

ANDRÉA ROSELI MOREIRA CRUZ  
IARA BÉRTEMES CAPRARO  
ILEANA VASCONCELLOS  
MARIA EMÍLIA WELLNER

PROJETO DE IMPLANTAÇÃO DE UM SPA

Monografia apresentado ao Curso de  
Especialização em Projetos Empresariais Públicos e  
Privados da Universidade Federal do Paraná.

Professor Ademar Krueger

CURITIBA  
1999

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>2 IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO</b> .....	2
2.1 RAMO DE ATIVIDADE .....	2
2.2 TIPO DE NEGÓCIO .....	2
2.3 SERVIÇOS/PRODUTOS/MERCADORIAS .....	2
2.4 PORTE DO EMPREENDIMENTO .....	2
2.5 REGIME DE TRABALHO .....	2
2.6 ÁREA MÍNIMA .....	3
2.7. FATURAMENTO ANUAL .....	3
<b>3 PROCESSO DE ATENDIMENTO</b> .....	3
3.1 ETAPAS DO PROCESSO .....	3
3.2. DESCRIÇÃO DAS ETAPAS .....	4
<b>4 MERCADO CONSUMIDOR</b> .....	5
<b>5 MERCADO CONCORRENTE</b> .....	7
<b>6 ANÁLISE LOCACIONAL</b> .....	8
<b>7 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO</b> .....	9
<b>8 INVESTIMENTO</b> .....	11
8.1 RESUMO DAS INVERSÕES .....	11
8.2 CONSTRUÇÃO CIVIL .....	11
8.3 TELEFONE .....	12
8.4 MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS .....	12
8.5 MÓVEIS E UTENSÍLIOS PARA ESCRITÓRIO .....	16
8.6 CAPITAL DE GIRO .....	16
<b>9 ASPECTOS ECONÔMICOS-FINANCEIROS</b> .....	17
9.1 RESULTADOS OPERACIONAIS ANUAIS .....	17
9.2 ESTRUTURA DE RECEITAS E CUSTOS TOTAIS .....	19
9.3 QUADRO DE RECEITA ANUAL .....	20
9.4 SALÁRIOS .....	21

9.5 MATERIAL DE CONSUMO.....	22
9.6 ORÇAMENTO DE CUSTOS E RECEITAS A DIFERENTES NÍVEIS DE OPERAÇÃO.....	23
9.7 QUADRO DE USOS E FONTES DE RECURSOS.....	23
9.8 PROJEÇÃO DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO POR 10 ANOS.....	24
9.9 PLANILHA FINANCEIRA.....	25
9.10 RETORNO DO INVESTIMENTO .....	26
ANEXOS.....	27

## 1 INTRODUÇÃO

Encontrar o equilíbrio físico-psicológico em meio aos constantes avanços urbanos, os quais acarretam às pessoas tensões e cansaços físico e mental, fazendo com que busquem formas alternativas de equilíbrio, em locais que integrem saúde e lazer. Com este propósito é que surgiu a idéia de implantação de um Spa. Será instalado em uma área de 2.100 m<sup>2</sup>, especializada no tratamento de obesidade, stress e depressão, através de dieta balanceada e acompanhamento de uma equipe de médicos, psicólogos, educadores físicos, massagistas, enfermeiras, nutricionistas entre outros. Funcionará, também como estância para repouso com atividades programadas para lazer, longas caminhadas, ginástica, dança, sauna, recreação e lazer, piscina ao ar livre, jogos e também como centro de convenções.

O presente projeto foi desenvolvido objetivando a implantação de um empreendimento do tipo SPA, ou seja, que oferece serviços de hotelaria, associados à clínica físico-médica.

Esse empreendimento localizar-se-á no município de Bombinhas, e terá 32 unidades habitacionais sendo 8 Suítes, 20 “Standard” e 4 “Master”. Existe a possibilidade de expansão dentro de dez anos.

O SPA AIMEI terá como principal atrativo um atendimento personalizado para o paciente que deseja realizar tratamento de emagrecimento e/ou relaxamento, com uma equipe multifuncional onde estão incluídos médico, nutricionista, psicólogo, fisioterapeuta, professores de educação física, enfermeiros, massagistas, entre outros. Dentro dos serviços oferecidos pelo SPA teremos : avaliação, acompanhamento e orientação médica, física, nutricional e psicológica, programa de relaxamento, emagrecimento, atividades física e recreacional, incluídos natação, hidrogenástica, ginástica, musculação, dança, jogos, sauna, massagem , estética, banhos com ervas, caminhadas e trilhas, ainda palestras e programas de TV/vídeo, compreendendo ainda : Copa, Recepção e Portaria, com funcionamento 24 horas/dia e Lavanderia/Passanderia, que permitirá lavar simultaneamente, as roupas dos hóspedes, dos funcionários e de todo o enxoval do estabelecimento.

Também será oferecido tratamento com medicina alternativa, utilizando métodos tais como: homeopatia, cromoterapia, aromaterapia, dentre outros.

## **2 IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

### **2.1 RAMO DE ATIVIDADE**

- Prestação de Serviços

### **2.2 TIPO DE NEGÓCIO**

- SPA

### **2.3 SERVIÇOS/PRODUTOS/MERCADORIAS**

- Tratamento para emagrecimento e relaxamento
- Hospedagem, alimentação, serviços de recreação

### **2.4 PORTE DO EMPREENDIMENTO**

- Valor do Investimento Inicial - R\$ 1.250.622,00

### **2.5 REGIME DE TRABALHO**

- 12:00 horas/dia
- 365 dias/ano

## 2.6 ÁREA MÍNIMA

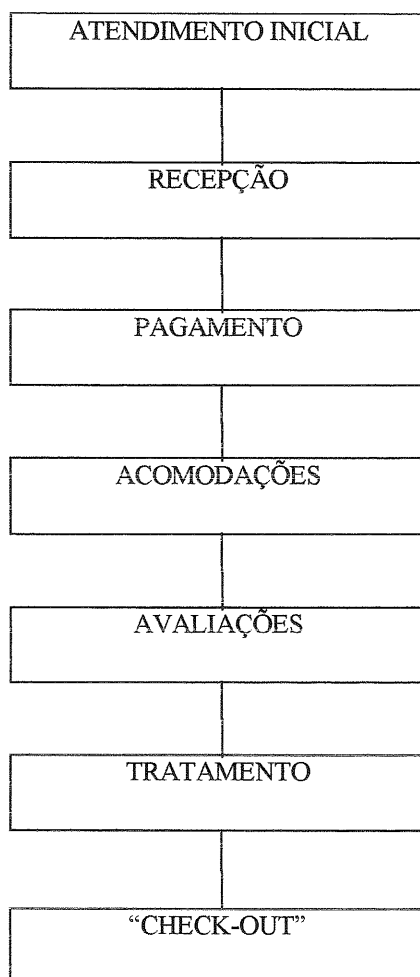
- Área do Imóvel : 2.800 m<sup>2</sup>
- Área Construída : 2.100 m<sup>2</sup>

## 2.7. FATURAMENTO ANUAL

-R\$ 1.406.846,00

## 3 PROCESSO DE ATENDIMENTO

### 3.1 ETAPAS DO PROCESSO



### 3.2. DESCRIÇÃO DAS ETAPAS

Atendimento Inicial - O primeiro contato será feito por telefone, quando a recepcionista explica o funcionamento do SPA e esclarece dúvidas do cliente, se as houver. Nesse momento, a atendente preenche uma ficha de reserva contendo os dados pessoais do possível cliente. Feita a reserva, o cliente será informado sobre a necessidade dos exames que deverá trazer no dia da entrada no SPA.

Recepção e Pagamento - No dia previamente contratado, o cliente será recebido no SPA pela recepcionista, que confirmará sua reserva e acrescentará à sua ficha algumas informações complementares.

Por ocasião do “chek-in” , o cliente definirá junto à recepcionista o tempo e os valores referentes à sua estada, podendo optar por pagamento à vista ou a prazo. De acordo com as normas internas do SPA, o cliente deverá arcar com um sinal, quando optar por quitação a prazo e, se à vista, efetiva-la-á por inteiro.

