pessoas que circulam por lá é grande, teremos então o cenário otimista, que aumentará seu faturamento em 40%. Esse cálculo, tanto no cenário pessimista, quanto do otimista, será feito a partir do cenário provável, ou seja, a partir do provável faturamento da empresa.



## 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 7.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

<b>AMBIENTE INTERNO</b>	<b>FORÇAS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ótimo atendimento</li> <li>• Qualidade de serviço</li> <li>• Preço adequado/boa margem de lucro</li> <li>• Colaboradores bem treinados e motivados</li> <li>• Proximidade com grande fluxo de pessoas</li> <li>• Infraestrutura / instalações adequadas</li> <li>• Boa Localização</li> <li>• Reduzidos custos de operação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de conhecimento do setor ciclístico</li> <li>• Necessidade de manutenção semanal das bicicletas</li> <li>• Necessidade de cadastro dos clientes que pode gerar insatisfação no atendimento.</li> <li>• Numero reduzido de atendentes em dia de grande fluxo.</li> </ul>
<b>AMBIENTE EXTERNO</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento na demanda pela procura de serviço</li> <li>• Crescimento do mercado ciclístico</li> <li>• Falta de concorrentes diretos</li> <li>• Empreendimento Inovador</li> <li>• Abrangência do publico alvo</li> <li>• Possibilidade da expansão do negócio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crise Econômica</li> <li>• Variações climáticas</li> <li>• Público que não se agrada com o tipo de serviço oferecido</li> <li>• Aumento da concorrência</li> <li>• Quantidade elevada de pessoas que ja possuem bicicletas</li> </ul>



No ambiente interno, as análises feitas são:

**Forças:** Após as pesquisas deste trabalho, pode-se analisar que as principais forças da EPIBIKE se baseiam na proximidade com grande fluxo de pessoas, além de contar com um ótimo atendimento e qualidade de serviço, contaremos também com colaboradores bem treinados e motivados, reduzindo assim os custos operacionais.

A empresa contara com instalações adequadas, uma boa infraestrutura, terá também uma boa localização.

Esse empreendimento busca atrair o cliente proporcionando-lhe um preço adequado a sua realidade financeira, o que não impede que o mesmo uma margem de lucro desejada.

**Fraqueza:** Foram detectadas fraquezas relacionadas à falta de conhecimento no setor ciclístico.

Devido ao uso constante das bicicletas percebe-se a necessidade de manutenção das mesmas.

Quanto ao fator tempo ha uma necessidade de cadastro dos clientes o que pode gerar uma insatisfação no atendimento quanto a espera pelo serviço, essa insatisfação poderá vir também do fato que a empresa conta com um número reduzido de atendentes em dia de grande fluxo.

As oportunidades da EPIBIKE se relacionam principalmente a falta de concorrente direto, grande demanda do negócio e as grandes chances que este ramo tem de sempre estar crescendo e adquirindo inovações que consigam atrair mais clientes. Caso houver a necessidade de uma expansão futura, há a possibilidade de aumentar a frota de bicicletas.

As ameaças se baseiam nas consequências que o ambiente externo pode trazer para a EPIBIKE, podendo afetar o empreendimento. As grandes preocupações seriam a questão de se abrir um novo negócio em tempos de crise econômica. A empresa terá que se adequar ao tempo devido as variações climáticas para que elas não afetem sua rentabilidade.



Uma outra ameaça que compromete a estabilidade desse empreendimento é o aumento da concorrência, a quantidade elevada das pessoas que já possuem bicicletas, como também um público que não se agrada com este tipo de serviço.

Porém, esta empresa procurará se estabilizar diante de todas as situações, procurando conquistar grandes demandas de clientes e solucionando os problemas detectados, não deixando que os mesmos a afetem.



## 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Após a realização deste trabalho foi possível identificar que a cidade de Presidente Epitácio tem uma carência nesse ramo de negócio. É importante destacar que abrir a EPIBIKE será uma grande oportunidade para as pessoas para a prática de atividades físicas, e na contribuição com o meio ambiente e consequentemente uma ótima opção de lazer.

Foi constatado pelo público que há grande aceitação deste empreendimento, pois foi realizada a pesquisa de mercado por meio de questionários, através de análises de concorrentes e pela conclusão do planejamento financeiro.

Na análise dos concorrentes notou-se que o negócio não terá concorrentes diretos e nem indiretos, onde condiz que as chances da empresa EPIBIKE progredir são de tamanha relevância, pois além de não haver concorrência, nossa cidade movimenta um grande número de turistas.