Avaliações - As avaliações correspondem ao primeiro passo para a determinação do tratamento a que o cliente será submetido e se referem ao levantamento das suas reais condições físicas. Tais exames serão feitos por profissionais das área de Fisioterapia e Educação Física, que determinam peso e altura do cliente, passando ao tratamento fisioterápico, que consiste de massagem manual, gomagem, ducha, sauna, ginástica aeróbica, hidroginástica, alongamento, relaxamento, caminhada, recreação, etc.

O Nutricionista por sua vez, faz igualmente sua apreciação e determina a dieta apropriada, com variação de calorias, à base de alimentação balanceada. Por fim, o médico faz o seu diagnóstico e acompanha sistematicamente o cliente durante sua estada na Clínica.

Tratamento e “Check-out” - Após feitas as avaliações, o cliente dará início ao tratamento propriamente dito, realizando suas atividades físicas e estéticas diárias de acordo com o estipulado pelos profissionais, como também seguindo o cardápio idealizado pelo Nutricionista.

Sistematicamente o Educador Físico levantará as medidas e o peso do cliente, para acompanhar o desenvolvimento do tratamento. É comum a existência de momentos de lazer

entre os clientes, que propiciam um melhor entrosamento social, quando terão ao seu dispor jogos das mais diversas espécies, além de entretenimentos audiovisuais.

Finda a permanência em razão da conclusão do tratamento, o cliente deixará o SPA, submetendo-se antes a uma avaliação final procedida pela Direção Técnica da Clínica.

#### **4 MERCADO CONSUMIDOR**

As mudanças duradouras e os modismos efêmeros são os agentes responsáveis pelas alterações do perfil de demanda do consumidor e representam boas oportunidades de investimento, mesmo que os indicadores macroeconômicos não apontem situações favoráveis.

A presente década sinaliza tendências de consumo que identificam mercados emergentes voltados para a ecologia, a saúde e a beleza do corpo e que representam nichos de novos negócios e bom retorno do investimento.

Dentro deste conceito de identificação de novos hábitos dos consumidores encontra-se a exploração de espaços ou clínicas, chamadas “SPA”, que têm o objetivo de oferecer ao seu cliente tratamento do corpo físico e mental, através de reeducação alimentar, da recuperação ou melhoria estética e do incentivo à adoção de novos hábitos de vida como meio de manter a saúde.

O SPA é uma concepção que foge ao conceito da clínica tradicional. É um espaço que torna disponível uma equipe técnica formada por profissionais da saúde : médico, psicólogo, nutricionista, fisioterapeuta e educador físico, em ambiente de hotel, localizado em área despoluída e afastada da agitação urbana, contando com clima favorável, beleza natural em cenário de total tranquilidade. Tem como princípio o reeducar, através da quebra da rotina do cliente, ao exigir deste dedicação de tempo integral, boa forma e a saúde do corpo.

Oferece serviços médicos de avaliação e acompanhamento dos clientes; serviços psicológicos de acompanhamento e trabalhos em grupo, ou individuais; avaliação e tratamento fisioterápico : massagens, gomagem, crioterapia, aquaterapia, etc e educação física : ginástica aeróbica, hidrogenástica, relaxamento, caminhadas, recreação, etc.

O cliente do SPA tem todo o seu tempo monitorado com ocupações dentro do contexto do tratamento da Clínica, formatados de maneira que adquira melhor forma física com o aumento de sua auto-estima em ambiente alegre e harmônico.

A clientela do SPA tem como principal público-alvo pessoas de ambos os sexos, classe média alta, faixa etária a partir dos quarenta anos, embora jovens executivos, principalmente, e pessoas moças com problemas de obesidade demandem os SPA's.

Pesquisa realizada pela Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao MERCOSUL do Estado de Santa Catarina (SANTUR), mostrou que o movimento estimado de turistas, na região de Bombinhas - SC apresentou nos anos de 1996 48.503 e em 1997 44.945 turistas nacionais e 11.238 e 9.481 turistas estrangeiros.

A taxa de ocupação da rede hoteleira na citada região, apresentou nos anos de 1996, 61,92% e em 1997, 67,93%. A permanência média em hotéis foi de 6 dias em 1996 e 6,99 dias em 1997. Os turistas em visita à região de Bombinhas permaneceram em média em todos os meios de hospedagem da região, 10,48 dias em 1996 e 11,55 dias em 1997 para os turistas nacionais e, 14,58 dias e 11,07 dias, respectivamente, para os turistas estrangeiros.

Os principais mercados emissores nacionais nos anos de 1996 e 1997, respectivamente foram : Rio Grande do Sul, 25,61% e 49,22%; Paraná, 32,93% e 26,56%; São Paulo, 14,63% e 9,38% e Santa Catarina, 19,61% e 11,72%. Os principais mercados emissores estrangeiros nos mesmos anos foram : Argentina, 94,74% e 81,48%; Paraguai, 5,26% e 11,11% e Uruguai somente 7,41% em 1997.

Os principais motivos de viagem foram : turismo com 98,02% em 1996 e 100,00% em 1997 e atrativos naturais da região com 97,09% em 1996 e 98,70% em 1997.

A principal demanda do SPA será dada pelos turistas em visita à região, pois como foi constatado, o turismo e os atrativos naturais foram os principais motivos de visita na região.

## 5 MERCADO CONCORRENTE

A oferta de SPA's em Santa Catarina encontra-se reduzida a quatro estabelecimentos que, por sua vez, recebem a concorrência de Clínicas montadas nos Estados do Paraná e Rio Grande do Sul.

Santa Catarina, vale lembrar, apresenta condições naturais propícias à exploração de atividade de SPA, por contar com um litoral com dezenas de belas praias, além de regiões serranas, bem propícias e adequadas à montagem de Clínicas desta espécie.

Em termos concorrenciais, este tipo de Clínica, voltada para o culto do corpo, mostra-se com mercado aberto, viável à implantação de novas unidades.

Embora com um mercado franco, o investimento deverá acercar-se de um bom projeto em termos técnico-operacionais e de acordo com as tendências e evoluções do mercado e das novas técnicas de Clínicas do tipo SPA, devendo ter cuidados especiais com os seguintes tópicos, a fim de que se mostre competitivo:

- Localização em área o mais próximo possível à natureza virgem;
- O espaço físico deverá merecer um projeto arquitetônico que exprima conforto, harmonia, beleza, praticidade e funcionalidade e que esteja adequado aos serviços que a Clínica irá oferecer;
- Manter boa equipe técnica capacitada e sempre atualizada quanto às modernas técnicas e avanços no tratamento do corpo e da boa forma;
- A clínica deverá ser equipada com aparelhos modernos;
- Finalmente, estabelecer eficiente administração, que contemple planos de “marketing” e boa política de comercialização, para que o cliente tenha inclusive facilidades de prazo de pagamento de sua estada no SPA, alargando, então, a faixa da clientela.

## 6 ANÁLISE LOCACIONAL

No passado a região de Bombinhas foi abrigo de piratas e saqueadores em suas enseadas e promontórios, hoje um pequeno paraíso que abriga aqueles que encontram na natureza a paz e a tranquilidade que procuram. Bombinhas município do Estado de Santa Catarina, situada entre o Oceano Atlântico e Porto Belo e que num raio de 100 km tem vizinhos que vão de praias maravilhosas e lagoas encantadas como as da Ilha de Florianópolis à jovem e agitada Camboriú com praias de nudismo (Praia do Pinho) e badaladíssima vida noturna, passando por regiões Serranas com clima, construções, e população tipicamente Européias, que se escondem entre as curvas do Vale do Itajaí, entre elas Blumenau com sua mundialmente conhecida Oktoberfest e Itajaí (porto marítimo) com a Marejada (festa gastronômica portuguesa).

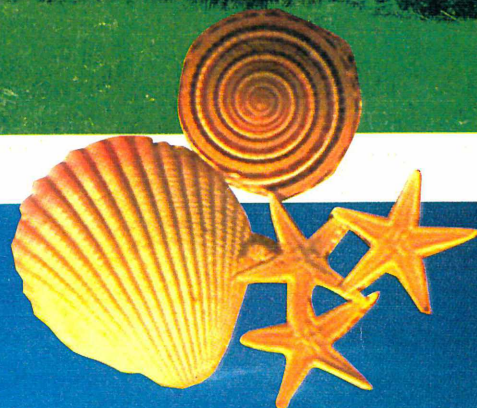
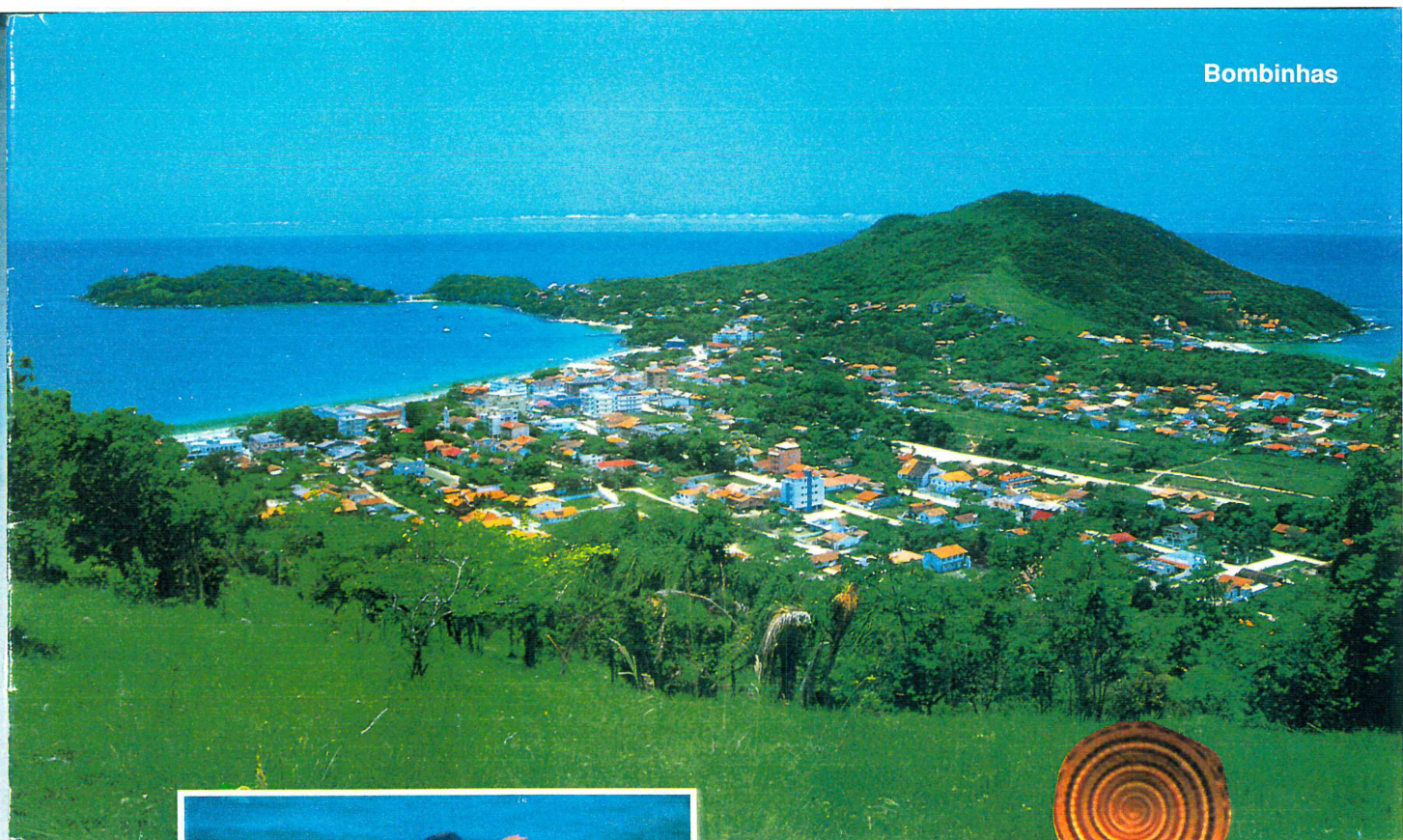
Nestas proximidades encontra ainda o visitante, locais de simplicidade e exotismo, como a Reserva Biológica do Alvaredo (conjunto de quatro ilhas a uma hora da costa), nas quais o mergulho de observação está entre os mais cobijados pelos aficionados da modalidade em todo Mundo. Mas se mergulhar é radical demais, pode-se optar por agradáveis momentos de lazer no Beto Carrero World (um dos maiores parques temáticos do mundo,) a menos de hora de viagem, ao norte, pela BR-101.

Os esportes náuticos não foram esquecidos pela natureza destes aprazíveis locais, e Porto Belo (cinco minutos de carro) é prova disso. Ampla baía de águas calmas e bons ventos, protegida pela Ilha João Cunha, que abriga o Centro de Operações e Museu da Família Schurmann, com a história de suas epopéias a bordo de um veleiro pelos sete oceanos. A Ilha conta ainda com total infra-estrutura para banhistas e esportes náuticos de vela e motor.

Bombinhas é isso e muito mais, agradável o ano inteiro, sendo que na baixa temporada, o turista sente-se o “dono da praia”, e que praias, bem localizado, o Spa Aimei fica próximo de praias de mar grosso e piscoso (Bombas e Mariscal), de águas igualmente cristalinas, mas calmas e mornas (Bombinhas e Canto Grande).

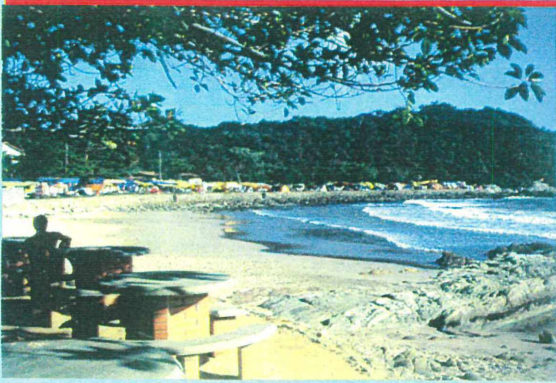
Lugar maravilhoso com riqueza natural impar, gastronomia invejável a base de frutos do mar e uma população nativa alegre e bem falante de origem açoriana com séculos de tradição em hospedar e bem servir seus visitantes. O comércio é o forte desta população, pequenas casas de comércio atraem o turista com suas cores e artigos típicos, há também