Com a finalização do plano financeiro, foi possível comprovar a viabilidade da empresa, visto que através de um investimento inicial de R\$ 48.353,33 se espera um faturamento de R\$ 19.702,00 ao mês, com o lucro esperado de R\$ 8.532,79 depois de pagar todas as despesas devidas. Sendo assim teremos uma rentabilidade de R\$ 211,76% ao ano onde a estimativa de retorno do investimento inicial seria de cinco meses aproximadamente, após o ano da abertura da empresa, sob forma de lucro, para que os sócios recuperem o valor investido no negócio.



## APÊNDICE



Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo  
 Curso Técnico em Administração – Modalidade Conc/Subsequente  
 Terceiro Semestre  
 Professor Francisco

### Pesquisa de Mercado

#### 1- Qual é o seu gênero?

- Masculino     Feminino

#### 2- Qual é a sua faixa etária?

- 16 a 26 anos  
 27 a 37 anos  
 38 a 48 anos  
 Acima de 48 anos

#### 3- Qua é o seu estado civil?

- Solteiro (a)  
 Casado (a)  
 Viúvo (a)  
 Divorciado (a)

#### 4- Qual é a sua escolaridade?

- Ensino Fundamental  
 Ensino Médio  
 Ensino Superior  
 Não estudou

#### 5- Qual é a sua renda familiar?

- Até R\$ 1.760,00  
 De R\$ 1.760,01 a R\$ 3.520,00 reais  
 De R\$ 3.520,01 a R\$ 8.880,00 reais  
 De R\$ 8.880,01 a R\$ 17.600,00 reais  
 Acima de R\$ 17.600,01 reais

#### EPIBIKE, EMPRESA DE LOCAÇÃO DE BICICLETA.

*A EPIBIKE, empresa de locação de bicicleta, será um estabelecimento comercial que oferecerá opções de lazer e bem estar, e mantendo preços acessíveis aos consumidores locais.*

#### 6- Você costuma andar de bicicleta?

- Sim     Não

#### 7- Você alugaria uma bike durante um passeio?

- Sim     Não

*Se resposta for não, justifique sua resposta abaixo e, em seguida, entregue o questionário.*

Resposta \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### 8- Você já fez alguma locação de bike?

- sim     não

#### 9- Se uma empresa oferecesse serviço de locação de bicicleta, você utilizaria este serviço?

- sim     não

#### 10- Com que frequência você vai a orla fluvial em Pres. Epitácio ?

- uma vez por semana  
 duas vezes por semana  
 todos os dias  
 aos fins de semana  
 somente em datas especiais



**11- Com que frequência você vai ao Parque Figueiral em Pres. Eptácio?**

- uma vez por semana  
 duas vezes por semana  
 todos os dias  
 aos fins de semana  
 somente em datas especiais

**12-Com que frequência você anda de bicicleta**

- todos os dias  
 uma vez por semana  
 duas vezes por semana  
 só final de semana  
 Outro \_\_\_\_\_

**13-Em qual período do dia você costuma andar de bicicleta?**

- manhã  
 tarde  
 noite

**14- Na sua opinião, qual seria o melhor percurso para passear de bike em Pres. Eptácio?**

- Orla ao Pq.figueiral  
 Praça Matriz ao Orla  
 Figueiral ao Orla  
 Praça Matriz ao Figueiral  
 outro \_\_\_\_\_

**15-Como você gostaria de pagar a sua locação ?**

- Dinheiro  
 Cartão de Débito  
 Cartão de Crédito  
 Outro \_\_\_\_\_

**16-Qual é o meio de informação usado por você para se informar sobre novas empresas na cidade?**

- Pela TV  
 Pelo rádio  
 Pelo boca-a-boca  
 Pelo Jornal  
 Pela internet (*sites e redes sociais*)  
 Por meio de carros de som  
 Panfletos ou Folders  
 Outro \_\_\_\_\_