Bombinhas



Bombas

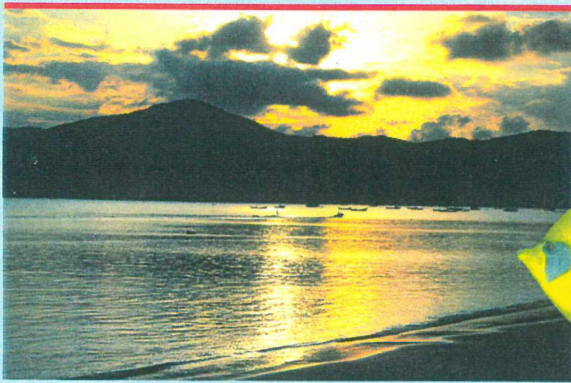




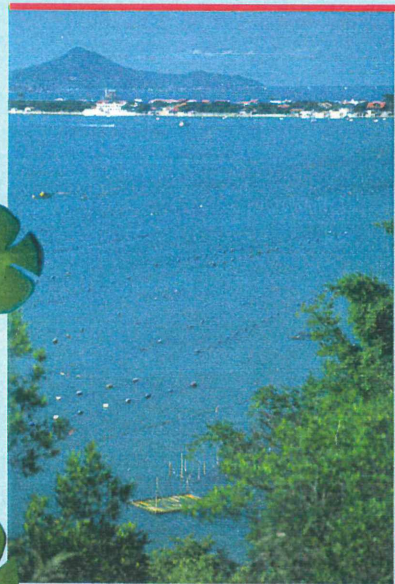
Retiro dos Padres



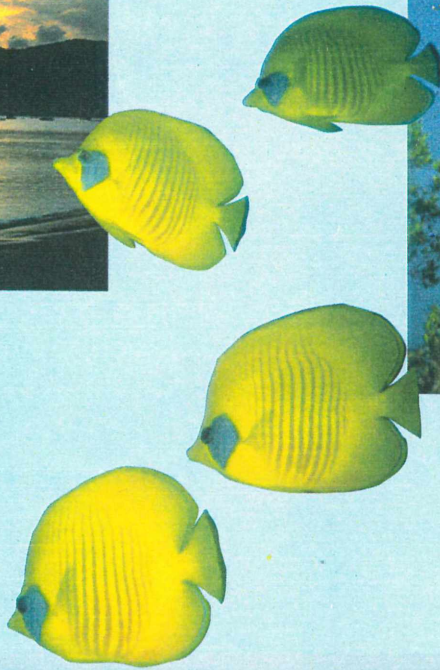
Quatro Ilhas



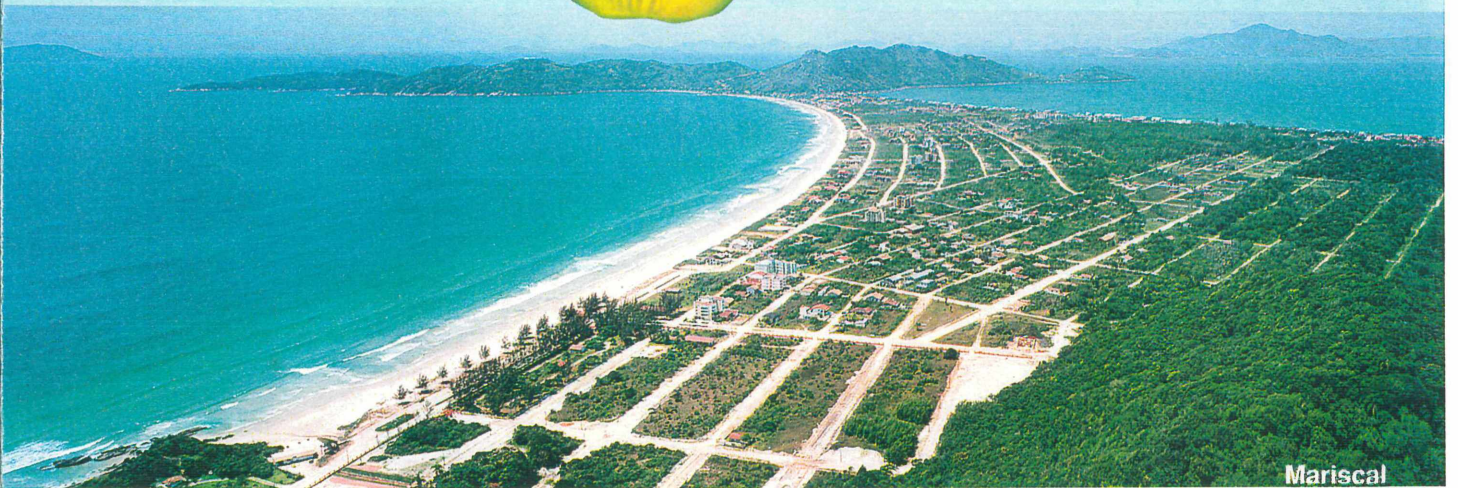
Zimbros



Canto Grande



**Bombinhas:** cenários deslumbrantes que encantam os turistas, também é denominada de "Caribe Brasileiro".



Mariscal

lugar para os que preferem Shopping centers, livres do calor e com variedades de lojas e atividades.

## **7 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

O empreendimento será projetado com uma área total de 2.100 m<sup>2</sup> e abrangerá os setores Social, Habitacional, Administrativo, de SPA e de Serviços, distribuídos da seguinte forma :

### Setor Social

- Hall Social
- Recepção/ Portaria
- Sala de Estar
- Sala de TV e vídeo
- Restaurante
- Sala de Convenções
- Sala de Jogos

### Setor Habitacional

- 32 Unidades Habitacionais, disponíveis para ocupação dupla ou individual, sendo 8 do tipo Suíte, 20 “Standard” e 4 do tipo “Master”
- Rouparia por alas, para armazenamento da roupa de cama e banho
- Depósito para guarda de materiais de limpeza e outros objetos necessários

### Setor Administrativo

- Escritório para Administração e Gerência
- Depósito para Bagagens
- Governança

Setor de SPA

- Piscina ao ar livre
- Sauna Seca e a Vapor
- Ducha Circular
- Banheira de Hidromassagem
- Boxes para Massagens
- Sala de Ginástica/ Musculação
- Salão de Estética Facial
- Consultório Médico
- Sala de Enfermeira
- Cozinha Principal
- Sala do Nutricionista
- Quadra Poliesportiva
- Trilha

Setor de Serviços

- Cozinha de Funcionários/ Refeitório
- Despensa/ Almoxarifado
- Lavanderia/ Passanderia
- Central Telefônica
- Manutenção
- Guarita para Segurança

## 8 INVESTIMENTO

### 8.1. RESUMO DAS INVERSÕES

DISCRIMINAÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
INVERSÕES FIXAS	1.200.622,00
Terreno	80.000,00
Construção Civil	906.137,00
Equipamentos e Acessórios	50.535,00
Móveis e Utensílios	144.650,00
Veículo	18.000,00
Telefone (Linha Telefônica)	1.300,00
Outros	50.000,00
TOTAL	1.250.622,00

Preços de jan/99

### 8.2 CONSTRUÇÃO CIVIL

DISCRIMINAÇÃO	UNID.	QUANT.	PREÇO UNIT.R\$	VALOR TOTAL (R\$)
Área Construída (50,00x42,00m)	m <sup>2</sup>	2.100	431,49	906.137,00
TOTAL				906.137,00

Fonte: Revista Construção. Para o cálculo da obra, tomou-se como base uma construção com as seguintes características : piso parcial de cimento e complemento de cerâmica, pintura interna de látex e externa de cal, laje de volterrana, fachada de cerâmica, iluminação interna e externa, parte elétrica e banheiro como lavatório.

Destaca-se, também, que se encontra embutido neste valor o custo com a elaboração dos projetos de instalação eletrodráutica e de ambientação do estabelecimento.

## 8.3 TELEFONE

DISCRIMINAÇÃO	UNID.	QUANT.	PREÇO UNIT. R\$	VALOR TOTAL(R\$)
Linha Telefônica	un	2	650,00	1.300,00
TOTAL				1.300,00

## 8.4 EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS

DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT.	PREÇO UNIT.(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
<i>1. Cama, Mesa e Banho</i>				
Colcha de casal	un	30	39,67	1190,00
Colcha de solteiro	un	60	16,10	966,00
Colchão de casal D-33	un	10	167,20	1672,00
Colchão de solteiro D-33	un	35	109,77	3842,00
Fronha	un	112	4,67	523,00
Lençol de casal	un	30	12,50	375,00
Lençol de solteiro	un	50	10,08	504,00
Pano para prato	un	20	3,50	70,00
Toalha de banho (0,88x1,35m)	un	105	8,96	941,00
Toalha de rosto (0,48x0,80m)	un	70	3,57	250,00
Toalha para mesa	un	10	14,00	140,00
Travesseiro	un	70	14,00	980,00
<i>2. Cozinha</i>				
Congelador horizontal de 400 litros	un	2	700,00	1400,00
Fogão industrial de 5 litros	un	1	510,00	510,00
Extrator de suco de 1 litro	un	1	85,00	85,00
Sandueira conjugada	un	1	70,00	70,00
Liquidificador	un	1	79,00	79,00
Multiprocessador	un	1	313,00	313,00
Batedeira de bolo	un	1	298,00	298,00
Cafeteira	un	1	122,00	122,00

continua

continuação

DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT.	PREÇO UNIT. (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Panela de 11 litros	un	4	27,50	110,00
Panela de 22 litros	un	3	51,67	155,00
Panela de pressão	un	2	30,00	60,00
Panela média	un	5	18,00	90,00
Porta-bolos com tampa	un	5	9,40	47,00
Porta-guardanapos	un	10	4,80	48,00
Manteigueira	un	10	4,50	45,00
Porta-utensílios	un	5	35,00	175,00
Prato	un	40	1,50	60,00
Prato para sobremesa	un	40	1,48	59,00
Taça para água/refrigerante/cerveja	un	60	2,25	135,00
Taça para sobremesa	un	30	1,17	35,00
Tigela funda	un	8	5,00	40,00
Travessa rasa	un	25	7,00	175,00
Xícara, com pircs, para cafezinho	un	30	2,33	70,00
Caldeirão nº 30	un	2	100,00	200,00
Caldeirão nº 35	un	2	130,00	260,00
Cesta para pães	un	9	9,33	84,00
Chalcira	un	2	12,00	24,00
Colher para servir	un	15	3,47	52,00
Colher de sobremesa	un	40	0,65	26,00
Colher de sopa	un	40	1,00	40,00
Colher para café	un	40	0,40	16,00
Concha de aço inoxidável	un	3	1,33	4,00
Cuscuzeira	un	2	8,00	16,00
Espumadeira	un	3	2,33	7,00
Espátula para bolo	un	3	7,00	21,00
Faca trinchante	un	3	6,33	19,00
Faca	un	40	1,18	47,00
Forma redonda com furo	un	5	4,60	23,00
Forma redonda sem furo	un	5	5,60	28,00
Frigideira grande	un	3	13,00	39,00
Frigideira média	un	4	8,75	35,00

continua

continuação

DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT.	PREÇO UNIT.(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Frigideira pequena	un	2	8,50	17,00
Garfo trinchante	un	3	6,33	19,00
Garfo	un	40	0,83	33,00
Garfo para sobremesa	un	40	0,80	32,00
Garrafa térmica para café	un	4	16,25	65,00
Jarra para leite	un	10	4,70	47,00
<i>3. Enfermaria</i>				
Estetoscópio	un	1	42,00	42,00
Esfigmomanômetro	un	1	140,00	140,00
Maca dobrável	un	1	247,00	247,00
Mesa para exame clínico	un	1	224,00	224,00
Mesa para secretária	un	1	194,00	194,00
Cadeira de resina com braço	un	2	12,50	25,00
<i>4. Piscina</i>				
Cadeira de fibra	un	6	149,33	896,00
Espreguiadeira	un	6	111,17	667,00
Cadeira de resina com braço	un	10	12,70	127,00
Mesa quadrada de resina (0,70x0,70m)	un	3	31,33	94,00
Peneira para limpeza	un	2	12,50	25,00
Máquina de cortar grama	un	1	4,55	455,00
<i>5. Lavanderia</i>				
Lavadora extratora de 15 kg	un	1	12303,00	12303,00
Calandra de 1,60m, com 1 cilindro	un	1	6997,00	6997,00
<i>6. Sala de Massagem</i>				
Maca dobrável	un	2	248,50	497,00
Lençol para maca	un	4	10,00	40,00
Mesa para secretária	un	1	194,00	194,00
Cadeira de resina com braço	un	3	12,67	38,00
<i>7. Refeitório</i>				
Cadeira de resina	un	40	12,70	508,00
Mesa de resina (0,70x0,70m)	un	10	31,30	313,00

continua

continuação

DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT.	PREÇO UNIT.(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
<i>8. Sala de Ginástica e Musculação</i>				
Bicicleta ergométrica C230	un	3	641,33	1924,00
Esteira elétrica Cross Walk	un	2	1691,00	3382,00
Abtrac (abdominal)	un	2	151,00	303,00
Micro system	un	1	838,00	838,00
Colchonetes	un	30	22,33	670,00
Caneleira de 1 kg	un	15	17,47	262,00
Caneleira de 2 kg	un	15	19,80	297,00
<i>9. Sauna</i>				
Gerador de vapor de 15 kW, até 25m3, 380 V, trifásico	un	1	1025,00	1025,00
<i>10. Utensílios Diversos</i>				
Açucareiro	un	10	33,60	336,00
Avental	un	8	7,00	56,00
Cinzeiro	un	38	4,66	177,00
Bacia grande	un	7	16,86	118,00
Bacia média	un	9	7,00	63,00
Bacia pequena	un	5	2,60	13,00
Balde para lixo de 60 litros	un	3	54,00	162,00
Bandeja de plástico	un	10	9,50	95,00
<b>TOTAL</b>				<b>50.535,00</b>

Preços de jan/99.

## 8.5 MÓVEIS E UTENSÍLIOS

DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT.	PREÇO UNIT.(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
<i>1. Recepção</i>				
Sofá com 3 lugares	un	1	580,00	580,00
Mesinha de centro	un	1	130,00	130,00
Televisor de 14"	un	1	372,00	372,00
<i>2. Administração</i>				
Birô de cerejeira com 3 gavetas (1,27x0,70m)	un	1	169,00	169,00
Cadeira diretor giratória	un	1	209,00	209,00
Cadeira auxiliar	un	4	61,75	247,00
Ar condicionado 7.500 BTU's	un	1	640,00	640,00
Microcomputador Pentium de 300 Mhz	un	1	1399,00	1399,00
Impressora jato de tinta	un	1	350,00	350,00
Estabilizador de tensão de 1 kVA	un	1	54,00	54,00
Frigobar	un	1	350,00	350,00
Aparelho de fac símilc	un	1	652,00	652,00
<i>3. Utensílios de Telefonia</i>				
Central telefônica PABX CPA-T, digital, modelo HICOM100E, com capacidade final de 64 portas, equipada com 48 portas distribuídas da seguinte forma: 4 troncos analógicos, 38 ramais analógicos e 6 ramais digitais	un	1	3326,00	3326,00
Nobreak	un	1	816,00	816,00
Aparelhos telefônicos	un	38	44,32	1684,00
<i>4. Utensílios para Dormitórios</i>				
Frigobar	un	35	402,34	14082,00
Ar condicionado de 7.500 BTU's	un	31	640,26	19848,00
Televisor de 14"	un	35	372,03	13021,00
Mobiliário completo de quarto	un	35	2449,03	85716,00
<i>5. Utensílios para Refeitório</i>				
Bebedouro de água gelada	un	1	458,00	458,00
Televisor de 20"	un	1	547,00	547,00
<b>TOTAL</b>				<b>144.650,00</b>

Preços de jan/99

## 8.6 CAPITAL DE GIRO

DISCRIMINAÇÃO	PERÍODO DE ESTOQUE	VALOR TOTAL (R\$)
<u>Encaixe mínimo</u>	10 dias	23.502,00
<u>Estoque</u>		
Material de Consumo	15 dias	9.146,00
<b>TOTAL</b>		<b>32.648,00</b>

Preços de jan/99

## 9 ASPECTOS ECONÔMICOS-FINANCEIROS

## 9.1 RESULTADOS OPERACIONAIS ANUAIS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
1. RECEITA OPERACIONAL BRUTA	1.406.846,00
2. IMPOSTOS	(121.692,00)
2.1 ISS - 5%	
2.2 PIS - 0,65%	
2.3 COFINS - 3%	
3. RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.285.154,00
4. CUSTOS E DESPESAS	866.509,00
4.1 Material de consumo	222.538,00
4.2 Salários e encargos	293.544,00
4.3 Manutenção (2% da receita bruta)	28.137,00
4.4 Depreciação	64.417,00
4.4.1 Construção - 4% s/ 906.137,00	36.245,00
4.4.2 Veículo - 20% a.a s/ 18.000,00	3.600,00
4.4.3 Enxoval - 20% a.a s/ 50.535,00	10.107,00
4.4.4 Móveis e utensílios - 10% a.a s/144.650,00	14.465,00

continua

continuação

DISCRIMINAÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
4.5 Despesas veículos 3% s/ rec. op. bruta	42.205,00
4.6 Despesas Administrativas	13.200,00
4.7 Pró-labore	72.000,00
4.8 Encargos Sociais	10.800,00
4.9 Energia Elétrica	36.000,00
4.10 Água	30.000,00
4.11 Telefone	9.600,00
4.12 Alimentação	24.000,00
4.13 Serviços de Terceiros	6.000,00
4.14 Outros 1% rec. op. bruta	14.068,00
<b>5 LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>418.645,00</b>
Imposto de Renda + Adicionais - 30%	125.594,00
<b>6 LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>293.051,00</b>
<b>7. INDICADORES ECONÔMICOS</b>	
Ponto de Nivelamento	53,10%

Preços de jan/99

Ponto de nivelamento:

$$PN = \frac{474.029,00}{1.285.154,00 - 392.480,00} = 53,10\%$$

## 9.2 ESTRUTURA DE RECEITAS E CUSTOS TOTAIS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
<b>RECEITA</b>	<b>1.406.846,00</b>
<b>CUSTOS TOTAIS</b>	<b>832.954,00</b>
<b>1. CUSTOS FIXOS</b>	<b>474.029,00</b>
Despesas Administrativas	13.200,00
Pró-Labore	72.000,00
Encargos Sociais 15% sobre Pró-Labore	10.800,00
Depreciação	64.417,00
Salários e encargos	293.544,00
Serviços de terceiros	6.000,00
Outros 1% rec. Op. bruta	14.068,00
<b>2. CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>392.480,00</b>
Material de Consumo	222.538,00
Energia	36.000,00
Água	30.000,00
Telefone	9.600,00
Alimentação	24.000,00
Despesas com veículos	42.205,00
Manutenção	28.137,00

Preços de jan/99.