**17- Se uma empresa oferecesse serviço de locação de bicicleta, você utilizaria este serviço?**

- sim  não

**18-Você alugaria uma bike:**

- por dia  
 por hora  
 outra

**19- Caso você use sua própria bike,você guardaria num guarda volume?**

- sim  não

**20- Qual preço você espera pagar em um serviço guarda bike por 4 horas?**

- R\$4,00  R\$8,00  
 R\$10,00  R\$12,00  
 R\$20,00



## ANEXO

### PREFEITURA MUNICIPAL DA ESTÂNCIA TURÍSTICA DE PRESIDENTE EPITÁCIO



#### SECRETARIA DE TURISMO E CULTURA

Fone/Fax: (18) 3251-8000 – turismo@presidenteeptacio.sp.gov.br

Rua São Paulo, Nº 5-45 – CEP 19470-000

PRESIDENTE EPITÁCIO-SP

#### Estimativas da demanda turística

Presidente Epitácio é a única cidade Estância Turística do Oeste Paulista, e tem no rio o seu grande potencial, pois a cidade tem 112 km de barranca de rio, e hoje conta com cerca de 2200 leitos, entre hotéis e pousadas, e mais de 100 casas e ranchos de aluguel, aonde conta com mais 700 leitos, totalizando em torno de 2900 leitos, analisando os 12 meses do ano baseado em pesquisas na qual estamos realizando com os meios de hospedagem, os meses de alta temporada estão em torno de 7 meses, sendo eles setembro, outubro, novembro, dezembro, janeiro, fevereiro, julho, com uma ocupação de 87% de media, e os meses de baixa temporada em torno de 35%, analisando esses dados temos em torno de 160 mil turistas ano, isso sem levar em consideração as pessoas que se hospedam em ranchos e casas de aluguel, pois não temos ainda o levantamento desses dados, analisando outros dados, temos ainda em determinadas datas como dezembro, janeiro, e julho, muitos turistas que ficam em casa de parentes, que chega a 50 mil pessoas, dentro de uma estimativa, totalizando no ano 210 mil turistas na cidade, temos ainda os excursionistas, que são as pessoas que visitam a cidade para passar o dia, seja para fazer um passeio de barco, almoçar em restaurantes, eventos, pesca, entre outros, esses excursionista giram em torno de 35 mil pessoas ano, fazendo uma estimativa baixa, novas pesquisas estão sendo realizadas para que tão logo novos dados sejam tabulados.

Frank Celestino de Oliveira  
Secretário de Turismo e Cultura



## REFERÊNCIAS

CERSOSIMO, D. **O que a Transição Carro – Bicicleta de Amsterdã Ensina a São Paulo.** 2015. Disponível em: <<http://outracidade.uol.com.br/ciclovias-amsterdam-e-sao-paulo/>>. Acesso em: 17 out. 2017.

MONTEIRO, P. **Bicicleta envolve estilo de vida que gera oportunidades de negócios.** Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2017/06/bicicleta-envolve-estilo-de-vida-que-gera-oportunidades-de-negocios.html>>. Acesso em: 17 out. 2017.

Portal Brasil. **Sistema de aluguel de bicicletas faz sucesso em todo o País.** 2014. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/ciencia-e-tecnologia/2014/02/sistema-de-aluguel-de-bicicletas-faz-sucesso-em-todo-o-pais>>. Acesso em: 17 nov. 2017.

ROCHA, R. **Bikes públicas: caso de sucesso completa quatro anos em outubro 2015.** Disponível em: <<http://www.mobilize.org.br/noticias/8643/bikes-publicas-caso-de-sucesso-completa-quatro-anos-em-outubro.html>> Acesso em: 19 nov. 2017.

SALGADO, D. **Bike Rio: bicicletas públicas, mas só na zona sul 2011.** Disponível em: <<http://www.mobilize.org.br/noticias/1142/bike-rio-bicicletas-publicas-mas-so-na-zona-sul.html?print=s>>. Acesso em: 19 nov. 2017.

SAMPAIO, GRIMM e SEGOVIA. **Mobilidade Urbana Sustentável e o Turismo: Análise Comparativa Brasil, Holanda e Dinamarca** Carlos Alberto Ciúme SAMPAIO<sup>1</sup> Isabel Jurema GRIMM<sup>2</sup> Yenifer Ninosca Silva SEGOVIA<sup>3</sup>. Disponível em: <[https://www.anptur.org.br/anais/anais/v.11/DPS3\\_pdf/177.pdf](https://www.anptur.org.br/anais/anais/v.11/DPS3_pdf/177.pdf)>. Acesso em: 19 nov. 2017.

TIRRE, A. **Entrevista: Zé Lobo explica como a bicicleta transformará o centro do Rio.** 2013. Disponível em: <<http://www.mobilize.org.br/noticias/4895/entrevista-ze-lobo-explica-como-a-bicicleta-transformara-o-centro-do-rio.html>>. Acesso em: 13 set. 2017

VITORIO, R. **Como surgiram as Bicicletas Públicas.** 2012. Disponível em: <<http://bikepub.blogspot.com.br/2012/09/breve-historico-dos-servicos-de.html>>. Acesso em: 18 set. 2017.