## 9.3 QUADRO DE RECEITA ANUAL

DISCRIMINAÇÃO	UNID.	QUANT.	PREÇO UNIT. R\$	VALOR TOTAL (R\$)
<b>Receita com Diárias</b>				
Apartamento Suíte	un	1.075	180,00	193.500,00
Apartamento "Standard"	un	8.624	130,00	1.121.120,00
Apartamento "Master"	un	683	118,00	80.935,00
<b>Frigobar</b>	vb	3.115	1,00	3.115,00
<b>Lavanderia</b>	vb	4.088	2,00	8.176,00
<b>TOTAL</b>				1.406.846,00

Preços de jan/99.

Nota: Vide memorial de cálculo no ANEXO I.

## 9.4 SALÁRIOS

DISCRIMINAÇÃO	QUANT.	SALÁRIO MENSAL		SALÁRIO ANUAL
		UNIT. R\$	TOTAL R\$	R\$
<b>1. Mão-de-Obra Direta</b>				
Nutricionista	2	800,00	1600,00	19.200,00
Fisioterapeuta	1	800,00	800,00	9.600,00
Educador Físico	2	800,00	1600,00	19.200,00
Médico	1	900,00	900,00	10.800,00
Psicólogo	1	800,00	800,00	9.600,00
Enfermeiro	2	460,00	920,00	11.040,00
Coordenador	1	550,00	550,00	6.600,00
Cozinheiro	2	220,00	440,00	5.280,00
Garçon	2	220,00	440,00	5.280,00
Monitor	3	330,00	990,00	11.880,00
Massagista	4	280,00	1120,00	13.440,00
Subtotal (1)	20			121.920,00
Enc. Sociais (80%)				97.536,00
<b>TOTAL (1)</b>	<b>20</b>			<b>219.456,00</b>
<b>2. Mão-de-Obra Indireta</b>				
Recepcionista	3	300,00	900,00	10.800,00
Vigia	2	250,00	500,00	6.000,00
Jardineiro	1	200,00	200,00	2.400,00
Motorista	1	230,00	230,00	2.760,00
Auxiliar de Cozinha	2	200,00	400,00	4.800,00
Serviços Gerais	2	200,00	400,00	4.800,00
Arrumadeira	3	200,00	600,00	7.200,00
Operador de Lavanderia	1	200,00	200,00	2.400,00
Subtotal (2)	15			41.160,00
Enc. Sociais (80%)				32.928,00
<b>TOTAL (2)</b>	<b>15</b>			<b>74.088,00</b>
<b>TOTAL GERAL (1) + (2)</b>	<b>35</b>			<b>293.544,00</b>

Preços de jan/99

## 9.5 MATERIAL DE CONSUMO

DISCRIMINAÇÃO	UNID.	QUANT.	PREÇO UNIT. R\$	VALOR TOTAL (R\$)
Material de Consumo				222.538,00
Materiais gastos com a aquisição de alimentos e bebidas (refeitório) (*)	refeição	62.292	3,50	218.022,00
Frigobar	Un.	3.115	0,40	1.246,00
Lavanderia (**)	Un.	4.088	0,80	3.270,00
<b>TOTAL</b>				<b>222.538,00</b>

Preços de jan/99

(\*) Considerando que serão 10.382 clientes que procurarão os serviços do empreendimento para a realização de tratamento de emagrecimento, com média de 6 refeições diárias/cliente, chega-se ao valor total de 62.292 refeições/ano. Todavia, salienta-se que o custo por refeição segue média de mercado, com o valor praticado de R\$ 3,50/unidade.

(\*\*) As despesas com esta rubrica se referem aos seguintes itens : detergente, amaciante, etc.

Legenda: un. = unidade

## 9.6 ORÇAMENTO DE CUSTOS E RECEITAS A DIFERENTES NÍVEIS DE OPERAÇÃO

DISCRIMINAÇÃO	100%	90%	80%	60%	PN	30%
1. Receita Operacional – Líquida	1.285.154,00	1.156.638,00	1.028.123,00	771.092,00	682.416,00	385.546,00
2. Custos Totais	866.509,00	827.261,00	788.013,00	709.517,00	682.435,00	591.773,00
2.1 Custos variáveis	392.480,00	353.232,00	313.984,00	235.488,00	208.406,00	117.744,00
2.2 Custos Fixos	474.029,00	474.029,00	474.029,00	474.029,00	474.029,00	474.029,00
3. Lucro Operacional	418.645,00	329.377,00	240.110,00	61.575,00	0,00	(206.227,00)
4. Imposto de Renda (30%)	125.594,00	98.813,00	72.033,00	18.473,00	-	0,00
5. Lucro Líquido Anual	293.051,00	230.564,00	168.077,00	43.102,00	-	(206.227,00)
6. Lucro Líquido Mensal	24.421,00	19.214,00	14.006,00	3.592,00	-	(17.186,00)

$$PN = \frac{C. Fixo}{Re c. Op. liq - C. var iável} \cdot 100 = \frac{474.029,00}{1.285.154,00 - 392.480,00} \cdot 100 = 53,10\%$$

## 9.7 QUADRO DE USOS E FONTES DE RECURSOS

DISCRIMINAÇÃO	TOTAL GERAL	REALIZADO	A REALIZAR			
			TOTAL	1 TRIM.	2 TRIM.	3 TRIM.
<b>1. USOS DE RECURSOS</b>	1.346.881,00	62.531,00	1.284.350,00	156.760,00	454.815,00	672.775,00
1.1 Investimento Fixo	1.250.622,00	62.531,00	1.188.091,00	150.531,00	435.673,00	601.887,00
1.2 Capital de Giro Próprio	32.648,00	-	32.648,00	-	-	32.648,00
1.3 Juros de 4,7376% por Trimestre de Implantação	63.611,00	-	63.611,00	6.229,00	19.142,00	38.240,00
<b>2. FONTES DE RECURSOS</b>	1.346.881,00	62.531,00	1.284.350,00	156.760,00	454.815,00	672.775,00
2.1 Financiamento BNDES	810.157,00	-	810.157,00	131.471,00	275.572,00	403.114,00
2.2 Recursos Próprios	536.724,00	62.531,00	474.193,00	25.289,00	179.243,00	269.661,00

## 9.8 PROJEÇÃO DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO POR 10 ANOS

DISCRIMINAÇÃO	1º ANO			2º ANO		3º ANO
	3 meses a 30%	3 meses a 60%	6 meses a 80%	6 meses a 90%	6 meses a 100%	12 meses a 100%
1) Lucro Operacional	(51.557,00)	15.394,00	120.055,00	164.689,00	209.322,00	418.645,00
2) Amortização de Despesas Pré-Operacionais + Juros do período de implantação	(3.181,00)	(3.181,00)	(6.361,00)	(6.361,00)	(6.361,00)	(12.722,00)
3) Juros do período de operação	(38.240,00)	(38.240,00)	(76.480,00)	(74.703,00)	(67.169,00)	(111.307,00)
4) Lucro antes do IR	(92.978,00)	(26.027,00)	37.214,00	83.625,00	135.792,00	294.616,00
5) Imposto de Renda + contribuição social sobre Lucro (30%)	-	-	-	(550,00)	(40.738,00)	88.385,00
6) Lucro após o IR	(92.978,00)	(26.027,00)	37.214,00	83.075,00	95.054,00	206.231,00
7) Amortização de Principal	-	-	-	(81.016,00)	(81.016,00)	(162.032,00)
8) A acrescentar						
8.1 Depreciações	16.104,00	16.104,00	32.209,00	32.208,00	32.209,00	64.417,00
8.2 Amortizações de Desp. Pré-Operacionais	3.181,00	3.181,00	6.361,00	6.361,00	6.361,00	12.722,00
9) Geração Final de cada Período	(73.693,00)	(6.742,00)	75.784,00	40.628,00	52.608,00	121.338,00

DISCRIMINAÇÃO	4º ANO	5º ANO	6º ANO	7º ANO	8º ANO	9º ANO	10º ANO
	12 meses a 100%	12 meses a 100%	12 meses a 100%	12 meses a 100%	12 meses a 100%	12 meses a 100%	12 meses a 100%
1) Lucro Operacional	418.645,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00
2) Amortização de Despesas Pré-Operacionais + Juros do período de implantação	(12.722,00)	(12.722,00)	-	-	-	-	-
3) Juros do período de operação	(80.602,00)	(49.897,00)	(19.190,00)	-	-	-	-
4) Lucro antes do IR	325.321,00	356.026,00	399.455,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00	418.645,00
5) Imposto de Renda + contribuição social sobre Lucro (30%)	(97.596,00)	(106.808,00)	(119.837,00)	(125.594,00)	(125.594,00)	(125.594,00)	(125.594,00)
6) Lucro após o IR	227.725,00	249.218,00	279.618,00	293.051,00	293.051,00	293.051,00	293.051,00
7) Amortização de Principal	(162.032,00)	(162.032,00)	(162.032,00)	-	-	-	-
8) A acrescentar							
8.1 Depreciações	64.417,00	64.417,00	50.710,00	50.710,00	50.710,00	50.710,00	50.710,00
8.2 Amortizações de Desp. Pré-Operacionais	12.722,00	12.722,00	-	-	-	-	-
9) Geração Final de cada Período	142.832,00	164.325,00	168.299,00	343.761,00	343.761,00	343.761,00	343.761,00

## 9.9 PLANILHA FINANCEIRA

Períodos (trimestres)	Parcelas Liberadas	Saldo Devedor de Principal	Juros de 4,7376% / Trimestre	Amortização de Principal	Total a Pagar
1	131.471,00	131.471,00	6.229,00	-	6.229,00
2	275.572,00	407.043,00	19.142,00	-	19.142,00
3	403.114,00	810.15700	38.240,00	-	38.240,00
4		810.15700	38.240,00	-	38.240,00
5		810.15700	38.240,00	-	38.240,00
6		810.15700	38.240,00	-	38.240,00
7		810.15700	38.240,00	-	38.240,00
8		810.15700	38.240,00	40.508,00	78.748,00
9		769.649,00	36.463,00	40.508,00	76.971,00
10		729.141,00	34.544,00	40.508,00	75.052,00
11		688.633,00	32.625,00	40.508,00	73.133,00
12		648.125,00	30.706,00	40.508,00	71.214,00
13		607.617,00	28.786,00	40.508,00	69.294,00
14		567.109,00	26.867,00	40.508,00	67.375,00
15		526.601,00	24.948,00	40.508,00	65.456,00
16		486.093,00	23.029,00	40.508,00	63.537,00
17		445.585,00	21.110,00	40.508,00	61.618,00
18		405.077,00	19.191,00	40.508,00	59.699,00
19		364.569,00	17.272,00	40.508,00	57.780,00
20		324.061,00	15.353,00	40.508,00	55.861,00
21		283.553,00	13.434,00	40.508,00	53.942,00
22		243.045,00	11.515,00	40.508,00	52.023,00
23		202.537,00	9.595,00	40.508,00	50.103,00
24		162.029,00	7.676,00	40.508,00	48.184,00
25		121.521,00	5.757,00	40.508,00	46.265,00
26		81.013,00	3.838,00	40.508,00	44.346,00
27		40.505,00	1.919,00	40.508,00	42.427,00
28		0	-	-	-

Obs.: para fins de projeção computou-se uma taxa anual de 20,34%, equivalente a uma taxa trimestral de 4,7376%, que na prática se compõem, nos financiamentos com recursos do BNDES, da Taxa de Juros de Longo prazo (TJLP), acrescida de um Spread Básico (que num nível padrão se situa em 2,5% a.a) e de um Spread de Risco (este último a ser negociado sempre entre o Agente Financeiro e o cliente), sabendo-se ainda que o montante correspondente à parcela da TJLP que vier a exceder a 6% ao ano, será capitalizada no dia 15 de cada mês de vigência do contrato de financiamento, fato que também não foi levado em consideração quando da elaboração da planilha financeira, já que para facilidade optou-se por períodos trimestrais.

## 9.10 RETORNO DO INVESTIMENTO

Tomando-se por base o item 9.8 – Projeção da Capacidade de Pagamento do Projeto em forma de Fluxo de Caixa, para dez anos de operação, sem computar valores residuais (valor de revenda) e, considerando que além dos R\$ 536.724,00 de Recursos Próprios necessários para viabilizar o Quadro de Usos e Fontes (item 9.7), deveriam ser capitalizados pelos sócios cotistas mais R\$ 80.435,00 relativos à geração negativa no 1º e 2º trimestres do período de operação, totalizando R\$ 617.159,00, teríamos os seguintes dados:

PERÍODOS DE OPERAÇÃO	APLICAÇÃO DE RECURSOS PRÓPRIOS	GERAÇÃO DE RECURSOS PELO PROJETO
Implantação	R\$ (617.159,00)	
1º Ano		R\$ 75.784,00
2º Ano		R\$ 93.236,00
3º Ano		R\$ 121.338,00
4º Ano		R\$ 142.832,00
5º Ano		R\$ 164.325,00
6º Ano		R\$ 168.299,00
7º ao 10º Ano (valor anual)		R\$ 343.761,00

Tomando-se em consideração uma TMA (Taxa Mínima de Atratividade) de 20,34% ao ano, correspondente ao custo projetado do financiamento, o VPL (Valor Presente Líquido) se apresenta positivo em R\$ 59.587,39, correspondendo a uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 22,39%, superior a TMA, sem levar em consideração o valor residual (valor de revenda).

Considerando-se todavia um valor residual de R\$ 530.000,00, compreendendo R\$ 80.000,00 do terreno e R\$ 450.000,00 das obras civis (equivalente a 50%) que acrescido da geração de recursos do 10º ano de R\$ 343.761,00 o que totaliza R\$ 873.761,00, tomando-se novamente em consideração uma TMA de 20,34% a.a. obtem-se um VPL de R\$ 142.197,00 correspondendo a uma TIR de 24,69%.

Isto demonstra que o projeto é viável.

**ANEXO 1 - DEMONSTRAÇÃO DO PROCEDIMENTO DA COMPOSIÇÃO DAS DIÁRIAS**

	Semana/Ano	Dias/Semana	Diária/Ano
(a) Alta Estação	12	7	84
(b) Baixa Estação	40	7	280

**Capacidade Efetiva de Hospedagem para Tratamento**

(a) Alta Estação

	Quant. (A)	Tx. Ocup. (B)	Pessoas/Apto (C)	Diárias/Ano (D)	Capacidade Efetiva (AxBxCxD)
Apto. Suíte	8	0,60	1	84	403
Apto. "Standard"	20	0,90	2	84	3.024
Apto. "Master"	4	0,70	1	84	235
<b>TOTAL</b>					<b>3.662</b>

(b) Baixa Estação

	Quant. (A)	Tx. Ocup. (B)	Pessoas/Apto (C)	Diárias/Ano (D)	Capacidade Efetiva (AxBxCxD)
Apto. Suíte	8	0,30	1	280	672
Apto. "Standard"	20	0,50	2	280	5.600
Apto. "Master"	4	0,40	1	280	448
<b>TOTAL</b>					<b>6.720</b>

Capacidade Efetiva = (a) + (b) = 10.382

### Capacidade Instalada de Hospedagem

	Quant. (A)	Tx. Ocup. (B)	Pessoas/Apto (C)	Diárias/Ano (D)	Capacidade Efetiva (AxBxCxD)
Apto. Suíte	8	1,00	1	365	2.920
Apto. "Standard"	20	1,00	2	365	14.600
Apto. "Master"	4	1,00	1	365	1.460
<b>TOTAL</b>					<b>18.980</b>

Capacidade Instalada = 18.980

### Cálculo da Taxa Média de Ocupação

Taxa Média de Ocupação = Capacidade Efetiva/Capacidade Instalada = 54,70%

### Exploração do Frigobar

Clientes / Ano	Taxa de Usuário	Nº Médio de Clientes/Ano
10.382	0,30	3.115

### Receita com Serviços de Lavanderia (Clientes)

Clientes/Ano (A)	Nº Diárias/Ano (B)	Cliente/Dia (C)=(A)/(B)	Taxa de Usuário (D)	Clientes/Ano (B)x(C)x(D)
10.382	365	28	0,40	4.088

Nota: Salienta-se que da quantidade de apartamentos explorados, apenas 32 gerarão receita, visto que três serão destinados ao pessoal da área administrativa.

## ANEXO 2 - CONTRATO SOCIAL

AIMEI SPA LTDA

Contrato Social

AIMEI SPA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, com sede em Bombinhas, Santa Catarina, à Av. Atlântica 200, CGC 32.436.920/0001-71, com contrato social arquivado na Junta Comercial de Santa Catarina, sob número 320.051, em 01.12.98, neste ato representada por suas sócias gerentes Andréa Moreira Cruz, Iara Bértemes Capraro, Ileana Vasconcellos e Maria Emília Wellner, abaixo qualificadas: ANDREA MOREIRA CRUZ, brasileira, solteira, funcionária pública federal, residente e domiciliada em Curitiba, Paraná, à Av. Mal. Floriano 520, portadora da carteira de identidade civil RG 5531200-PR, IARA BÉRTEMES CAPRARO, brasileira, casada, funcionária pública estadual, residente e domiciliada em Curitiba, Paraná, à Rua das Paineiras, 230, portadora da carteira de identidade civil RG 4532-SC, ILEANA VASCONCELLOS, brasileira, solteira, funcionária da iniciativa privada, residente e domiciliada em Curitiba, Paraná, à Rua Cruz Machado 334, portadora da carteira de identidade civil RG 6528700-PR, MARIA EMILIA WELLNER, brasileira, solteira, bancária, residente e domiciliada em Curitiba, Paraná, à Rua XV de Novembro 72., portadora da carteira de identidade civil RG 44321542-PR, têm justo e contratado organizar uma sociedade mercantil, por cotas de responsabilidade limitada, de acordo com o disposto pelo Decreto 3708, de 10.01.1919, demais legislação aplicável e sob as condições e cláusulas seguintes:

CLAUSULA PRIMEIRA - O prazo de duração da sociedade é indeterminado, iniciando suas atividades a partir da data do arquivamento do presente instrumento no Registro do Comércio.

CLAUSULA SEGUNDA - O capital social será de R\$ 617.159,00 (seiscentos e dezessete mil, cento e cinquenta e nove reais), representado por 617.159 (seiscentos e dezessete mil, cento e cinquenta e nove) cotas, no valor unitário de R\$ 1,00 (um Real), sendo subscrito pelos sócios na seguinte forma:

<u>Sócios</u>	<u>Cotas</u>	<u>R\$</u>
Andréa Roseli M. Cruz	154.290	154.290,00
Iara Bértemes Capraro	154.289	154.289,00
Ileana Vasconcellos	154.290	154.290,00
Maria Emília Wellner	154.290	154.290,00

Parágrafo único - A integralização do capital será em moeda corrente do país, sendo 5% (cinco por cento) neste ato e o restante, por chamadas de Diretoria, dentro de 12 (doze) meses, a partir da data de assinatura do presente instrumento.

CLÁUSULA TERCEIRA - A responsabilidade dos sócios é limitada à importância total do capital social, nos termos do artigo segundo, da lei 3.708, de 10.01.1919.

CLÁUSULA QUARTA - As deliberações sociais, ainda que impliquem em alteração contratual, poderão ser tomadas por sócios que representem a maioria absoluta do capital social, consoante faculdade deferida pelo artigo 62, parágrafo segundo, do Decreto 57651, de 19.01.66, inclusive para efeito de cisão, incorporação, fusão ou transformação da sociedade em outro tipo jurídico.

SPA AIMEI LTDA.  
Contrato Social - Folha 02

CLÁUSULA QUINTA - As cotas da sociedade são indivisíveis e não poderão ser transferidas ou alienadas a qualquer título a terceiros, sem o consentimento dos demais sócios, que têm o direito de preferência na aquisição das mesmas, na proporção de suas cotas.

Parágrafo primeiro - o sócio que desejar transferir suas cotas no todo ou em parte, deverá notificar por escrito a sociedade, fornecendo o preço, forma e prazo de pagamento, para que esta, pelos demais sócios, exerça o direito de preferência, dentro de 90 (noventa) dias contados do recebimento da notificação. Decorrido este prazo, sem que seja exercido o direito de preferência, e existindo o propósito de alienação a terceiro, o sócio deverá indicar à sociedade o nome e qualificação do pretendente e todas as condições do negócio, para ser apreciado e decidido pelos demais sócios o seu ingresso ou não na sociedade, sendo que na hipótese negativa o sócio-alienante terá direito à apuração e pagamento dos seus haveres na forma do parágrafo segundo, seguinte.

Parágrafo segundo - O sócio que desejar retirar-se da sociedade deverá comunicar, por escrito, a sua intenção, com pré-aviso de 90 (noventa) dias, para apuração de seus haveres por balanço e pagamento em 12 (doze) prestações mensais, iguais e sucessivas.

Parágrafo terceiro - É facultada a transferência de cotas entre marido e mulher, pais e filhos, e entre sócios, com aprovação de sócios que representem a maioria absoluta do capital social, não se aplicando, nesta hipótese, o disposto no parágrafo primeiro.

Parágrafo quarto - As cotas sociais e todos os direitos a elas inerentes são declaradas impenhoráveis e não sujeitas à execução por dívidas de qualquer natureza de seus titulares.

CLÁUSULA SEXTA - A sociedade será administrada por uma Diretoria composta de quatro Diretores, aos quais competirá privativa e individualmente o uso da firma e a representação ativa e passiva, judicial e extrajudicial da sociedade, com toda amplitude de poderes.

Parágrafo primeiro - Fica expressamente vedado o uso da firma sob qualquer pretexto ou modalidade, em operações ou negócios estranhos ao objeto social, especialmente a prestação de avais, endossos, fianças ou cauções de favor.

Parágrafo segundo - Os Diretores perceberão a título de remuneração "pro-labore", quantia mensal fixada em comum, que será levada à conta de despesas gerais.

CLÁUSULA SÉTIMA - São investidos e empossados nos cargos de Diretores da sociedade, os sócios Andréa Roseli Moreira Cruz, Iara Bértemes Capraro, Ileana Vasconcellos e Maria Emília Wellner.

CLÁUSULA OITAVA - O ano social coincidirá com o ano civil, devendo, a 31 de dezembro de cada ano ser levantado balanço geral da sociedade, e, a critério dos sócios, distribuídos ou não os lucros acaso auferidos na proporção de suas cota, ou em proporção diferentes desde que por consenso unânime.

Parágrafo primeiro - O primeiro balanço geral da sociedade será realizado em 31 de dezembro de 1999.

Parágrafo segundo - Em qualquer época do ano a sociedade poderá levantar balanço intermediário, com ou sem distribuição de lucros.

SPA AIMEI LTDA.  
 Contrato Social - Folha 03

CLÁUSULA NONA - O falecimento de qualquer sócio não dissolve necessariamente a sociedade, ficando os herdeiros sub-rogados nos direitos e obrigações do “de cujus”, podendo nela se fazer representar, enquanto indiviso o quinhão respectivos, por um entre eles devidamente credenciado pelos demais. Apurado em balanço os haveres do sócio falecido, serão eles pagos em 12 (doze) prestações mensais iguais, vencendo-se a primeira 90 (noventa) dias após a apresentação à sociedade, da autorização judicial para o recebimento. Fica, entretanto, facultado o ingresso dos herdeiros na sociedade, se a maioria dos sócios com isso estiver de acordo, e se não houver qualquer impedimento de ordem legal.

E, por assim terem justo e contratado, assinam o presente instrumento em três vias de igual teor e forma, juntamente com duas testemunhas, obrigando-se fielmente por si e por seus herdeiros a cumpri-lo em todos os seus termos.

Curitiba, 1 de dezembro de 1998.

\_\_\_\_\_  
 Andréa Morcira Cruz

\_\_\_\_\_  
 Ilcana Vasconcellos

\_\_\_\_\_  
 Iara Bértomes Capraro

\_\_\_\_\_  
 Maria Emília Wellner

Testemunhas:

\_\_\_\_\_  
 1.

\_\_\_\_\_  
 2.

USO DO NOME COMERCIAL:  
 AIMEI SPA LTDA.

\_\_\_\_\_  
 Andréa Morcira Cruz

\_\_\_\_\_  
 Ilcana Vasconcellos

\_\_\_\_\_  
 Iara Bértomes Capraro

\_\_\_\_\_  
 Maria Emília Wellner